

EXPRESIVIDAD, CÁLCULO Y MOVILIZACIÓN EN LA DECISIÓN DE VOTAR

**TESIS DOCTORAL
ANDRÉS SANTANA LEITNER**

**DIRECTOR DE TESIS:
IGNACIO SÁNCHEZ CUENCA**

**TUTOR DE TESIS:
MARIANO TORCAL**

DOCTORADO EN TEORÍA POLÍTICA Y SOCIAL
BIENIO 1997-1999
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD POMPEU FABRA

Barcelona
septiembre de 2007

Para Michael Wallerstein, a quien le hubiera gustado leer esta tesis. Su estupenda calidad humana y su brillantez académica siempre servirán de ejemplo para todos los que tuvimos la suerte de conocerle.

Para mi familia, mi mujer y mis amigos, a quienes espero que les guste este trabajo.

Para mis profesores, mis compañeros y el personal de biblioteca, cuya ayuda ha sido esencial para poder llevar a cabo esta investigación.

ÍNDICE

Lista de Tablas	ix
Lista de Figuras.....	xi

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN 1

1.1. Objeto de la investigación	1
1.2. Revisión de la literatura, centrada en el modelo del votante instrumental y en las teorías del voto como acto de consumo.....	5
1.3. Partido: Plan de la tesis	26

CAPÍTULO 2. MODELOS TEÓRICOS. MODELO INTEGRADO DE VOTO. ENDOGENEIZACIÓN DE LOS DETERMINANTES DE LA DECISIÓN DE VOTAR

29

2.1. Modelos en los que el voto es la variable dependiente.....	30
2.1.1. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los beneficios instrumentales potencialmente asociados a aquél.....	30
2.1.2. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los costes asociados al voto.....	33
2.1.3. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los beneficios de consumo potencialmente asociados al voto	34
2.1.4. Las variables de control: medidas e hipótesis de sus posibles efectos	38
2.1.5. Discusión: los esfuerzos de movilización y sus efectos sobre la decisión de votar	43
2.2. Endogeneización de P, B, C, DEBER y DEMO.....	48
2.2.1. Estudio de los factores que inciden sobre las motivaciones no-instrumentales de los ciudadanos.....	51
2.2.1.1. Determinantes de DEBER.....	51
2.2.1.1.1. Punto de partida para un modelo de DEBER	51
2.2.1.1.2. Desarrollo del modelo de DEBER	54
2.2.1.1.3. Esfuerzos de movilización y sentimientos del deber social de votar	56
2.2.1.2. Extensión del modelo para estudiar los determinantes de DEMO.....	57
2.2.2. Estudio de los factores que inciden sobre la sobrestimación de los beneficios instrumentales.....	58
2.2.2.1. Determinantes de P.....	58
2.2.2.1.1. Construcción de un modelo de P.....	60
2.2.2.1.2. Modelo adicional $X \rightarrow P$	63
2.2.2.1.3. Discusión: influencia potencial de los esfuerzos de movilización sobre P.....	64
2.2.2.2. Determinantes de B	65
2.2.3. Estudio de los factores que inciden sobre los costes del voto, C.....	67
2.2.3.1. Presentación de un modelo de C	67
2.3. Conclusiones y consideraciones finales.....	71

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS EMPÍRICO (1): EL MODELO DEL VOTANTE INSTRUMENTAL Y LAS TEORÍAS DEL VOTO COMO ACTO DE CONSUMO PARA EL CASO HOLANDÉS

75

3.1.	El cuestionario y los datos utilizados	77
3.1.1.	Utilización de datos de cuestionario	77
3.1.2.	Justificación de la selección del cuestionario	78
3.1.3.	Descripción del cuestionario	81
3.2.	El modelo básico $X \rightarrow VOTO$: variables y medidas	83
3.2.1.	La medida de la variable dependiente, el voto (VOTO)	85
3.2.1.1.	Discusión: participación efectiva en las elecciones estudiadas y validez del estudio	86
3.2.1.2.	Discusión: participación efectiva y voto declarado: problemas potenciales resultantes de la sobreestimación del voto	86
3.2.1.3.	Codificación de la variable. Discusión: abstencionismo técnico	89
3.2.2.	Las medidas sobre los beneficios instrumentales potencialmente asociados al voto	93
3.2.3.	Las medidas sobre los costes asociados al voto (C)	95
3.2.4.	Las medidas sobre los beneficios no instrumentales potencialmente asociados al voto (D)	97
3.3.	Resultados del modelo básico	98
3.4.	Combinaciones de variables, capacidad explicativa y utilidad de cada teoría	105
3.4.1.	Capacidad explicativa del modelo del votante instrumental: casos posibles	106
3.4.2.	Capacidad explicativa de las teorías del voto como acto de consumo: casos posibles	111
3.4.3.	Carácter suficiente y necesario de las variables del modelo del votante instrumental y de las teorías del voto como acto de consumo	113
3.5.	Contrastes adicionales: interacciones y carácter multiplicativo de P y B	115
3.5.1.	Inclusión de un término de interacción P*B	116
3.5.2.	Modelo con una medida directa de PB	119
3.6.	Modelo con controles y con medidas de movilización	122
3.6.1.	Las variables de control: medidas e hipótesis de sus posibles efectos	123
3.6.2.	Resultados del modelo con controles	127
3.6.3.	Ausencia de efectos directos de los esfuerzos de movilización	130
3.7.	Conclusiones: cómo toman sus decisiones de voto los encuestados (I)	131
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS EMPÍRICO (II): DETERMINANTES DE P, B, C Y D. EFECTOS INDIRECTOS DE LOS ESFUERZOS DE MOVILIZACIÓN		135
4.1.	Estudio de los factores que inciden sobre las motivaciones no-instrumentales de los ciudadanos	138
4.1.1.	Determinantes de DEBER	138
4.1.1.1.	Determinantes de DEBER (1): Réplica del modelo de Blais	138
4.1.1.2.	Determinantes de DEBER (2): Desarrollo del modelo de DEBER	140
4.1.1.3.	Determinantes de DEBER (3): Esfuerzos de movilización y sentimiento del deber social de votar	145
4.1.2.	Determinantes de DEMO	148
4.2.	Estudio de los factores que inciden sobre la sobrestimación de los beneficios instrumentales	152
4.2.1.	Determinantes de P	152

4.2.1.1. Determinantes de P (I): Resultados del modelo básico $X \rightarrow P$	152
4.2.1.2. Determinantes de P (II): Resultados de un modelo adicional $X \rightarrow P$	156
4.2.1.3. Discusión: influencia potencial de los esfuerzos de movilización sobre P	158
4.2.2. Determinantes de B	159
4.3. Determinantes de C	163
4.3.1. Resultados de los modelos $X \rightarrow C$	165
4.4. Conclusiones y consideraciones finales	168
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	175
5.1. Objeto del estudio	175
5.2. Resumen de las principales contribuciones (I): decisión de votar o abstenerse	177
5.3. Resumen de las principales contribuciones (II): un paso más	182
5.4. Limitaciones del estudio y retos futuros planteados por la presente investigación	185
APÉNDICE A. APÉNDICE MATEMÁTICO Y FORMAL DEL CAPÍTULO 1	195
A.1. Derivación de la regla de la utilidad esperada	195
A.1.1. Planteamiento del problema	195
A.1.2. Derivación de la regla de la utilidad esperada	197
A.2. Estimaciones y cálculos del valor objetivo de P y de sus efectos sobre P^*B	198
A.2.1. Estimaciones y cálculos del valor objetivo de P	198
A.2.2. Efectos del valor objetivo de P sobre P^*B	199
A.3. Regla de la minimización del máximo arrepentimiento	200
A.3.1. Matriz de arrepentimientos y regla de decisión bajo la regla del “minimax regret”	200
A.3.2. Formalización de la consideración de la posibilidad de ser atropellado al volver de votar	202
APÉNDICE B. APÉNDICE FORMAL DEL CAPÍTULO 2	205
B.1. Detalles formales del modelo de aprendizaje de Kanazawa	205
APÉNDICE C. VARIABLES UTILIZADAS EN LOS CAPÍTULOS EMPÍRICOS	207
C.1. Variables centrales en la disertación: voto o abstención, y variables de los modelos del votante instrumental y de los modelos que entienden el voto como un acto de consumo	207
C.2. Controles	212
C.3. Variables y controles introducidos en el capítulo 4	217
APÉNDICE D. ANÁLISIS EMPÍRICOS ADICIONALES	223
D.1. Abstencionismo técnico y abstencionismo voluntario	223
D.2. Atrición sesgada	226
D.3. Análisis realizados para elegir la categorización más adecuada de cada una de las variables ordinales del modelo base	229

D.4. Análisis adicionales y especificaciones alternativas.....	232
D.4.1. Correlaciones y matriz de errores.....	232
D.4.2. Especificación alternativa incluyendo EXPR.....	232
D.4.3. Especificación alternativa incluyendo P^*B , sin P ni B	233
D.4.3.1. Justificación técnica de incluir los términos aditivos P y B	234
D.4.3.2. Resultados de un modelo con P^*B , sin P ni B	236
D.4.4. Especificación alternativa con la medida directa PB_{dir} : Determinación de las categorías más adecuadas de PB_{dir}	238
D.5. Impacto de P y B cuando una medida de D es elevada y la otra, reducida: tablas comentadas pero no presentadas en el capítulo	240
 BIBLIOGRAFÍA	 243

*Lista de Tablas**Capítulo 2*

Tabla 2.1.	Matriz de casos relevantes.....	32
------------	---------------------------------	----

Capítulo 3

Tabla 3.0.	Contraste de comparación de medias entre los abstencionistas “técnicos” y los “voluntarios”	92
Tabla 3.1.	Resultados del modelo “base” del voto	99
Tabla 3.2.	Impacto combinado de las variables del modelo del votante instrumental sobre el voto, manteniendo las medidas relacionadas con beneficios no-instrumentales en sus medias.....	101
Tabla 3.3.	Impacto combinado de las medidas de D sobre el voto.....	104
Tabla 3.4.	Impacto sobre la probabilidad predicha de votar.....	107
Tabla 3.5.	Impacto sobre la probabilidad predicha de votar.....	111
Tabla 3.6.	Matriz de correlaciones entre la interacción P*B y las variables originales que lo generan	116
Tabla 3.7.	Modelo que añade el término de interacción P*B	117
Tabla 3.8.	Modelo que añade la medida directa de los beneficios instrumentales.....	121
Tabla 3.9.	Especificaciones posibles de los modelos con controles según la operacionalización de la edad, y según la inclusión o no de la medida directa de los beneficios instrumentales, P _{dir}	127
Tabla 3.10.	Modelos que incluyen controles. Resultados para las 4 especificaciones.....	128
Tabla 3.11.	Impacto de cada variable explicativa sobre la probabilidad predicha de votar	129

Capítulo 4

Tabla 4.1.	Resultados de la réplica del modelo $X \rightarrow DEBER$ (modelo DM1).....	139
Tabla 4.2.	Resultados del modelo completo $X \rightarrow DEBER$	143
Tabla 4.3.	Modelo $X \rightarrow DEBER$ con esfuerzos de movilización (DM3).....	146
Tabla 4.4.	Modelos $X \rightarrow DEMO$	150
Tabla 4.5.	Resultados del primer modelo $X \rightarrow P$ (modelo MP1).....	154
Tabla 4.6.	Resultados del modelo $X \rightarrow P$ (variante MP2).....	157
Tabla 4.7.	Resultados del modelo completo $X \rightarrow B$	161
Tabla 4.8.	Resultados de los modelos $X \rightarrow C$	166
Tabla 4.9.	Resultados del modelo MC1 cuando sólo se usan los casos de MC2	168

Apéndice A

Tabla A.1.	Matriz de pagos de la decisión de votar (I).....	196
Tabla A.2.	Matriz de pagos de la decisión de votar (II)	196
Tabla A.3.	Matriz de arrepentimientos de la decisión de votar	200

Apéndice B

Tabla B.1.	Acciones y resultados: casos posibles	206
------------	---	-----

Apéndice C

Tabla C.1.	Categorías y distribución de las variables centrales de la tesis	210
Tabla C.2.	Detalle: Razones para no votar, y abstencionismo técnico	211
Tabla C.3.	Categorías y distribución de los controles	212
Tabla C.4.	Detalle: Competencia cívica: índice y dimensiones	213
Tabla C.5.	Detalle: educación y renta	213
Tabla C.6.	Categorías y distribución de las variables y controles introducidos en el capítulo 4.....	219
Tabla C.7.	Detalle: Contacto, Redes y Participación Social	221

Apéndice D

Tabla D.1.1.	Contraste de comparación de medias para P, B, C, DEBER y DEMO entre los abstencionistas “técnicos” y los abstencionistas “voluntarios”.....	224
Tabla D.1.2.	Resultados para la especificación ‘VOTOo’	225
Tabla D.2.1.	Resultados de los contrastes de comparación de medias entre olas	227
Tabla D.3.1.	Resultados del modelo preliminar para estudiar la categorización más adecuada de las variables ordinales	230
Tabla D.4.1.	Matriz de correlaciones entre las variables del modelo base.....	232
Tabla D.4.2.	Resultados del modelo si se incluye a EXPR en el análisis.....	233
Tabla D.4.3.	Resultados del modelo con P*B sin P ni B (I).....	237
Tabla D.4.4.	Resultados del modelo con P*B sin P ni B (II)	237
Tabla D.4.5.	Resultados del modelo preliminar para estudiar la categorización más adecuada de la medida (ordinal) directa de los beneficios instrumentales	239
Tabla D.4.6.	PBdir, P y B: matriz de correlaciones.....	240
Tabla D.5.1.	Impacto sobre la probabilidad esperada de votar (I).....	240
Tabla D.5.2.	Impacto sobre la probabilidad esperada de votar (II)	241
Tabla D.5.3.	Impacto combinado de P y B para los casos mixtos de las dimensiones de D	241
Tabla D.5.4.	Impacto combinado de las dimensiones de D.....	242

*Lista de Gráficos**Capítulo 3*

Gráfico 3.1.	Impacto sobre la probabilidad predicha de voto (I) Efecto de los beneficios instrumentales, para varios niveles de D	107
Gráfico 3.2.	Impacto sobre la probabilidad predicha de voto (II) Rango en que las variables de cada teoría pueden ser determinantes	113

CAPÍTULO 1.

INTRODUCCIÓN

1.1. Objeto de la investigación

El objeto de análisis de esta tesis reside en el estudio de los factores que inciden sobre la decisión de los ciudadanos de votar o abstenerse.

El motivo por el que he escogido este objeto de estudio radica en que el voto –la decisión de votar o abstenerse –entronca con cuestiones teóricas y sustantivas fundamentales de la ciencia política.

Desde un punto de vista teórico, el estudio de los determinantes del voto es relevante porque la decisión de votar es difícil de comprender, de modelizar teóricamente para los estudiosos de la ciencia política y del comportamiento electoral.

Ninguna de nuestras explicaciones es suficientemente satisfactoria teórica y empíricamente (Aldrich 1993, 246-47). Por si esto no bastara, el fracaso empírico de los modelos instrumentales –al menos, en su versión más “ortodoxa” y tradicional –ha generado dudas importantes acerca de los límites y de la capacidad explicativa de los modelos de elección racional, especialmente en las ciencias políticas y sociales (Barry 1970, 13-23; Green y Shapiro 1994, 47-71).

El alcance de la discusión sobre las razones que explican el voto es, por lo tanto, metodológico e, incluso, epistemológico, ya que, en parte, lo que se cuestiona, lo que está en juego es la validez de los modelos de elección racional como propuestas para estudiar y explicar los fenómenos de las ciencias sociales:

“La racionalidad de votar es el talón de Aquiles de la teoría de la elección racional en Ciencia Política.” (Aldrich 1997, 373).

Dado que los desarrollos y aplicaciones de los modelos de elección racional constituyen una parte muy importante del cuerpo de conocimientos de la Ciencia Política y de otras ciencias sociales, la importancia de profundizar en la investigación sobre el “problemático” tema del voto parece adquirir una relevancia adicional (cfr. Engelen 2006, 419; Pappalardo 1991, 228).

Este tema también es sustantivamente relevante porque el voto constituye el acto central mediante el que los ciudadanos seleccionan a sus representantes políticos en los regímenes democráticos, con lo que explicar adecuadamente la decisión de votar es, probablemente, una de las cuestiones esenciales a las que la ciencia política debería, en principio, dar respuesta de forma adecuada (Aldrich 1993, 246).

El núcleo del marco teórico de referencia de la presente tesis está constituido por los modelos del votante instrumental (que, además de lo comentado anteriormente, son unos de los modelos teóricamente más elaborados para explicar el voto: cfr. Blais 2000, 139; Knack 1992, 134) y las teorías que entienden el voto como un acto expresivo, de consumo, o no-instrumental (esto es, no motivado por posibles réditos privados relacionados con el eventual impacto del propio voto sobre los resultados electorales), ya que, conjuntamente, estas aproximaciones ofrecen un fundamento teórico sólido de las variables que podrían influir en la propensión de los ciudadanos a votar o a abstenerse.

Por lo tanto, una parte fundamental de esta investigación se dedica a plantear (sección 2.1) y contrastar (capítulo 3) modelos que incluyen medidas adecuadas de las variables centrales en los modelos del votante instrumental (el diferencial partidista, B, y la percepción de que el propio voto puede afectar a los resultados electorales, P), de los costes de votar (C), y de las principales dimensiones de eventuales beneficios no-instrumentales (los sentimientos de que votar es un deber social o moral, DEBER, y de que votar contribuye a sostener la democracia, DEMO), así como un amplio abanico de controles conformado por variables propuestas por otras aproximaciones teóricas o destacadas por estudios empíricos sobre el voto.

Además, dado que el corolario ineludible que se sigue de estas aproximaciones es que el voto puede deberse a la sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar, a motivaciones no-instrumentales, o a ambas, la otra parte fundamental de la investigación se centra en el estudio de los factores de los que dependen la sobrestimación de los beneficios instrumentales y la magnitud de los beneficios no-instrumentales –así como los costes del voto.

Así, por ejemplo, en la medida en que el voto sea, al menos, en parte, un acto “de consumo”, no debería bastar con señalar, por ejemplo, que “la gente vota porque le gusta votar”, o que “la gente vota porque siente que tiene el deber de hacerlo” (Barry 1970, 15), ya que ello tan sólo trasladaría la pregunta un paso. Las (eventuales) constataciones en esta línea no deberían constituir la meta del estudio, sino el punto de partida del mismo.

Entonces, una de las cuestiones fundamentales para comprender mejor el voto pasa, necesariamente, por examinar de qué depende la magnitud de los beneficios no-instrumentales, tal y como, acertadamente, señalan algunos autores que trabajan sobre estos temas (Barry 1970, 16; Blais 2000, 9-10, 93; Engelen 2006, 422; Ferejohn y Fiorina 1974, 526; Schuessler 2000a, 47; Uhlaner 2001, 1011).

“La cuestión entonces revierte a: ‘¿Por qué alguna gente tiene esta motivación más intensamente que otros?’” (Barry 1970, 16).

De manera similar, resultaría poco satisfactorio limitarse a señalar que la sobrestimación de los beneficios instrumentales también afecta –en caso de que así sea– a la propensión de los ciudadanos a votar o a abstenerse; también en este caso, la cuestión se desplazaría entonces a tratar de dar cuenta de la eventual sobrestimación de los beneficios instrumentales.

Es necesario examinar las causas de la eventual sobrestimación: ¿se debe a limitaciones en la racionalidad de los individuos, y, en concreto, a su falta de comprensión del carácter multiplicativo de los elementos que conforman los beneficios instrumentales? ¿Se debe a la incompletitud o imperfección de la información barajada por los ciudadanos y, en concreto, a la sobrestimación del impacto del propio voto sobre los resultados electorales? Y, en este caso, ¿cuáles son los factores que condicionan la percepción de dicho impacto?, esto es ¿qué factores afectan a P y condicionan la magnitud de su eventual sobrestimación?

El estudio de estas cuestiones ha llevado a formular (sección 2.2) y contrastar (capítulo 4) modelos en los que P, B, C, DEBER y DEMO son las variables dependientes. Esta disertación es pionera en el análisis de esta cuestión, ya que, a pesar de la relevancia potencial de la misma, los estudios sobre los factores potencialmente influyentes sobre estas variables son prácticamente inexistentes; el estudio de Blais

(2000, 97-98) constituye una excepción parcial en este sentido, ya que contrasta un modelo formal de DEBER.

El análisis empírico de los argumentos teóricos de esta tesis se ha llevado a cabo para un caso particular, el de las elecciones generales holandesas de 1998. La selección del caso estudiado se debe a que éste constituye el único caso para el que se han encontrado medidas adecuadas de todas las variables necesarias para contrastar las hipótesis de la parte teórica de la tesis.

Los resultados de esta tesis tienen implicaciones teóricas y empíricas importantes (funcionamiento y capacidad explicativa de las distintas teorías; relaciones entre las variables de los distintos marcos teóricos, consideraciones sobre la “paradoja” del voto); consecuencias metodológicas (necesidad de distinguir entre C y D; necesidad de utilizar medidas directas de C; deseabilidad de incluir todas las medidas de P, B, C y D en un mismo análisis; conveniencia de analizar la cuestión del abstencionismo técnico); e implicaciones para la recogida de datos.

En la siguiente sección, se realiza una breve revisión del marco teórico de referencia en la presente tesis. La filosofía que subyace a la inclusión de esta sección es que el punto de partida de cualquier estudio debe ser el cuestionamiento de cuáles son los logros de la literatura existente hasta la fecha y de qué aspectos resultan aún problemáticos y requieren un estudio adicional.

Esta reflexión sobre el estado de la cuestión permite situar en su contexto los problemas que aborda la tesis, así como clarificar y justificar las razones que han motivado la elección de una estrategia concreta de investigación.

Resulta necesario aclarar, no obstante, que la intención que orienta la organización de dicha sección no radica en desarrollar una extensa revisión de la (ingente) literatura sobre la materia (más o menos independiente del resto de la tesis), sino en exponer el núcleo del marco teórico de referencia de la presente tesis, constituido, principalmente, por los modelos del votante instrumental y las teorías que entienden el voto como un acto de consumo.¹

¹ No obstante, y sin perjuicio de lo anterior, a lo largo de la tesis, se han incluido numerosos detalles (teóricos, empíricos, técnicos y bibliográficos) de otros enfoques siempre que ello se ha considerado apropiado para los fines de esta investigación.

1.2. Revisión de la literatura, centrada en el modelo del votante instrumental y en las teorías del voto como acto de consumo

El Modelo del Votante Instrumental, en su versión tradicional más ortodoxa, postula lo siguiente (vid. Aldrich 1993, 247-51; Aldrich 1997, 377-78; Downs 1957, 38-40, 244-45, 265-72; Ferejohn y Fiorina 1974, 526-27; Riker y Ordeshook 1968, 25-26): un ciudadano racional e instrumentalmente motivado votará cuando, y sólo cuando, el pago neto de votar, R , sea positivo, esto es, cuando el producto de la probabilidad de afectar a los resultados electorales (P), por los beneficios privados que se obtienen cuando se consigue afectar dichos resultados (B), sea mayor que los costes asociados al voto (C).

El término B también es conocido como el “diferencial partidista”, y el producto de P por B conforma los “beneficios instrumentales del voto”, donde el término ‘instrumentales’ se refiere a la relación teleológica, de medios-fines, entre el voto y los resultados electorales. C son los costes netos, privados de votar frente a abstenerse.

*Así, el Modelo del Votante Instrumental más ortodoxo propone la siguiente fórmula de decisión (en el apéndice matemático del capítulo, **apéndice A**, se detallan los pasos que llevan a la regla de decisión propuesta por los modelos del votante instrumental: sección A.1):*

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P*B - C > 0\text{”} \quad [1.1]$$

La profundización en la deducción de las consecuencias de la aplicación de esta regla ha llevado a la observación de que, debido al elevado número de electores que caracteriza la mayor parte de las elecciones en la mayor parte de los países, P suele ser objetivamente despreciable (Aldrich 1997, 378; Barry 1970, 14; Brennan y Lomasky 1993, 19-20; Downs 1957, 246; Fiorina 1976, 392; Foster 1984, 678; Green y Shapiro 1994, 49; Mueller 1989, 350; Rosenstone y Hansen 1993, 21; Strom 1975, 908).

“El problema con más repercusiones teóricas concierne al término P . Dicho de forma sencilla, en cualquier electorado grande, no hay base razonable para afirmar que tu voto hará o romperá un empate (...) la conclusión inevitable del cálculo de votar es que nadie que tenga ninguna estimación plausible de P debería votar en un electorado grande”. (Aldrich 1993, 258).

Tal y como evidencia la cita anterior, la observación de que P suele ser despreciable implica, inevitablemente, la predicción de la abstención generalizada.²

En efecto: si $P \approx 0$, con independencia de cuánto se valore que gane el partido preferido (esto es, con independencia de la magnitud del “diferencial partidista”, B, $P*B \approx 0$, esto es, los beneficios instrumentales de votar son despreciables (en la sección A.2 del **apéndice A** se presentan estimaciones y cálculos acerca del valor objetivo de P y sobre su efecto sobre el valor de $P*B$).

Si P y, con ella, $P*B$ son despreciables, siempre que votar entrañe costes ($C > 0$), será preferible abstenerse (cfr. Aldrich 1997, 378; Barry 1970, 14-15; Feeley 1974, 237; Foster 1984, 678; Jankowski 2002, 55; Kanazawa 1998, 977-78).

“Votar si (y sólo si) $R = P*B - C \approx -C > 0$ ” \rightarrow “no votar” [1.2]

Ya que, objetivamente, $P \rightarrow 0$.

La clave de la predicción de abstención radica en el hecho de que el acto de votar conlleva costes privados positivos ($C > 0$) mientras que no comporta beneficios instrumentales privados ($P*B \approx 0$). La acción (costosa) de votar no afecta de manera perceptible a los resultados (Aldrich 1997, 376-77; Brennan y Hamlin 1998, 150; Coleman 1990, 289) ni, por lo tanto, a los beneficios relacionados con dichos resultados –que, aquí, se ha consensuado en denominar como ‘instrumentales’.

Es posible que muchos ciudadanos consideren que los resultados electorales les comportan beneficios (o costes) en términos, por ejemplo, de las políticas asociadas al ganador de las elecciones, pero esos beneficios son bienes públicos, ya que el voto de un ciudadano particular no afecta perceptiblemente a la producción de los resultados electorales ni, por ende, a las políticas y los beneficios asociados a dichos resultados (Feeley 1974, 237).

Sin embargo, sabemos que las predicciones de abstención generalizada son sistemáticamente contradichas por los niveles de participación verificados empíricamente (cfr., por ejemplo, Copeland y Laband 2002, 351; Engelen 2006, 420).³

² Esta predicción tiene correlatos en las predicciones sobre la ignorancia racional de los electores (cfr. Downs 1957, 12-13. 220-259; Rosenstone y Hansen 1993, 22), sobre la no-participación en otras formas de acción política (cfr. Rosenstone y Hansen 1993, 21-22) y sobre la acción colectiva (cfr. Olson 1965, 9-16; Barry 1970, 23-26).

³ Ello es cierto, incluso, para otras formas de participación electoral y gubernamental (Rosenstone y Hansen 1993, 38-70; Verba, Schlozman y Brady 1995, 50-52.70-74.81-84), y para la participación no-convencional (Barnes, Kaase *et al.* 1979, 540-543), que tienen costes más elevados.

En vista de la disparidad irreconciliable entre sus predicciones teóricas y la tozudez de los datos proporcionados por la realidad, los modelos del votante instrumental –al menos, tomados en su forma más ‘pura’ o radical –no ofrecen una explicación convincente de las decisiones de votar o abstenerse. Este desajuste entre teoría y empiria es conocido como la ‘paradoja del (no) voto’, y ha despertado un gran interés por estudiar por qué la gente vota.⁴

En mi opinión, la predicción de abstención generalizada que parece seguirse de los modelos del votante instrumental no debe considerarse un punto de llegada o un callejón sin salida, sino un punto de partida de cualquier propuesta que se encamine a avanzar en la comprensión de los mecanismos causales y de los determinantes del acto de votar. De hecho, el fracaso de la predicción empírica del Modelo del Votante Instrumental tradicional proporciona un punto de partida teóricamente muy robusto para desarrollar la explicación del voto.

En concreto, uno de sus corolarios más sólidos ha de ser que una fracción sustancial de los electores vota porque (1) simple y llanamente, no son racionales; (2) no optimizan conforme a la regla de la utilidad esperada; (3) no están bien informados o no tienen racionalidad perfecta; (4) los costes netos de votar no son positivos; (5) no se guían (exclusivamente) por consideraciones instrumentales asociadas a los beneficios resultantes de los efectos del propio voto sobre los resultados electorales; y/o (6) no tienen en cuenta sólo los beneficios privados, sino también los beneficios para terceros al decidir si votar o no.

Primero: en mi opinión, la explicación no debe partir de un rechazo frontal al supuesto (1), esto es, no debe fundamentarse en la asunción de que los electores son abiertamente a-racionales o irracionales, ya que, por una parte, sería problemático justificar la completa falta de racionalidad de los ciudadanos, y, por otra, sería muy difícil plantear formulaciones coherentes, sistemáticas y contrastables en un marco de este tipo para tratar de dar cuenta de la decisión de votar o abstenerse.

⁴ La expresión original de ‘paradoja del no voto’ se debe a Ferejohn y Fiorina (1974); el nuevo bautismo, quizá más adecuado, de ‘paradoja del voto’, se debe a Mueller (1989, 348) y Coleman (1990, 289). Véanse Aldrich (1993, 247-261), Blais (2000, 2-10), Coleman (1990, 289-292), Green y Shapiro (1994, 47-71) y Mueller (1989, 349-366) para excelentes revisiones de las numerosas propuestas de solución de la paradoja. Véanse también los trabajos de Cyr (1975), Edlin, Gelman y Kaplan (2002), Fiorina (1976), Fowler (2006), Jankowski (2002, 2007), Kanazawa (1998; 2000; 2001) y Margolis (1981), para alternativas consideradas con menor detalle, o no tenidas en cuenta, por las revisiones señaladas.

Sin embargo, en principio, permanece abierta la posibilidad de relajar un concepto excesivamente riguroso y limitado de racionalidad, ya sea cuestionando que la racionalidad deba asociarse a la maximización de la utilidad esperada (posibilidad que entronca con la opción (2)), ya sea relajando el supuesto de racionalidad, mediante explicaciones que se apoyen en la racionalidad limitada de los ciudadanos (posibilidad que entronca con la opción (3)), ya sea eliminando la restricción de que las únicas conductas que cualifiquen como racionales sean aquéllas que se apoyen en la instrumentalidad del voto con respecto a los resultados electorales (posibilidad que entronca con la opción (5)) o que lo hagan con motivaciones egoístas (lo que nos llevará al punto (6)).

Segundo: una segunda posibilidad consiste en recurrir a un rechazo del supuesto (2). La propuesta de abandonar la regla de maximizar la utilidad esperada se suele defender por la imposibilidad de llevar a cabo tal maximización en contextos de incertidumbre en los que resulte imposible calcular probabilidades (Ferejohn y Fiorina 1974, 527-28; cfr. Pappalardo 1991, 228).

La consideración de que la decisión de votar se toma en contextos de este tipo (Buchanan 1954, 335; Ferejohn y Fiorina 1974, 527) ha llevado a postular reglas para tomar decisiones diferentes a la maximización de la utilidad esperada, tales como la minimización del arrepentimiento máximo, o “minimax regret” (Ferejohn y Fiorina 1974, 528).

En general, se acepta que los ciudadanos que utilicen esta regla tenderán a votar en un rango considerablemente más amplio de casos: en concreto, siempre que $B > 2C$. La lógica es la siguiente: es presumible que el arrepentimiento máximo por no votar sea $B - C$, y que el máximo arrepentimiento por votar no sea mayor que C . Por lo tanto, votar minimizará el arrepentimiento máximo si $B - C > C$, esto es, si (y sólo si) $B > 2C$. Si se tiene en cuenta que en un empate el beneficio instrumental esperado es $B/2$, el arrepentimiento máximo por no votar sería $(B/2) - C$, y la regla exigiría $B > 4C$. En la sección A.3 del **apéndice A** se pueden encontrar detalles sobre estos aspectos técnicos de los posibles cálculos de los ciudadanos en un contexto de minimización del máximo arrepentimiento.

Sin embargo, aunque podrían reflejar el comportamiento de algunos ciudadanos, estas reglas alternativas plantean una serie de problemas, y no podrían generalizarse a una fracción significativa de ciudadanos, tal y como apunta, de manera irónica, Wuffle:

“[Tooth] Brushing [voting] can sometimes be rational if you have a strong fear of tooth decay [of a tie in electoral results] and don't care about probabilities, but only about worst possible cases. This minimax-regret model has, however, never been felt to be particularly convincing by anyone other than its propounders.” (Wuffle 1984, 578).

En su artículo, Ferejohn y Fiorina (1974, 528-35) también desarrollan un modelo de tres candidatos que ha recibido menos atención, pero que también ha sido objeto de duras críticas:

“El modelo de tres candidatos es, simplemente, grotesco. (...) Si él [el votante] es indiferente entre sus dos candidatos preferidos, su decisión racional de ‘minimax-regret’ es la abstención, para cualquier coste no-nulo de votar. (...) Estaré de acuerdo en que el teórico de la decisión llame a esta decisión “racional de acuerdo con el minimax regret” si él está de acuerdo en que yo pueda llamarla necia.” (Stephens 1975, 915).

Por una parte (Aldrich 1993, 259-60), el recurso al “minimax regret” es cuestionable porque la idea de que los ciudadanos no utilizan en absoluto información probabilística es problemática; así, incluso si se duda de que los ciudadanos calculen probabilidades (y, más aún, de que lo hagan con precisión), se puede mantener la creencia de que éstos sabrán que no existe (casi) ninguna posibilidad de que las decisiones se decidan por un solo voto; además, la existencia de voto estratégico implica cierta utilización de las probabilidades por parte de los electores.

En efecto: tal y como argumentan Mayer y Good (1975, 916-17), así como Beck (1975, 918) y Hardin (1982, 184), si bien es cierto que la decisión de votar no se toma en un contexto de riesgo, ya que los electores no conocen o estiman probabilidades puntuales y precisas de un empate entre partidos o candidatos, resulta igualmente claro que la decisión de votar tampoco se toma en el contexto de incertidumbre que obligaría a abandonar la maximización de la utilidad esperada —esto es, en un contexto en el cual los ciudadanos serían incapaces de decir nada acerca de dichas probabilidades.

Por el contrario, la decisión de votar se toma en contextos de “cuasi riesgo” (Mayer y Good 1975, 916), en los que los ciudadanos no pueden asignar probabilidades *precisas* a los distintos estados del mundo, pero sí pueden tener una idea de la distribución de dichas probabilidades o, al menos, estipular intervalos en los que se encuentran dichas probabilidades (vid., también, Hardin 1982, 184).

Ello sugiere (Beck 1975, 918) que los electores sabrán que la probabilidad de ser decisivos debe de ser minúscula, aunque no puedan calcular el valor exacto de dicha probabilidad. Ahora bien: si los electores saben que P es minúscula –aunque no sepan su valor exacto –podrán comparar la casi seguridad de una pequeña pérdida con la virtual imposibilidad de una ganancia eventualmente grande, esto es, podrán maximizar la utilidad esperada, si así lo desean. Hardin sostiene el mismo argumento incluso en el caso de que los electores sólo sepan que P es considerablemente inferior a $1/1.000$ (Hardin 1982, 184).

En este contexto, utilizar la regla de minimizar el arrepentimiento sería inapropiado, ya que ello implicaría ignorar información relevante (Mayer y Good 1975, 916-17; cfr., también, Hardin 1982, 184).

Además, como señala Elster (1986, 6-7), la regla de la minimización del máximo arrepentimiento no sería la única posible incluso en un contexto de incertidumbre, en el que muchas otras reglas de decisión, como, por ejemplo, el maximax, también podrían ser utilizadas. Mayer y Good (1975, 916-17) profundizan en esta línea, y concluyen que, incluso en un hipotético contexto de incertidumbre, la utilización de la regla propuesta por Ferejohn y Fiorina (1974) no sería razonable, ya que este tipo de reglas sólo es razonable cuando se interactúa con un oponente inteligente con intereses contrarios al propio.

Por otra parte, el recurso al “minimax regret” para solucionar la paradoja del (no) voto ha sido criticado porque, incluso aceptando que los ciudadanos aplicaran la regla de la minimización del máximo arrepentimiento a la decisión de votar, no está claro que las matrices de pagos y arrepentimientos se correspondan con las que proponen Ferejohn y Fiorina (1974, 527-32), ya que el contenido preciso de esta regla puede variar considerablemente:

“Cualquier decisión final basada en la minimización del máximo arrepentimiento (...) dependerá principalmente de cuán imaginativo sea el decisor al formular los posibles estados del mundo.” (Stephens 1975, 915).

Así, si los ciudadanos no tienen en cuenta las probabilidades, es posible que no sólo presten consideración a la posibilidad de romper un empate electoral, sino también a otros eventos “igualmente improbables”, como la posibilidad de ser atropellados al acudir a las urnas (Stephens 1975, 914; cfr. Beck 1975, 918). Quizás valga la pena

apuntar que la posibilidad de morir atropellado al ir a votar es similar a la de decidir las elecciones en muchos países, y que, en muchos casos, el arrepentimiento asociado a la imaginación de tal eventualidad será mayor al arrepentimiento por no ser decisivo.

Si se le preguntara por qué no fue a votar, un decisor conforme a la regla de la minimización del máximo arrepentimiento podría responder: “Dios mío, ¿y si fuera a votar y resultara atropellado? Me sentiría como si quisiera morir.” (véase la sección A.3.2 del **apéndice A** para más detalles acerca de esta posibilidad).

Algunas maneras de “rellenar de contenido” la regla del “minimax regret” dan lugar a predicciones que rayan el absurdo (Wuffle 1988, 639-40). Así, podría incluso postularse que individuos que siguieran esta regla de decisión podrían creer que, en el peor de los casos, el candidato elegido podría hacer un “pésimo trabajo”. Entonces, podría concluirse que estos ciudadanos perseguirían la minimización de la probabilidad de ser culpados en el caso de que votaran por un candidato que ganara por un solo voto y que hiciera un pésimo trabajo. De ello se seguiría que los ciudadanos, en caso de votar, votarían por el candidato con *menos* posibilidades de ganar; además, cuanto mayor fuera la competitividad de las elecciones, menos probable sería que votaran.

Finalmente, el recurso al “minimax regret” ha sido puesto en tela de juicio porque existe un consenso considerablemente amplio de que sería problemático justificar que una parte sustancial de la ciudadanía utilizara este tipo de reglas alternativas para tomar sus decisiones sobre si votar o abstenerse, dado que no las utilizan en otros ámbitos de la vida (cfr. Hardin 1975, 914) y, en el caso hipotético de que lo hicieran, ello generaría comportamientos muy raros (Mueller 1989, 353; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 828).

Si se mantiene que la regla del “minimax regret” se utiliza para el voto, cabría presumir, como mínimo, que también se utilizara en otras situaciones de tomas de decisiones formalmente equivalentes a la decisión de votar o abstenerse (Beck 1975, 918). Ahora bien, en los contextos típicos de acción colectiva, esta regla predeciría niveles de participación mucho mayores de los que se observan empíricamente (Hardin 1982, 186), y su aplicabilidad en otros contextos tampoco parece muy convincente (Beck 1975, 918; Hardin 1982, 185; Mayer y Good 1975, 916; Stephens 1975, 915; Wuffle 1988, 639-40):

“MMR [minimax regret] es ignorado por casi todos nosotros casi todo el tiempo. (...) Suponer sin argumento ni datos que violamos nuestras reglas de decisión habituales cuando participamos en política es perverso.” (Hardin 1982, 185).

Con todo, y sin perjuicio de lo persuasivas (o no) que puedan resultar las críticas señaladas, todas ellas son de carácter teórico, relacionadas con qué es lo que los electores deberían hacer, así como con el grado de universalidad del rango de aplicación de la regla del “minimax regret”. La eventual falta de razonabilidad de utilizar una norma, o su falta de aplicación en otros ámbitos no es suficiente para excluir la posibilidad lógica de que los ciudadanos efectivamente utilicen tal regla y que lo hagan tal y como proponen los defensores de esta solución (Ferejohn y Fiorina 1975, 920-21).⁵

Además de problemas teóricos, esta propuesta se enfrenta a problemas de orden empírico. A pesar de que, inicialmente, la evidencia empírica parecía prometedora, cuando la cuestión se considera con más detalle, los datos no parecen respaldar la propuesta del “minimax regret”.

Así, por ejemplo, Ferejohn y Fiorina (1975, 924-25) ofrecieron evidencia preliminar que interpretaron como favorable para dicha propuesta; sin embargo, esta evidencia se obtuvo con un test especialmente sencillo para la hipótesis alternativa (Hardin 1982, 184), y la interpretación de los resultados es muy problemática (Stephens 1975, 915).

Además, los autores utilizaron la competitividad de las elecciones como medida de P (Ferejohn y Fiorina 1975, 922), con lo que su modelo no supone, en realidad, una comparación del poder descriptivo de la regla del “minimax regret” frente al de la regla de la maximización esperada; más bien, sus resultados sugieren que los electores no comprenden el carácter multiplicativo de P y B.⁶

En cambio, la evidencia empírica obtenida con medidas conceptualmente precisas de la minimización del máximo arrepentimiento y de las variables del modelo de maximización de la utilidad esperada demuestra que, aunque una fracción significativa

⁵ Sin embargo, Mueller tiene razón al señalar que entonces sería necesaria una teoría para predecir qué reglas de decisión se elegirían en cada situación, ya que, de lo contrario, la propuesta equivaldría a una racionalización ex-post para salvar la teoría (Mueller 1989, 353).

⁶ En concreto, sus resultados sugieren (con la importante reserva de que toman la competitividad como medida de P) que, en 1 sobre 8 elecciones, los beneficios instrumentales no tuvieron efectos sobre el voto; en otra elección, los electores sobrestimaron P y comprendieron su carácter multiplicativo con B; en 5 elecciones, los electores no comprendieron el carácter multiplicativo de P y B; y en la elección restante, los electores no comprendieron perfectamente el carácter multiplicativo de P y B, pero sí percibieron cierta relación entre ambas y, además, sobrestimaron P. Esta subdivisión, que me parece mucho más acorde con los resultados presentados por los autores (Ferejohn y Fiorina 1975, 924-25) se comprenderá mucho mejor tras la discusión de la tercera vía para explicar el voto.

de encuestados acepta razonamientos relacionados con la minimización del arrepentimiento, estos razonamientos no parecen orientar la acción: en análisis multivariados, dicha medida no ha resultado significativa sobre la propensión a votar, mientras que medidas de otras variables, como B, C y D, sí lo han sido (Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832).⁷

Tercero: en contraposición con las dos opciones anteriores, la relajación del supuesto de racionalidad perfecta y/o del supuesto de información completa (3), permite(n) incidir sobre la naturaleza y/o sobre el funcionamiento de P (la responsable de la predicción de la abstención generalizada) y, de ahí, podría(n) ofrecer, al menos, en principio, una explicación de una parte del voto observado.

Desde un punto de vista teórico, se puede distinguir entre varias sub-propuestas diferentes, aunque potencialmente complementarias, que se fundamentan en la racionalidad imperfecta y/o en la información incompleta de los ciudadanos.

- En primer lugar, se puede mantener que los ciudadanos utilizan la regla de decisión [1.1], pero destacar que la P relevante no es objetiva, sino subjetiva y, a partir de ahí, apelar a la información incompleta de los individuos para tratar de dar cuenta de una P subjetiva que no necesariamente sea despreciable y que, de hecho, puede estar considerablemente sobrestimada (cfr., por ejemplo, Kanazawa 1998, 978; Riker y Ordeshook 1968, 38-39; Sanders 1980, 856; Stephens 1975, 915).

En efecto: si se distingue entre una P objetiva, a la que se podría designar como P_o , y una P subjetiva, P_s , se convendrá en que, desde un punto de vista estricto, es P_o , la probabilidad *objetiva* de que un ciudadano en concreto afecte los resultados de las elecciones, la que es despreciable (en la mayor parte de las elecciones).

Por lo tanto, el paso de [1.1] a [1.2] presupone aceptar que $P=P_o$. Es esta probabilidad objetiva y despreciable la que elimina los beneficios instrumentales de votar (Supuesto: $P=P_o$; hecho: $P_o \rightarrow 0$. Corolario: $P*B-C \approx P_o*B-C \approx -C$).

Ahora bien, si la P relevante es la P subjetiva (P_s), el paso de [1.1] a [1.2], y la predicción de abstención generalizada que de él se sigue, no están garantizados, ya que

⁷ Cuando no se incluye un término relacionado con los beneficios no-instrumentales del voto, D, y, en particular, con el sentimiento de que votar es un deber social (con lo que, en esta tesis, se designa por DEBER), se halla evidencia a favor de los efectos “minimax”. Ello se debe, probablemente, a que el arrepentimiento esté motivado por estos sentimientos de deber social (Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 833).

P_s no ha de coincidir necesariamente con P_o . En la medida en que P_s esté sobrestimada, ni ésta, ni los beneficios instrumentales serán, necesariamente, despreciables.

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s * B - C > 0\text{”} \quad [1.3]$$

Donde $P = P_s$ no es necesariamente despreciable.

En [1.3], el voto es, racionalmente, posible, y la probabilidad de votar crecerá con P (en adelante, entendida, salvo que se diga lo contrario, como P_s), B y la inversa de C .⁸ La única diferencia con respecto al planteamiento inicial consiste en sustituir la P objetiva y despreciable, que, virtualmente, anula los beneficios instrumentales, por una P subjetiva que, debido a la información incompleta de los individuos, ya no es, necesariamente, despreciable. Por lo tanto, *la sobrestimación de P sería la responsable de la decisión de votar* de (al menos, una parte de) los ciudadanos.

Para evaluar en qué medida esta propuesta sirve para explicar la decisión de votar, es necesario acometer dos tareas diferenciadas:

a) Por una parte, es necesario plantear modelos en los que el voto es la variable dependiente, y en los que P , B , y C constituyen variables independientes. La formulación de modelos de este tipo es uno de los objetivos del siguiente capítulo (sección 2.1), mientras que su contraste empírico se llevará a cabo en el capítulo 3.

b) Por otra parte, es necesario plantear modelos que expliquen la sobrestimación de los beneficios instrumentales, con especial atención a los factores que inciden sobre la estimación de P (si no, el problema se trasladaría simplemente un paso, ya que quedaría inexplicado por qué se da tal sobrestimación: cfr. Green y Shapiro 1994, 55). La formulación de modelos de este tipo se llevará a cabo en el siguiente capítulo, concretamente, en el apartado 2.2.2 (modelos para P y B); en el apartado 2.2.3, se propondrán modelos para C . Los resultados del contraste empírico de todos estos modelos se presentan en el capítulo 4.

- En segundo lugar, se puede mantener que P no es sobrestimada (incluso si se acepta que la P relevante es subjetiva, ésta podría equivaler a la P objetiva, y ser despreciable),

⁸ Dado que, en principio, es posible que $P_s \neq P_o$ (y, por lo tanto, que $P_s > 0$, aunque $P_o \rightarrow 0$... nótese que $P_s < 0$ no tiene sentido, ya que las probabilidades nunca pueden ser negativas), es posible que $P_s * B \neq 0$ (y, en concreto, que $P_s * B > 0$, con lo que $R > -C$... nótese que, cuando los beneficios instrumentales son nulos, $R = -C$), lo cual, en ciertos casos (dependiendo de los valores de P , B y C), puede generar $R > 0$ (hecho que sucederá siempre que $P_s * B > C$) y, en consecuencia, puede inducir al voto.

pero apelar a la racionalidad limitada de los individuos y postular que éstos no comprenden bien la naturaleza multiplicativa de P y B (Blais 2000, 6, 138-39; Cyr 1975, 28⁹). Bajo estas premisas, la regla de decisión utilizada por los ciudadanos se podría reformular de la siguiente manera:

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s + B - C \approx P_o + B - C \approx B - C > 0\text{”} \quad [1.4]$$

Donde $P = P_s \approx P_o \rightarrow 0$.

En este caso, el principal efecto del carácter limitado de la racionalidad de (algunos de) los ciudadanos estriba en modificar el *funcionamiento* de P en la regla de decisión utilizada por éstos. En la medida en que no perciban su carácter multiplicativo con B, esta última variable será relevante para inclinar a (algunos de) los ciudadanos a votar; de hecho, bastará que el diferencial partidista compense los costes del voto para llevar a los electores a las urnas. Nótese que, en este caso, P seguiría sin tener ningún efecto sobre la decisión de votar.

La regla de decisión recién presentada constituye una “versión fuerte” de la idea de que los ciudadanos no perciben la naturaleza multiplicativa de P y B. Una versión más “débil” de esta idea defendería que los individuos no perciben *perfectamente* el carácter multiplicativo entre los dos componentes de los beneficios instrumentales del voto – hecho que justificaría la inclusión de estos términos de manera aditiva en el modelo – pero, al mismo tiempo, aceptaría que los ciudadanos perciben, aunque sea de forma parcial, una relación entre ambos, hecho que justificaría incluir también el término multiplicativo:

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s * B + P_s + B - C = P_o * B + P_o + B - C \approx B - C > 0\text{”} \quad [1.5]$$

Donde $P = P_s \approx P_o \rightarrow 0$.

Como se puede observar, la inclusión del término multiplicativo no altera las conclusiones con respecto a la opción anterior. Esto se debe, sin embargo, a que se mantiene el supuesto de información completa de los individuos, cuya consecuencia es que tanto el término P como el término P*B son despreciables. Como se verá a continuación, la inclusión del término multiplicativo adquiere relevancia cuando se

⁹ Cyr explora dos posibilidades alternativas: P y B multiplicativos, por una parte, y P y B aditivos, por la otra, pero no comenta las razones –por ejemplo, incomprensión del carácter multiplicativo de ambas –que justificarían tal tratamiento.

abandonan conjuntamente los supuestos de racionalidad perfecta y de información completa.

- Finalmente, se podrían combinar los dos argumentos anteriores y plantear la posibilidad de que (algunos de) los ciudadanos realizan sus cálculos acerca de si votar o no de acuerdo con una estimación subjetiva y, potencialmente, sobrestimada de P , y, además, no perciben, al menos, perfectamente, la naturaleza multiplicativa de P y B :

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s + B + P_s * B - C > 0\text{”} \quad [1.6]$$

Donde $P = P_s$, no es necesariamente despreciable.

Nótese que, en este caso, todas las variables, esto es, P ($=P_s$), B , el término multiplicativo $P*B$ ($=P_s*B$) y, evidentemente, C pueden incidir sobre la propensión de los ciudadanos a votar.

Nótese, además, que, si la falta de percepción del carácter multiplicativo de P y B es total, la regla utilizada sería una variante de la anterior que no incluiría el término interactivo:

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s + B - C > 0\text{”} \quad [1.6b]$$

Donde $P = P_s$, no es necesariamente despreciable.

Cuarto: Evidentemente, incluso si se parte de [1.2], y se acepta la regla “Votar si (y sólo si) $R = P*B - C \approx -C > 0$ ”, el corolario de que los ciudadanos deberían abstenerse sólo se sigue si los costes de votar son positivos. Esta apreciación ha llevado a considerar que una de las alternativas para explicar la participación consiste en postular “costes netos de votar negativos” o virtualmente nulos (cfr. Niemi 1976, 115-18).

En mi opinión, la expresión “costes netos de votar negativos” es algo confusa y puede conducir a error (cfr. la crítica en Green y Shapiro 1994, 53-54). Cabe concebir que los costes asociados al voto (costes monetarios, de oportunidad, de información, de transporte, etcétera) sean mayores o menores;

Cabe, incluso, plantearse que dichos costes puedan ser, en ocasiones, tan reducidos (Downs 1957, 266; Wuffle 1984, 580) que sean insignificantes para los ciudadanos y, por lo tanto, considerados por éstos como nulos (Blais 2000, 83). La evidencia de Blais (2000, 86) sugiere que un tercio de los votantes (un 34%) podría tener costes

despreciables. No obstante, en este caso, como reconoce Blais (2000, 83), quedaría por explicar por qué la gente no percibe el coste de oportunidad de votar.

Cabe, igualmente, considerar la posibilidad de que, por debajo de un umbral de beneficios y costes, éstos podrían dejar de influenciar la acción (Barry 1970, 49; Olson 1965, 164) o, lo que es muy parecido, que, cuando los costes y los beneficios son suficientemente bajos, no valga la pena ser racional (Barry 1970, 23; Verba, Schlozman y Brady 1995, 105), no valga la pena calcular costes y beneficios (Blais 2000, 84), o sea más probable que los ciudadanos cometan “errores”, ya que dichos “errores” tendrán escasas consecuencias para ellos (Aldrich 1993, 264-65):

“Además, hay buenas razones teóricas por las que la elección racional no funciona tan bien en el caso del voto. La razón es simplemente que el que el individuo tome la decisión “correcta” o “incorrecta” cuando vota o se abstiene tiene consecuencias mínimas sobre su vida. Como votar es una decisión baladí, la gente se puede permitir tranquilamente cometer decisiones “irracionales”; apenas pagan precio alguno por tomar la decisión “equivocada”.” (Blais 2000, 139-40).

Una variante del argumento es que, en estos contextos de bajos costes y bajos beneficios (Thomassen 2005, 81), la decisión de votar se vería afectada por una multitud de factores “triviales y poco sistemáticos” que difícilmente pueden incorporarse en los modelos, y, por lo tanto, sería, aparentemente, fruto del azar (Aldrich 1993, 261, 265, 266).

Con todo, si bien la posibilidad de que los electores sean menos racionales en contextos de decisiones de bajos costes y bajos beneficios es consistente con la perspectiva de la elección racional, dado que el cálculo de costes y beneficios también es costoso (Blais 2000, 9; Buchanan y Tullock 1962, 97-98), no lo es menos que la restricción del dominio de aplicación sería arbitraria y convertiría el modelo en imposible de falsar (Green y Shapiro 1994, 58-59).

En cualquier caso, los costes de votar, que están compuestos, principalmente, por costes de información y por costes asociados al acto mismo de ir a votar, pueden ser más o menos bajos (Becker 2002, 46), pero, incluso si son bajos, deberían concebirse como positivos y, en ningún caso, deberían excluirse del modelo asumiendo que son bajos, entre otras cosas, porque incluso costes reducidos pueden ser suficientes para desincentivar el voto si los beneficios son despreciables (cfr. Downs 1957, 266; Sigelman y Berry 1982, 421).

Así, en última instancia, la idea de “costes (netos) negativos” encierra una cierta contradicción conceptual y presupone, probablemente, la existencia de determinados beneficios asociados al acto de votar (beneficios de carácter selectivo y social, beneficios de naturaleza expresiva, identitaria o moral, etcétera), re-conceptualizados y re-etiquetados como “costes negativos”. En mi opinión, es mucho más productivo tratar a estos beneficios como lo que son, esto es, como beneficios no-instrumentales asociados al voto, en lugar de como “costes negativos”.¹⁰

De hecho, aunque las ideas de “costes negativos” y de “beneficios no-instrumentales (positivos)” son matemáticamente equivalentes (Aldrich 1993, 251), ello no implica que sean conceptualmente sustituibles entre sí, entre otras razones, porque los costes y los beneficios no instrumentales pueden responder a dinámicas considerablemente distintas (tal y como se desprende de los argumentos teóricos expuestos en 2.2.1 y 2.2.3, y como sugieren los análisis empíricos llevados a cabo en el capítulo 4).

De acuerdo con estos razonamientos, me parece que, si bien es necesario atender a las variaciones de los costes de votar para dar cuenta de la propensión a votar de los ciudadanos, el recurso a unos hipotéticos “costes netos negativos” no ayuda a despejar los problemas planteados por la paradoja del (no) voto, mientras que resultará mucho más útil plantearse abiertamente cuáles son esos posibles beneficios no-instrumentales del voto, hecho que nos lleva al punto siguiente.

Quinto: La explicación de la decisión de votar también puede partir de un abandono del supuesto (5), admitiendo la posibilidad de que el voto responda (también) a (un rango de diferentes) motivaciones de consumo –por ejemplo, expresivas y/o ético-normativas.

Si se parte de la regla de decisión planteada al principio del capítulo, y se modifica para incorporar las motivaciones de consumo, la regla de decisión resultante es la siguiente (de acuerdo con la tradición, se ha utilizado el término sucinto ‘D’ para referirse a los beneficios “no instrumentales”):

¹⁰ Dado que los beneficios asociados al efecto del propio voto sobre los resultados electorales, conocidos como “beneficios instrumentales del voto”, ya están representados por P y B, estos beneficios adicionales deberían obedecer a razones diferentes (que la influencia del propio voto sobre los resultados electorales), esto es, a lo que se ha venido a denominar como beneficios “no-instrumentales” (o, en ocasiones, “de consumo”) asociados al voto.

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P*B - C + D = P_s * B - C + D > 0\text{”} \quad [1.7]$$

Donde $P = P_s$ no es necesariamente despreciable.

Este tipo de formulación más amplia puede encontrarse incluso en algunos de los trabajos que pueden considerarse como pioneros del modelo del votante instrumental (Downs 1957, 266-72, especialmente, su resumen revisado de cómo deciden cómo votar los ciudadanos, en 271-272, que se corresponde perfectamente con la fórmula recién presentada; Riker y Ordeshook 1968, 27-28¹¹), en los que ya se defiende la conveniencia de incluir medidas de D en los modelos sobre la decisión de votar:¹²

“La mayoría de los elementos, y la mayoría de elementos significativos [de D] son beneficios o satisfacciones políticas y, por lo tanto, deben ser incluidos en cualquier consideración de los pagos políticos de votar. (...) Para muchos votantes, los parámetros más influyentes de R son C y D.” (Riker y Ordeshook 1968, 28).

Nótese que, tal y como se ha presentado arriba, la fórmula de decisión ‘generalizada’ que incluye un término no-instrumental corresponde a una “versión débil” del recurso a las motivaciones de consumo, ya que se mantiene el término $P*B$, que remite a motivaciones instrumentales.

Ahora bien, como se ha comentado detalladamente en los párrafos precedentes, la existencia de términos que remitan a los beneficios instrumentales sólo tiene sentido si viene de la mano del recurso a la racionalidad imperfecta o a la información incompleta de los ciudadanos, ya que, de lo contrario, estos beneficios serían de una magnitud despreciable.

Así, pues, en ausencia de racionalidad imperfecta o de información completa, se obtendría una “versión fuerte” del recurso a motivaciones “de consumo”. En este caso, los beneficios instrumentales serían, prácticamente, nulos, y la regla de decisión de los

¹¹ En su trabajo, Riker y Ordeshook también comentan la posibilidad de incluir un término adicional de costes, A, que se podría ver afectado por P (con lo que la ecuación completa podría leerse como “ $R = P*B - P*A + -C + D$ ”); sin embargo, dado que consideran que los costes relacionados con el término A son raros en el mundo real, y que su utilidad para el análisis sería reducida, los excluyen del modelo en el resto de su discusión.

¹² La medida de D sugerida por Downs tiene que ver con la consideración de que el acto de votar contribuye a sostener la democracia, que el autor asimila con el valor a largo plazo de la participación electoral. La medida de D en la que se centran Riker y Ordeshook tiene que ver con la consideración de que votar constituye un deber social (aunque, en la página 28, estos autores discuten varias dimensiones o alternativas posibles de D). Ambas posibilidades serán consideradas por separado en esta tesis, y serán aludidas como DEMO y DEBER, respectivamente.

ciudadanos quedaría reducida a la siguiente regla simplificada (Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 828; Strom 1975, 909):

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R \approx -C+D > 0\text{”} \quad [1.8]$$

Con lo que el voto sería un “puro acto de consumo”, totalmente independiente de cualquier consideración relacionada con los resultados electorales, esto es, el voto no respondería en absoluto a consideraciones “instrumentales” relacionadas con el deseo de afectar a dichos resultados (Coleman 1990, 289; Green y Shapiro 1994, 51; Jankowski 2002, 59; 2007, 6; Kirchgaessner y Schimmelpfennig 1992, 284; Meehl 1977, 11-30; Mueller 1989, 351; Riker y Ordeshook 1968, 28).

“En consecuencia, un modelo instrumental del voto genera, teórica y empíricamente, una explicación no-instrumental del voto” (Aldrich 1993, 258). “Sospecho que la naturaleza de bajos costes y bajos beneficios de la decisión de votar significa realmente que la mayor parte de la acción está, de hecho, en los valores intrínsecos de votar per se (esto es, en los términos C y D). Después de todo, éstos aplican directamente al votante, independientemente [del resultado].” (Aldrich 1993, 266).

Esta conclusión se extiende a los modelos de teoría de juegos que señalan que la decisión de votar se toma en contextos estratégicos, cuando el número de votantes es elevado (Palfrey y Rosenthal 1985, 73).

Por otra parte, la “versión débil” de la expresión ‘generalizada’ de la fórmula de decisión que añade un término D expuesta más arriba sólo tiene en cuenta la posible sobrestimación de P; si, además, se tuviera en cuenta la posible falta de comprensión, quizás parcial, del carácter multiplicativo de P y B, se podría formular la siguiente regla de decisión:

$$\text{“Votar si (y sólo si) } R = P_s * B + P_s + B - C + D > 0\text{”} \quad [1.9]$$

Donde $P = P_s$ no es necesariamente despreciable.

Independientemente de si también se tienen en cuenta la posible sobrestimación de P y/o la posible incomprensión, quizás parcial, del carácter multiplicativo de P y B, lo relevante para la presente discusión es que la posible existencia de beneficios no-instrumentales asociados al acto de votar puede dar cuenta de la decisión de votar de los ciudadanos –al menos, de algunos de ellos.

Al igual que en el caso anterior, para evaluar en qué medida esta propuesta sirve para explicar la decisión de votar, es necesario acometer dos tareas diferenciadas:

A) Por una parte, es necesario plantear modelos en los que el voto es la variable dependiente, y en los que se incluyen medidas de D y C como variables independientes. La formulación de modelos de este tipo es uno de los objetivos del capítulo 2 (y, en especial, de 2.1), mientras que su contraste empírico se llevará a cabo en el capítulo 3.

B) Por otra parte, es necesario ofrecer hipótesis sistemáticas acerca de los casos en los que cabe esperar que los beneficios no-instrumentales expliquen el voto, y los casos en los que no; además, es necesario plantear modelos que asuman el reto de estudiar qué factores inciden sobre estos beneficios no-instrumentales. La formulación de modelos de este tipo se llevará a cabo en 2.2.1. Los resultados del contraste empírico de estos modelos se presentan en el capítulo 4.

Sexto: Una posibilidad adicional consiste en mantener el supuesto de racionalidad pero romper el lazo habitual de este supuesto con el del supuesto de egoísmo, de auto-interés (Edlin, Gelman y Kaplan 2002, 4; Fowler 2004, 2; Jankowski 2002, 58; 2007, 9-11; véase, también, Margolis, 1981¹³).

En realidad, el supuesto de racionalidad, tal y como reconoce el propio Downs (1957, 37) no excluye necesariamente el altruismo, sino que, estrictamente, sólo exige la transitividad de las preferencias (Jankowski 2002, 58).

En su forma más sencilla, estas propuestas parten de una expresión para calcular el voto que sólo tiene en cuenta las variables del modelo instrumental más ortodoxo, en la línea de [1.1], a la que añaden (al menos) un término de “altruismo”, A:

$$R = P*(B+A)-C \quad [1.10]^{14}$$

A su vez, A es una función de tres componentes. Primero, del beneficio medio en la población si el candidato preferido gana (B^S ; B^S es subjetivo, según lo percibe el

¹³ El trabajo de Margolis distingue entre dos conceptos de auto-interés: el auto-interés “estrecho”, egoísta, y el auto-interés personal, que incluye el altruismo. Margolis opta por la segunda opción y abre la posibilidad de considerar dentro de la función de utilidad de un individuo la utilidad privada y la utilidad para el individuo relacionada con un grupo al que el individuo se considere perteneciente. Su trabajo se centra en estudiar las condiciones que llevan a los individuos a utilizar sus recursos en la persecución del interés estrictamente privado o del interés del grupo. Según el autor, la proporción entre estas dos utilidades de los recursos depende de la proporción de recursos ya utilizados para cada fin y de la eficacia relativa de asignar dichos recursos a la producción de utilidad privada o grupal.

¹⁴ Dicho de otra forma, la idea equivale a sustituir el término tradicional B en [1.1] por B^T , donde B^T se define como la suma de los beneficios privados, B, y los beneficios sociales, A ($B^T = B+A$).

ciudadano que está tomando la decisión de votar o abstenerse). Segundo, del tamaño de la población (N , dado que el resultado electoral afecta a toda la ciudadanía). Tercero, del factor de descuento del valor de los beneficios para terceros frente a los beneficios privados (α ; α también es subjetiva, individual; cabe esperar que $0 \leq \alpha \leq 1$ ¹⁵). Por lo tanto, podemos escribir:

$$A = \alpha NB^S \quad [1.11]$$

La clave está en que N afecta inversamente a P y directamente a A , con lo que se cancela, y los beneficios instrumentales altruistas esperados son independientes de N . En efecto, si se toma $P=k/N$ (donde k es un parámetro, constante),¹⁶ [1.10] se puede reescribir como:

$$R = P*(B+A)-C = (k/N)*(B+\alpha NB^S)-C = (kB/N)+(\alpha kNB^S)-C \approx (\alpha kNB^S)-C \quad [1.12]$$

Donde $(kB/N) \rightarrow 0$ cuando $N \rightarrow \infty$.

Nótese que el término asociado a los beneficios instrumentales privados esperados, kB/N , es una función inversa de N . Por lo tanto, cuando N es muy grande, tiende a ser despreciable.

En cambio, el término asociado a los beneficios instrumentales altruistas esperados no depende de N . Este hecho lleva a conjeturar a los defensores de esta propuesta que cabe esperar que, en un rango considerablemente amplio de circunstancias, los beneficios instrumentales altruistas contrapesen a C .

Si se examina con atención, esta propuesta tiene implicaciones que, en mi opinión, apuntan a problemas en el núcleo de su planteamiento. En concreto, el intento de mantener beneficios instrumentales con una P objetiva se ha sostenido mediante la

¹⁵ Un votante será totalmente egoísta si $\alpha=0$. Un votante será social, o altruista, si $\alpha>0$. Normalmente, $\alpha<1$, porque los individuos suelen valorar menos la utilidad de terceros, especialmente, de terceros a los que no conocen, que la propia; el supuesto de $\alpha \geq 0$ asume que los individuos no suelen sentirse infelices como consecuencia de la felicidad ajena; la idea, por lo tanto, es que los individuos suelen caer en un término medio entre la Madre Teresa de Calcuta y Mr. Scrooges (Jankowski 2002, 63-64; 2007, 9-10). Nótese que [1.1.] corresponde a un caso particular de [1.10] en el que se impone la restricción $\alpha=0$.

¹⁶ En el **apéndice A** (apartado A.2.1), se justifica la formulación de P en función de la inversa del número de votantes, n . Así, por ejemplo, P se puede entender como proporcional a la competitividad de las elecciones, K , e inversamente proporcional al número de votantes, n (Edlin, Gelman y Kaplan 2007, 228; Jankowski 2002, 58). Por lo tanto, P se puede escribir como $P=K/n$. Finalmente, el número de votantes, n , puede escribirse como una fracción de la población total, N : $n=VN$, donde $0 \leq V \leq 1$. Entonces, $P=K/n=K/VN=k/N$ (donde $k=K/V$).

defensa de un nivel de αNB^S excepcionalmente elevado: no podía ser de otra manera, ya que sólo así se podía contrarrestar la dramática dilución de la importancia de la contribución individual cuando N es elevado.

Si, en el ejemplo de Edlin, Gelman y Kaplan (2007, 229), $\alpha=0,1$ (Fowler 2006, 677, a partir de un juego del “dictador”, sugiere $\alpha=0,4$); $N=10^6$; y $B^S=10\$$, el valor de los beneficios altruistas, A, sería de $10^6\$$, lo que implica que el ciudadano en cuestión estaría dispuesto a pagar, o a dejar de cobrar, una cantidad del orden de 1 millón de dólares para ser el votante decisivo, para imponer su preferencia política, con el único objetivo de favorecer a sus compatriotas.¹⁷

De manera similar, Jankowski (2007, 12-19) desarrolla un modelo que apunta a que A debería tener una cota mínima de $1,25*10^5$, y el autor sugiere que es probable que el beneficio necesario sea de $1,25*10^8$ (Jankowski 2007, 17).

En mi opinión, las implicaciones de considerar la probabilidad de ser decisivo y lo que esto significaría sobre la disposición a pagar que deberían tener los ciudadanos evidencian que los niveles requeridos por el modelo no pueden ser satisfechos por un número elevado de individuos.¹⁸

Claramente, por lo tanto, niveles tan elevados de altruismo como los que requeriría esta aproximación no pueden explicar una fracción mínimamente significativa del voto. Mi intuición personal es que, o bien α es mucho menor de lo que suponen los autores, o bien los electores no consideran el bienestar de todos sus conciudadanos –quizás, α esté restringida a un grupo muy reducido de ellos, lo que significaría que A no incluiría a N en el numerador. De hecho, es posible que el grado de altruismo medio disminuya a medida que aumente el grupo de referencia considerado; formalmente, ello significaría que α es de la forma $\alpha = f(1/N)$, con lo que todo volvería a una situación similar a aquélla en que A no se tenía en cuenta.

Lo importante, aquí, es que, independientemente de cuál sea la causa concreta por la que A es de un orden mucho más reducido del que implican y necesitan las propuestas

¹⁷ En este sentido, me parece revelador el resultado de Ashenfelter y Kelley (1975, 708) de que una tasa de 6\$ en 1960 reducía la probabilidad de votar en un 42%, ya que da una idea del rango en que se mueve el conjunto de $P*(B+A)+D$.

¹⁸ Otra implicación un tanto llamativa es que los individuos votan por la probabilidad de ser decisivos en las elecciones y afectarlas, pero para mejorar la utilidad de otros, no la propia. Entonces, en el caso de que un ciudadano supiera que es decisivo, cabría esperar que, de tener conflictos entre sus propios intereses y los de los demás, votaría siempre primando estos últimos contra su propio interés. Matemáticamente, eso se debe a que los beneficios “altruistas”, αNB^S son de un orden considerablemente superior a los beneficios privados, B.

que siguen esta línea, el altruismo no permite salvar la instrumentalidad del acto de votar sin recurrir a una sobrestimación de los beneficios instrumentales del voto.

Antes de concluir la discusión de esta propuesta, es necesario atender a una variante de la misma, en la que Jankowski (2002, 60-64) propone distinguir entre dos tipos de altruismo:

(a): Por una parte, el *altruismo puro*, donde el beneficio privado derivado de la consideración hacia los demás depende del incremento en felicidad de los receptores. Esto implica un nexo entre las propias acciones y el incremento de felicidad de los receptores, y, por lo tanto, está adecuadamente recogido por el término A arriba comentado.

(b): Por otra parte, un *altruismo egoísta*, relacionado con la satisfacción personal experimentada por el hecho mismo de haber realizado algo a favor de terceros. Este término sería, por lo tanto, independiente de su consecuencia, esto es, de si la acción consigue producir un incremento de felicidad en los receptores, ya que lo que importa es la acción misma de intentarlo y de tenerles en cuenta. Este componente podría denotarse por un término W que, a diferencia de A, no debería estar afectado por P.¹⁹

Por lo tanto, si se tienen ambos términos en cuenta, la ecuación del cálculo del voto podría escribirse de la siguiente manera (aquí, se ha incluido también el término D, ya que este término es explícitamente considerado por Jankowski 2002, 58-65):

$$R = P*(B+A) - C + W + D = \quad [1.13]$$

Ahora bien: nótese que, por una parte, el término A, comentado más arriba, no debería alterar el problema de decisión del votante de forma significativa, ya que, en ausencia de sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar, sólo propiciaría el voto para valores irrazonables de A –por ejemplo, para casos en los que el ciudadano estuviera dispuesto a pagar 1 millón de dólares para generar tales beneficios para sus conciudadanos.

¹⁹ Si W dependiera de que la felicidad ajena fuera efectivamente modificada por las acciones propias, el modelo incluiría a W pre-multiplicada por P, en lugar de incluirla de manera aditiva. Entonces, la ecuación de cálculo del voto, en lugar de la que se propone a continuación, sería del tipo $R = P*(B+A+W) - C + D$ (Jankowski 2002, 64-65). Claramente, el análisis, en este caso, sería cualitativamente análogo al que se hizo cuando sólo se consideró A.

Por lo tanto, el altruismo egoísta, recogido por el término W , puede considerarse, simplemente, como una posible dimensión adicional de D , que se podría tratar de tener en cuenta junto con dimensiones propuestas por otros trabajos, tales como el DEBER social o moral de votar, el intento de contribuir al sostenimiento de la democracia con el voto (DEMO), o la satisfacción asociada a la dimensión expresiva del acto de votar (EXPR).

Conclusión provisional: en esta sección introductoria, se ha partido del fracaso de la predicción del votante instrumental más ortodoxo, que proporciona un punto de partida especialmente sólido para desarrollar el estudio de las causas de la decisión de votar o abstenerse.

Si bien, en un principio, se puede apelar al relajamiento de seis supuestos inherentes al modelo del votante instrumental más ortodoxo, las posibles vías para explicar la decisión de votar terminan reduciéndose a dos grandes posibilidades.

Por una parte, el voto puede deberse a la sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar. En concreto, esta sobrestimación puede deberse a que los ciudadanos sobrestimen P (hecho que remite a la información completa que éstos manejan), a que no comprendan, al menos, perfectamente, el carácter multiplicativo de P y B (hecho que estaría relacionado con su capacidad limitada de racionalidad), o bien a ambas razones.

Por otra parte, las decisiones de votar pueden deberse a motivaciones no-instrumentales (en el sentido de que no estén relacionadas con posibles réditos privados relacionados con el eventual impacto del propio voto sobre los resultados electorales).

Por lo tanto, el estudio de la decisión de votar o abstenerse deberá tener en cuenta tanto las variables relacionadas con los beneficios instrumentales del voto (P y B), como las motivaciones no instrumentales señaladas por las “teorías de consumo” (D). Además, deberían tenerse en cuenta los costes de votar (C), ya que no se debe olvidar que, incluso cuando existan beneficios de votar (derivados de la sobrestimación de los beneficios instrumentales o de la existencia de beneficios no-instrumentales), los costes asociados al voto pueden alejar a los individuos de las urnas.

Ello significa partir del contraste de un modelo como [1.9], ya que este modelo permite contrastar todas las posibles razones que podrían inducir a los ciudadanos a votar, mientras que el resto de modelos presentados pueden concebirse como casos

específicos de este modelo que imponen restricciones previas sobre alguno de sus términos constitutivos.

El contraste de un modelo como el anterior plantea un punto de partida útil, y relativamente neutro, para estudiar los determinantes de la decisión de votar. Se trata, además, de un modelo considerablemente estilizado que permite focalizar la atención en el contraste de los postulados del modelo del votante instrumental y de afirmaciones que se enmarcarían en las teorías que conciben el voto como un acto de consumo.

El contraste de modelos de este tipo permitirá centrarse en estudiar si estos modelos “funcionan” o no (¿son significativas las variables del modelo del votante instrumental? ¿y las de las teorías del voto como acto de consumo?), así como en analizar en qué medida las decisiones de los ciudadanos de votar o abstenerse responden a la sobrestimación de los beneficios instrumentales, en qué medida responden a motivaciones “no-instrumentales”, y en qué medida existen relaciones entre las variables de ambos marcos teóricos.

En el capítulo 2 (apartado 2.1), se justifican y desarrollan las hipótesis relacionadas con todas las variables implicadas, además de discutir acerca de la posibilidad de controlar por otros factores.

1.3. Partitio: Plan de la tesis

En el siguiente capítulo, se presentan los principales argumentos teóricos de la tesis.

En 2.1, se presenta un modelo en el que el voto (entendido en el sentido participativo de votar o abstenerse) constituye la variable dependiente, y se explicitan las hipótesis que justifican la inclusión de variables que, potencialmente, podrían influir sobre la propensión a votar.

En 2.2, se acomete la tarea de dar un paso adicional con el objetivo de estudiar los factores de los que depende la sobrestimación de los beneficios instrumentales y la magnitud de los beneficios no-instrumentales –así como los costes de votar. Para ello, se desarrolla una serie de modelos en los que P, B, C y las principales dimensiones de D (DEBER, el sentimiento de que votar constituye un deber social o moral; y DEMO, la aceptación de la idea de que votar contribuye a sostener la democracia) son las variables dependientes.

Los capítulos 3 y 4 conforman la parte empírica de la tesis. En el capítulo 3, se contrastan los modelos $X \rightarrow \text{VOTO}$ planteados en 2.1. En el capítulo 4, se contrasta el conjunto de modelos para P, B, C, DEBER y DEMO propuestos en 2.2.

Finalmente, en el capítulo 5, se concluye. Tras revisar los argumentos y resultados principales de la tesis, y recordar cuáles son sus principales implicaciones teóricas, empíricas y metodológicas, se discuten las limitaciones del trabajo presentado y se sugieren algunas de las principales líneas de investigación que, de acuerdo con lo que se ha expuesto a lo largo de esta disertación, podrían contribuir a una mejor comprensión del tema que nos ocupa.

Además, hay un apéndice matemático y formal del capítulo 1 (Apéndice A); un apéndice formal del capítulo 2 (Apéndice B); un apéndice con las variables utilizadas en los capítulos empíricos (Apéndice C); y otro, con análisis empíricos adicionales (Apéndice D).

CAPÍTULO 2

MODELOS TEÓRICOS. MODELO INTEGRADO DE VOTO. ENDOGENEIZACIÓN DE LOS DETERMINANTES DE LA DECISIÓN DE VOTAR

De acuerdo con los argumentos expuestos en el capítulo de introducción (sección 1.2), el voto puede deberse, por una parte, a la sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar. En concreto, esta sobrestimación puede deberse, a su vez, a que los ciudadanos sobrestimen P (hecho que remite a la información incompleta que éstos manejan), a que no comprendan, al menos, perfectamente, el carácter multiplicativo de P y B (hecho que estaría relacionado con su capacidad limitada de racionalidad), o bien a ambas razones.

Por otra parte, las decisiones de votar o abstenerse pueden obedecer a motivaciones no-instrumentales (en el sentido de que no estén relacionadas con posibles réditos privados relacionados con el eventual impacto del propio voto sobre los resultados electorales).

Finalmente, no se debe olvidar que, incluso cuando existan beneficios de votar (derivados de la sobrestimación de los beneficios instrumentales o de la existencia de beneficios no-instrumentales), los costes de votar pueden alejar a los individuos de las urnas.

Por lo tanto, el estudio de la decisión de votar o abstenerse deberá tener en cuenta tanto las variables relacionadas con los beneficios instrumentales del voto (P y B), como los costes de votar (C) y las motivaciones no instrumentales señaladas por las “teorías de consumo” (D). Ello significa contrastar un modelo que, en su forma más simplificada, sería del siguiente tipo:

$$\text{VOTO}_i = f(p_i, B_i, C_i, D_i) \quad [2.1]$$

(+)(+)(-)(+)

El apartado 2.1 está dedicado al estudio de los modelos en los que el voto es la variable dependiente. En 2.2., se plantean modelos en los que P, B, C, DEBER y DEMO son las variables que se pretenden explicar.

En las secciones que siguen, se justifican y desarrollan las hipótesis relacionadas con todas las variables implicadas, además de discutir acerca de la posibilidad de introducir otros factores como controles.

2.1. Modelos en los que el voto es la variable dependiente

2.1.1. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los beneficios instrumentales potencialmente asociados a aquél

En primer lugar, se puede avanzar la hipótesis de que, en caso de existir alguna relación, el efecto esperado de las variables relacionadas con los beneficios instrumentales (P y B) sobre la propensión a votar debería ser positivo:

$$\text{VOTO}_i = f(p_i, B_i) \quad [2.2]$$

(+)(+)

La justificación de esta hipótesis (representada de manera sucinta por los signos positivos asociados a P y a B) se puede comprender fácilmente si se vuelve sobre la formulación clásica del problema de decisión del votante instrumental. No hay buenas razones para sospechar que P o B pudieran menoscabar la propensión a votar.

Además, los estudios empíricos realizados hasta la fecha evidencian efectos positivos o nulos de P y, especialmente, de B sobre la propensión a votar, pero nunca efectos negativos (cfr., por ejemplo, Blais 2000, 73-77, 90, 100-03; Blais y Young 1999, 51; Blais, Young y Lapp 2000; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832-33; Riker y Ordeshook 1968, 38).

La evidencia sobre P es escasa porque existen muy pocos cuestionarios con medidas para esta variable. Habitualmente, se ha inferido su influencia a partir de medidas muy imperfectas de esta variable, como la competitividad electoral. Una de las revisiones

más sistemáticas sobre los resultados para la competitividad es la de Matsusaka y Palda (1993, 857-60), que revela que la mayor parte de estudios han encontrado relaciones significativas a nivel macro (cfr., también, Blais 2000, 60). Sin embargo, a nivel individual, aunque con una medida objetiva de la competitividad electoral, los autores muestran que los resultados no se mantienen (Matsusaka y Palda 1993, 867-74).

En mi opinión, este último resultado no constituye evidencia en contra de la hipótesis planteada, ya que, por una parte, incluso en elecciones competidas, la probabilidad *objetiva* de afectar los resultados electorales es despreciable (Edlin, Gelman y Kaplan 2007, 226; Foster 1984, 679-80; Green y Shapiro 1994, 49-50; Jankowski 2002, 58; 2007, 7). Por otra parte, los autores utilizan una medida objetiva de la competitividad electoral, mientras que la hipótesis planteada aquí se refiere a la probabilidad subjetiva; de utilizar la probabilidad objetiva, sabríamos que ésta sería, esencialmente, un parámetro muy cercano a cero, y las variaciones en el valor exacto de dicho parámetro, necesariamente infinitesimales, no deberían ejercer ningún efecto apreciable sobre la probabilidad de votar.

Así, pues, tanto por razones teóricas como por la evidencia empírica disponible, cabe postular que, en caso de que P y/o B tengan algún efecto sobre la propensión a votar, este efecto debería ser positivo, y nunca negativo. Evidentemente, todos los argumentos señalados no sólo son aplicables para los términos constitutivos P y B, sino también para el término interactivo PB.

La última fórmula de decisión presentada en el capítulo 1 (fórmula [1.9]: “Votar si (y sólo si) $R = P_s * B + P_s + B - C + D > 0$ ”) es la que impone menos restricciones y, por lo tanto, la que permite realizar contrastes de todas las posibilidades discutidas en dicha sección. Para profundizar en la discusión que nos ocupa, será útil traducir dicha fórmula en la siguiente ecuación, en la que el voto se expresa en función de todas las variables relacionadas con el modelo del votante instrumental y con las teorías que proponen entender el voto como un acto de consumo:

$$VOTO_i = \beta_0 + \beta_1 P_i + \beta_2 B_i + \beta_3 PB_i + \beta_4 C_i + \beta_5 D_i + \varepsilon_i \quad [2.3]$$

En función de los signos obtenidos en los análisis empíricos para los coeficientes asociados a estas variables, se podrá determinar cuáles de los refinamientos relacionados con la racionalidad imperfecta y con información incompleta de los

ciudadanos parecen refutados por los datos, y cuáles, no. En particular, merece la pena distinguir entre los siguientes casos:

Tabla 2.1. Matriz de casos relevantes:

\ Información incompleta	P→0	P sobrestimada
Racionalidad limitada \		
Carácter multiplicativo de P y B:		
bien comprendido (a)	Caso 1: $\beta_1=0, \beta_2=0; \beta_3=0$	Caso 2: $\beta_1=0, \beta_2=0; \beta_3>0$
falta de comprensión parcial (b)	Caso 3: $\beta_1=0, \beta_2>0; \beta_3=0$	Caso 4a: $\beta_1>0, \beta_2>0; \beta_3>0$
falta de comprensión total (c)	Caso 3: $\beta_1=0, \beta_2>0; \beta_3=0$	Caso 4b: $\beta_1>0, \beta_2>0; \beta_3=0$

(a): $\beta_1, \beta_2=0$ ($\beta_3>0$ si $P\neq 0$). **(b):** $\beta_1, \beta_2, \beta_3 \geq 0$ ($\beta_1, \beta_3, >0$ sólo si $P\neq 0$). **(c):** $\beta_2>0, \beta_3=0$ ($\beta_1>0$ si $P\neq 0$).

- *Caso 1: $\beta_1=\beta_2=\beta_3=0$. Beneficios instrumentales despreciables, no sobrestimados.*

Los ciudadanos entienden bien el carácter multiplicativo de los términos P y B (ya que $\beta_1=\beta_2=0$: la racionalidad no es limitada), y no sobrestiman P ($\beta_1=\beta_3=0$: la información no es incompleta).

- *Caso 2: $\beta_1=\beta_2=0$, y $\beta_3>0$. P sobrestimada (información incompleta).*

Los ciudadanos entienden bien el carácter multiplicativo de los términos P y B ($\beta_1=\beta_2=0$), pero no se podría rechazar que la P relevante es subjetiva y que su sobrestimación contribuye a que los ciudadanos voten ($\beta_3>0$).

- *Caso 3: $\beta_1=0, \beta_2>0$, y $\beta_3=0$. Falta de comprensión del carácter multiplicativo de P y B (racionalidad imperfecta).*

En contraposición al caso 2, en este caso, los resultados no permitirían refutar la falta de comprensión, por parte de los ciudadanos, del carácter multiplicativo de los términos P y B (ya que $\beta_2>0$), pero constituirían evidencia en contra de la idea de que la sobrestimación de P contribuye a que los ciudadanos voten ($\beta_1=\beta_3=0$). Los resultados de algunos de los pocos análisis que han estudiado esta cuestión con buenas medidas de las variables involucradas ofrecen evidencia preliminar a favor de este caso (Blais 2000; Blais, Young y Lapp 2000; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832-33).

- *Caso 4: $\beta_1>0, \beta_2>0$; (caso 4a: $\beta_3>0$; caso 4b: $\beta_3=0$). P sobrestimada (información incompleta) y falta de comprensión del carácter multiplicativo de P y B (racionalidad imperfecta).*

Finalmente, en este caso, no se podría refutar ni la falta de comprensión, por parte de los ciudadanos, del carácter multiplicativo de los términos P y B ($\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$), ni que la sobrestimación de P contribuye a que los ciudadanos voten ($\beta_1 > 0$ y, en el caso 4a, también $\beta_3 > 0$).

- *Caso 4a:* $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$. Además, $\beta_3 > 0$. *Falta de comprensión parcial.*

La falta de comprensión del carácter multiplicativo de P y B es solamente parcial, ya que los electores no dejan de percibir que existe una asociación entre P y B ($\beta_3 > 0$).

- *Caso 4b:* $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$. Además, $\beta_3 = 0$. *Falta de comprensión total.*

La falta de comprensión del carácter multiplicativo de P y B es total (ya que $\beta_3 = 0$).

2.1.2. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los costes asociados al voto

En segundo lugar, parece razonable esperar que la propensión a acudir a las urnas disminuya con los costes asociados a esta actividad:

$$\text{VOTO}_i = f(C_i) \quad [2.4]$$

(-)

La idea de que la probabilidad de votar debería disminuir al aumentar los costes asociados al voto forma parte de los modelos del votante instrumental, tal y como ya expusiera Downs (1957, 265-66) y como se desprende de la fórmula de decisión del votante instrumental (“*Votar si* $R = P*B - C > 0$ ”).

Esta idea, sin embargo, *no es privativa ni original de los modelos del votante instrumental, sino que es común a casi todos los estudios sobre el voto* (cfr. Rosenstone y Hansen 1993, 12-16) y, además, está documentada por numerosos estudios empíricos, ya sea mediante medidas directas del coste de votar (Blais 2000, 83-91; Blais y Young 1999, 51; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832), ya sea infiriéndola a partir de los hallazgos relacionados con otras variables.

Así, por ejemplo, la influencia de los costes de votar sobre el voto se ha inferido a partir de los efectos hallados con respecto a la *educación* (Franklin 1996, 220; Rosenstone y Hansen 1993, 128-36; Sanders 1980, 859-60; Wolfinger y Rosenstone

1980, 20-22), la *información política* y el *tiempo libre* (Verba, Schlozman y Brady 1995, 16), o la *renta*²⁰ (Blais 2000, 52-53; Franklin 1996, 220; Rosenstone y Hansen 1993, 128-35; Sanders 1980, 859-60; Sigelman, Roeder, Jewell y Baer 1985, 759; Wolfinger y Rosenstone 1980, 17-26).

Además, la mayoría de las variables que explican diferencias en los niveles de participación entre países están relacionadas con los costes de votar; éste es el caso, por ejemplo, de la obligatoriedad de votar, de la posibilidad de votar por correo, y de la celebración de los comicios en domingo (Franklin 1996, 216, 226-27).

La idea es que las variables señaladas en los dos párrafos precedentes proveen de recursos sociales, cognitivos, informativos, económicos, o de otros tipos, y, por ende, deberían reducir los costes de votar (vid. Rosenstone y Hansen 1993, 12-16). Como pone de manifiesto la discusión más pormenorizada en 2.2.2., la relación entre algunas de estas variables y los costes de votar es más controvertida de lo que puede parecer a primera vista.

2.1.3. Hipótesis acerca de las relaciones entre el voto y los beneficios de consumo potencialmente asociados al voto

En tercer lugar, cabe postular que la decisión de votar puede estar influenciada por diferentes variables relacionadas con beneficios “de consumo”, o no-instrumentales, del voto, cuyos efectos sobre éste, en caso de existir, deberían ser positivos.

$$\text{VOTO}_i = f(D_{i,j}) \quad [2.5]$$

(+)

La justificación de la posible relación positiva entre los beneficios no-instrumentales potencialmente asociados al voto y la propensión a votar podría derivarse de la apelación a la formulación más general del problema de decisión del votante

²⁰ Aunque Lewis-Beck y Lockerbie (1989, 168, 170) no encontraron efectos para esta variable. Sin embargo, sus análisis son a nivel agregado, y la variable dependiente no es el voto, sino la intención de votar; finalmente, aunque la variable dependiente tiene 5 categorías y varias de las independientes son ordinales, la técnica estadística utilizada es la de análisis logísticos simples, en lugar de análisis logísticos multinivel, y sólo estiman un coeficiente para cada variable ordinal.

instrumental, que incluye un término D para aludir a este tipo de beneficios (“*Votar si $R = P*B - C + D > 0$* ”).

Como se recordará, este tipo de formulación se obtiene al relajar el supuesto (5), según el cual los ciudadanos sólo se guiarían por consideraciones instrumentales asociadas a los beneficios privados de los efectos del propio voto sobre los resultados electorales.

La idea de incluir medidas de D es, en sí misma, razonable, y tiene, además, la ventaja de poder ser considerada en un marco unitario y coherente con las propuestas de los modelos del votante instrumental. Además, en la medida en que (parte) de las razones por las que los ciudadanos votan obedezcan a motivaciones no-instrumentales, esto es, a D, su exclusión sería inapropiada e indeseable:²¹

“En breve, Kramer, o, al menos, Fiorina (1976), tenía razón. El voto es, para la mayoría de los ciudadanos, una manera de expresar sus preferencias. En consecuencia, cualquier teoría razonable debe basarse en esa constatación”. (Aldrich 1997, 374).

Sin embargo, el riesgo de la utilización indiscriminada y poco rigurosa de un término D adicional es el de tautología: en última instancia, cabe la tentación de que se estipule que D mide “el gusto por votar en sí mismo”, y, de ahí, “concluir” que los ciudadanos “votan porque les gusta votar” (y quizás, también en parte, por los beneficios instrumentales que consiguen votando), lo cual, evidentemente, no es de mucha utilidad (Barry 1970, 15-17; Green y Shapiro 1994, 50-53). Este peligro es advertido incluso por Riker y Ordeshook en el mismo artículo en el que defienden la necesidad de incluir medidas de D:

“Entonces, simplemente, hemos hecho racional el voto diciendo que la decisión de votar de aquéllos que han sido socializados para votar es una decisión racional”. (Riker y Ordeshook 1968, 34).

La única manera de evitar caer en este tipo de razonamientos tautológicos consiste, en mi opinión, en *tratar de precisar dimensiones lo más concretas posibles de beneficios no-instrumentales potencialmente asociados al acto de votar mediante mecanismos causales plausibles y claros*; además, es necesario poder medir, con la

²¹ Su exclusión podría comportar importantes problemas de especificación de los modelos sobre el voto y estimaciones sesgadas del impacto del resto de variables –de hecho, uno de los resultados del capítulo 3 es que el impacto de las variables relacionadas con los beneficios instrumentales depende de los niveles de las medidas de D.

mayor precisión posible, estas dimensiones, y estar en disposición de llevar a cabo contrastes empíricos que permitan refutar (o no) la influencia potencial de las mismas sobre la probabilidad de votar (Jankowski 2002, 56; 2007, 6; Hardin 1982, 188; Mueller 1989, 351).

Dimensión 1: DEBER: En este sentido, la dimensión más habitualmente mencionada por las teorías que proponen entender el voto como un acto de consumo, no instrumental (en el sentido de no estar guiado por los beneficios privados de decantar el resultado electoral a favor de un partido, candidato o coalición concretos) es la consideración de que votar constituye un deber cívico, la cual revierte al primer elemento de D señalado por Riker y Ordeshook (la “satisfacción de cumplir con la ética de votar”: Riker y Ordeshook 1968, 28). De tener algún efecto sobre el voto, cabe esperar que fuera positivo.

Este término ya había sido propuesto por tradiciones diferentes de la de la elección racional; véase, por ejemplo, Campbell, Converse, Miller y Stokes (1960, 105-10). Por otra parte, merece la pena mencionar que algunos enfoques defienden que la existencia y la interiorización de la norma de que votar es un deber social pueden obedecer a que el voto comporte aprobación por parte de terceros (presumiblemente, de aquéllos que votan por el mismo partido), mientras que la abstención comporte desaprobación (Coleman 1990, 290-92; cfr., también, Mueller 1989, 363-69).

Dimensión 2: DEMO: La otra dimensión más generalizada de D es la consideración de que votar contribuye al sostenimiento de la democracia, sugerida ya en Downs (1957, 266-70), y que entronca con el segundo elemento de D señalado por Riker y Ordeshook (que ellos enuncian como la “satisfacción de afirmar lealtad hacia el sistema político”: Riker y Ordeshook 1968, 28). Su eventual efecto sobre el voto también sería positivo, al inducir a algunos electores potenciales a votar –a aquéllos que valoren la democracia y quieran contribuir a sostenerla con su voto.

Dimensión 3: EXPR: Por otra parte, en algunos trabajos que podrían considerarse como pertenecientes al ámbito de las teorías del voto como acto de consumo, se argumenta que otra de las razones por las que los ciudadanos podrían votar radicaría en el valor expresivo asociado al acto de votar –el tercero de los elementos de D propuestos por Riker y Ordeshook (1968, 28), que, de hecho, también se perfila en Downs (1957, 48).

Según este enfoque, la apreciación de que el voto sirve para expresar las propias preferencias políticas puede animar a algunos electores a votar –a aquéllos que deseen

expresarse políticamente y que valoran este canal de expresión (Brennan y Lomasky 1993, 22-28, 33; Copeland y Laband 2002, 352; Schuessler 2000a, 3, 5, 17, 25-26, 107-09; 2000b, 88, 103-05;²² cfr., también, Carter y Guerette 1992; Sobel y Wagner 2004).

Algunos autores plantean analogías con otros dominios de la actividad humana, tales como la asistencia a partidos de fútbol, y concretan la expresividad de votar como el deseo de “animar” o “abuchear” a un equipo (Brennan y Hamlin 1998, 150; Brennan y Lomasky 1993, 33; Kan y Yang 2001, 295-96). Otros (Hinich 1981, 135-37, 140) señalan que votar por el ganador puede generar beneficios expresivos. Finalmente, la posible dimensión expresiva del voto entronca con la propuesta de Fiorina, quien argumenta que los electores pueden experimentar un beneficio expresivo relacionado con la afirmación del sentido de pertenencia a un grupo o clase social, o con la identificación con un partido político (Fiorina 1976, 394-402).²³

En mi opinión, la dimensión expresiva de D es más problemática desde un punto de vista teórico, ya que el riesgo de tautología inherente a una propuesta de este tipo no puede ser ignorado. Sin embargo, he preferido incluirla en (algunos de) los análisis realizados, a fin de poder contrastar en qué medida recibirían respaldo las propuestas relacionadas con el valor expresivo del voto.

Finalmente, conviene apuntar que la idea de que, de incluirse algún factor D, y de tener éste algún efecto sobre el voto, dicho efecto debería ser positivo, es compartida por todos los estudios sobre el voto, tanto teóricos como empíricos (Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960, 105-10; Carter y Guerette 1992; Copeland y Laband 2002; Fischer 1996; Kan y Yang 2001; Rosenstone y Hansen 1993, 19; Schuessler 2000a, 3; 2000b, 88).

En última instancia, cabría imaginar que estas variables no tuvieran ningún efecto, pero, en ninguno de los casos anteriores, parece que ninguna cadena de argumentación lógica pudiera inducir a pensar en un efecto depresor sobre la propensión a votar.

²² Para Schuessler, el voto puede tener un valor expresivo porque puede contribuir a determinar y a afirmar su identidad. Copeland y Laband (2002, 352) consideran que la propensión a votar (expresivamente) está correlacionada significativamente por la propensión a llevar a cabo otras formas de comportamiento expresivo, pero no proporcionan más indicaciones de las razones que llevan a (algunos de) los individuos a comportarse o a votar expresivamente.

²³ El hecho de que la abstención sea menor en los sistemas de listas abiertas, donde los electores pueden expresar su preferencia por un candidato en particular (Anduiza 2002, 656-57) parecería respaldar la existencia de un componente expresivo del voto.

2.1.4. *Las variables de control: medidas e hipótesis de sus posibles efectos*

Hasta este momento, toda la discusión se ha centrado en modelos conformados exclusivamente por variables correspondientes a los modelos del votante instrumental y a las teorías que proponen entender el voto como un acto de consumo. Esta focalización de la atención se justifica por el hecho de que la inclusión de estas variables en un modelo acerca de la decisión de votar o abstenerse puede justificarse mediante argumentos especialmente sólidos.

Sin embargo, existe un amplio cuerpo de trabajos, empíricos y teóricos, que han señalado la influencia de factores que no pertenecen a los modelos y teorías en las que se ha centrado el análisis del capítulo –aunque es posible que estos factores estén relacionados con dichos modelos y teorías.

En esta sección, se discutirá y se justificará la inclusión, en modelos adicionales, de un amplio abanico de controles de actitud o de opinión (información política, identidad partidista, competencia cívica y cinismo político), así como una serie de controles sociodemográficos (sexo, estado civil, ser religioso, estar sindicado, edad, educación y renta). Conviene señalar que, en el cuestionario utilizado en el capítulo 3 (el Dutch Political Election Study 1998: DPES 1998), existen medidas de todas las variables señaladas.

- Existen motivos para sospechar que cinco variables (el grado de *identificación partidista*, *IP*, el nivel de *interés político*, la *competencia cívica*, el hecho de estar *sindicado*, y la *educación*) podrían estimular el voto, sin que parezcan existir razones que pudieran alimentar la sospecha contraria.

$$\text{'VOTO'} = f(\text{IP}, \text{Interés Político}, \text{Competencia Cívica}, \text{Sindicado}, \text{Educación}) \quad [2.6]$$

(+) (+) (+) (+) (+)

Identificación partidista: la identificación partidista podría inducir al voto, cuando menos, porque podría incrementar la importancia atribuida a los resultados electorales; otra posibilidad, sugerida por Rosenstone y Hansen (1993, 19) es que la identificación política incremente los “beneficios intrínsecos” de participar, esto es, la satisfacción derivada por el hecho de votar. La siguiente cita evidencia la íntima relación de su

concepción con lo que en este trabajo se ha denotado como “valor expresivo” potencialmente asociado al voto:

“De la misma manera que los hinchas gozan al animar a sus equipos favoritos, los que están políticamente identificados gozan de actuar para sus políticas, partidos o grupos favoritos. Cuanto más implicados los hinchas, más ruidosos serán sus gritos; cuanto más comprometidos los políticamente identificados, más probable que participen.” (Rosenstone y Hansen 1993, 19).

Interés político: la relación entre esta variable y el voto –en caso de ser significativa –debería ser positiva, ya que el nivel de interés político podría incrementar la importancia atribuida a los resultados electorales (cfr. Mueller 1989, 357; cfr., también, Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960, 101-03).

Competencia cívica: la competencia cívica podría alentar a los ciudadanos a acudir a las urnas porque puede reducir los costes asociados a votar, y porque puede facilitar la identificación de beneficios relacionados con el voto.

Sindicado: el hecho de estar sindicado podría llevar a la participación tanto por la mayor posibilidad de ser objeto de esfuerzos de movilización directa e indirecta, que, en ocasiones, podrían ir también asociados a la existencia de beneficios selectivos asociados al voto, como por la reducción de costes asociados al voto. También es posible que la participación en redes sindicales incremente el valor de D o el valor percibido de P (Radcliff y Davis 2000, 134; Uhlaner 1989a, 391-92) y haga más visible el diferencial partidista.

Educación: la educación provee una serie de conocimientos y habilidades que podrían clarificar las diferencias entre las opciones políticas y, por ende, resaltar la magnitud del diferencial partidista, B; además (cfr. Rosenstone y Hansen 1993, 14), estos conocimientos y habilidades podrían reducir los costes asociados a la comprensión de las cuestiones políticas, así como los costes relacionados con los requisitos necesarios para votar. Estos argumentos reciben considerable soporte empírico, tanto para Estados Unidos (Rosenstone y Hansen 1993, 128-36; Wolfinger y Rosenstone 1980, 20-22), como para otros países (Blais 2000, 52-53; Franklin 1996, 220), aunque Anduiza (1999, 98-100, 120, 122) muestra que, para Europa, su efecto es débil e inconsistente. Mueller (1989, 356) señala que la educación también podría reducir la probabilidad de percibir erróneamente que P es elevada.

Cinismo político: por el contrario, cabe esperar que el cinismo político tenga un efecto negativo sobre el voto, en parte, porque podría reducir el diferencial partidista o el compromiso con el sistema, mientras que tendría poco sentido postular un efecto positivo:

$$\begin{aligned} \text{'VOTO'} &= f(\text{Cinismo Político}) && [2.7] \\ &(-) \end{aligned}$$

- En el caso de tres de los controles (la *edad*, la cantidad de *información política*, y el nivel de *renta*) podrían esgrimirse razones tanto en el sentido de que éstas podrían incrementar la propensión a votar, como en el sentido contrario.

$$\begin{aligned} \text{'VOTO'} &= f(\text{Edad, información política, Renta}) && [2.8] \\ &(+/-) \quad (+/-) \quad (+/-) \end{aligned}$$

Edad: la relación entre la edad y la propensión a votar es compleja y, probablemente, no-lineal. Al aumentar la edad, es posible que aumente la experiencia política y sea más fácil votar (Anduiza 1999, 93, 95; Rosenstone y Hansen 1993, 14-15); de hecho, Wolfinger y Rosenstone (1980, 60) sugieren que la experiencia adquirida con la edad puede compensar niveles bajos de educación; además, la riqueza suele aumentar con la edad, y una mayor riqueza puede suponer mayores incentivos para votar (Copeland y Laband 2002, 355).

Sin embargo, con la edad, también pueden aumentar los costes de oportunidad y, a partir de una edad avanzada, es posible que aumenten los costes en términos del esfuerzo físico necesario para acudir a las urnas (cfr. Anduiza 1999, 97; el argumento inverso también es posible, ya que los costes de oportunidad podrían ser menores para los individuos retirados que para el resto: Copeland y Laband 2002, 355).

Los trabajos empíricos suelen encontrar efectos positivos y con una fuerte capacidad explicativa, tanto para el caso estadounidense como para otros países (Blais 2000, 52-53; Franklin 1996), aunque el efecto puede ser no-lineal, y decrecer para edades muy elevadas (Rosenstone y Hansen 1993, 128-41; Wolfinger y Rosenstone 1980, 37-60).

Información política: la información política puede estar correlacionada con factores relacionados con los beneficios de votar, entre otras cosas, porque puede resaltar los beneficios que puede entrañar el voto (Rosenstone y Hansen 1993, 14-15). Los electores

menos informados deberían ser más indiferentes entre las distintas opciones que se les presentan (Palfrey y Poole 1987, 511), esto es, deberían exhibir menores diferenciales partidistas, con lo que su propensión a votar debería ser menor (Downs 1957, 261-63; Palfrey y Poole 1987, 511, 521); utilizando datos para las elecciones presidenciales americanas de 1980, los autores encuentran evidencia que no permite refutar dicha predicción (Palfrey y Poole 1987, 523-26; véase, en especial, su tabla 2, en la página 523).

No obstante lo anterior, los efectos de la información política sobre los costes son más inciertos: por una parte, no se puede descartar que la información política pueda aumentar también la conciencia de los costes del voto; por otra parte, puede reducir los costes de saber cómo, cuándo, y qué requisitos se necesitan para votar (Rosenstone y Hansen 1993, 14-15).

Renta: una mayor renta puede incrementar el diferencial partidista, ya que se podría argumentar que los individuos con más renta tienen más que ganar o perder que los que tienen una renta menor (Filer, Kenny y Morton 1993, 64).

En mi opinión, este tipo de argumentos resulta un poco “sospechoso”. Desde un punto de vista técnico, incluso si se aceptara que el impacto económico relacionado con el color del gobierno puede ser mayor para las personas con más renta, el valor de ese impacto –la utilidad de ese impacto –no es necesariamente mayor. Los economistas señalarían que, aunque el efecto sustitución sería mayor, el efecto riqueza sería menor para los que tienen más renta.

Por otra parte, la renta puede reducir algunos costes monetarios de votar, como pueden ser las eventuales tasas de votar, los costes de obtener información, o los costes salariales cuando las elecciones son en días laborables (Downs 1957, 266, 273); además, puede servir para minimizar el impacto de otros costes, porque puede permitir mejores medios de transporte para acudir a las urnas o porque puede permitir contratar a niñeras mientras se va a votar (Rosenstone y Hansen 1993, 13).²⁴ Este argumento es presentado de manera muy ilustrativa por Rosenstone y Hansen:

“Así, si la gente quiere participar en política, el dinero se lo facilita. (...) Dado que los recursos de los más adinerados son más amplios, no se enfrentan a los mismos duros compromisos que los pobres en su vida diaria. Por importante e interesante que pueda ser la política, su trascendencia palidece en

²⁴ Anduiza (1999, 101) señala que la renta puede estar asociada a ambientes en los que la presión social a favor de la participación social es más intensa –en términos del enfoque aquí adoptado, el coste neto de votar con respecto a abstenerse sería menor.

comparación con pagar el alquiler, mantener el coche, escolarizar a los hijos, y traer comida a la mesa". (Rosenstone y Hansen 1993, 13).

Sin embargo, aunque el argumento puede resultar persuasivo, cabe plantearse la posibilidad de que la renta tenga efectos en otras formas de participación política en las que los costes de participar sean más elevados, pero no en la forma concreta de participación que es el voto, cuyos costes son, generalmente, bastante reducidos (esta consideración puede encontrarse ya en Downs 1957, 266). Otra razón para dudar del sentido de la relación entre la renta y la propensión a votar estriba en que la primera también podría conllevar el aumento de otros costes, como los de oportunidad (cfr. Copeland y Laband 2002, 355; Filer, Kenny y Morton 1993, 64).

De hecho, si bien es cierto que existe cierta evidencia que respalda efectos positivos de la renta sobre el voto (Blais 2000, 52-53; Franklin 1996, 220; Rosenstone y Hansen 1993, 128-35; Sigelman, Roeder, Jewell y Baer 1985, 759; Wolfinger y Rosenstone 1980, 17-26), también hay trabajos que no encuentran efectos significativos entre ambas variables (Lewis-Beck y Lockerbie 1989, 168, 170; pero véase última la nota a pie en la sección 2.2) o que, incluso, encuentran efectos negativos (Filer, Kenny y Morton 1993: al menos, de la renta absoluta; la renta relativa primero deprime y luego incrementa la participación).

- Finalmente, existen otros tres controles (el *sexo*, la *religiosidad* y el *estado civil*) que podrían incidir sobre el voto, pero cuyas relaciones con éste no pueden hipotetizarse de antemano con un fundamento teórico suficientemente sólido. De hecho, estas relaciones pueden depender, en gran medida, de factores específicos del país e, incluso, de cada elección concreta.

$$\text{VOTO} = f(\text{Sexo-Hombre}, \text{EstadoCivil}, \text{Religioso}) \quad [2.9]$$

$$(i?) \quad (i?) \quad (i?)$$

Conviene apuntar, sin embargo, que, para un *estado civil* concreto, el de estar *casado*, se suelen esperar efectos positivos (a veces, ratificados por hallazgos empíricos: Anduiza 1993, 108-10; Wolfinger y Rosenstone 1980, 37-60; o ratificados condicionalmente a un nivel de educación elevado: Knack 1992, 138-39) o, cuando menos, nulos. El principal motivo tendría que ver con el hecho de que los casados

reforzarían recíprocamente los incentivos al voto, aunque no se pueden descartar otras razones, como economías de escala en los costes de información o transporte (Knack 1992, 138).

De manera similar, algunos autores postulan efectos positivos para el hecho de ser religioso o de asistir a la iglesia (Verba, Sclozman y Brady 1995, 381), entre otras cosas, porque éstos podrían estar sujetos a esfuerzos de movilización más intensos (Anduiza 1999, 107-08 encuentra respaldo empírico para esta hipótesis), aunque no se debería olvidar que, en ocasiones, la Iglesia Católica hizo campaña explícita en contra del voto, como sucedió con el Decreto de ‘non expedit’, promulgado en 1874 por Pio IX y no abrogado hasta 1919 (vid., por ejemplo, Salvadori 1989, 294).

2.1.5. *Discusión: los esfuerzos de movilización y sus efectos sobre la decisión de votar*

- Uno de los cuerpos de literatura más extensos y desarrollados en el campo del comportamiento electoral es el que tiene que ver con los esfuerzos de movilización y sus posibles efectos sobre el voto (cfr., por ejemplo, Ansolabehere, Behr e Iyengar 1991; Caldeira y Patterson 1982; Caldeira, Patterson y Markko 1985; Cox 1997; 1999; Cox y Munger 1989; Cox, Rosenbluth y Thies 1998; Denmark 2002, Fernández 2000, Goldstein y Ridout 2004, Huckfeldt y Sprague 1992; Jackson 1993; 1996; 1997; Lachat y Sciarini 2002, Matsusaka y Palda 1993; Patterson y Caldeira 1983; Pérez-Liñán 2001, Rosenstone y Hansen 1993; Schachar y Nalebuff 1999; Zuckerman y West 1985).

En muchos casos, estos modelos se concentran en los esfuerzos de movilización ‘directa’ llevados a cabo por las elites –principalmente, los partidos políticos –aunque, en otras muchas instancias, también consideran los esfuerzos de movilización ‘indirecta’ o ‘secundaria’ en el seno de las redes sociales.

La razón por la que los esfuerzos de movilización no han sido incluidos en los modelos precedentes tiene que ver con el hecho de que no resulta muy evidente por qué razón debería existir un efecto *directo* entre los esfuerzos de movilización y la propensión a votar.

Lo más plausible, en mi opinión, es que los esfuerzos de movilización, en el caso de tener algún efecto, incidan sobre los parámetros de los que dependen las decisiones individuales sobre votar.

De acuerdo con lo que se ha expuesto hasta el momento, los parámetros que, según las teorías que explican el voto como una decisión causalmente fundamentada, pueden entrar en las funciones de decisión de los ciudadanos acerca de si votar (o no) son P , B , C y varias dimensiones de D .

La inclusión de medidas de los esfuerzos de movilización para determinar su efecto “directo” sobre el voto podría justificarse en la medida en que 1) alguno de los parámetros que podrían afectar significativamente al voto estuviera ausente o mal medido en el modelo en el que el voto es la variable dependiente; y 2) este parámetro estuviera correlacionado con los esfuerzos de movilización.

Nótese que, a pesar de que aparecería como un efecto “directo”, en realidad, el efecto de los esfuerzos de movilización estaría mediado a través de una tercera variable –una variable ausente o mal medida. Éste podría ser el caso, por ejemplo, de posibles “beneficios selectivos asociados al acto de votar”, los cuales pueden considerarse como una posible dimensión de beneficios no-instrumentales relacionados con el acto de votar, y para los cuales no se dispone de ninguna pregunta en el cuestionario utilizado.

Dado que, además, estos beneficios selectivos pueden tener una naturaleza “social”, en el sentido de que estén relacionados con la aprobación o estima que el acto de votar podría generar (Coleman 1990, 290-92; cfr., también, Mueller 1989, 363-69; Uhlaner 1989a, 398; Uhlaner 1989b, 254-55), dichos beneficios podrían estar relacionados con algunas de las medidas más habituales de los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales, como son la frecuencia de contactos en dichas redes, o la recepción de consejos acerca del partido al que conviene votar.

Con el objeto de atender a esta posibilidad o a otras similares, en el capítulo 4, se lleva a cabo un contraste de un modelo adicional en el que el voto es la variable dependiente y se incluyen medidas de los esfuerzos de movilización como variables independientes.

Sin embargo, el centro de atención de los posibles efectos de los esfuerzos de movilización sobre la probabilidad de votar debe situarse en los efectos indirectos a través de P , B , C y las dimensiones de D .

Es posible que P , B , C y D dependan de la información y de las creencias que los ciudadanos sostengan y barajen en el momento de decidir si votar o no, las cuales están

sometidas a aprendizaje – tal vez, parcial – motivado por la incorporación de nueva información (Druckman y Lupia 2000, 4-7).

Dado que, en el período electoral, la información política reciente proviene, principalmente, de las campañas realizadas por los partidos políticos, éstos pueden afectar a las decisiones de los electores potenciales sobre si votar o no, ya que pueden afectar a las percepciones sobre P, B, C y D.²⁵

En primer lugar, es plausible que los partidos traten de potenciar los incentivos “no-instrumentales”, “de consumo”, “expresivos”, de (algunos de) los electores para inducirles a votar.

En concreto, es posible que los partidos proporcionen mensajes acerca de la importancia del ‘deber social’ o moral de ir a votar, de la contribución de este acto al sostenimiento de la democracia, del privilegio que supone el derecho de poder expresar la propia preferencia política, o de que votar (a un cierto partido) constituye la actuación ‘correcta’ de aquellos que pertenezcan a un determinado grupo o clase de personas.

En algunos casos, un ciudadano puede ser persuadido de la existencia misma de beneficios no-instrumentales ligados al voto. Este sería el caso, por ejemplo, de un ciudadano que, como consecuencia de recibir mensajes de que votar por un partido X constituye la “acción correcta” de los individuos de un grupo o clase Y, le asignara un cierto valor (expresivo, identitario) a su voto.

Los partidos encontrarán provechoso incurrir en esfuerzos de movilización cuando los beneficios, en términos de movilización de sus votantes, compensen los costes asociados a los esfuerzos de movilización (Cox 1999, 390-97; cfr., también, el enfoque de elites estratégicas en Schachar y Nalebuff 1999, 526-27). Para ello, los esfuerzos de movilización deben propiciar el voto, sesgado a favor del partido que moviliza, de electores potenciales que, de otra manera, no hubieran votado. Evidentemente, cada partido tratará de priorizar la provisión de mensajes hacia aquellos individuos que les están favorablemente predispuestos.

Si se mantiene todo lo demás constante, cabrá esperar que, en la medida en que estos esfuerzos de movilización sean exitosos, tanto D como, en segunda instancia, el voto de consumo que D propicia, sean mayores para los individuos movilizados.

²⁵ Conviene no olvidar, sin embargo, que gran parte de esta información llega a los individuos de manera indirecta, debido tanto al papel que juegan los medios de comunicación de masas como al de los flujos de comunicación política en el seno de las redes sociales.

Conviene recordar que, en última instancia, el hecho de que se movilice a través de D, que aquí se ha presentado como una hipótesis de trabajo, es una cuestión empírica, que depende de las estrategias de los partidos en elecciones, países y situaciones concretas; en determinados casos, los partidos pueden preferir no asumir los costes de movilización o movilizar intentando apelar a mecanismos distintos de D.

Un mecanismo alternativo (complementario) posible consiste en postular que los partidos podrán tratar de aprovechar las limitaciones en la racionalidad y en la información de los electores para enviarles mensajes (falsos) acerca de la importancia de cada voto y, por ende, llevarles a las urnas.

Los mensajes que los partidos pueden enviar con este fin adoptan formas muy diversas, desde proclamaciones abiertas en el sentido de que “cada voto es importante en la determinación de los resultados electorales” hasta declaraciones más matizadas de que “existe una cierta probabilidad (no desdeñable) de que un voto afecte a los resultados”.

En ocasiones, los partidos advertirán acerca de las “consecuencias graves que tendría el hecho de haber podido evitar un resultado indeseable” con el simple acto de haber ido a votar, para incitar a ciertos electores a incurrir en el “seguro contra catástrofes” que puede constituir el voto.

En algunos casos, los partidos pueden utilizar argumentos y metáforas que gozan de cierta aceptación entre amplias capas de la población, tales como remitirse a lo que sucedería si se generalizara la abstención. Así, se suelen usar razonamientos, à la Kant, del tipo: “si todo el mundo hiciera lo mismo que lo que yo haría pensando exclusivamente en mi propio interés, entonces se seguirían consecuencias sociales indeseables; por lo tanto, si valoro el hecho de que dichas consecuencias sociales no tengan lugar, ‘no debo’ actuar pensando exclusivamente en mi propio interés”. Conviene puntualizar que la propia conducta no tiene por qué llevar asociada la conducta de otros.

En mi opinión, es razonable que muchos de estos mensajes enviados por los partidos sean utilizados como válidos por los electores, ya que les pueden servir como atajos informativos ‘útiles’ –esto es, aunque no sean completamente fiables, que sea mejor aceptar como si lo fueran –ya que los costes de aceptarlos como válidos podrían ser inferiores a los de buscar información independiente con la que contrastarlos por cuenta propia.

En efecto: dado que los costes (y, con mayor razón incluso, los beneficios) de ir a votar son, probablemente, muy reducidos, los electores tendrán pocos incentivos para buscar información acerca del voto, o para realizar cálculos de optimización de las conductas relacionadas con el acto de votar (Jankowski 2002, 55; Riker y Ordeshook 1968, 27; Schuessler 2000a, 36, 40). Es posible que para los electores sea menos costoso aceptar los mensajes favorables al voto de los partidos e ir a votar que detenerse en buscar información acerca de la importancia de cada voto.

Lo importante para esta investigación es que, en última instancia, todos estos mensajes y argumentos enmarcaran la decisión sobre votar de maneras sesgadas hacia la participación. En la medida, pues, en que estos mensajes sean enviados por los partidos y utilizados como válidos por los electores, los esfuerzos de movilización deberían generar una sobreestimación de la influencia del voto individual sobre los resultados electorales (esto es, de P) y un aumento del voto.

En tercer lugar, los partidos pueden tratar de reducir los costes netos asociados al acto de votar. Así, por ejemplo, los esfuerzos de movilización están estrechamente ligados a la provisión de información política (al margen de que ésta sea sesgada), que puede reducir sensiblemente los costes de información y de decisión asociados al voto (cfr. Rosenstone y Hansen 1993, 24, 27).

“De manera similar, a través de la movilización directa, los líderes políticos subsidian la información política. Dado que la información es costosa y dado que la política está lejos de constituir la preocupación más urgente en la vida de la gente, pocos ciudadanos saben demasiado de política excepto que alguien se lo diga. La gente se mantiene racionalmente ignorante. (...) Los esfuerzos de movilización de los líderes políticos ayudan a los ciudadanos a superar su ignorancia racional.” (Rosenstone y Hansen 1993, 27).

Otros procedimientos mediante los cuales los partidos tratan de reducir los costes asociados al acto de votar son la prestación de servicios de guardería y/o de transporte entre electores potenciales percibidos como mayoritariamente afines al partido que costea dichos servicios (cfr. Rosenstone y Hansen 1993, 13, 27).

En resumen: si bien, en los modelos $X \rightarrow \text{VOTO}$ del capítulo siguiente también se contrasta un modelo en el que se incluyen medidas de los esfuerzos de movilización de

los partidos, no existen motivos claros que permitan aventurar la existencia de efectos directos entre éstos y la propensión a votar.

En cambio, existen buenas razones para postular posibles efectos indirectos entre los esfuerzos de movilización y la probabilidad de votar a través de P, B, C y las dimensiones de D, esto es, de las variables para las que, de acuerdo con los argumentos defendidos hasta el momento, se podría fundamentar sólidamente su posible efecto sobre el voto.

En estas líneas, se han esbozado algunos de los posibles argumentos que darían cuenta del camino indirecto $MOB \rightarrow DEBER \rightarrow VOTO$, por ejemplo. Sin embargo, el estudio de las relaciones entre los esfuerzos de movilización y el sentimiento de que votar constituye un deber social debería formar parte de modelos más desarrollados en los que este sentimiento constituya la variable dependiente. Algo similar puede decirse en relación con P, B y C.

Éste es, precisamente, el objetivo de la siguiente sección, en la que se procede a endogeneizar P, B, C, y las dimensiones de D.

2.2. Endogeneización de P, B, C, DEBER y DEMO

Este capítulo ahonda en el estudio de las causas del voto al tratar de endogeneizar las variables que, de acuerdo con los planteamientos teóricos más desarrollados en la disciplina, afectan a la propensión a votar.

Si se acepta como plausible que los ciudadanos pueden acudir a las urnas tanto por consideraciones "no-instrumentales" como por sus cálculos (sobrestimados) del valor "instrumental" del voto, entonces, parecería que la comprensión de la dupla voto-abstención se beneficiaría considerablemente de trasladar la cuestión un paso, un nivel: ¿en qué casos nos encontraremos ante ciudadanos que sobrestiman los beneficios instrumentales de votar?; ¿por qué algunos ciudadanos consideran que votar es un deber social y otros no? Dicho de otra manera: ¿de qué dependen el valor de DEBER, de P, de B, etcétera? Este capítulo se dedica a estudiar estas cuestiones.

Tomemos el caso de DEBER: muchos estudios han señalado que, en última instancia, gran parte de "la acción" parece estar en el término D (Blais 2000, 100-14, 140; Downs 1957, 266; Ferejohn y Fiorina 1968, 526; Riker y Ordeshook 1968, 28, 34).

Mientras el análisis concluya aquí, la explicación de las causas del voto se quedará a medias. Sabríamos que hay ciudadanos (probablemente, muchos) que votan porque sienten una cierta obligación de hacerlo (aunque, si no la sintieran, muchos votarían por otros motivos, tal y como se muestra en el capítulo siguiente), pero no sabríamos qué distingue a esos ciudadanos de los que no sienten tal obligación, ni los factores que inciden sobre ésta.

La cuestión que se plantea en este capítulo no es si este planteamiento es, o no, ‘correcto’; en mi opinión, es posible que lo sea, al igual que, probablemente, la gente que se toma la molestia de separar los residuos y llevarlos a sitios especialmente destinados al reciclaje, lo hace, en parte, por satisfacer ciertas normas morales. Pero, de la misma manera en que señalar este hecho sería de reducida utilidad, si no se acompañara de análisis encaminados a determinar quiénes son estos “ecologistas” que se ven impelidos a reciclar, el alcance de esta (parte) de la explicación del voto depende de que también se estudien los factores que inciden sobre DEBER (Mueller 1989, 361).

“La adición de un término D al cálculo del voto, no obstante, cambia el modelo a uno de [una] decisión de consumo. De la misma manera en que uno compra tomates porque la utilidad de comer tomates e incurrir en su precio de venta excede aquélla de prescindir de los tomates, uno vota porque el placer psíquico de insertar el voto en la urna (D) excede los costes (C) de hacerlo. Así, sólo se necesita explicar por qué algunos ciudadanos experimentan un gran placer por insertar el voto en la urna mientras que otros, no” (Ferejohn y Fiorina 1974, 526).²⁶

De hecho, la necesidad de profundizar en el estudio de los determinantes de DEBER ya ha sido apuntada por algunos investigadores:

“Desde luego, votar debido a un término D elevado es perfectamente racional. La respuesta al por qué alguien votó, no obstante, es, simplemente, que valoraban votar en sí mismo. De ser así, el voto es, efectivamente, no instrumental. Además, si la respuesta a la cuestión ‘¿Por qué votó [usted]?’ es que ‘Voté porque quería hacerlo,’ entonces eso desplaza la pregunta teóricamente importante un paso, a ¿‘Por qué quería [usted] votar?’” (Aldrich 1993, 258).

“Él [Blais] demanda con urgencia investigación más profunda del sentido del deber cívico (...) el análisis implica una necesidad de investigar qué factores causan que el nivel de deber y sus efectos aumente y caiga en el tiempo y en el espacio” (Uhlener 2001, 1011).

²⁶ *Nota de traducción:* La expresión original decía “tirar de la palanca”, porque las antiguas máquinas electorales en Estados Unidos requerían que el votante tirara de una palanca que hacía huecos en la papeleta electoral; aquí, he preferido traducir esta expresión por “insertar el voto en las urnas”, que es aplicable de una manera mucho más general a la mayoría de las elecciones.

Sin embargo, apenas se ha estudiado cuáles son los factores que inciden sobre D. En vista de los argumentos recién expuestos, esta carencia prácticamente total de modelos explicativos de D resulta sorprendente. Una de las razones que pueden explicar la poca atención que ha atraído el estudio del término D tiene que ver con el escepticismo hacia la posibilidad de estudiar D dentro del marco de modelos que asuman que los ciudadanos se comportan racionalmente:

“El economista puede decir por qué a un inversor le gusta su cartera (...) pero no puede decir por qué a un consumidor le agradan sus compras (...) la teoría del consumidor puede ayudar a explicar por qué la gente deja de votar cuando el precio es elevado (por ejemplo, en un día lluvioso), pero tiene que existir una asunción previa de que la gente cree que votar es un bien (...) Esto deja con la cuestión de por qué a la gente le gusta votar, lo que, presumiblemente, nos lleva de vuelta al deber cívico o a la irracionalidad.” (Goodin y Roberts 1975, 926).

En mi opinión, no obstante, el estudio de D no tiene por qué plantear más problemas que el estudio de cualquier otra variable de actitudes o de opiniones políticas, tan ampliamente estudiadas en ciencias políticas y sociología. Además, me parece que Ferejohn y Fiorina tienen razón al defender la posibilidad de estudiar este tipo de variables desde aproximaciones cercanas a la economía y, en concreto, a las teorías de consumo:

“Barry se equivoca cuando concluye que, si el acto de votar es una decisión de consumo, los modelos económicos no tienen nada que decir sobre el tema. Parte de la teoría de la elección del consumidor investiga la estructura de las preferencias individuales: sustitutos, complementos, bienes inferiores, y cuestiones similares.” (Ferejohn y Fiorina 1974, 526).

Los únicos estudios sobre D son el excelente trabajo de Blais (2000, 92-114) y algunas aportaciones que sugieren que DEBER responde a las decisiones estratégicas de líderes de grupos (sindicatos, ecologistas, propietarios, automovilistas, feministas, pacifistas, etcétera), que tienen la capacidad de modificar, de moldear, de manipular el valor de DEBER de sus allegados (Feddersen 2004, 107-09; Morton 1987, 760; 1991; Uhlaner 1989a, 392-99; 1989b, 272-73).

Esta supuesta capacidad de manipular el valor de DEBER de sus allegados (sería deseable disponer de evidencia empírica sistemática al respecto) significaría que los

líderes tendrían poder real de alterar los resultados electorales, siempre que sus grupos fueran suficientemente grandes como para tener efectos potenciales sobre dichos resultados. Por lo tanto, los líderes interactuarían estratégicamente con los partidos y los candidatos. El problema de estas aproximaciones es que no queda claro cómo se soluciona el problema de acción colectiva dentro de cada grupo (cfr. Feddersen 2004, 106-07).

Así, pues, uno de los cometidos de este capítulo es el de endogeneizar DEBER para responder a este ‘hueco’ de la literatura. Argumentos similares a los que se acaban de esgrimir a favor de estudiar los determinantes de DEBER sirven para defender la importancia de tratar de endogeneizar el resto de variables que, de acuerdo con los planteamientos teóricos más desarrollados, deberían afectar a la decisión de votar o abstenerse.

Por ejemplo, si una de las cuestiones más interesantes estriba en estudiar los casos en que los ciudadanos guiarán su decisión de votar por consideraciones “morales”, otra cuestión central es la de estudiar los casos en que los ciudadanos sobrestiman los beneficios instrumentales de votar.

De acuerdo con los argumentos recién expuestos, en lo que queda de este capítulo, se formulará un conjunto de modelos en los que P, B, C y las dos variables relacionadas con los beneficios no-instrumentales del voto, DEMO y DEBER, constituyen las variables dependientes.

2.2.1. Estudio de los factores que inciden sobre las motivaciones no-instrumentales de los ciudadanos

2.2.1.1. Determinantes de DEBER

2.2.1.1.1. Punto de partida para un modelo de DEBER

Modelo DI: En contraposición a lo que sucede para P, B y C, el estudio de DEBER permite utilizar como punto de partida un modelo ya existente. Para ser más precisos, el único modelo de D que he encontrado en estudios anteriores es el de Blais (2005, 97-99),²⁷ que puede formalizarse de la siguiente manera:

²⁷ Kanazawa (1998, 982; 2000, 437) afirma que, por primera vez en la literatura del cálculo del voto, endogeiniza la variable DEBER. Sin embargo, su propuesta se limita a avanzar que DEBER (y P, y la

$$\text{DEBER} = f(\text{Sexo-Hombre, Edad, Religiosidad, Interés Político, Educación, Renta}) \quad [2.10]$$

(-) (+) (+) (+) (+) (+)

En su trabajo, el autor justifica la inclusión de tres de los términos de su modelo: el sexo, la edad y la religiosidad:

Sexo: Según Blais (2000, 97), el sexo podría afectar al sentimiento de que votar es un deber social en la medida en que las mujeres le confieran más importancia que los hombres a las cuestiones éticas. En mi opinión, este tipo de argumentos suele tener, como mucho, una validez limitada a determinados casos, y es probable que, en caso de existir alguna relación entre el género y DEBER, esta relación dependiera de factores contextuales.

Edad: la edad suele reforzar el sentimiento de identificación con la comunidad, y, con éste, la aceptación de la existencia de deberes hacia dicha comunidad; además, cuanto mayor es la edad, mayor podría ser también la exposición a la norma dominante de que votar es un deber social.

Religiosidad: La religiosidad debería favorecer el sentimiento de que votar es un deber social porque aquéllos que son religiosos se preocupan y piensan en términos de lo que está bien y de lo que está mal, creen que hay ciertas obligaciones que deberían cumplir, y pueden considerar que votar es una de ellas (cfr., también, Mueller 1989, 363). En mi opinión, al igual que en el caso del género, cabe plantearse la posibilidad de que esta hipótesis alternativa tenga una validez limitada y dependiente del contexto, ya que es posible construir argumentos en el sentido contrario a los de Blais y Mueller. Así, por ejemplo, en los países en los que la Iglesia favoreciera la abstención de los creyentes (como sucedió con el Decreto de ‘non expedit’, promulgado Pío IX: Salvadori 1989, 294), cabría esperar que esta variable tuviera un efecto negativo o, al menos, nulo sobre la propensión a votar, pero no un efecto positivo.

El resto de variables incluidas en el modelo citado no son justificadas teóricamente, aunque, en mi opinión, se pueden aventurar los siguientes razonamientos que favorecerían su inclusión:

probabilidad de votar) parte(n) del nivel en las elecciones precedentes, DEBER_{t-1} (P_{t-1} , VOTO_{t-1}), y se ve(n) afectada(s) por un mecanismo de aprendizaje, de refuerzo/castigo. Sin embargo, su propuesta (Kanazawa 1998, 982-84; 2000, 437-39; cfr., también, Kanazawa 2001, 1142-1144) no se orienta a contrastar un modelo para DEBER (ni para P), sino que se limita a contrastar un modelo para el voto en el que incluye medidas relacionadas con el mecanismo mencionado. Véase el **apéndice B** para más detalles.

Interés político: la posible relación positiva entre el interés político y la admisión de la norma social de votar se podría explicar porque el rango de aplicabilidad de una norma es tanto mayor cuanto mayor sea el interés del ámbito al que se refiere; por lo tanto, la norma de que votar es un deber social será aceptada –y seguida –con mayor facilidad por los ciudadanos que estén interesados en cuestiones políticas que por los que no lo están. En mi opinión, la explicación de Blais del menor nivel de participación en elecciones municipales y escolares remite a argumentos similares al que se acaba de proponer:

“En principio, al menos, aquéllos que creen que es su deber votar deberían sentirse obligados a votar en todas las elecciones. En realidad, no obstante, la participación electoral es considerablemente inferior en las elecciones municipales y en las elecciones para los consejos escolares (...). ¿Se sigue de ello que la obligación moral no es válida para todo tipo de elecciones? (...) Lo que esto sugiere es que la obligación moral de votar es percibida como aplicable a todas las elecciones en las que lo que está en juego es considerado como relativamente importante.” (Blais 2000, 110).

Educación: la educación podría estar asociada al aprendizaje de la cooperación y de las costumbres legales y sociales (Mueller 1989, 364-65); además, la educación es, probablemente, uno de los instrumentos principales de transmisión de valores en una sociedad; por lo tanto, cabe esperar que las normas ampliamente aceptadas –como es el caso de la norma de que votar es un deber social –sean transmitidas, al menos, en parte, mediante la educación:

“A medida que la gente adquiere mayores niveles de educación, les es dicho [en grado] creciente que deberían votar y que sus votos marcarán una diferencia.” (Bernstein, Chadha y Montjoy 2001, 26).

Renta: finalmente, por lo que respecta a la renta, se podría argumentar que los ciudadanos con un mayor nivel de renta se juegan más y tienen mayores intereses en el sistema y en la comunidad, y, por lo tanto, pueden tener un mayor compromiso y una mayor propensión a asumir la existencia de deberes sociales como el voto (Filer, Kenny y Morton 1993, 64); además, es posible que estos individuos hayan sido expuestos a un grado de socialización más intenso; Mueller (1989, 365), por su parte, avanza la idea de que la renta es una marca del éxito en la manera de jugar con ciertas reglas de la sociedad.

2.2.1.1.2. *Desarrollo del modelo de DEBER*

Modelo DM2: En mi opinión, el modelo recién presentado podría ser desarrollado mediante la inclusión de otras variables que podrían influir sobre el sentimiento de que votar es un deber social. En una primera instancia, se utilizará como punto de partida el modelo arriba presentado, al que se añadirán variables relacionadas con los beneficios instrumentales y los costes asociados al voto, así como una serie de variables adicionales: el cinismo político, la identificación partidista, la socialización política, la información política, la intención de votar, el hecho de estar sindicado, y el estado civil:

$$\text{DEBER} = f(\text{B}, \text{C}, \text{CinismoPol}, \text{IP}, \text{SocPol}, \text{InfoPol}, \text{IntVot.}, \text{Sindic.}, \text{Casado}, \text{DEMO}, \text{EXPR}) [2.11]$$

(+)(-) (-) (+) (+) (+) (+) (+) (+) (+) (+)

B: es probable que el sentimiento de que votar es un deber social tenga sus raíces exclusivamente en consideraciones éticas y morales, y que éstas no tengan ninguna relación con la importancia atribuida a las elecciones ni con la importancia atribuida al resultado de dichas elecciones. Sin embargo, cabe la posibilidad de que este sentimiento sea especialmente fuerte cuando se perciba que existe una diferencia apreciable entre las distintas opciones políticas, ya que es en este caso en el que el voto permite la selección entre opciones políticas diferenciadas, y es posible que los ciudadanos perciban que el deber de votar tiene más fuerza cuando los resultados tienen consecuencias importantes sobre el tipo de gobernantes seleccionados.

También podría entenderse que, si *B* afecta a *D*, ello se puede deber a que la primera contribuye a generar hipotéticos beneficios expresivos, no-instrumentales, de votar, en la línea de Kan-Yang (2001, 297). Esta posibilidad también es apuntada por Aldrich (1993, 272), cuya interpretación en este sentido del argumento de Fiorina (1976, 394-402) me parece, sin embargo, cuestionable. En todo caso, dado que aquí se distingue claramente entre *DEBER* y *EXPR*, esta última consideración tendría poco peso para justificar la inclusión de *B* en un modelo que trate de explicar *DEBER*.

Finalmente, conviene señalar que, a pesar de no incluir a *B* en su modelo de *DEBER*, la explicación sugerida por Blais (2000, 110-11) para dar (parcialmente) cuenta de los menores niveles de participación en las elecciones municipales alude a la importancia de las elecciones.

Conviene apuntar, en todo caso, que Blais distingue entre la importancia de las elecciones y la importancia de los resultados de las mismas, con lo que, en su concepción, es la primera la que contribuye a la aplicabilidad del sentimiento de que votar es un deber social, el cual podría verificarse en una elección importante y llevar al voto a ciudadanos que percibieran que B es nula. De todas maneras, al menos, desde un punto de vista teórico, el argumento podría extenderse a un posible camino del tipo B→DEBER→VOTO.

C: podría argumentarse que los ciudadanos tienden a auto-exonerarse de la existencia de una obligación social de votar cuando los costes asociados al voto son elevados. Aunque este argumento ha sido tomado del trabajo de Blais arriba citado (2000, 94-95), llama la atención que este autor no incluyera los costes de votar en su modelo de D.

Cinismo político: por otra parte, es posible que los ciudadanos consideren que votar deja de constituir un deber social cuando desconfíen de la honestidad, de las promesas y de las cualidades de sus representantes políticos.

Identificación partidista: si se sigue a Rosenstone y Hansen (1993, 19), la identificación partidista constituiría otra fuente posible de beneficios asociados al voto, la cual, de hecho, estaría relacionada con beneficios intrínsecos del voto.

Socialización política: la adquisición de valores y actitudes (políticas) obedece, en muchos casos, a procesos de socialización, que, generalmente, tienen lugar en etapas tempranas de la vida (vid., por ejemplo, Beck y Jennings 1982). Esta idea se puede aplicar al caso de la aceptación de la idea de que votar constituye un deber social.

Información política: dado que la consideración de que existe un deber social o moral de votar constituye un valor político ampliamente compartido, parece razonable que, cuanto mayor sea la información política de un ciudadano, mayor habrá sido también su exposición a argumentos que defienden o presuponen la existencia y la importancia de este valor político.

Intención de votar: al igual que en el resto de modelos del presente capítulo, la inclusión de este término se debe a la posible actuación de mecanismos psicológicos de auto-justificación de la decisión de votar, en este caso, mediante la aceptación de la existencia de un deber social o moral asociado al voto.

Sindicado y estado civil: finalmente, es posible que, al menos, en parte, la aceptación de la existencia de un deber social no sea el fruto de reflexiones o valoraciones personales, sino que esté favorecida por la defensa y el recordatorio de este “valor

social” por parte de los sindicatos (Radcliff y Davis 2000, 134; Uhlaner 1989a, 398-99, 415-20). Otra posibilidad es que la pertenencia a los sindicatos funcionara como una “escuela democratizadora” que favoreciera el desarrollo de valores y opiniones como DEBER; este argumento estaría relacionado con el defendido por Putnam (2000).

Argumentos similares justificarían la hipótesis alternativa de que quienes están casados pueden ser más propensos a aceptar la existencia de un deber social asociado al voto (cfr. Feddersen 2004, 105; Knack 1992, 138-39; Uhlaner 1989a, 398).

DEMO y *EXPR*: En principio, cabe esperar que, de existir alguna relación entre ellas, las diferentes dimensiones de D estén positivamente relacionadas entre sí. Así, por ejemplo, una de las razones fundamentales que afloraron en el cuestionario abierto para los votantes habituales de Montreal (Blais 2000, 111) fue la valoración de la democracia. Ello sugiere que sería deseable la inclusión de DEMO, esto es, de la aceptación de la idea de que votar contribuye a sostener la democracia. Razones similares aconsejarían incluir la medida del valor expresivo potencialmente asociado al voto, EXPR, aunque debo advertir que su relación con la idea de que votar es un deber social no me parece demasiado evidente.

2.2.1.1.3. *Esfuerzos de movilización y sentimiento del deber social de votar*

Modelo DM3: En tercer lugar, el modelo aquí propuesto incluye una serie de variables relacionadas con los esfuerzos de movilización, tanto por lo que atañe a los esfuerzos de movilización directa de los partidos (el *contacto* de éstos con los encuestados), como por lo que respecta a los esfuerzos de movilización llevados a cabo por terceros (el *consejo* de votar por un partido, y la frecuencia de contactos en el seno de *redes* sociales):

$$\text{DEBER} = f(\text{contacto}, \text{consejo}, \text{redes}) \quad [2.12]$$

(+) (+) (+)

Así, no se puede descartar la posibilidad de que los partidos orienten (parte de) sus esfuerzos de movilización a resaltar la importancia moral de votar, su carácter de deber

social, con el objetivo de conseguir que los receptores de este mensaje (sesgados a favor del partido que moviliza) acudan a las urnas (cfr. Aldrich 1993, 268).²⁸

El argumento recién señalado se puede extender a los esfuerzos de movilización llevados a cabo por otros individuos de la red social; es posible, por ejemplo, que los individuos que aconsejen votar en favor de un determinado partido traten de conferir una mayor fuerza a su consejo acompañándolo de argumentos relacionados con la obligación moral de votar. Así, la densidad de contactos en una red social (medida, aquí, por la variable *redes*), y el hecho de que los individuos de dicha red aconsejen votar por un determinado candidato (medido, aquí, por la variable *consejo*), pueden estar asociadas a intentos de reforzar los sentimientos de deber y deseabilidad social asociados al voto, tal y como defienden Shachar y Nalebuff (1999, 535):

“Nosotros creemos que la presión social es muy importante. Hay un efecto de contagio. Cuanta más gente de una red social anime a la persona a votar, más probable es que la persona vote y anime a otros a hacer lo mismo.” (Schachar y Nalebuff 1999, 535).

Una de las posibilidades es que determinados líderes de organizaciones de “nivel medio”, como sindicatos, iglesias, organizaciones de propietarios, ecologistas, etcétera, actúen de intermediarios entre los partidos políticos, por una parte, y los ciudadanos individuales, por el otro.

Estos líderes tendrían, por una parte, incentivos para tratar de activar el voto de los miembros allegados o pertenecientes a sus asociaciones y grupos, y, por otra parte, podrían tener la capacidad de hacerlo mediante varios procedimientos, uno de los cuales puede ser su capacidad de modular la intensidad de los sentimientos de deber y deseabilidad social asociados al voto (Feddersen 2004, 106-07; Uhlaner 1989, 392).

2.2.1.2. Extensión del modelo para estudiar los determinantes de DEMO

Dado que las variables que, en un principio, podrían afectar a DEMO son similares a las que se suponía que podían tener algún efecto sobre DEBER, se ha optado por repetir los análisis que se llevarán a cabo para ésta, pero aplicados, en esta ocasión, a DEMO.

²⁸ Dado que el sentimiento de que votar es un deber social (DEBER) tiene un efecto positivo sobre la propensión a votar, el aprovechamiento de este hecho por parte de los partidos para inducir al voto requiere que sus esfuerzos de movilización incrementen el valor de aquél.

En concreto, se ha contrastado un modelo en el que DEMO se analiza en función de las siguientes variables: el sexo, la edad, el hecho de ser religioso, el interés político, el nivel educativo, el diferencial partidista, los costes asociados al voto, el cinismo político, la información política, la identidad partidista, la socialización política, la intención de votar o abstenerse, y el estado civil (soltero, divorciado y viudo, dejando a los casados como categoría de referencia).

2.2.2. Estudio de los factores que inciden sobre la sobrestimación de los beneficios instrumentales

Tal y como ponen de relieve los refinamientos de los modelos del votante instrumental, una de las razones que pueden explicar el voto de los ciudadanos es la sobrestimación de los beneficios instrumentales asociados al voto (cfr., por ejemplo, Kanazawa 1998, 978; Riker y Ordeshook 1968, 38-39; Stephens 1975, 915) y, en especial, de uno de los componentes que lo integran, P (la probabilidad de afectar a los resultados electorales), ya que P es el factor que, lógicamente, debería limitar más severamente el nivel de beneficios instrumentales percibido por los ciudadanos (cfr. Aldrich 1997, 378; Barry 1970, 14-15; Foster 1984, 678).

De hecho, los análisis empíricos llevados a cabo en el capítulo siguiente sugieren que los beneficios instrumentales percibidos por los ciudadanos serían suficientes para llevar a votar a muchos ciudadanos incluso en ausencia de otras motivaciones.

Por lo tanto, una de las cuestiones centrales para entender el voto estriba en el estudio de los factores que determinan los casos en los que los ciudadanos sobrestiman los beneficios instrumentales de votar.

2.2.2.1. Determinantes de P

El primer interrogante lógico que surge es el siguiente: si, tal y como sugerían Riker y Ordeshook (1968, 38), parece que, efectivamente, P es sistemáticamente sobrestimada por la mayor parte de los electores, ¿a qué se debe este error sistemático en su percepción?

Muchos desarrollos o refinamientos de los modelos del votante instrumental han ofrecido justificaciones teóricas para un nivel de P diferente de 0, aunque ninguno de ellos ha conducido a la formulación de modelos de P susceptibles de ser sistemáticamente contrastados.

En todos los casos, se parte de la constatación de que la P relevante es subjetiva, y de que ésta podría no ser nula. Así, en primer lugar, se han desarrollado modelos en contextos de incertidumbre estratégica en los que la P relevante es subjetiva, endógena y estratégica. En un contexto estratégico, el equilibrio no puede ser con una P objetiva y exógena, sino que requiere una P estratégica, mayor que 0 pero menor que 1, así como la participación de algunos electores (cfr. Aldrich 1997; Downs 1957; Groffman 1993; Ledyard 1984; Owen-Groffman 1984; Palfrey y Rosenthal 1983; Palfrey y Rosenthal 1985; para una crítica teórica, vid. Mayer-Good 1975: 916).²⁹

Desde un punto de vista estricto, estos modelos explican un nivel no-nulo de P sin que este nivel tenga por qué deberse a una sobrestimación; sin embargo, el nivel de P , y el porcentaje de participación, explicables por estas vías serían, en todo caso, muy bajos para elecciones con un número elevado de ciudadanos (Palfrey y Rosenthal 1985, 73).

Por lo tanto, el recurso a contextos de incertidumbre estratégica constituye, más bien, un retoque teórico que clarifica que P no es estrictamente nula, aunque no modifica la idea general de los modelos del votante instrumental, según los cuales P , y la tasa de participación, serían muy reducidas.

Otros enfoques se limitan a recordar el hecho de que P es subjetiva, lo que permitiría, en principio, niveles de P considerablemente diferentes de 0 (cfr., por ejemplo, Riker y Ordeshook 1968, 38-39; Stephens 1975, 915). Sin embargo, el problema simplemente se traslada un nivel, ya que queda por explicar por qué esa P exógena asume un nivel dado y, además, habría que ofrecer una explicación para diferencias en la percepción de P por parte de distintos individuos.

Incluso cuando se ofrecen explicaciones para dar cuenta de una P subjetiva y exógena mayor que 0, como, por ejemplo, la dificultad de los individuos para tratar con probabilidades (Kahneman, Slovic y Tversky 1982; Tversky 1974; Tversky y Kahneman 1986, 262-70), y la sobrestimación generalizada de los eventos raros (Quattrone y Tversky 1988, 730-32; Tversky, Slovic y Kahneman 1990, 214-15), estas

²⁹ En efecto: P no podría ser exógena y despreciable, porque —a falta de otros motivos para votar— ello conduciría a la abstención generalizada; pero, entonces, el voto de un solo elector sería decisivo, en cuyo caso, P valdría 1; ahora bien, con $P = 1$, siempre que $B > C$, todos participarían, con lo que P volvería a ser nula.

explicaciones no suelen servir para explicar diferencias en las estimaciones de P de distintos individuos.

Un variante importante en esta línea de argumentación ha consistido en apelar a la rudimentalidad del cálculo de lo que cuenta el propio voto y, de ahí, suponer que los electores utilizan la competitividad electoral como ‘*proxy*’ de P (véase, por ejemplo, la revisión de Mueller 1989, 354-61). En mi opinión, esta asunción supone un salto conceptual que, desde un punto de vista teórico, entraña problemas; además, desde un punto de vista empírico, si bien es posible que algunos ciudadanos utilicen esta ‘*proxy*’, es muy probable que otros ciudadanos utilicen otros procedimientos. En este sentido, una de las principales limitaciones de esta aproximación es que tampoco proporciona hipótesis claras para dar cuenta de qué individuos utilizarán esta variable de sustitución.

De acuerdo con todo lo anterior, parece que lo más indicado sería tratar de construir un modelo contrastable de P que permita estudiar los factores que inciden sobre esta variable. En esta sección, se propondrá y se contrastará un conjunto de modelos en los que P es la variable dependiente con el objetivo de ofrecer una respuesta tentativa a esta cuestión.

2.2.2.1.1. *Construcción de un modelo de P*

En los párrafos que siguen, se presentan los argumentos teóricos que respaldan varias hipótesis que podrían contribuir a arrojar luz sobre los posibles determinantes del nivel de (sobrestimación de) P.

Dado que la formulación de modelos en los que P es la variable dependiente constituye una novedad teórica, se ha optado por formular varias especificaciones alternativas, con la finalidad de asegurarse de que los resultados obtenidos en la parte empírica (4.2.1) no se deban a la inclusión o exclusión de variables concretas. El primer modelo propuesto para P puede formalizarse de la siguiente manera:

$$P=f(B;[C, DEBER, DEMO];[InfoPol, Edad, Educ];[IdenPart, InteresPol];Soc.Pol) [2.13]$$

(+)(-) (+) (+) (-) (-) (-) (+) (+) (+)

a) Una de las razones más evidentes que podrían explicar la sobrestimación de P se sustenta en el cuestionamiento de la medida en que los ciudadanos son capaces de

distinguir claramente entre los dos elementos que conforman los beneficios instrumentales asociados al voto, P y B:

B: en la medida en que los ciudadanos no distingan perfectamente entre P y B, cabe esperar que la existencia de un diferencial partidista elevado sesgue la percepción de P al alza, esto es, propicie una mayor tendencia a estimar que el propio voto también importa, a pesar del elevado número de votantes.

b) Por otra parte, es posible que P sea sobrestimada por aquellos individuos para los que estimar P correctamente sea menos relevante. Cabe esperar que éste será el caso de los ciudadanos para los que C es bajo y/o los elementos de D (DEMO y DEBER) sean elevados.

- *C*: en la medida en que votar sea un acto que lleve asociados costes reducidos (y, probablemente, también beneficios reducidos, pero ésa no es la cuestión para el presente argumento), la toma de una decisión “(in)correcta” acerca de si votar (o no) tendría escasas consecuencias, con lo que los ciudadanos (con C baja) podrían cometer errores –como, por ejemplo, sobrestimar P –sin pagarlos muy caros. En consecuencia, sería incluso racional que dicha estimación gozara de poca precisión:

“Los ciudadanos pueden cometer muchos ‘errores’ en estas decisiones, ya que no [les] vale la pena [realizar] mucho esfuerzo para decidir si R es realmente positivo.” (Aldrich 1993, 264).

“[El hecho de] si el individuo toma la decisión ‘correcta’ o ‘incorrecta’ cuando vota o se abstiene tiene consecuencias mínimas sobre su vida.” (Blais 2000, 140). “La persona racional debería dedicar más tiempo, recursos y atención a aquellas decisiones que tienen mayores implicaciones sobre su bienestar que a aquéllas con consecuencias marginales.” (Blais 2000, 142). “Dado que existe un coste relacionado con intentar estimar P correctamente, la gente puede decidir racionalmente no invertir en tal actividad y confiar en intuiciones simples, que pueden resultar equivocadas.” (Blais 2000, 57).

- *Beneficios no-instrumentales (DEMO y DEBER) elevados*: tal y como se verá en el capítulo 3, cuando los beneficios no-instrumentales son elevados, los ciudadanos suelen votar independientemente de la magnitud de los beneficios instrumentales; para estos ciudadanos, dedicar esfuerzos a calcular correctamente P no tendría excesivo sentido.

Tal y como cabía esperar, el valor de P es, en promedio, considerablemente más elevado para los ciudadanos que están de acuerdo con cualquiera de las dos afirmaciones relacionadas con potenciales beneficios no-instrumentales del voto (pasa de 0,65 a 0,93 según DEMO sea reducida o elevada, y de 0,85 a 0,93 en el caso de DEBER).

Además de las variables señaladas hasta el momento, existen razones para sospechar que P podría depender también de algunos o de todos los siguientes factores adicionales, que convendría incluir como controles:

c) tres términos que pretenden medir la información política de los electores, ya que la justificación última de una P (subjetiva) diferente de 0 suele descansar en argumentos que apelan a la información limitada de los electores –especialmente, a la información sobre asuntos políticos: se podría postular que, al aumentar la información política, aumenta la probabilidad de tener una idea relativamente definida y acertada de la irrelevancia del propio voto para la determinación de los resultados electorales.

Además de una medida directa del nivel de *información política*, se tienen en cuenta la *edad* y la *educación*, que aportan medidas complementarias de la información política obtenida gracias a la educación (Mueller, 1989, 356) y a la experiencia política acumulada a lo largo de los años (Rosenstone y Hansen 1993, 14-15); de hecho, merece la pena recordar que Blais (2000, 69) encuentra una correlación negativa entre P y la educación.

d) dos términos relacionados con la importancia de los resultados electorales: el grado de *identidad partidista*, y el *interés político*; ambos podrían estar positivamente relacionados con P , cuando menos, porque ambos tienden a incrementar la importancia atribuida a los resultados electorales (Rosenstone y Hansen 1993, 19). En mi opinión, la relación apuntada por Rosenstone y Hansen no está suficientemente clara, ya que no resulta evidente por qué deberían afectar a P estas variables o la importancia atribuida a los resultados electorales. Quizás, el nexo –en caso de haberlo –esté relacionado con el hecho de que aquéllos que atribuyan una mayor importancia a los resultados electorales, que estén más interesados en política y que tengan una identificación partidista más fuerte tengan mayores deseos de afectar a los resultados electorales, y que ello les lleve a sesgar de una manera más optimista su estimación –probablemente, inconsciente –de P .

e) un término relacionado con la *socialización política*: la frecuencia con que se habla de política en la adolescencia. En tanto que medio de transmisión del lugar común de que “el voto importa”, cabría esperar que la socialización política tuviera un efecto positivo sobre P (cfr. Plutzer 2002, 46, 48). Sin embargo, Fowler (2006, 679) no encuentra efectos significativos asociados a esta variable (tampoco encuentra efectos en la versión anterior, cuyo análisis estadístico es algo diferente: Fowler 2004, 10).

2.2.2.1.2. Modelo adicional $X \rightarrow P$

El modelo anterior puede enriquecerse con una variante que incluya también el retardo del voto y la intención de votar. Dado que algunos de los argumentos relacionados con la influencia de C, DEMO y DEBER están relacionados con la intención de votar, se ha preferido incluir esta variable en un modelo adicional. Esta consideración se ha extendido al retardo del voto, dada la estrecha relación entre éste y la intención de votar:

$$\text{Modelo 2: } P = f(\text{variables anteriores, VOTO94, VOTOint}) \quad [2.14]$$

(+/-) (+)

○ *Intención de votar*: puede que la intención de votar esté positivamente relacionada con P si los ciudadanos que tienen previsto votar tienden a realizar estimaciones de P sujetas a “wishful thinking” o sesgadas por el intento –consciente o no –de auto-justificar su decisión de acudir a las urnas (Blais 2005, 57).

○ *Retardo del voto*: el posible efecto de esta variable sobre P es incierto: por una parte, quienes votaron en las anteriores elecciones pueden tener una imagen más clara de que su acto no tuvo impacto sobre los resultados electorales; sin embargo, es posible también que este grupo se haya visto afectado por racionalizaciones ex post de la importancia de su voto que sesguen el nivel de P al alza.

2.2.2.1.3. *Discusión: influencia potencial de los esfuerzos de movilización sobre P*

Además de todas las variables estudiadas hasta ahora, cabría hipotetizar que el origen de la sobrestimación de P debe buscarse en los esfuerzos de movilización:

Contacto: los partidos pueden tratar de aprovechar las limitaciones en la racionalidad y en la información de los electores para enviarles mensajes acerca de la importancia de cada voto, o de la “existencia de una probabilidad no desdeñable de que unos pocos votos afecten a los resultados”, con el objetivo de inducirles a sobrestimar P y, en última instancia, de llevarles a las urnas.

En efecto: dado que cabe esperar que la propensión a votar crezca con P (hecho que, como se verá en el capítulo 3, parece refrendado por los análisis empíricos), los partidos pueden tratar de inducir (a determinados ciudadanos) al voto contribuyendo a su sobrestimación de P. No hace falta recordar que cada partido tratará de dirigir estos mensajes principalmente a ciudadanos que perciba como afines.

Como señalé con anterioridad, es plausible que estos mensajes sean utilizados como atajos informativos válidos por los ciudadanos, ya que los costes de aceptarlos podrían ser inferiores a los de buscar información independiente con la que contrastarlos por cuenta propia (de hecho, sabemos que la utilización de atajos informativos es necesaria en sistemas políticos de cierta escala: Kuklinski y Hurley 1996, 138).

Consejo, redes: argumentos similares podrían realizarse para los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales (*consejo* de terceros para votar por un partido en concreto; y frecuencia de contacto con las *redes* sociales de amigos, colegas, vecinos y familiares).

De hecho, es posible que la intensidad misma de las discusiones políticas y de los consejos para votar funcionen como un indicador de la competitividad de las elecciones y de la importancia del propio voto, incluso si no van acompañados de mensajes explícitos relacionados con dicha importancia.

Por lo tanto, todas estas variables podrían contribuir a que los individuos sobrestimen el impacto de su propio voto, mientras que no existen razones para esperar efectos en el sentido contrario.

$$\text{Modelo 3: } P = f(\text{variables anteriores, contacto, consejo, redes}) \quad [2.15]$$

(+)

La exclusión de todas las medidas de los esfuerzos de movilización en los contrastes precedentes se debe a que todas las medidas de los esfuerzos de movilización pertenecen a la tercera ola del cuestionario (el cuestionario de reenvío). Como sabemos, esta ola cuenta con un número sensiblemente menor de casos, sesgados de tal manera que militan en contra de la hipótesis alternativa, con lo que su inclusión puede ocultar la existencia de relaciones significativas entre las variables.

2.2.2.2. Determinantes de B

De manera similar a lo que se ha hecho para P, en este apartado, se propondrá un modelo en el que B constituya la variable dependiente.

A pesar de que la literatura de comportamiento electoral tampoco ofrece propuestas claras y estructuradas de los factores que determinan la magnitud del diferencial partidista, los trabajos sobre esta área ofrecen elementos que permiten avanzar una serie de hipótesis que servirán para formular un modelo preliminar para B.

Algunas de las variables que se proponen para el modelo de B ya se sugirieron también para el modelo de P, con lo que se sólo se van a comentar muy escuetamente:

Así, en la medida en que los ciudadanos perciban de forma interrelacionada los dos elementos que conforman los beneficios instrumentales, y en la medida en que se sospeche que los ciudadanos que ya han tomado la decisión de votar pueden verse expuestos a mecanismos psicológicos de auto-justificación de su decisión, cabría esperar que B creciera con P y con la *intención de voto*.

Además, es posible que los esfuerzos de movilización de los partidos se orienten a resaltar las ventajas del partido que moviliza con respecto a sus competidores, con el objetivo de inclinar a los ciudadanos (afines al partido movilizador) a votar por dicho partido. En la medida en que sus esfuerzos sean exitosos, cabrá esperar un incremento de B, así como de la propensión a votar (cfr. Aldrich 1993, 267). Argumentos similares aplicarían para los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales.

$$B = f(P; \text{intención de votar; contacto, consejo, redes}) \quad [2.16]$$

(+) (+) (+) (+) (+)

Además, parece razonable postular que B podría crecer con:

a) la importancia atribuida a los beneficios instrumentales, que, probablemente, depende del nivel de *interés político* y del grado de *identidad partidista*. De hecho, el descenso en la identidad partidista es una de las razones que, en opinión de Aldrich, explica los niveles de participación decreciente en Estados Unidos, precisamente, debido a la intervención de B: podría interpretarse que Aldrich tiene en mente una explicación del tipo $IP \rightarrow B \rightarrow VOTO$:

“La existencia de menos ciudadanos fuertemente identificados con los partidos significa que baja el número de quienes les importa qué partido gane.” (Aldrich 1993, 272).

b) la facilidad de identificar diferencias entre los partidos y sus propuestas; en principio, la capacidad de identificar tales diferencias puede verse facilitada por las siguientes variables: el nivel de *competencia cívica*, el hecho de estar *sindicado*, la *información política* (Palfrey y Poole 1987, 511), la *edad* (debido al aumento de la experiencia política, adquirida con el paso del tiempo), la *socialización política* y la *educación*:

$$B=f(\text{var. anteriores; IntPol, IP; CivicComp, Sindicado, InfoPol, Edad, SocPol, Educ}) \quad [2.17]$$

$$(+)\quad (+)\quad (+)\quad (+)\quad (+)\quad (+)\quad (+)\quad (+)$$

En cambio, cabe esperar que el *cinismo político* afecte negativamente a la valoración de la magnitud del diferencial partidista, ya que éste debería ser menor si se considera que los políticos son egoístas, que llegan al poder gracias a amistades, y que prometen más de lo que pueden cumplir.

$$B = f(\text{variables anteriores; Cinismo político}) \quad [2.18]$$

$$(-)$$

Finalmente, existen dos variables adicionales (*estado civil* y *religiosidad*) que, potencialmente, podrían afectar al valor atribuido al diferencial partidista, pero el sentido de la posible relación entre éstas y B es más discutible.

$$B = f(\text{variables anteriores; estado civil, religiosidad}) \quad [2.19]$$

(+/-) (+/-)

Así, mientras que es cierto que *estar casado* puede propiciar un mayor valor de B cuando el cónyuge tiene preferencias políticas similares, su efecto puede ser el inverso si las preferencias políticas no coinciden. De manera similar, mientras que la asistencia a la *iglesia* puede contribuir a identificar, a hacer más visible y a reforzar la magnitud del diferencial partidista, también podría reducirlo si existen contradicciones entre la opción preferida por motivos confesionales y no-confesionales:

2.2.3. Estudio de los factores que inciden sobre los costes del voto, C

En esta sección, se estipulan modelos en los que los costes del voto, C, constituyen la variable dependiente, a fin de indagar los factores que pueden incidir sobre los mismos. Uno de los objetivos adicionales de esta sección es determinar si existen posibles caminos causales indirectos de los esfuerzos de movilización sobre el voto a través de C (MOB → C → VOTO).

2.2.3.1. Presentación de un modelo de C

Al igual que sucediera con los modelos para P y para B, el modelo de C que se propone a continuación constituye una novedad teórica, hecho que ha llevado a contrastar varias especificaciones alternativas, con la finalidad de comprobar que los resultados obtenidos no sean un artificio derivado de la inclusión o exclusión de variables concretas.

Así, se han contrastado los siguientes modelos alternativos:

- **Modelo CI:** modelo que incluye únicamente variables con un sólido fundamento teórico (*información política, educación, competencia cívica, estar sindicado, participación social, identidad partidista, recuerdo del voto en las elecciones precedentes, e intención de voto*).

$$C = f(\text{INFOpol}, \text{Educ}, \text{CivicComp}, \text{Sindicado}, \text{SocialPart}, \text{IP}, \text{Voto94}, \text{VotoInt}) \quad [2.20]$$

(-) (-) (-) (-) (-) (-) (-) (-)

Información política: la información política puede reducir los costes de saber cómo, cuándo y qué requisitos se necesitan para votar (Rosenstone y Hansen 1993, 14-15); además, es probable que simplifique los costes de decisión; finalmente, debería rebajar los costes de obtención de información política adicional. Todas estas razones inducen a creer que su efecto sobre C debería ser negativo.

Educación: la educación equipa con conocimientos y habilidades que pueden reducir los costes asociados a la comprensión de cuestiones políticas y a la realización de cálculos para la toma de decisiones de voto, así como los costes relacionados con los requisitos para votar (Rosenstone y Hansen 1993, 128-36; Mueller 1989, 365).

Competencia cívica: es plausible que el grado de competencia cívica atenúe los costes reales de votar o, cuando menos, los costes percibidos por los ciudadanos.

Sindicado: la pertenencia a un sindicato puede reducir los costes de información y decisión, porque facilita el acceso a información política general y específica acerca de los comicios, y porque proporciona claves o atajos que simplifican la decisión acerca de a quién votar. Además, los sindicatos pueden brindar recursos –tales como medios de transporte y servicios de cuidado de hijos –que reduzcan los costes de transporte y de oportunidad asociados al voto.

Participación social: la mayor experiencia política adquirida gracias a la participación social en distintas actividades sociales y políticas diferentes a las elecciones debería disminuir los costes generales de participar en otras actividades sociales y políticas, y, entre ellas, los costes asociados a la forma concreta de participación que es el voto.

Identidad partidista: cabría esperar que la identidad partidista tenga un efecto negativo sobre los costes que se perciben como asociados al acto de votar, entre otras razones, porque debería rebajar sustancialmente o, incluso, eliminar los costes de decidir a qué partido votar. De hecho, la identidad partidista puede ser utilizada por los ciudadanos como un mecanismo para reducir los costes de decisión, ya que puede permitirles decidir a favor de qué partido votar sin tener que informarse sobre todos los asuntos específicos de la elección (Feeley 1976, 236).

Retardo del voto: la idea de que podía existir una relación entre la conducta previa de voto y los costes (percibidos como) asociados a esta actividad corresponde a Blais

(2000, 85-86), quien, tal y como esperaba, encontró que los abstencionistas tienden a sobrestimar el coste de votar –especialmente, si no habían votado nunca.

Intención de votar: finalmente, la intención de votar o abstenerse podría influir sobre la estimación de los costes de votar si los ciudadanos que tienen previsto votar se ven afectados por mecanismos de auto-justificación de su decisión que aboquen a una subestimación del coste de votar.

- **Modelo C2:** modelo análogo al anterior, que incluye también las tres variables que han sido más ampliamente utilizadas como medidas de los esfuerzos de movilización: *contacto* (*contacto* de los partidos con los votantes), *consejo* (*consejo* de terceros para votar por un partido en concreto), y *redes* (frecuencia de contacto con las *redes* sociales de amigos, colegas, vecinos y familiares).

$$C = f(\text{variables anteriores, contacto, consejo, redes}) \quad [2.21]$$

(-) (-) (-)

Todas estas medidas de los esfuerzos de movilización, tanto directa, llevada a cabo por los partidos (*contacto*), como indirecta o secundaria en el seno de redes sociales (*consejo* y *redes*) deberían tender a reducir los costes reales o percibidos de votar. La lógica es clara: dado que *C* reduce la propensión a votar, el aprovechamiento de este hecho para inducir al voto requiere que dichos esfuerzos de movilización menoscaben la percepción o el valor real de *C*.

De hecho, la sospecha de que mecanismos indirectos de este tipo pueden estar en juego es, precisamente, la que motiva el estudio de las relaciones $MOB \rightarrow C \rightarrow VOTO$, y no existen razones para esperar que los esfuerzos de movilización pudieran generar un crecimiento de los costes percibidos de votar.

Visto desde el punto de vista del ciudadano, es probable que éste se enfrente a menores costes de información, de registro, y de decisión cuando los esfuerzos de movilización son más elevados (cfr. Aldrich 1993, 267).

Si bien el fundamento teórico para la inclusión de las medidas de los esfuerzos de movilización es tan sólido como el de los factores que integran el primer modelo, aquí se ha preferido incluirlas en un segundo modelo, ya que todas las medidas de los esfuerzos de movilización pertenecen a la tercera ola del cuestionario (el cuestionario de

reenvío), la cual, como sabemos, cuenta con un número sensiblemente menor y sesgado de casos, que puede ocultar la existencia de relaciones significativas entre las variables.

Modelo C3: modelo análogo a los anteriores, en el que se añade un conjunto de controles más dudosos desde un punto de vista teórico, pero cuya posible influencia sobre P es plausible (acudir a la *iglesia*, estado *civil*, *sexo*, *edad* y *renta*).

$$C = f(\text{variables anteriores, Iglesia, Civil-Casado, Sexo, edad, Renta}) \quad [2.22]$$

$$(+/-) \quad (+/-) \quad (+/-) \quad (+/-) \quad (+/-)$$

Como se argumentará a continuación, para ninguno de ellos resulta clara la adopción de una hipótesis alternativa firme acerca del signo esperado de estas variables sobre el voto.

Iglesia: por una parte, no se puede descartar la idea de que asistir a la iglesia podría disminuir los costes de votar, porque puede proporcionar información política y atajos de decisión que disminuyan los costes de decisión de votar, así como redes sociales que pueden ser útiles para reducir diversos tipos de costes asociados con el voto. Sin embargo, tampoco se puede desechar la posibilidad de que su efecto sobre los costes de votar sea el inverso, ya que podría dar lugar, por ejemplo, a mayores costes de decisión provocados por eventuales desajustes entre el candidato preferido por motivos confesionales y el preferido por otros motivos.

Civil [casado]: el supuesto más común es que el estado civil de estar casado debería reducir los costes de votar –entre otras razones, debido a los mayores flujos de información y al soporte de redes sociales adicionales. En mi opinión, sin embargo, la cuestión no está en absoluto clara desde un punto de vista teórico, porque divergencias políticas con el cónyuge pueden incrementar los costes de decisión del voto, o porque estar casado está algo correlacionado con tener hijos, hecho que, a su vez, podría incrementar los costes de oportunidad de votar.

Sexo: si bien es razonable plantearse que, al menos, en determinadas situaciones, el sexo puede estar correlacionado con los costes asociados al voto, el sentido de esta relación no se puede precisar de antemano, y podría depender del contexto.

Edad: tal y como se comentó en el capítulo 4, los efectos de la edad sobre los costes asociados al voto no tienen por qué ser lineales: así, es posible que, en una primera instancia, ‘edad’ tenga un impacto negativo sobre ‘C’, si, al aumentar la edad, aumenta

la experiencia política, y ello reduce costes de decisión y costes de conocimiento general asociados al voto. Sin embargo, es igualmente plausible que ulteriores aumentos de la edad propicien incrementos de C : por ejemplo, es posible que, cuando la edad ya es avanzada, aumenten los costes de desplazamiento asociados al voto.

Por otra parte, tampoco se pueden descartar a priori otras posibles fuentes de relación entre ambas variables: así, por ejemplo, podría hipotetizarse que los costes de participar serían máximos para las franjas de edad medias, en las que los ciudadanos pueden aceptar un ratio especialmente elevado de responsabilidades frente a recursos para asumirlas (y, por ende, un mayor coste de oportunidad). En última instancia, la existencia de una relación sistemática entre la edad y los costes de votar es una cuestión abierta, y podría depender del contexto.

Renta: habitualmente, se suele suponer que la renta reduce los costes del voto, monetarios y similares, pero, también, otros, como los costes de transporte (Downs 1957, 266, 273; Rosenstone y Hansen 1993, 128-35; Wolfinger y Rosenstone 1980, 17-26). Sin embargo, el alcance de estos posibles efectos puede ser muy reducido en una actividad de costes bajos, como suele ser el voto (Downs 1957, 266), mientras que se podría argumentar que la renta podría elevar determinados costes de oportunidad (Mueller 1989, 365), con lo que el sentido esperado de la posible relación entre la renta y los costes de votar es dudoso desde un punto de vista teórico (Copeland y Laband 2002, 355; Filer, Kenny y Morton 1993, 64).

La cautela de introducir estos controles sólo en este nuevo modelo, y no en los modelos precedentes, obedece al hecho de que los modelos de ‘ C ’ aquí propuestos constituyen una novedad teórica, y se ha considerado preferible comprobar que los resultados son robustos ante la inclusión o no de estos controles adicionales y teóricamente menos claros.

2.3. Conclusiones y consideraciones finales

En este capítulo, se han desarrollado los principales argumentos teóricos de la presente disertación. Para ello, se ha partido de la revisión crítica de la literatura del capítulo precedente, según la cual, si se atiende a las aproximaciones con fundamentos teóricos más sólidos para explicar el acto de votar, el corolario ineludible es que el voto

puede deberse tanto a la sobrestimación de los beneficios instrumentales como a la existencia de posibles motivaciones no instrumentales asociadas a dicho acto.

De acuerdo con lo anterior, en la primera parte de este capítulo (2.1), se ha procedido a formular modelos que integran en un marco coherente todas las variables centrales de los modelos del votante instrumental y de las teorías que proponen entender el voto como un acto “de consumo” o no instrumental –como, por ejemplo, el sentimiento de que votar constituye un deber social.

Así, se han justificado y discutido (2.1.1-2.1.3) las hipótesis acerca de las posibles relaciones entre estas variables y la variable que se pretende explicar, el voto.

En este sentido, se ha prestado especial atención (2.1.1) al planteamiento de las condiciones que permitirían (o no) refutar diferentes causas posibles de una eventual sobrestimación de los beneficios instrumentales, relacionadas con la racionalidad limitada de los individuos o con el carácter imperfecto de la información que pueden manejar.

Por otra parte, también se ha tratado de precisar (2.1.3) con un máximo de atención dimensiones lo más concretas posibles de los potenciales beneficios no instrumentales hipotéticamente asociados al acto de votar.

Finalmente, se ha discutido extensamente (2.1.4-2.1.5) sobre las eventuales relaciones entre el voto y una serie de controles, conformados por variables propuestas por otras aproximaciones teóricas. En el siguiente capítulo (3), se lleva a cabo el conjunto de análisis empíricos planteados en 2.1.

La segunda parte del capítulo (2.2) obedece a la convicción de que el estudio del voto resultaría incompleto si no se tratara de dar un paso más y explicar en qué casos serán las motivaciones “no-instrumentales” mayores o menores, y de qué depende la magnitud de la posible sobrestimación de los beneficios instrumentales.

En mi opinión, estas cuestiones están infra-estudiadas por la literatura sobre comportamiento electoral, con lo que existe un ‘hueco’ teórico y empírico que sería fundamental ‘rellenar’ para disponer de una comprensión más amplia y profunda con respecto a la decisión de votar.

Por consiguiente, el objetivo de la segunda parte de este capítulo ha sido el de plantear una serie de modelos preliminares que ofrezcan una propuesta tentativa para endogeneizar P, B, C y las dimensiones de D mediante la formulación y el contraste empírico de modelos para cada una de estas variables.

Dado que, en la mayor parte de los casos, se trata de modelos completamente nuevos, para los que no existen puntos de comparación o de apoyo en la literatura sobre comportamiento electoral, se ha tratado de tener especial cautela en la fundamentación teórica de los mismos.

Así, todas las variables que se han incluido en los modelos han sido fundamentadas teóricamente. En la mayor parte de los casos, se ha tratado de buscar argumentos en la literatura que apunten a posibles relaciones entre las variables que se han propuesto como explicativas y las variables que se pretenden explicar en cada modelo.

Los análisis empíricos que se siguen de 2.2 serán detallados en el capítulo 4. Merece la pena adelantar, sin embargo, que, dado el carácter novedoso de los modelos recién presentados, se han contrastado varias especificaciones alternativas con el objetivo de comprobar si los resultados dependen de la inclusión o exclusión de algunas de las variables propuestas.

Además, se han contrastado modelos preliminares en los que cada una de las categorías de todas las variables ordinales se ha introducido por separado, ya que no se puede garantizar de antemano que el paso de una a otra categoría tenga el mismo efecto en cada nivel de estas variables. Estos análisis han sido acompañados de contrastes encaminados a dilucidar si las variables inicialmente ordinales debían introducirse como ordinales o como distintas variables categoriales o dicotómicas y, en este último caso, qué categorías debían introducirse conjuntamente. El objetivo de estas precauciones ha sido el de asegurarse de que la especificación de cada variable ha sido la más adecuada para realizar los análisis.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS EMPÍRICO (1): EL MODELO DEL VOTANTE INSTRUMENTAL Y LAS TEORÍAS DEL VOTO COMO ACTO DE CONSUMO PARA EL CASO HOLANDÉS

Este capítulo abre la parte empírica de la presente investigación con el estudio del modelo del votante instrumental y de las teorías del voto como acto de consumo.

El estudio se centra en las elecciones generales holandesas de 1998, dado que el cuestionario electoral correspondiente (Dutch Political Election Study, 1998) es el único en el que se han encontrado medidas adecuadas de todas las variables necesarias para llevar a cabo los contrastes empíricos deseados; en la sección 3.1, se justifica con más detalle la selección de este cuestionario, y se ofrece una descripción general sobre el mismo.

Para ello, realizaré una serie de análisis de diferente tipo, por medio de los cuales trataré de arrojar luz sobre las siguientes cuestiones:

Pregunta 1: ¿Son significativas las variables centrales del modelo del votante instrumental para la toma de decisiones acerca de si votar o no? ¿Y las variables que remiten a las teorías del voto como acto de consumo? En caso de que las variables de un modelo sean significativas, ¿se mantiene este resultado robusto ante la inclusión de las variables del otro enfoque teórico, así como de una amplia batería de controles?

Pregunta 2: ¿En qué medida afecta cada variable a las decisiones acerca de si votar o no? ¿Depende la capacidad explicativa de cada una de ellas de los niveles del resto de variables del modelo? ¿Tienen las variables de uno u otro modelo un carácter “determinante”, en el sentido de que sólo atendiendo a la influencia de las variables de uno de los modelos se pueda llegar a predicciones diferentes acerca de si los encuestados votarán o no?

Pregunta 3: ¿Es, por el contrario, necesario atender conjuntamente a las variables de ambos modelos para predecir la decisión de voto de los encuestados? ¿O, en contraposición a las dos visiones anteriores, basta con la existencia de cualquier tipo de beneficios, ya sean instrumentales o no, para llevar a los encuestados a las urnas?

Pregunta 4: ¿Qué consecuencias tienen para cada una de las teorías las respuestas a las preguntas anteriores? ¿En qué casos se verifican los supuestos y los modelos de cada marco teórico? ¿Qué conclusiones adicionales se pueden derivar del cumplimiento o incumplimiento de supuestos adicionales del modelo del votante instrumental en relación con el carácter multiplicativo de P y B?

Las respuestas propuestas en este capítulo para todos estos interrogantes tienen un interés teórico sustancial debido a la cuantía y a la importancia de los debates que han girado en torno a estas cuestiones que, sin embargo, la mayor parte de las veces, no han sido estudiadas en un marco de análisis suficientemente amplio y riguroso.

En gran parte, estas respuestas se han podido obtener *precisamente* debido a que todas las variables del modelo del votante instrumental y de las teorías del voto como un acto de consumo se consideran en un marco unitario, ya que algunos de los resultados más importantes remiten a la influencia que tiene el nivel de alguna de ellas sobre la significatividad y el impacto de otras.

La organización del capítulo es la siguiente:

Tras justificar la elección de la base de datos utilizada (3.1), los esfuerzos se centran en contrastar un modelo básico que incluye medidas especialmente adecuadas de las variables del modelo del votante instrumental (P: la percepción de la influencia del propio voto sobre los resultados electorales; B: el diferencial partidista; y C: los costes asociados al voto), así como dos medidas precisas y especialmente destacadas de beneficios no-instrumentales, o “de consumo” (la aceptación de la idea de que votar es un deber social, y la conformidad con la creencia de que votar contribuye a sostener la democracia).

En primer lugar, se formula el modelo básico, se explican las variables y las medidas utilizadas (3.2), y se presentan los resultados de dicho modelo (3.3). A continuación, el análisis se desarrolla para atender con detalle a la influencia de los niveles de unas variables en el impacto del resto de variables sobre la probabilidad predicha de votar; la profundización de estos análisis permite establecer en qué casos las variables de cada

modelo serán, además de significativas, determinantes en la predicción de si un encuestado vota o se abstiene (3.4).

En el resto del capítulo, se realiza una serie de análisis adicionales en los que el objetivo principal es estudiar la robustez del modelo estilizado recién contrastado. En este sentido, se contrastan modelos en los que se atiende al posible carácter multiplicativo de P y B, tanto mediante la inclusión de un término de interacción (3.5.1) como mediante su substitución por una medida directa del conjunto de beneficios instrumentales (3.5.2). Finalmente, se incluye una amplia batería de controles (3.6) y se concluye (3.7).

En algunos casos que podrían suscitar ciertas dudas acerca de cuál debería ser el procedimiento más adecuado, los análisis se han repetido para tener en cuenta las distintas opciones en competencia. Así, por ejemplo, la edad se ha introducido tanto como una variable ordinal, según una serie de tramos bastante utilizada en ciencias políticas y sociales, como por años.

Por otra parte, los análisis se han realizado con una medida de la variable dependiente refinada de posibles ruidos generados por el abstencionismo técnico (cuyos efectos potenciales han sido estudiados por separado en la sección 3.2.1.3), pero también se han reproducido con la medida no refinada que prescinde de esta cuestión. Los análisis también se han realizado incluyendo una tercera medida de D relacionada con el valor expresivo del voto, pero ésta ha sido posteriormente excluida debido a su falta de significatividad. Merece la pena avanzar que los resultados obtenidos en todos estos análisis adicionales han sido análogos a los del modelo estilizado contrastado en un principio.

3.1. El cuestionario y los datos utilizados

3.1.1. Utilización de datos de cuestionario

En esta tesis, se han utilizado datos de encuesta en lugar de datos agregados ya que los mecanismos causales de los modelos centrales de la tesis se refieren, al menos en sus versiones más tradicionales, al nivel individual, con lo que se ha preferido contrastar los modelos para este mismo nivel. De hecho, la “paradoja del (no) voto” que se sigue del modelo del votante instrumental sólo tiene lugar en el nivel individual, con lo que es

en este nivel en el que resulta más necesario clarificar las razones por las que los ciudadanos deciden votar.

Además, los datos a nivel individual suelen ser los más indicados para incluir variables relacionadas con valores y actitudes (cfr. Anduiza 1999, 52), importantes para las teorías que entienden el voto como un acto de consumo, y permiten evitar la atribución de motivaciones y mecanismos causales a nivel individual en función de resultados agregados, que puede resultar errónea.

Finalmente, la utilización de datos a nivel individual permite estudiar con un nivel relativamente elevado de detalle las relaciones entre las variables centrales de los modelos del votante instrumental y las teorías del voto como acto de consumo, algo que sería mucho más difícil a nivel agregado.

3.1.2. Justificación de la selección del cuestionario

La elección de cuestionarios concretos para llevar a cabo los análisis empíricos depende de la disponibilidad de datos adecuados para contrastar las relaciones teóricas propuestas en el capítulo anterior.

En los capítulos precedentes, argumenté que una solución a varias de las limitaciones más importantes de la literatura podría radicar en la consideración simultánea de diferentes propuestas teóricas en un marco unificado, que permitiera focalizar la atención en las interrelaciones entre diferentes aproximaciones.

En consonancia con lo anterior, los caminos causales y los modelos de voto que se propusieron en el capítulo 2 integran consideraciones avanzadas por las diferentes versiones del modelo del votante instrumental, por los enfoques que proponen entender el voto como un acto de consumo, y por los modelos de elección racional a nivel elitista.

Así, pues, las variables necesarias para contrastar los modelos propuestos en el capítulo 2 dependerán de las variables con las que trata cada uno de dichos modelos.

- Como se vio en el capítulo 1, los *modelos racionales a nivel individual*, tanto en las versiones más estándares u ortodoxas como en sus sucesivos refinamientos, usan siempre las mismas variables: P , la probabilidad de que un elector sea decisivo; B , el ‘diferencial partidista’; y C , los costes asociados al voto.

La variable para la cual existen menos medidas que se correspondan estrechamente con el concepto teórico que representa es *P*. Encontrar buenas medidas de *P* resulta especialmente difícil porque lo más habitual es encontrar medidas de eficacia política externa tales como “la influencia de la gente como el encuestado en la política”, o medidas de la competitividad de las elecciones.

En ocasiones, se realiza una pregunta que resulta muy cercana al concepto downsiano de *P* sólo para los que se abstienen (con el objeto de determinar los motivos de la abstención), pero, entonces, el problema es que no se puede estudiar el impacto sobre el voto, ya que, evidentemente, entre la submuestra de abstencionistas, no existe varianza en la variable dependiente votar-abstenerse.

Afortunadamente, encontrar medidas sobre *B* y *C* suele ser relativamente fácil, aunque es cierto que la calidad de estas medidas varía un tanto entre diferentes estudios. Así, mientras que es relativamente fácil encontrar medidas indirectas de *C*, relacionadas con “recursos” como la renta, la educación, o la información y la eficacia políticas, encontrar medidas *directas* de *C* –mucho más adecuadas para los fines de este estudio – es mucho menos frecuente, y puede llegar a ser casi tan difícil como encontrar buenas medidas de *P* (Blais 2000, 10, 83):

“Desafortunadamente, aquéllos que han intentado contrastar el modelo downsiano tienen que encontrar aún una medida aceptable del coste [de votar]. El problema básico ha sido que los cuestionarios analizados en esos estudios simplemente no contienen información sobre el coste de votar.” (Sigelman y Berry 1982, 421).

Por lo tanto, en muchas ocasiones, la deficiencia en los procedimientos para medir *C* ha significado que los costes hayan sido tratados de forma poco realista, hecho que puede haber ocultado parte de sus efectos sobre la decisión de votar (Sanders 1980, 855). Además, algunas de las variables utilizadas para medir indirectamente *C* pueden estar relacionadas no sólo con *C*, sino también con otras variables del modelo, como *B* (por ejemplo, la información política), con lo que atribuir que sus efectos corresponden a *C* plantea problemas.

- Por su parte, los enfoques que proponen entender *el voto como un acto de consumo* enfatizan el papel desempeñado por motivaciones expresivas, de consumo, o no-instrumentales. De acuerdo con la práctica dominante, me referiré de manera sucinta

a estas motivaciones mediante el término genérico *D*, aunque, cuando la discusión lo requiera, distinguiré entre sus posibles dimensiones, como pueden ser la creencia de que el voto contribuye a sostener la democracia (DEMO), de que votar es un deber social (DEBER), o de que votar permite expresar las propias convicciones políticas (EXPR). La calidad de estas medidas también varía considerablemente entre diferentes estudios.

- Por último, los *modelos racionales a nivel elitista* (que también se basan en la ecuación downsiana, PB-C: cfr. Cox 1999, 389-93) centran su atención en los determinantes de los esfuerzos de movilización (*MOBi*) y en los efectos de éstos sobre la participación electoral.

Una de las variables habitualmente más utilizadas para medir los esfuerzos de movilización de los partidos es el gasto en campañas realizado por los éstos. Esta variable, sin embargo, no permite establecer relaciones a nivel individual entre los esfuerzos de movilización de los partidos y la propensión a votar de los electores. La otra variable más habitual para medir los esfuerzos de movilización directa de los partidos son los contactos de éstos con los votantes (cfr., Rosenstone y Hansen 1993, 161-177).

Esta pregunta se puede encontrar en varios cuestionarios electorales, algunos de los cuales parecen especialmente diseñados para estudiar la movilización. Sin embargo, en la mayoría de los cuestionarios, la pregunta es ambigua en lo tocante a la direccionalidad de los contactos entre elites e individuos; en el cuestionario utilizado, en cambio, se diferencia claramente entre los contactos de los partidos con los votantes y los contactos de éstos con los partidos.

Finalmente, las dos preguntas más extensamente utilizadas para medir los esfuerzos de movilización secundaria en el seno de las redes sociales son el hecho de haber recibido o no consejos para votar (una vez más, el sentido de la relación es indiscutible en el cuestionario aquí utilizado, lo cual no es siempre cierto en otros cuestionarios que disponen de una pregunta similar), y la frecuencia de contactos con amigos, colegas, familiares y vecinos.

El interés de esta investigación por integrar en un mismo marco de análisis las distintas explicaciones significa que, para contrastar los modelos teóricos del capítulo 2, es preciso disponer de medidas de todas estas variables (*p*, *B*, *C*, *MOBi* y *D*) a nivel

individual *en una misma* base de datos. Evidentemente, también es necesario poseer medidas de algunos controles.

La necesidad de encontrar información a nivel individual y en una misma base de datos sobre todas las variables señaladas merma considerablemente las posibilidades de encontrar bases de datos adecuadas.

Tras una búsqueda intensiva en numerosas bases de datos, el único cuestionario en el que encontré datos óptimos para todas las variables arriba señaladas fue un cuestionario holandés (Dutch Political Election Study 1998: en adelante, DPES 1998).¹ Por lo tanto, creo que puedo estar bastante seguro de que los datos con los que me propongo realizar los análisis empíricos están entre los mejores que existen para realizar la presente investigación.

3.1.3. Descripción del cuestionario

El análisis empírico partirá del cuestionario holandés arriba mencionado, esto es, del DPES (1998), dedicado a las elecciones al Parlamento holandés del 6 de mayo de 1998, ya que incluye una batería de variables especialmente rica para los fines de esta investigación.²

Además de incluir variables relacionadas con cada uno de los conceptos principales de los modelos teóricos, este cuestionario dispone, en numerosas ocasiones, de diferentes medidas (preguntas) para muchos de dichos conceptos (así como para algunos de los controles).

Esta característica del DPES (1998) posibilita, por un lado, un mayor rigor en la operacionalización de los conceptos teóricos y en la calidad de los indicadores que miden dichos conceptos, y, por otro lado, la realización de numerosos análisis de

¹ Para acometer esta búsqueda, utilicé el German Codebook Explorer, el International Codebook Explorer, el ISYS query tool, el GESIS' (German Social Science Infrastructure Service) query tool, así como búsquedas estándar en internet y en formato papel. En este punto, debo reiterar mi agradecimiento al Archivo Central de Colonia (ZA) y, muy calurosamente, al personal del mismo, cuya ayuda entusiasta me permitió aprovechar al máximo una estancia de un mes dedicada exclusivamente a la búsqueda de los mejores datos existentes para contrastar las hipótesis de mi tesis. Una búsqueda de datos de este tipo tampoco habría sido posible sin el soporte en infraestructuras del ZA.

² El DPES fue conducido por un equipo de la Universidad de Twente (Kees Aarts, Henk van der Kolk, Marlies Kamp y Jacques Thomassen) bajo los auspicios de la Fundación Holandesa de Investigación Electoral (SKON), y el trabajo de campo fue llevado a cabo por el Instituto de Investigación Social Aplicada (ITS) de la Universidad de Nijmegen (supervisores: Harm Hartman, Jan Bilo y Henk Verhoeven). Vid. <http://www.bsk.utwente.nl/skon>.

sensibilidad que permiten comprobar en qué medida los resultados son robustos ante diferentes especificaciones y hasta qué punto son vulnerables a la elección de determinados indicadores.

El DPES (1998) es el noveno de una serie de estudios electorales nacionales, y está compuesto por un ‘estudio principal’ y dos estudios adicionales.

El ‘estudio principal’ del DPES (1998) consta de 2.101 casos y 957 variables, y se divide en tres partes: una primera ola de entrevistas (“cuestionario preelectoral”), una segunda ola (“cuestionario postelectoral”), y un cuestionario para completar y reenviar (“cuestionario de reenvío”).³

- *Ola 1: Cuestionario preelectoral:* empezó el 30 de marzo y terminó el 5 de mayo, un día antes de las elecciones. La muestra bruta se compone de 4.207 posibles votantes (la muestra original era de 4.564, pero pasó a 4.207 como consecuencia de defunciones, individuos hospitalizados, no encontrados o no contactados). El porcentaje de respuesta fue del 50%, con lo que el tamaño de la muestra neta quedó en 2.101 encuestados.

- *Ola 2: Cuestionario postelectoral:* empezó el 11 mayo y terminó el 4 julio, unos 2 meses después del día de las elecciones. La tasa de participación ascendió a un 86% de los entrevistados en la primera ola, con lo que la muestra de esta ola es de 1.814 encuestados (de los 287 que no quisieron o no pudieron ser entrevistados, 141 respondieron a un cuestionario por teléfono).

- *Ola 3: Cuestionario de reenvío:* se entregó al final de la segunda ola, y fue cumplimentado por 1.199 personas –un 66% de los que respondieron al cuestionario postelectoral.

Como se puede apreciar, se trata de un “panel” en el sentido estricto del término, ya que los individuos entrevistados en cada ola son (una submuestra de) los mismos individuos entrevistados en la(s) ola(s) precedentes. Los individuos entrevistados en el DPES no son, sin embargo, los mismos que en elecciones anteriores o posteriores, con lo que no es posible realizar análisis a nivel individual para una serie de elecciones.

³ Los dos estudios adicionales que acompañan al ‘estudio principal’ del DPES consisten en un “proyecto de no-respuesta”, cuyo objetivo es comprobar en qué medida los individuos que responden a los cuestionarios constituyen una muestra sesgada de la población; y un “proyecto de efectos de estímulo”, que sirve para comprobar en qué medida los individuos encuestados en la primera ola fueron estimulados por el hecho mismo de haber respondido al cuestionario preelectoral (y, por lo tanto, constituyen una muestra sesgada de la población en la segunda ola y en el cuestionario para reenviar).

En cuanto a otros detalles técnicos acerca del DPES, merece la pena señalar que el *método de entrevistas* consistió en entrevistas personales asistidas por ordenador. La secuencia interna de varios grupos o series de preguntas se sometió a un procedimiento aleatorio, para controlar por posibles efectos relacionados con la ordenación de los ítems de cada grupo o serie.

Finalmente, el *muestreo* fue estratificado en dos etapas. En la primera, se seleccionaron ayuntamientos por estratificación basada en 4 regiones y 5 grados de urbanización. En la segunda, se seleccionaron personas ordenadas –estratificadas– por edad o código postal, y luego escogidas al azar mediante un procedimiento de salto, o ‘*step procedure*’.

3.2. El modelo básico $X \rightarrow VOTO$: variables y medidas

Tal y como se argumentó más extensamente en el capítulo anterior, el contraste de un modelo ‘base’ en el que *se incluyen todas las variables relacionadas con el modelo del votante instrumental y con las teorías que proponen entender el voto como un acto de consumo* plantea un punto de partida útil, y relativamente neutro, que permite centrar la atención en las variables principales que nos ocupan –más adelante, sin embargo, se contrastarán modelos como el anterior al que se añadirán ricas baterías de controles:

$$VOTO_i = f(p_i, B_i, C_i, D_i) = f(p_i, B_i, C_i, DEMO_i, DEBER_i, EXPR_i) \quad [3.1]$$

p = probabilidad de que el propio voto afecte a los resultados electorales;

B = beneficios instrumentales del voto (el diferencial partidista);

C = costes asociados al voto;

D = término(s) que mide(n) el valor de consumo asociado al voto: *DEMO*, aceptación de la idea de que el voto contribuye a sostener la democracia; *DEBER*, aceptación de la idea de que votar constituye un deber social; y *EXPR*, medida del posible valor expresivo del voto.

Además de este modelo base, también se contrastarán otros dos modelos alternativos, que difieren, principalmente, en el tratamiento de *P* y *B*, dado que –como se expuso en 2.1.1 y 2.1.2 –el modelo del votante instrumental, en su versión más habitual y ortodoxa, postula que estas variables deben entrar de forma multiplicativa en el proceso de toma de decisiones de los ciudadanos. En el primer caso, se utilizarán las

variables originales de P y B para realizar el contraste; en el segundo caso, se utilizará una variable que puede considerarse como una medida directa de P por B.

El modelo propuesto utiliza las categorizaciones que se han considerado más adecuadas de las variables de los modelos que nos interesan en este apartado, tanto desde un punto de vista teórico como empírico.

Para ello, se ha prestado atención especial a cuestiones potencialmente problemáticas, como el hecho de que la variable dependiente suponga una sobrestimación del porcentaje de voto efectivo en la población, o como la posibilidad de que esta variable incluya un porcentaje de “abstencionistas técnicos” (enfermos, encarcelados, no-censados, etcétera) que podría oscurecer las relaciones causales aquí estudiadas.

De igual manera, se ha prestado una atención especial a las variables que, originalmente, eran variables ordinales de varias categorías. A fin de tener el máximo de seguridad de que la categorización de las variables ha sido la mejor posible, se ha realizado una larga serie de contrastes con el objetivo de determinar cuál debía ser la categorización más adecuada de las variables originalmente ordinales del modelo (B, C, y las tres medidas de D). En este sentido, uno de los méritos adicionales del modelo es que los resultados arrojados por los análisis empíricos siempre han ido de la mano de lo que aconsejarían criterios teóricos claros.

Un punto que merece la pena ser comentado es que se ha optado por las ecuaciones logísticas como técnica de estimación para cada uno de los modelos por separado (modelos de VOTO, aquí, y de DEBER, DEMO, P, B y C, en el capítulo siguiente) en lugar de una técnica de estimación como el análisis estructural encaminado a contrastar todas las relaciones simultáneamente.

Una de las razones de esta elección es que la utilización de ecuaciones logísticas para el modelo del voto permite mantener la comparabilidad con otros estudios, al tiempo que facilita centrar la discusión del capítulo 3 en las relaciones $X \rightarrow \text{VOTO}$ y en cómo estas relaciones varían al variar los niveles de determinadas variables o grupos de variables.

Otra razón es que, gracias a la autonomía de los contrastes del capítulo 3 con respecto a los del capítulo 4, los resultados de los modelos $X \rightarrow \text{VOTO}$ no dependen de la corrección o no de los modelos formulados para DEBER, DEMO, P, B y C, lo cual

me parece aconsejable dado que estos últimos modelos constituyen una novedad teórica y que deberían entenderse, en parte, como un punto de partida, como una invitación para su desarrollo en futuros estudios.

En tercer lugar, el mismo carácter novedoso y tentativo de los modelos para DEBER, DEMO, P, B y C hace deseable, en mi opinión, tratar cada uno de estos modelos por su cuenta y centrando, por turnos, la atención en cada una de estas variables, con el objetivo de estudiar detalladamente los posibles factores explicativos de cada una de ellas.

Finalmente, desde una perspectiva práctica, la pérdida de claridad expositiva, la menor comparabilidad de los resultados obtenidos, y el resto de desventajas asociados a la adopción de una técnica como el análisis estructural no tendrían una contrapartida apreciable en la interpretación de los resultados obtenidos.⁴ En vista de que los resultados obtenidos mediante los análisis logísticos se mantendrían prácticamente inalterados si se recurriera al análisis estructural, se ha considerado que la complejidad añadida por estos últimos modelos, y sus costes en términos de interpretabilidad y comparabilidad, no resultaban justificados.

3.2.1. La medida de la variable dependiente, el voto (VOTO)

La variable que servirá como principal variable dependiente en los análisis será VOTO (el voto declarado en el cuestionario postelectoral para las elecciones parlamentarias holandesas de 1998).

La variable VOTO es una variable dicotómica que se ha recodificado de tal manera que vale 0 para la abstención y 1 para el voto, y que se ha construido a partir de la variable v0610 del cuestionario, igualmente dicotómica, la cual pide a los encuestados que declaren si votaron o no en las elecciones parlamentarias holandesas de 1998.

⁴ Así, por ejemplo, si se atiende a la tabla 3.1., P tiene una capacidad explicativa sobre la probabilidad de votar o abstenerse del 13%, y DEBER, del 7%. Si se atiende a la tabla 4.6, el efecto de DEBER sobre P es del 1%. Por lo tanto, cabría argumentar que parte del efecto de P sobre el voto se debe indirectamente al efecto de DEBER sobre P. Sin embargo, el efecto indirecto de DEBER sobre el voto a través de P, es decir, el efecto de la cadena DEBER→P→VOTO, tan sólo sería del orden del 0,1% ($1\% \cdot 13\% = 0,13\% = 0,0013$).

3.2.1.1. Discusión: participación efectiva en las elecciones estudiadas y validez del estudio

La tasa de participación efectiva en las elecciones que nos ocupan fue del 73%.

La primera fuente de dudas potenciales en lo tocante a la validez de la generalización de los resultados aquí obtenidos podría deberse a que la tasa de participación en Holanda (en 1998) fuera excepcionalmente elevada o reducida.

Sin embargo, desde un punto de vista comparativo, la tasa de participación efectiva en las elecciones estudiadas está bastante en línea con la tasa media de participación efectiva en elecciones similares.

Así, por ejemplo, de los datos proporcionados por Franklin (1996) para un conjunto de 37 países entre 1960 y 1995, se sigue que la media de participación efectiva en elecciones parlamentarias es del orden del 79-80%, muy similar a la de las elecciones que nos ocupan.⁵

Si se atiende al voto declarado, su nivel en las elecciones estudiadas, –un 90,3%, también está en línea con valores medios, tanto para Holanda (que, en las seis elecciones que tuvieron lugar entre 1971 y 1986, fue de un 90,7% de media), como desde una perspectiva comparada.

Por lo tanto, en principio, *no hay razones para sospechar que los resultados obtenidos sean un artificio provocado por la naturaleza ‘especial’ del caso estudiado*, al menos, por lo que a la participación efectiva se refiere, que es lo que se está discutiendo en el presente apartado.

3.2.1.2. Discusión: participación efectiva y voto declarado: problemas potenciales resultantes de la sobrestimación del voto

Si bien la tasa de participación efectiva en las elecciones estudiadas fue, como acabamos de ver, del 73%, la tasa de participación declarada por los encuestados fue del orden del 90%.

⁵ El país con una media de participación más baja es Polonia (51%), y el país con una media más elevada es Australia (95%). La media no-ponderada de las medias de los 37 países es del 78,9%; si se pondera por el número de elecciones de cada país, es del 80,7% (cfr. Franklin, 1996).

La diferencia entre ambos valores significa que los datos de la encuesta utilizada en este estudio conllevan una sobrestimación del voto declarado con respecto al voto efectivo del orden del 17%, hecho que también podría motivar el cuestionamiento acerca de la validez de los resultados que se pueden obtener con los datos aquí utilizados.

Ahora bien: esta sobreestimación del voto constituye un lugar común a todos los cuestionarios sobre comportamiento electoral (Bernstein, Chadha y Montjoy 2001, 22; Granberg y Holmberg 1991, 448) y no es especialmente grande en términos comparativos.

De hecho, los estudios de validación del voto a nivel individual para las elecciones en que estos datos han sido recabados demuestran niveles de sobreestimación en torno al 13% entre 1948 y 1960 para el caso estadounidense (Clausen 1968, 589), y en torno al 9% para el período 1964-1968. Cambiando el denominador (tomando como denominador a los abstencionistas), estos porcentajes crecen, y, así, se encuentran niveles que llegan al 26% para 1964, 1976, 1978 y 1980 (Silver, Anderson y Abramson 1986, 79). Por otra parte, los datos para Suecia muestran porcentajes sustancialmente menores, en torno al 6% (Granberg y Holmberg 1991, 450).

Así, pues, todos los estudios sobre comportamiento electoral (que se basen en encuestas) no pueden sino utilizar datos en los que se sobreestima el voto efectivo, y esta investigación no puede suponer una excepción. Aunque, en algunos casos muy concretos, es posible utilizar datos de voto “validados” con los datos de participación reales para cada uno de los encuestados –este es el caso de los National Election Studies para Estados Unidos en 1964, 1976, 1978 y 1980 –esos estudios no disponen de medidas adecuadas de las variables necesarias para llevar a cabo los análisis centrales de la presente investigación.

En mi opinión, los resultados obtenidos no deberían ser un artificio de esta característica de los cuestionarios electorales, en general, y del cuestionario aquí utilizado, en particular.

De hecho, parece razonable argumentar que, al reducir la varianza en la variable dependiente, la sobrestimación del voto inherente a la utilización de datos provenientes de cuestionarios electorales debería tender a *dificultar* el hallazgo de relaciones entre la variable dependiente y las variables independientes utilizadas (para una excelente discusión sobre este punto, véase King y Zeng 2001, especialmente, las páginas 140-42 y 146-50).

Esta idea cobra aún más fuerza cuando se tienen en cuenta las posibles causas de dicha sobrestimación, que, probablemente, tiene que ver con tres razones (Granberg y Holmberg 1991, 448).

Primera, es posible que la gente con un mayor interés en la política, con una identidad partidista más intensa, con un sentimiento más arraigado de que votar es un deber social, y con una mayor propensión a votar tenga una probabilidad mayor de ser encuestada; este sesgo en la muestra con respecto a la población general tendería a aplanar la pendiente de las relaciones entre las variables independientes y la propensión a votar y, por lo tanto, iría en contra de la hipótesis alternativa.

Segunda, el hecho mismo de ser entrevistado en el cuestionario pre-electoral puede generar un aumento en el interés de los encuestados e incentivar su propensión a votar; este posible efecto dificultaría la observación de relaciones entre variables o niveles de variables que, en condiciones normales, serían propicias a la abstención y, por lo tanto, también jugarían en contra de la hipótesis alternativa.

En tercer y último lugar, el hecho de que el voto conlleve asociada una connotación positiva (cfr., por ejemplo, Anderson y Silver 1986, 775; Silver, Abramson y Anderson 1986, 228) puede inducir a algunos de los encuestados a declarar que han votado cuando, en realidad, se abstuvieron. En un principio, la reducción de la varianza en la variable dependiente relacionada con este hecho debería suponer una dificultad adicional para la hipótesis alternativa, aunque el impacto de esta tercera fuente de sobre-representación del voto efectivo depende de quiénes son los encuestados que tienen una mayor tendencia a declarar que han votado cuando, en realidad, se abstuvieron.

Contra la evidencia precedente (Miller 1952; Parry y Crossley 1950; Traugott y Katosh 1979), que sugiere que la sobre-representación del voto no incorpora sesgos a nivel individual, o se da principalmente entre los menos educados, los trabajos de Silver, Anderson y Abramson (1986), y de Bernstein, Chadha y Montjoy (2001) sugieren, respectivamente, que aquéllos con características que suelen conducir al voto, o con una mayor presión para votar, serán quienes más tiendan a decir que han votado cuando no lo han hecho. Granberg y Holmberg (1991, 451-57) encuentran resultados similares.

Estos últimos trabajos sugieren que no se puede descartar por completo la posibilidad de que el sesgo facilite el hallazgo de relaciones estadísticamente significativas. Incluso en este caso, no obstante, sería imposible anticipar si el efecto de esta tercera fuente de la sobrestimación del voto operaría a favor o en contra de la

hipótesis alternativa, ya que ello dependería de las proporciones relativas de voto y de sobre-representación de voto para las variables independientes del modelo –datos que, por otra parte, no están disponibles... evidentemente, si lo estuvieran, los análisis se podrían hacer directamente con los datos reales y verificados de participación.

En resumen, parece que la sobrestimación del voto juega a favor de la hipótesis nula y contra mi hipótesis alternativa. Por lo tanto, *manteniendo todo lo demás constante*, cualquier relación detectada a pesar de utilizar datos de cuestionarios debería encontrarse, *a fortiori*, con los datos reales, en los que la tasa de participación sea más reducida, en caso de que se dispusiera de ellos.

3.2.1.3. Codificación de la variable. Discusión: abstencionismo técnico

Una de las cuestiones que pueden suscitar discusión es si la codificación de la variable VOTO es adecuada para los fines del presente estudio.

En este sentido, una de las críticas o sugerencias que podrían realizarse consistiría en la propuesta de “refinar” la variable dependiente debido a la existencia de un grupo de abstencionistas “técnicos”, con el objetivo de ajustarse mejor a los conceptos teóricos que aquí interesan.

Así, cabría argumentar que los abstencionistas técnicos (enfermos, no-censados, y similares) constituyen un subgrupo diferenciado de abstencionistas que no dejaron de votar debido a que no quisieran votar, sino, más bien, a razones que les impidieron hacerlo, y que quedaban, fundamentalmente, más allá de su control (cfr. Laponce 1967, 82-84).

Por lo tanto, los “motivos” de los abstencionistas “técnicos” diferirían de los motivos para no votar del resto de abstencionistas –a los que se podría denominar “abstencionistas voluntarios”.

La idea es que los mecanismos causales subyacentes a los modelos utilizados en la presente investigación podrían ser válidos para los abstencionistas voluntarios, pero no para los “técnicos”, con lo que sería deseable “limpiar” los datos de este grupo peculiar de abstencionistas.

Si bien esta idea es atractiva desde un punto de vista teórico, uno de los problemas que suele presentar su implementación práctica es que, aunque se sabe que, en todas las

elecciones, hay efectivamente un porcentaje de abstencionistas técnicos, por lo general resulta bastante *difícil determinar qué individuos concretos caen bajo esta categoría*.

Una de las razones que dan cuenta de esta dificultad es que la frontera que podría servir para distinguir entre ambos grupos de abstencionistas es poco clara, incluso desde un punto de vista conceptual. Así, por ejemplo, cabría discutir acerca de qué tipo de enfermedades, dolencias o limitaciones físicas serían suficientes para decidir que un abstencionista deba considerarse como “técnico”, y cuáles deberían considerarse como factores que, simplemente, condicionan –elevan– el coste asociado al voto, pero dejan el suficiente margen de maniobra como para mantener a los afectados en el grupo de abstencionistas voluntarios.

No hace falta decir que es muy improbable que los datos de una encuesta permitieran hilar tan fino a este respecto. Evidentemente, consideraciones de este tipo generarían aún más controversia en relación con otras razones que se quisieran utilizar como posibles indicadores de un carácter técnico de la abstención, tales como circunstancias físicas o personales, o cuestiones familiares o meteorológicas.

Por otra parte, incluso cuando se llegara a un acuerdo acerca de qué circunstancias concretas cualificarían para distinguir claramente entre los abstencionistas técnicos y el resto, no se puede descartar el riesgo de que algunos abstencionistas voluntarios puedan tratar de simular ser abstencionistas técnicos debido a la valoración positiva que suele tener asociada el voto en relación con la abstención.

Con estas consideraciones en mente, se ha llevado a cabo una serie de comprobaciones empíricas encaminadas a dilucidar en qué medida las conclusiones de los análisis realizados pueden depender de si se opta por considerar a todos los abstencionistas en su conjunto o si se procede a la atribución de los abstencionistas a dos subconjuntos disjuntos –técnicos y voluntarios.

Para ello, se han utilizado unas variables del cuestionario (v0638-v0640) que recogen las razones que señalaron los encuestados como motivos por los que no votaron. Los abstencionistas “técnicos” potenciales de la muestra pueden corresponder, como máximo, a las siguientes categorías: circunstancias físicas/personales (2 casos); discapacitado/enfermo (16), cuestiones familiares (2); tiempo atmosférico (0); no recibió la citación (1); y no-voto por parte de la persona a la que se autorizó depositar su voto (1).

Nótese que la consideración de todos estos abstencionistas como “técnicos” es especialmente generosa, ya que se podría argumentar, por ejemplo, que los “asuntos familiares” constituyen más bien un coste de oportunidad que el encuestado no quiso asumir para votar, en lugar de una limitación ineludible y más allá de su alcance para votar. De manera similar, se podría interpretar que, al menos en ciertos casos, las “circunstancias físicas/personales” y las “enfermedades” contribuyen a incrementar el coste de oportunidad del encuestado (el cual ya se tiene en cuenta en los análisis).

En conjunto, esto supone que 20 de los 22 casos asignados podrían plantear dudas razonables. Por otra parte, no parece sensato incluir otros motivos dentro del abstencionismo técnico; a lo sumo, se podría discutir acerca de los casos (7) en que los encuestados perdieron la citación, pero esa decisión estaría sujeta a la crítica potencial de que quizás éstos perdieron la citación porque votar no les importaba lo suficiente como para guardar la citación en un buen lugar.

En total, incluso con un criterio generoso como el aplicado, todas estas categorías suman 22 casos (un 13,3% del total de abstencionistas). Conviene tener en cuenta, además, que el número de casos atribuibles a este subgrupo se reduce aún más si se tiene en cuenta que algunos de éstos se pierden en la tercera ola del cuestionario – pasarían a 14 casos (y se pierden más al controlar con variables).

La conclusión habitual de los estudios que se detienen en el número de casos potencialmente implicados sería que, dado que éste es tan reducido, el posible impacto de consideraciones relacionadas con el abstencionismo técnico debería ser muy limitado.

Sin embargo, aquí se ha optado por realizar *contrastos específicos para determinar si las submuestras de los abstencionistas “técnicos” y “voluntarios” son significativamente diferentes entre sí*. En concreto, se han tomado todas las variables del modelo base y, a partir de éstas, se han generado variables disjuntas para ambos grupos. Finalmente, se han realizado análisis de comparación de medias (para muestras diferentes) para cada par de las nuevas variables. En **el apéndice D** (sección D.1.) se presentan con detalle todos los análisis y resultados relacionados con esta cuestión. Los resultados de estos análisis evidencian que, a pesar del reducido número de abstencionistas técnicos, existen diferencias significativas entre éstos y el resto de abstencionistas (“voluntarios”).

En concreto, los abstencionistas técnicos presentan niveles medios de P, B y DEBER (tres de las cinco variables independientes del modelo base) significativamente superiores a los de los abstencionistas voluntarios:

Tabla 3.0. Contraste de comparación de medias para P, B, C, DEBER y DEMO entre los abstencionistas “técnicos” y los abstencionistas “voluntarios”

Contrastes de medias	P	B	C	DEBER	DEMO
N (tec)	22	21	22	21	21
Media (tec)	0,95	0,86	0,64	0,67	0,90
N (vol)	141	140	143	143	137
Media (vol)	0,62	0,59	0,76	0,40	0,74
P(2), al %	0,2	1,7	20,9	2,1	10,8
P(1), al %	0,1	0,8	10,5	1,0	5,4

N (tec), Media (tec); N (vol), Media (vol): Número de casos y media de cada variable entre los abstencionistas técnicos y los abstencionistas voluntarios, respectivamente. P(2), al %, P(1), al %: nivel de significatividad del contraste –para muestras disjuntas –de dos colas: $Pr(|T| > |t|)$; y del contraste de una cola: $Pr(T > t)$; en el caso de C, la desigualdad opera en el sentido inverso.

Esta disparidad puede explicarse desde un punto de vista teórico teniendo en cuenta que, a pesar de sus niveles (más elevados) de P, B y DEBER, que, en condiciones “normales”, podrían haber llevado a (algunos de) estos abstencionistas técnicos a las urnas, este tipo de abstencionistas se vio, en cierta medida, forzado a abstenerse por razones “técnicas” (enfermedad, discapacidad, etcétera) ajenas a su voluntad.

La consecuencia lógica de esto –en la medida en que esta explicación sea aceptada como válida –es que *las razones “técnicas” arriba señaladas desaconsejan aplicar los modelos aquí utilizados para este subgrupo de abstencionistas*. Su inclusión en los análisis, por lo tanto, tendría el efecto de debilitar y oscurecer las relaciones causales hipotetizadas, con lo que reduciría la magnitud de los coeficientes a ellas asociadas y dificultaría el hallazgo de efectos significativos entre las variables independientes y el voto.

Es decir, su inclusión reforzaría la hipótesis nula y jugaría contra mi hipótesis alternativa. Evidentemente, los hallazgos encontrados en modelos en los que la variable dependiente no haya sido refinada para prescindir de los abstencionistas técnicos se encontrarán con más razón en modelos en los que dicho refinamiento haya sido llevado a cabo.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se ha procedido a recodificar la variable dependiente, VOTOo, a una nueva variable, VOTO, en la que se opta por *limpiar la variable VOTOo de los abstencionistas técnicos*. La opción elegida ha consistido en tratar dichos casos como perdidos, ya que se ha considerado que el “salto conceptual” de recodificarlos como “votantes” habría sido excesivo.

Los resultados empíricos obtenidos al utilizar VOTO como variable dependiente han sido sistemáticamente superiores –en términos de capacidad explicativa del modelo –a los resultados obtenidos al utilizar la medida VOTOo, “contaminada” por la presencia de abstencionistas técnicos.

Por esta razón, los resultados presentados en el cuerpo del capítulo corresponden a la especificación VOTO para la variable dependiente. Sin embargo –tal y como se puede comprobar en los modelos presentados en el apéndice para la especificación alternativa utilizando la variable VOTOo –todos los resultados se mantienen, desde un punto de vista cualitativo (significatividad de las variables, signo y tamaño de los coeficientes asociados a las mismas, etcétera), cuando se opta por realizar los análisis con la especificación VOTOo.

La similitud de los resultados para los análisis que incluyen los abstencionistas técnicos y para los análisis que los excluyen está en línea con la hallada por Boix y Riba (2000, 103) en su estudio sobre las elecciones generales españolas. Este hecho significa que los resultados presentados son robustos incluso ante el ruido generado por la presencia de abstencionistas técnicos en los análisis.

3.2.2. Las medidas sobre los beneficios instrumentales potencialmente asociados al voto

El DPES dispone de medidas directas de las dos variables principales relacionadas con los *beneficios instrumentales* del voto, P y B –y, además, también incluye variables emparentadas conceptualmente con algunas de las anteriores; este es, por ejemplo, el caso de algunas variables de eficacia interna que están relacionadas con P .

- Por una parte, el DPES dispone de una medida de P (la probabilidad de que el propio voto afecte a los resultados electorales: “tanta gente vota, que mi voto no importa”⁶).

La existencia de una variable que mida el concepto de P , en lugar de alguna variable de sustitución más o menos lejana (como la competitividad electoral o como la percepción acerca de la influencia en política de gente como el encuestado), constituye una de las razones principales para haber escogido el DPES, ya que esta variable – fundamental para la presente tesis – es extremadamente difícil de encontrar.

La medida de P del DPES es una variable dicotómica que no presenta mayores problemas de interpretación, y que en los análisis de este capítulo se ha codificado como 0, cuando los encuestados consideran que vota tanta gente que su voto no cuenta, y 1, cuando los encuestados no están de acuerdo con dicha afirmación.

- Por otra parte, el DPES dispone de una medida directa de B (el diferencial partidista: “¿Cuánto importa quién gobierna?”) que, originalmente, es una variable ordinal de 5 categorías.

Esta medida responde fielmente al concepto de Downs (1957, 38-47) y Riker-Ordeshook (1968, 25-26) de B , esto es, del diferencial partidista. Sin embargo, el hecho de que la variable original sea una variable ordinal de 5 categorías, algunas de las cuales, además, tienen un porcentaje de respuesta considerablemente reducido (por ejemplo, la categoría de beneficios más bajos sólo tiene 60 casos) aconseja realizar una serie de análisis a fin de determinar la mejor manera de incluir esta variable en los análisis.

Este tipo de variables no puede introducirse directamente en una regresión sin ulteriores comprobaciones, ya que nada garantiza, *a priori*, que el efecto de pasar de una categoría a otra sea el mismo que el efecto de pasar de esta segunda a la siguiente. A fin de tener el máximo de seguridad de que la categorización escogida para esta variable ha

⁶ En los modelos más ortodoxos del votante instrumental, P es la probabilidad de crear o de romper un empate electoral, con lo que una pregunta como “tanta gente vota, que mi voto no puede crear o romper un empate electoral” sería más fiel al concepto downsiano que la formulación del cuestionario “... que mi voto no importa”, ya que los encuestados podrían interpretar el término “importa” en otros sentidos (podría importar un voto entre millones como importa una vida entre un millón). En todo caso, creo que también se debe tener presente que la introducción “tanta gente vota” enmarca la pregunta en el sentido de “importar para los resultados” y no en otros sentidos, como “importar moralmente”. Además, cabe esperar que algunas de las eventuales interpretaciones alternativas de “importa” estarán mucho mejor recogidas por las medidas de D (véase 3.3.4. o el **apéndice C** para más detalles), con lo que, si se hallan efectos de P en análisis multivariados que incluyen también las medidas de D , lo más plausible es que estén recogiendo la interpretación de “importar para los resultados electorales”.

sido la más adecuada, se han introducido todas las categorías de esta variable en el modelo y se han realizado todos los contrastes que podían iluminar sobre esta cuestión.

Desde un punto de vista teórico, una de las opciones aparentemente más razonables era distinguir entre beneficios bajos, por una parte, y beneficios elevados, por otra. Una opción alternativa era distinguir entre beneficios nulos, beneficios bajos-medios, y beneficios elevados (dado que los beneficios nulos eliminarían completamente el producto de $P \cdot B$).

Los contrastes empíricos realizados (contrastos de igualdad de coeficientes, significatividad con respecto a la categoría base) confirieron un soporte considerablemente robusto a la primera opción, con lo que la medida de B utilizada en los análisis corresponde a una variable dicotómica, que vale 0 si los beneficios son bajos o nulos (las tres categorías inferiores) y 1 si los beneficios son elevados (las dos categorías superiores).

Estos contrastes evidenciaban que, claramente, los dos niveles mayores de B (B3 y B4) no diferían significativamente entre sí, con lo que lo más adecuado era subsumirlos en una única variable. Por otra parte, el nivel ínfimo de beneficios (B0) era claramente significativo con respecto a los dos niveles de beneficios mayores. La única cuestión un poco más dudosa tuvo que ver con los dos niveles intermedios (B1 y B2). Estos niveles, si bien no resultaron significativos al 5% con respecto a los niveles de B elevado, rozaron dicho lindar de significación, mientras que no cabía duda de que no había diferencias significativas entre ellos y el nivel de beneficios nulos (B0). De acuerdo con todo esto, se optó por agruparlos juntamente con estos últimos, lo cual supone la opción a favor de una variable dicotómica para B: B bajo, para $B=0, 1 \text{ ó } 2$; y B elevado, para $B = 3, 4$.

3.2.3. Las medidas sobre los costes asociados al voto (C)

En cuanto a los costes, el cuestionario holandés utilizado dispone de una medida directa de los *costes asociados al voto*, C (“Votar me cuesta una gran cantidad de tiempo y esfuerzo”).

En este sentido, el cuestionario holandés utilizado en este capítulo y en el siguiente es excepcionalmente adecuado para los objetivos de la presente investigación, ya que la medida escogida es una pregunta *explícita* acerca de los costes asociados al voto. En

concreto, se trata de una medida directa, subjetiva, de los costes asociados al voto, en la que los encuestados tienen que manifestar su grado de acuerdo o desacuerdo (4 opciones ordenadas) con la siguiente afirmación: “Votar me cuesta una cantidad considerable de tiempo y esfuerzo”.

Tal y como se avanzó al describir las razones que favorecían la elección del cuestionario utilizado, la obtención de medidas *directas* de C –las más adecuadas para los fines de esta investigación –es relativamente difícil, ya que, en la mayoría de cuestionarios, este concepto suele aproximarse indirectamente mediante variables que se supone que están correlacionadas con los costes de votar (Blais 2000, 83; Sigelman y Berry 1982, 421).

Ahora bien: al igual que sucediera con B, C es una variable ordinal, en este caso, de 4 categorías. Dado que, como se ha visto para el caso de B, las variables ordinales no deben introducirse directamente en una regresión (logística) sin ulteriores comprobaciones, las diferentes categorías de C se introdujeron por separado en un modelo previo, a fin de realizar las comprobaciones pertinentes para determinar cuál es la especificación más adecuada de los costes asociados al voto.

El modelo previo completo incluía P, todas las categorías de B por separado, todas las categorías de C por separado, y todas las categorías de las tres medidas de D por separado (ya que, como se verá a continuación, las tres medidas de D también correspondían a variables ordinales de cuatro categorías).

Desde un punto de vista teórico, también en este caso destacaban dos opciones: la primera era distinguir entre costes nulos y bajos, por una parte, y costes altos y muy altos, por otra parte; la idea teórica que podría subyacer a esta opción sería que, mientras los costes asociados al voto fueran relativamente bajos, probablemente, estos costes no serían tenidos excesivamente en cuenta por los ciudadanos, que, en caso de experimentar beneficios por votar, tenderían a hacerlo.

La opción alternativa consistía en distinguir entre costes nulos, por una parte, y costes positivos, por la otra. Esta opción cuadraría mejor con la idea de que, si el voto tiene beneficios moderados, la existencia de cualquier coste puede generar la abstención.

Los resultados de los contrastes empíricos dieron un soporte muy fuerte a la segunda opción, según la cual lo que importa es la existencia de *cualquier* coste, por pequeño que sea, con respecto a la categoría base, que implica un coste nulo.

De hecho, los modelos en los que se introdujeron las diferentes categorías de costes como variables separadas evidenciaron que todas las categorías de C (C1, C2 y C3) son claramente significativas con respecto a C0. En particular, esto también es cierto para los costes bajos, C1, que resultaron significativos al 0,3%. Además, ninguno de los contrastes de igualdad entre C1, C2 y C3 salió significativo, hecho que prestó un soporte adicional a la opción a favor de fusionar C1, C2 y C3.

3.2.4. Las medidas sobre los beneficios no instrumentales potencialmente asociados al voto (D)

Tal y como se comentó al discutir el modelo “base”, la única manera de evitar caer en el riesgo de tautología con respecto a D consiste en tratar de precisar dimensiones lo más concretas posibles de los potenciales beneficios no-instrumentales que podrían estar asociados al voto. Además, es necesario disponer de medidas tan precisas como sea posible de estas dimensiones, y contrastar empíricamente sus hipotéticos efectos sobre el voto.

En su momento, se argumentó que existían dos dimensiones reiteradamente señaladas por la literatura cuyo riesgo de tautología parecería relativamente acotado, así como una tercera dimensión, señalada por algunos estudios, la cual, sin embargo, entrañaría un riesgo no despreciable de tautología:

- La consideración de que votar contribuye al sostenimiento de la democracia, DEMO (pregunta del DPES: “votar sostiene el sistema democrático”, 4 opciones ordenadas según el grado de acuerdo o desacuerdo).
- La consideración de que votar constituye un deber cívico, DEBER (nuevamente, 4 opciones ordenadas: “votar es un deber social”).
- El valor expresivo del voto, EXPR (“votar es una manera de declarar la propia convicción política”, 4 opciones ordenadas). Conviene recordar que el riesgo de tautología inherente a esta última dimensión no puede ser ignorado.

Dado que las tres variables son ordinales de cuatro categorías, el procedimiento seguido para elegir la categorización más adecuada de las mismas ha sido análogo al que ya se ha explicado con cierto detalle para B y C.

En este caso, desde un punto de vista teórico, las opciones *a priori* más atractivas eran las de subsumir los niveles de desacuerdo con las afirmaciones (en desacuerdo, y

muy en desacuerdo), por una parte, y los niveles de acuerdo con éstas (de acuerdo, y muy de acuerdo), por la otra. Los resultados empíricos dieron un elevado grado de apoyo a estas opciones.

Además, el hecho de que hubiera un número muy reducido en las categorías de menor acuerdo (en ocasiones, de menos de 20 casos) también militaba a favor de la fusión de varias categorías, ya que, de lo contrario, habría resultado muy difícil encontrar relaciones significativas para las categorías menos frecuentes.

Por lo tanto, estas tres variables han sido incluidas en el modelo “base” como variables dicotómicas: DEMO (0, para niveles reducidos de la misma, es decir, para los encuestados en desacuerdo o muy en desacuerdo con la afirmación de que votar sostiene la democracia; y 1, para niveles elevados de la misma, es decir, para los encuestados en acuerdo o muy de acuerdo con dicha afirmación), DEBER (0, para niveles reducidos en cuanto al acuerdo con la afirmación de que votar constituye un deber social, y 1, para niveles elevados de acuerdo con dicha afirmación), y EXPR (0 y 1, para niveles reducidos o elevados, respectivamente, en cuanto al acuerdo con el valor expresivo del voto).⁷

3.3. Resultados del modelo básico

En la tabla que sigue, se muestran los resultados del modelo “básico” expuesto en las dos secciones anteriores.

⁷ Las tres miden conceptos claramente diferenciados y pueden ser incluidas simultáneamente en los modelos sin generar problemas de multicolinealidad (la correlación más elevada entre ellas es de 0,22).

Tabla 3.1. Resultados del modelo "base" del voto

Y=VOTO Variables	Modelo "base"		Capacidad explicativa		
	β	Se	P X=0	P X=1	Impacto
<i>Beneficios Instrumentales</i>					
P (elevado)	1,53***	(0,24)	0,82	0,95	0,13
B (elevados)	0,65**	(0,23)	0,91	0,95	0,04
<i>Costes de votar</i>					
C (positivos, no-nulos)	-0,80**	(0,23)	0,96	0,92	-0,04
<i>Beneficios No Instrumentales</i>					
DEMO (elevados)	1,20***	(0,29)	0,84	0,94	0,10
DEBER (elevados)	1,08***	(0,21)	0,89	0,95	0,07
constante	-0,40	(0,36)			
N (casos válidos)	1749				
P (significatividad conjunta al %)	0,1				
Pseudo-R2	0,198				
Pseudo-R2 ajustada	0,185				
P ^e (VOTO=1): rango	0,23-0,98				

Panel 1: β =Coeficientes logísticos. Se: errores estándar. ***: Significativa al 0,1%; **: al 1%. Panel 2: Probabilidad esperada de votar para cada variable cuando la variable vale 0 ó 1, y diferencia entre ambas, indicadora de la capacidad explicativa las variables (manteniendo el resto en sus medias). Pe(VOTO=1): rango: rango de probabilidades predichas de que la gente votará en función de variaciones en los niveles de las variables independientes del modelo (el valor mínimo tiene lugar cuando todas las variables independientes valen 0, y los costes son positivos, y el máximo, en el caso inverso).

Los datos de la tabla anterior evidencian, al menos, dos resultados considerablemente interesantes:

Resultado 1: El primer panel de la tabla anterior sugiere que tanto los beneficios instrumentales asociados al voto, como los no-instrumentales, tienen un efecto significativo sobre la probabilidad de votar, y que lo mismo sucede con los costes asociados al voto.

Resultado 2: Además, el segundo panel evidencia que ninguna de las variables, aisladamente, produce un cambio determinante en la probabilidad de votar o no (en concreto, ninguna de ellas permite pasar de una probabilidad esperada inferior a 0,5, que tendría asociada la predicción de abstención, a una probabilidad superior a 0,5, que tendría asociada la predicción de votar), aunque algunas de ellas (en especial, P y DEMO), tienen efectos nada despreciables (superiores al 10%, manteniendo todas las demás variables en sus medias).

En los párrafos que siguen, discutiré con más detalle los resultados para las variables de cada modelo:

- Variables específicas del modelo del votante instrumental: P y B:

Resultado 3: Como se puede apreciar, *las dos variables centrales del modelo del votante instrumental, P y B, son indudablemente significativas*, al 0,1% y al 0,8%, respectivamente, y ambas con el signo esperado. Se han llevado a cabo contrastes de significatividad conjunta para ambas variables que refuerzan el resultado anterior (resultan significativas al 0,1%).

El hallazgo de que B es significativa está en consonancia con los resultados de otros estudios, tanto de aquéllos que incluyen medidas adecuadas de P, B, C y D (Blais 2000, 73, 76-77, 90, 100-03; Blais y Young 1999, 51; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832-33; Blais, Young y Lapp 2000, 189-92 obtiene evidencia favorable para las elecciones de British Columbia de 1996, pero no para el referendun de Quebec de 1995), como de aquéllos que carecen de alguna de las mismas (cfr., por ejemplo, por otra parte, Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960, 103-05; Copeland y Laband 2002, 358; Riker y Ordeshook 1968, 38).

De cualquier manera, lo más destacado de este resultado es que P, tal y como está medida, resulta significativa, ya que, dada la práctica inexistencia de medidas adecuadas de la percepción de los encuestados de la influencia del propio voto sobre los resultados electorales, lo más habitual ha sido sustituir este término por medidas agregadas de la competitividad de los resultados electorales.

Generalmente, esta variable es significativa, especialmente, en el nivel agregado (Blais 2000, 60; Cox 1988, 768; Cox y Munger 1989, 218-26; Matsusaka y Palda 1993, 857-60; Patterson y Caldeira 1983, 683-85). Para más detalles sobre esta cuestión, véase el comentario sobre el trabajo de Matsusaka y Palda (1993) en el apartado 2.1.1.

Merece la pena comentar, además, que Blais utilizó una medida directa de P y, en algunos de los análisis, no halló efectos significativos de ésta sobre el voto (Blais 2000, 73-78), aunque algunos resultados le llevaron a concluir que la variable es marginalmente significativa (Blais 2000, 78).

En mi opinión, las diferencias con el estudio citado se deben a que la medida de P incluida por Blais es discutible y no remite adecuadamente a la influencia potencial del votante sobre los resultados electorales, sino a la magnitud de la sobrestimación de dicho impacto.⁸ Además, cuando el autor controla por los costes y, especialmente, por

⁸ La pregunta original del cuestionario de Blais pide que los encuestados asignen su probabilidad de votar a una de las siguientes opciones: 1/10, 1/100, 1/1.000, etcétera, hasta 1/100.000.000. Blais recodifica estas respuestas como una variable dicotómica en la que P=1 si la probabilidad es igual o

DEBER, la variable resulta significativa en la mayoría de los análisis (Blais 2000, 90, 100).

Resultado 4: En cuanto a su capacidad explicativa, P tiene un efecto considerable, de 0,13 puntos, mientras que el efecto de B34 es más modesto, de 0,04 puntos (la probabilidad predicha de votar pasa de 0,82 a 0,95 si P pasa de 0 a 1, mientras que, en el caso de B, el cambio es sólo entre 0,91 y 0,95).

Este resultado es coherente con la idea de que tanto P como B deberían afectar al voto, pero que la variable crucial aquí debería ser P, ya que constituye la variable que más fácilmente podría ser “limitante” de las dos. En concreto, el resultado es congruente con la idea de que, si P no es nula, existirán, casi con seguridad, ciertos beneficios instrumentales del voto (aunque éstos sean reducidos) que pueden llevar a las urnas, mientras que, si P es nula, el conjunto de los beneficios instrumentales debería ser nulo, con lo que, en ese caso, existe poco margen para B. Esto ya parece aludir a un término multiplicativo P*B, coherente con lo que proponen los modelos tradicionales del votante instrumental (en la sección 3.6. se estudia detalladamente este tema).

Para ver el efecto conjunto de estas dos variables sobre la probabilidad esperada de votar, se ha construido la siguiente tabla:

Tabla 3.2. Impacto combinado de las variables del modelo del votante instrumental sobre el voto, manteniendo las medidas relacionadas con beneficios no-instrumentales en sus medias

P ^e (VOTO=1) C	P=0		P=1	
	B=0	B=1	B=0	B=1
Media	0,75	0,85	0,93	0,96
0	0,82	0,90	0,95	0,98
1	0,67	0,80	0,90	0,95

Celdas: probabilidades esperadas de votar para cada combinación, manteniendo el resto en sus medias.

menor que 100.000 (que considera una buena estimación de la probabilidad “correcta” en el nivel nacional; también prueba con P=1 si la probabilidad es menor que 1.000, que considera una buena estimación verdadera en el nivel de la circunscripción). En mi opinión, esta variable presenta varios problemas, tanto en lo tocante a la fiabilidad de la precisión de las respuestas, debido a los problemas de muchos ciudadanos para tratar con probabilidades (Kahneman, Slovic y Tversky 1982; Quattrone y Tversky 1988, 730-32; Tversky 1974; Tversky y Kahneman 1986, 262-270; Tversky, Slovic y Kahneman 1990, 214-15), como en la estimación de la probabilidad “verdadera” (otros métodos que los utilizados por el autor arrojarían valores muy diferentes); finalmente, lo más discutible es el salto conceptual por el que lo relevante viene a ser la sobrestimación de P y no el hecho de pensar si el propio voto puede ser decisivo o no –mucho más fiel al significado teórico del concepto en los modelos del votante instrumental.

Como se puede observar (en la primera fila de la Tabla 3.2), si las dos variables fundamentales del modelo del votante instrumental se toman conjuntamente (y se mantiene C en su media), su efecto combinado es de 0,21 (se pasa de 0,75 si ambas valen 0 a 0,96 si ambas valen 1).

Además, se vuelve a comprobar que, de las dos, la que tiene un efecto mayor es P: su efecto es de 0,18 o de 0,11, dependiendo de si B es baja o alta, mientras que el efecto de B es de 0,10 ó 0,03, dependiendo de si P es baja o alta⁹ (véase el **apéndice D** para más detalles.).

Si, además, se tienen en cuenta los costes, que también forman parte de los modelos del votante instrumental (aunque no son su contribución original), la probabilidad de votar puede variar entre 0,67 (con costes positivos, y P y B bajos) y 0,98 (con costes nulos y P y B altos).

Además, como se puede observar, es cuando los costes son positivos que los beneficios importan más (pueden pasar de 0,67 para P y B bajos a 0,95 si son altos), mientras que, cuando los costes son nulos, la gente es más propensa a votar en todo caso, y el impacto de P y B es menor (de 0,82 a 0,98). P, B y C también son conjuntamente significativas al 0,1%.

Al mismo tiempo, los resultados recién presentados permiten extraer otra conclusión importante relacionada con las variables centrales de los modelos del votante instrumental: los efectos de P y B, si bien importantes en magnitud, no son suficientes para predecir si los ciudadanos votarán o se abstendrán atendiendo sólo a estas variables. Por lo tanto, los resultados aquí obtenidos corroboran las conclusiones de los estudios que señalan que las variables originales de los modelos del votante instrumental son marginalmente significativas, pero que es necesario atender también a variables adicionales, como las dimensiones de D, para explicar el comportamiento de voto de los ciudadanos (Aldrich 1993, 261; Blais 2000, 137-144; Blais, Young y Lapp 2000, 193; Grofman 1993, 94, 103).

- Los costes del voto: C

Resultado 5: Los costes asociados al voto también son significativos, al 1%, y con el signo negativo que cabía esperar sobre la probabilidad de votar; su capacidad

⁹ Cabría plantearse por qué B tiene un efecto mayor cuando P=0 que cuando P=1. Una posible explicación es que P=1 es suficiente para llevar a algunos electores a las urnas, con lo que el efecto *marginal* de B es menor que cuando esto no sucede.

explicativa es relativamente reducida, del orden del 4%. En este sentido, conviene recordar que *lo que importa es la existencia de cualquier coste, por pequeño que sea*, con respecto a la categoría base, que implica un coste nulo.

Tal y como se comentó al discutir acerca de la categorización de C, los modelos en los que se introdujeron las diferentes categorías de costes como variables separadas evidenciaron que todas las categorías de C (C1, C2 y C3) son claramente significativas con respecto a C0, y que, en particular, esto también era cierto para los costes bajos, C1, que resultaron significativos al 0,3%; recuérdese que la igualdad de C1, C2 y C3 también se desprendía de la falta de significatividad de los contrastes de igualdad entre ellas.

La significatividad de C está en consonancia con los resultados de otros estudios que han utilizado medidas directas de esta variable (Blais 2000, 90, 100-12; Blais y Young 1999, 50-51; Blais, Young y Lapp 2000, 189-92; Blais, Young, Fleury y Lapp 1995, 832). Como se ha señalado en el capítulo 2 (apartado 2.1.2), existe, además, abundante evidencia a través de medidas indirectas de C que refuerza los hallazgos acerca de la significatividad de esta variable (cfr. Franklin 1996, 220; Rosenstone y Hansen 1993, 128-36; Sanders 1980, 859-60; Sigelman, Roeder, Jewell y Baer 1985, 759; Wolfinger y Rosenstone 1980, 17-26).

- Variables relacionadas con beneficios no-instrumentales: *DEMO*, *DEBER* y *EXPR*

Resultado 6: Finalmente, las dos medidas o elementos fundamentales de D, *DEMO* y *DEBER*, son indudablemente significativas (ambas al 0,1%; conjuntamente, estas variables también son significativas al 0,1%), y la capacidad explicativa de ambas variables también es remarcable (de 0,10 y 0,07 puntos, respectivamente).

El signo asociado a los coeficientes de ambas variables es el que cabía esperar: los encuestados que están de acuerdo o muy de acuerdo con que el voto sostiene la democracia, y con que votar es un deber social, tienen una propensión al voto significativamente mayor que los encuestados que están en desacuerdo o muy en desacuerdo con estas afirmaciones.

Una vez más, la significatividad de estas variables está en línea con los resultados de otros estudios, que, principalmente, han estudiado las relaciones entre la aceptación de la idea de que votar constituye un deber social y la propensión a votar (Blais 2000, 100-12; Blais y Young 1999, 50-51; Blais, Young y Lapp 2000, 189-92; Blais, Young,

Fleury y Lapp 1995, 832; cfr., también, Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960, 105-10; Riker y Ordeshook 1968, 38).

Un hallazgo novedoso es que, cuando se incluyen medidas adecuadas de P, B, C y las dimensiones de D en un único modelo, tomadas conjuntamente, estas dos medidas de los beneficios no-instrumentales del voto tienen un impacto muy similar al de las variables del modelo del votante instrumental:

Tabla 3.3. Impacto combinado de las medidas de D sobre el voto. P y B mantenidas en sus medias

P ^c (VOTO=1) C	DEBER=0		DEBER=1	
	DEMO=0	DEMO=1	DEMO=0	DEMO=1
Media	0,75	0,91	0,90	0,97
0	0,82	0,94	0,93	0,98
1	0,67	0,87	0,86	0,95

Celdas: probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables.

En efecto: si ambas son bajas, la probabilidad esperada de votar es de 0,75, mientras que, si ambas son elevadas, ésta es de 0,97. Si se tiene en cuenta C, el recorrido va de 0,67 a 0,98. Ambas son conjuntamente significativas al 0,1%.

Una vez más, aunque los efectos son importantes en magnitud, no son suficientes para predecir si los ciudadanos votarán o se abstendrán atendiendo sólo a las dimensiones de D. En mi opinión, *éste es un resultado muy importante, ya que implica que, tomadas aisladamente, las dimensiones de D también tienen un impacto marginal, pero no determinante, sobre la propensión a votar.*

Aunque una conclusión similar se podría haber extraído incluso de los datos, tan comentados, de Riker y Ordeshook (1968, 38), paradójicamente, esta implicación parece haber pasado desapercibida hasta el momento (en sus datos, que no tienen en cuenta DEMO ni C, la probabilidad de votar oscila entre un 0,51 y un 0,87 según el nivel de DEBER).

Antes de concluir, conviene apuntar que también se han contrastado modelos en los que se ha incluido una tercera dimensión relacionada con D, esto es, en los que se ha incluido una medida del posible valor expresivo del voto (EXPR).

Sin embargo, los resultados de modelos de este tipo, disponibles en el **apéndice D** del capítulo, han mostrado que esta variable no es significativa –y, de hecho, su capacidad explicativa es coherentemente muy baja, tan sólo de un punto porcentual.

Resultado 6b: Parece, pues, que *los argumentos en el sentido de que los ciudadanos votan “debido al valor expresivo que conceden al acto de votar como tal” no reciben soporte empírico.*¹⁰ En cierto modo, la ausencia de soporte empírico para estos argumentos puede recibirse como una “buena noticia”, ya que este tipo de argumentos adolecía de un elevado riesgo de tautología, con lo que se corría el riesgo de afirmar que “la gente vota porque le gusta votar”.

Por lo que respecta al resto de variables, la pequeña modificación en la forma funcional del modelo que supone incluir EXPR no genera cambios apreciables ni en los signos y niveles de significatividad de los coeficientes del resto de variables, ni en la capacidad explicativa de las mismas.

3.4. Combinaciones de variables, capacidad explicativa y utilidad de cada teoría

Conviene recordar que, para las simulaciones de la capacidad explicativa de cada variable llevadas a cabo en el apartado anterior, se ha mantenido el resto de variables en sus medias, y que los valores medios de estas variables se corresponden con una probabilidad de voto elevada –ya que un 91% de los encuestados declara haber votado.

Por lo tanto, los valores medios del resto de variables utilizados para la estimación de la probabilidad de voto corresponden a una elevada valoración del impacto del propio voto sobre los resultados electorales, P (0,91 sobre 1); un elevado diferencial partidista, B (0,84); unos costes de nivel medio (0,54); un elevado sentimiento de que el voto contribuye a sostener la democracia (del 0,94); y un sentimiento también dominante de que votar es un deber social (de 0,73).

Por consiguiente, no es de extrañar que las probabilidades predichas se muevan en un rango relativamente elevado si sólo se atiende a la variación de una o dos variables,

¹⁰ La evidencia empírica relacionada con el valor expresivo del voto no se ha centrado en determinar el posible impacto de EXPR sobre la propensión a votar, sino en experimentos que contraponen medidas de “instrumentalismo” y medidas de comportamiento expresivo (véanse, por ejemplo, Carter y Guerette 1992; Kan y Yang 2001). En otros casos (Copeland y Laband 2002) la pregunta utilizada para medir EXPR no mide el valor expresivo del voto, sino otros actos “expresivos”, y los análisis –además de otros problemas –plantean serias dudas de sesgo en la selección de EXPR, además de adolecer de una pobre especificación de los mecanismos causales entre EXPR y la propensión de votar, y de posible tautología.

manteniendo al resto en los valores medios arriba descritos –ya que estos valores medios están asociados a una elevada probabilidad de votar.

A continuación, a fin de no estar sujetos a esta limitación, se estudiará el efecto de diferentes variables y combinaciones de variables de los dos modelos aquí analizados – el modelo del votante instrumental, y el modelo del voto como acto de consumo – atendiendo a los niveles de las variables del otro modelo.

3.4.1. Capacidad explicativa del modelo del votante instrumental: casos posibles

La manera más sencilla de delimitar los casos contextuales posibles en los que pueden operar las variables del modelo del votante instrumental, atendiendo a los valores de las variables relacionadas con las teorías que entienden el voto como un acto de consumo, es la siguiente:

1. Caso extremo 1: D elevado en sus dos dimensiones fundamentales: DEMO y DEBER (un 69,4% de los casos, correspondiente a 1.416 observaciones);
2. Caso extremo 2: D reducido en sus dos dimensiones fundamentales: DEMO y DEBER (un 3,6% de los casos, correspondiente a 74 observaciones);
3. Casos “mixtos”: una dimensión relevante de D elevada, y la otra, reducida (un 27% de los casos, conformado por 50 observaciones en que DEMO=0 y DEBER=1, o sea, un 2,5%, y por 501 observaciones, o un 24,6%, del caso inverso).

En la tabla que sigue, se presentan los datos sobre los efectos de las variables principales del modelo del votante instrumental (P y B) sobre la probabilidad esperada de votar, según los valores asumidos por DEMO y DEBER (véase el **apéndice D** para más detalles).

Tabla 3.4. Impacto sobre la probabilidad predicha de votar
Efecto combinado de las variables del modelo del votante instrumental
Varios casos, según la magnitud de los beneficios no-instrumentales

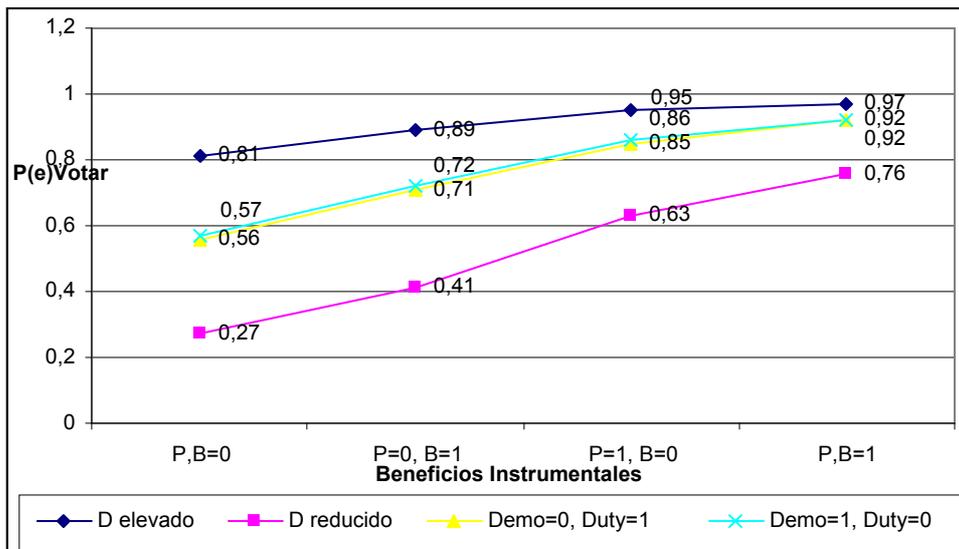
P°(VOTO=1) C	P=0		P=1	
	B=0	B=1	B=0	B=1
Caso extremo 1: D elevado	0,81	0,89	0,95	0,97
Caso extremo 2: D reducido	0,27	0,41	0,63	0,76
Casos mixto 1: DEMO=bajo, DEBER=elevado	0,56	0,71	0,85	0,92
Casos mixto 2: DEMO=elevado, DEBER=bajo	0,57	0,72	0,86	0,92

Celdas: probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables, manteniendo el resto de variables en sus medias.

Como se puede apreciar, los niveles de las dimensiones de D inciden considerablemente sobre la magnitud del impacto de los beneficios instrumentales sobre la probabilidad esperada de votar. La dependencia de la magnitud de los efectos de los beneficios instrumentales con respecto a los niveles de D es similar a la que Barry (1970, 18) y Blais y Young (1999, 40) detectan en los datos que presentan Riker y Ordeshook (1968, 38) en su tercera tabla; esta interrelación es coherente, además, con la que encuentra Blais para sus datos (Blais 2000, 101-03).

En el caso que nos ocupa, esta influencia de los niveles de D sobre la magnitud de los efectos de P y B sobre la probabilidad de votar se puede apreciar con mayor claridad gracias al siguiente gráfico:

Gráfico 3.1. Impacto sobre la probabilidad predicha de voto
Efecto de los beneficios instrumentales, para varios niveles de D:



Otra de las conclusiones que se siguen del gráfico anterior es que la probabilidad esperada de votar crece con los beneficios instrumentales para los cuatro casos anteriores. En efecto, en todos los casos, $P^e(\text{Votar})$ asume el valor mínimo cuando $P, B=0$, el máximo, cuando $P, B=1$, y valores intermedios cuando una de las dos vale 0 y la otra, 1. Estos resultados están en línea con los que ofrecen Riker y Ordeshook (1968, 37-38) para sus datos, tal y como subrayan también Barry (1970, 17-18) y Ferejohn y Fiorina (1974, 525).

Además, como se puede observar, $P^e(\text{Votar})$ es siempre menor cuando $P=0, B=1$ que cuando $P=1, B=0$, hecho que indica que, en todos los escenarios, el efecto de P sobre la probabilidad predicha de votar es mayor que el efecto de B . Merece la pena destacar que los resultados de Riker y Ordeshook (1968, 37-38) sugieren que P tiene un efecto menor que B sobre la probabilidad de votar (cfr., también, Barry 1970, 17-18; Ferejohn y Fiorina 1974, 525). Esta diferencia podría deberse, entre otras cosas, a que Riker y Ordeshook (1968) utilizan como medida de P la competitividad de las elecciones, que constituye una medida algo burda del concepto downsiano de P .

En los párrafos que siguen, se comentará cada uno de estos casos con un poco más de detalle:

- Caso extremo 1: D elevado en sus dos dimensiones fundamentales: DEMO y DEBER:

Resultado 7: La tabla anterior muestra que, *cuando D es elevado* (el caso más habitual, correspondiente a un 69,4% de la muestra), *parece que las motivaciones “de consumo” son suficientes para llevar a la mayor parte de los encuestados a las urnas.*

Esto es cierto para cualquier combinación de P, B y C , y, en particular, lo es incluso en ausencia de motivaciones instrumentales y ante costes no-nulos de votar. Para esta combinación ($P=0, B=0, C=1$), la probabilidad predicha de votar es del 74%. Merece la pena señalar que, al igual que se vio un poco más arriba, cuando el impacto de P y B es considerado por separado, el impacto de P es mayor que el de B .

Este resultado es coherente con la idea teórica de que $D > C$ es suficiente para llevar a las urnas a los electores, independientemente de P y B (Coleman 1990, 289; Green y Shapiro 1994, 51; Jankowski 2002, 59; 2007, 6).

De hecho, cuando D es elevado, dado que C tiende a ser reducido en el caso del voto (Barry 1970, 23; Blais 2000, 83-86; Niemi 1976, 115-18; Verba, Schlozman y Brady

1995, 105), cabe esperar que $D > C$ y, consecuentemente, que los electores voten, incluso si tanto P como B son despreciables.

Nótese que esta predicción se sigue directamente de la aplicación de la regla de decisión [1.7], “Votar si (y sólo si) $R = P * B - C + D > 0$ ” o, incluso, de la versión que permite atender también a la falta de comprensión del carácter multiplicativo de P y B, [1.9], “Votar si (y sólo si) $R = P_s * B + P_s + B - C + D > 0$ ”.

Resultado 7b: *Las variables postuladas por los modelos del votante instrumental, a pesar de no tener un efecto crucial en la determinación de la conducta de los encuestados, tienen un efecto marginal.* En efecto: si sólo se tienen en cuenta P y B, su impacto conjunto es de un 16% (de 0,81 a 0,97, manteniendo a C en su media, 0,51). Si, además, se tienen en cuenta los costes, que también forman parte de los modelos del votante instrumental, aunque no constituyen su aportación más original, el impacto combinado de las tres variables alcanza el 24%, de 0,74 a 0,98.

- Caso extremo 2: D reducido en sus dos dimensiones fundamentales: DEMO y DEBER:

Resultado 8: Si se atiende al caso diametralmente opuesto, es decir, aquél en el que D es reducido en todas sus dimensiones (DEMO=0, DEBER=0), el panorama cambia considerablemente. En efecto, *en ausencia de motivaciones no-instrumentales, el impacto de las variables del modelo del votante instrumental es tan elevado que la probabilidad esperada de votar pasa de 0,27 (para P y B bajos) a 0,76 (para P y B elevados); si se tienen en cuenta los costes, el recorrido es aún mayor (de 0,23 a 0,85).*

De hecho, como se muestra en el **apéndice D**, el cambio en P es suficiente por sí solo para predecir el voto o la abstención. En efecto: en todos los casos en que $P=0$, la probabilidad esperada de votar es inferior a 0,5, con lo que se predeciría la abstención, mientras que, en todos los casos en que $P=1$, la probabilidad esperada de votar es superior a 0,5, con lo que se predeciría el voto (la única excepción es que, cuando $C=0$ y $B=1$, la probabilidad esperada de votar si $P=0$ es 0,56, con lo que se predeciría, aunque por un margen muy estrecho, el voto).

Conviene tener en cuenta que esta situación ocurre en un 3,6% de los casos, que *corresponderían al marco estándar del modelo del votante instrumental más ortodoxo, en el que el ciudadano toma sus decisiones acerca de si votar o no de acuerdo, exclusivamente, con los beneficios instrumentales y los costes asociados al voto.*

El hecho de que esta situación –y, por lo tanto, el ámbito en que P es determinante – sea tan infrecuente –un 3,6% –parece concordar con otros resultados para los que P era determinante en un 3-4% o en un 7% de los casos (Blais 2000, 70-71), y en los que la principal variable que explicaba el carácter no-determinante de P es, precisamente, un sentimiento de deber social.¹¹

- Casos “mixtos”: una dimensión relevante de D elevada, y la otra, reducida:

Si se presta atención a los casos “mixtos”, en los que los encuestados manifiestan un nivel elevado en una de las dos dimensiones relevantes de D, pero no en la otra (esto es, aquéllos en los que DEMO=1 y DEBER=0, o viceversa), se puede observar que, tal y como cabía esperar, la influencia de las variables del modelo del votante instrumental es mayor que cuando ambas tienen un nivel elevado, pero es menor que cuando ambas tienen un nivel reducido.

Sin embargo, incluso así, la probabilidad esperada de votar es, con una única excepción, superior a 0,5 para todas las combinaciones posibles de valores de las variables del modelo del votante instrumental.

Resultado 9: Este resultado es muy importante, ya que sugiere que *basta con la existencia de una motivación no-instrumental para que las variables del modelo del votante instrumental, a pesar de ser relevantes en el margen, no sean determinantes para la conducta de los encuestados*. Este es un resultado novedoso, ya que ningún estudio precedente se ha dedicado a analizar esta cuestión.

Finalmente, conviene apuntar que el hallazgo de que la capacidad explicativa de las variables del modelo instrumental depende de los niveles de D está en línea con lo que defienden Riker y Ordeshook (1968).

¹¹ Aunque la pregunta para desentrañar si P tenía un carácter determinante en el comportamiento electoral en los estudios citados por Blais es, en mi opinión, cuestionable: “Si estuviera completamente seguro de que no hubiera absolutamente ninguna posibilidad de que su voto decidiera el resultado del referendun, ¿votaría usted?”. Esta medida es muy cuestionable como medida de P, porque lo que mide es si, cuando P=0, el encuestado votaría; es decir, puede estar midiendo si los beneficios no-instrumentales asociados al voto, tales como DEBER, llevarían a los electores a las urnas incluso cuando P=0; de hecho, hay autores que han utilizado esta pregunta como una medida de DEBER.

3.4.2. Capacidad explicativa de las teorías del voto como acto de consumo: casos posibles

En este apartado, se ha seguido el mismo procedimiento que en el anterior, pero, en este caso, para observar con detalle el efecto de DEMO y DEBER para los diferentes valores de P y B:

Tabla 3.5. Impacto sobre la probabilidad predicha de votar
Efecto combinado de las variables de las dimensiones de D
Varios casos, según la magnitud de los beneficios instrumentales

P ^c (VOTO) C	DEMO=0		DEMO=1	
	DEBER=0	DEBER=1	DEBER=0	DEBER=1
Caso extremo 1: P,B elevados	0,79	0,92	0,93	0,97
Caso extremo 2: P,B reducidos	0,25	0,49	0,52	0,76
Casos mixto 1: P=0, B=elevado	0,45	0,67	0,72	0,87
Casos mixto 2: P=1, B=reducido	0,65	0,82	0,85	0,94

Celdas: probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables, manteniendo el resto de variables en sus medias.

- Caso extremo 1: Elevados beneficios instrumentales: P=1 y B elevado (un 77,8%)

Resultado 10: La tabla anterior sugiere que, en los casos en los que los beneficios instrumentales son elevados ($P=1$, $B=1$), parece que éstos son suficientes para llevar a la mayor parte de los encuestados a las urnas. Esto es cierto para cualquier combinación de DEMO, DEBER y C, incluso en ausencia de motivaciones no-instrumentales ($DEMO=0$, $DEBER=0$) y ante costes no-nulos de votar ($C=1$), para la que la probabilidad predicha de votar es del 73%.

Este resultado es acorde con la idea teórica de que $P*B>C$ es suficiente para llevar a las urnas a los electores, independientemente de D (aunque, hasta ahora, se ha contrastado el efecto de P y B por separado y, en un sentido estricto, el enunciado teórico se refiere a $P*B$). De hecho, cuando $P*B$ es elevado, dado que, como se ha comentado más arriba, C tiende a ser reducido en el caso del voto (Barry 1970, 23; Blais 2000, 83-86; Niemi 1976, 115-18; Verba, Schlozman y Brady 1995, 105), cabe esperar que $P*B>C$ y, por lo tanto, que los ciudadanos voten, incluso si todas las medidas de D son despreciables. Nótese, una vez más, que esta predicción se sigue

directamente de la aplicación de la regla de decisión [1.7], “Votar si (y sólo si) $R = P*B - C + D > 0$ ”.

Resultado 10b: *En este contexto, pues, las variables postuladas por las teorías que entienden el voto como un acto de consumo no son determinantes, aunque, como se puede observar, sí tienen un efecto marginal no-despreciable.*

Lo más relevante de este caso no es el resultado en sí, sino el hecho de que, como se ha visto unos párrafos más arriba, éste constituye, con diferencia, el caso más habitual (corresponde a un 77,8% de las observaciones).

Por lo tanto, *los datos del presente estudio contradicen la afirmación, aceptada por muchos autores, de que es necesario acudir a medidas de beneficios no-instrumentales del voto para explicar la participación de un porcentaje no-despreciable de ciudadanos.* Como se ha visto más arriba (Resultado 7), el recurso a D es *suficiente* para explicar por qué una fracción muy elevada de la ciudadanía vota, pero los datos de la tabla precedente ponen de manifiesto que es igualmente cierto que el recurso a D *no es necesario* para dar cuenta del voto –ya que, al menos, en un porcentaje muy elevado de casos, los beneficios instrumentales también son suficientes para llevar a los electores a votar.

- Caso extremo 2: Beneficios instrumentales nulos o despreciables: $P=0$ y $B=0$ (un 3,4%)

Resultado 11: *En cambio, si se atiende al caso diametralmente opuesto, donde los beneficios instrumentales son nulos o despreciables, el impacto de las dimensiones de D es determinante, y tan elevado que la probabilidad esperada de votar pasa de 0,25 (para DEMO y DEBER bajos) a 0,76 (cuando éstas son elevadas).* Como se acaba de ver, éste es el caso menos habitual (reúne apenas un 3,4% de las observaciones).

- Casos “mixtos”: $P=1$ y B reducido, o $P=0$ y B elevado (18,9% de las observaciones).¹²

Finalmente, en los casos mixtos, aunque el impacto de DEMO y DEBER es mayor que en el primer caso extremo, en todos los casos, con una única excepción, la probabilidad esperada de votar es mayor que 0,5 para cualquier combinación de

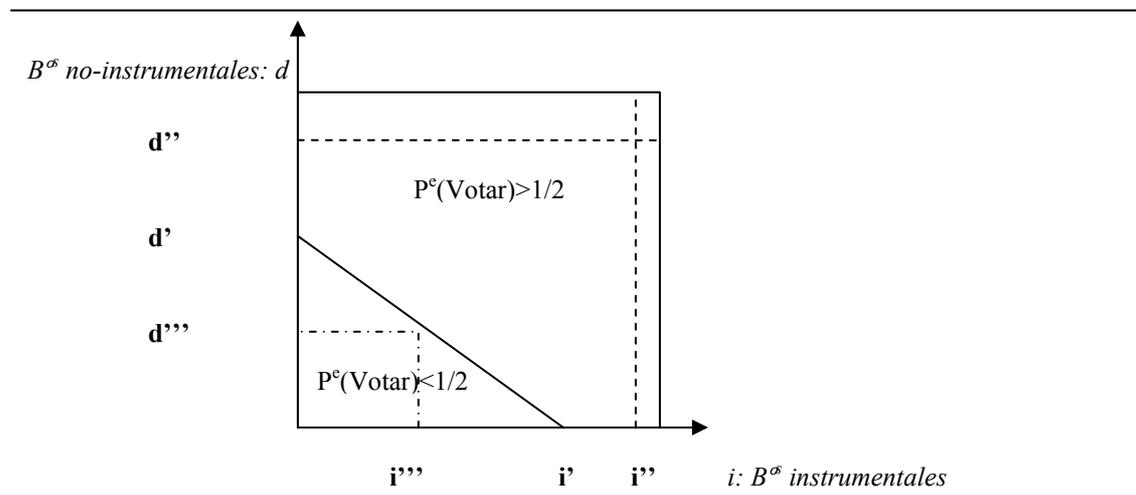
¹² 1.399 observaciones del caso 1; 61, del caso 2; 235, de $P=1$ y B reducido, o sea, un 13,1%; y 104, de $P=0$ y B elevado, un 5,8%. En el **apéndice D** (sección D.5), se presentan tablas con más detalle para todos los casos .

variables, con lo que DEMO y DEBER tampoco son determinantes para pasar de la abstención al voto, o viceversa.

3.4.3. Carácter suficiente y necesario de las variables del modelo del votante instrumental y de las teorías del voto como acto de consumo

El conjunto de resultados presentados en esta sección permite construir el siguiente gráfico:

Gráfico 3.2. Impacto sobre la probabilidad predicha de voto
Rango en que las variables de cada teoría pueden ser determinantes



Este gráfico permite ilustrar las siguientes consideraciones:

A) Nivel de beneficios instrumentales, e impacto de D:

($i=i''>i'$): Por encima de un cierto dintel i' de beneficios instrumentales, la probabilidad esperada de votar, $P^e(\text{Votar})$, será siempre superior a $1/2$, con lo que, independientemente del nivel de beneficios no-instrumentales (del valor de los diferentes elementos de D), la mejor predicción es que los encuestados votarán.

En efecto: en i'' , $P^e(\text{Votar})>1/2$ para todo d . La predicción de que los ciudadanos votarán es válida independientemente de D, para cualquier valor de D: las motivaciones no-instrumentales no tienen un impacto determinante sobre la probabilidad de votar, aunque tengan un efecto significativo sobre la misma, tal y como se ha mostrado en la discusión precedente.

($i=i'' < i'$). En cambio, cuando los beneficios instrumentales caen por debajo de i' , la probabilidad esperada de votar puede caer tanto por debajo como por encima de $\frac{1}{2}$, y, según el caso, dará lugar a la predicción de voto o de abstención.

En i'' , $P^e(\text{Votar}) < \frac{1}{2}$ si, y sólo si, $d < d''$, mientras que $P^e(\text{Votar}) > \frac{1}{2}$ en caso contrario (esto último ya se deducía, en realidad, de la cláusula “y sólo si”). El valor de D será determinante para predecir si los ciudadanos votarán o se abstendrán.

B) Nivel de D , e impacto de los beneficios instrumentales (P y B):

($d=d'' > d'$): De manera similar, si los beneficios no-instrumentales superan un dintel d' , $P(\text{votar}) > \frac{1}{2}$ para cualquier i , y se predecirá el voto, independientemente del nivel de beneficios instrumentales, esto es, para cualquier valor de P y B , que no son, por lo tanto, determinantes.

($d=d'' < d'$): En cambio, por debajo de d' , $P^e(\text{Votar}) < \frac{1}{2} \leftrightarrow i < i''$. El nivel de los beneficios instrumentales, i (que depende de P y B) será determinante para predecir si los ciudadanos votarán o se abstendrán.

Así, pues, si bien tanto las variables del modelo del votante instrumental como las variables relacionadas con las teorías del voto como acto de consumo son significativas, sólo en determinadas circunstancias será cualquiera de éstas determinante para predecir cambios en la decisión de votar o abstenerse.

Por una parte, existe un lindar de beneficios no-instrumentales a partir del cual las variables del modelo del votante instrumental dejan de ser determinantes. Superado este umbral, las medidas de D son suficientes para predecir la decisión de voto, y las variables del modelo del votante instrumental dejan de tener un impacto determinante.

Ello no significa que no cabe imaginar que los ciudadanos que superen este lindar no voten. Los resultados se refieren a probabilidades, no a implicaciones necesarias. Así, por ejemplo, cabe imaginar que algunos ciudadanos con alguna dimensión de D elevada podrían abstenerse, por ejemplo, si, para ellos, C es suficientemente elevado como para contrapesar los beneficios del voto. Sin embargo, lo crucial aquí es que, en principio, ésa no sería la predicción más probable. Recuérdese que, si $DEBER$ o $DEMO$ son elevados, la probabilidad de votar será mayor que 0,56 para todas las combinaciones posibles del resto de variables, con lo que siempre se predecirá que los electores votan.

Los resultados anteriores sugieren, además, que, en el caso estudiado, este umbral resulta superado cuando los niveles de cualquiera de las dos medidas fundamentales de D (DEMO o DEBER) son elevados, esto es, cuando los encuestados están de acuerdo con la idea de que votar es un deber social o contribuye a sostener la democracia. Además, la gran mayoría de los encuestados cae en esta categoría, hecho que parece concordar con los resultados de los pocos trabajos que han estudiado la cuestión.

Por otra parte, también parece existir un umbral de beneficios instrumentales, a partir del cual éstos son suficientes para predecir la decisión de voto –y el valor asumido por las medidas de D ya no reviste un carácter determinante, o necesario. Los resultados anteriores indican que este lindar resulta superado siempre que los encuestados consideren que su voto afecta o que los beneficios instrumentales son elevados, lo cual también sucede en la mayoría de los casos.

Tomados en conjunto, estos resultados invitan a pensar que la mayoría de los encuestados tiene a su disposición varias motivaciones alternativas que son suficientes para llevarles a las urnas; por una parte, motivaciones relacionadas con cálculos instrumentales, y, por otro, motivaciones no-instrumentales, relacionadas con las ideas de que votar es un deber social y/o contribuye a sostener la democracia.

La decisión es, por lo tanto, “sencilla” para una gran parte de los encuestados, especialmente, cuando varias de estas motivaciones se dan simultáneamente, y los costes asociados al voto son ínfimos o nulos. Sin embargo, este mismo hecho plantea problemas para estudiar dicha decisión, ya que, si bien todas las variables estudiadas afectan a la probabilidad de votar, en muchos casos, el efecto individual de cualquiera de las variables no suele ser suficientemente intenso como para dar lugar a predicciones diferentes acerca de la conducta de los ciudadanos.

3.5. Contrastes adicionales: interacciones y carácter multiplicativo de P y B

El modelo tradicional del votante instrumental postula que es el producto de $P*B$, y no los valores de estas variables por separado, el que debería afectar a las decisiones de los ciudadanos acerca de si votar o no.

El procedimiento aparentemente más evidente para contrastar la naturaleza multiplicativa de P y B inherente al modelo del votante instrumental consiste en la

adición de un término interactivo, $P*B$, creado a partir de las variables originales P y B . El modelo resultante se presenta en la siguiente sección.

Por otra parte, dado que la adición de un término interactivo $P*B$ conlleva –como se verá en breve –importantes problemas de multicolinealidad, en la sección 3.5.2., se ha optado por contrastar un modelo análogo al anterior en el que, sin embargo, la variable PB está medida por una pregunta que se puede interpretar como una medida directa de este concepto, es decir, como una medida directa de los beneficios instrumentales del voto.

3.5.1. Inclusión de un término de interacción $P*B$

Con el objeto de determinar si los efectos de P y B son (exclusivamente) multiplicativos, en esta sección, se muestran los resultados del contraste de un modelo al que se añade el término interactivo $P*B$:

$$VOTO_i = f(p_i, B_i, p_i*B_i, C_i, D_i) = f(p_i, B_i, p_i*B_i, C_i, DEMO_i, DEBER_i) \quad [3.2]$$

Antes de contrastar el modelo, se comprobó cuál era el grado de correlación entre la variable de interacción construida, PB , y las dos variables originales (dicotómicas) a partir de las cuales aquella fue construida (P y B).

Los resultados confirmaron la sospecha de que un modelo que incluyera todas estas variables podría verse afectado por graves problemas de multicolinealidad:

*Tabla 3.6. Matriz de correlaciones entre la interacción $P*B$ y las variables originales que lo generan*

Correlaciones entre P , B y su interacción	$P \rightarrow 0$	B	PB
P	1,00		
B	0,18	1,00	
PB	0,60	0,83	1,00

El elevado nivel de correlación entre el diferencial partidista y la variable de interacción (y, en menor medida, entre ésta y P) puede tender a oscurecer los efectos individuales de estas variables sobre el voto.

Cuando variables con una correlación tan elevada son introducidas simultáneamente en un modelo, es habitual que, a pesar de que sean conjuntamente significativas –y de que sean significativas en modelos en que sólo se incluye a una de ellas –ninguna sea individualmente significativa en el modelo en el que figuran todas a la vez (Peña 1987, 382-86).

En la tabla siguiente, se muestran los resultados de contrastar el modelo completo que incluye tanto P y B por separado, como la variable de interacción.

Tabla 3.7. Modelo que añade el término de interacción P*B
Comparación con el modelo sin la interacción.

Y=VOTO Variables	Modelo con interacción		Modelo sin interacción	
	β	Se	β	Se
<i>Beneficios Instrumentales</i>				
P (elevada)	1,00**	(0,38)	1,53***	(0,24)
B (elevados)	0,07	(0,40)	0,65**	(0,23)
PB (ambos elevados)	0,84+	(0,48)		
<i>Costes de votar</i>				
C (positivos, no-nulos)	-0,83***	(0,23)	-0,80**	(0,23)
<i>Beneficios No Instrumentales</i>				
DEMO (elevados)	1,24***	(0,28)	1,20***	(0,29)
DEBER (elevados)	1,09***	(0,21)	1,08***	(0,21)
constante	-0,09	(0,40)	-0,40	(0,36)
Pseudos-R2 (ajustada)	0,20 (0,19)		0,20 (0,19)	
N (casos válidos)	1736		1736	

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. ***: Variables estadísticamente significativas al 0,1%, ** al 1%, * al 5%, +: al 5% con contraste de 1 cola. Modelos conjuntamente significativos al 0,1%.

De manera poco sorprendente, dado el elevado nivel de correlación entre el término de interacción y el diferencial partidista, aunque ambas son conjuntamente significativas¹³ y B es claramente significativa si se excluye PB del modelo, B no es significativa si PB se incluye en un mismo modelo, y PB lo es sólo al 5% en un contraste de una cola.

También se ha contrastado un modelo que no incluye B y, como cabía esperar, PB es significativa (con un contraste de una sola cola, que es el que, desde un punto de vista teórico, tendría más sentido), pero este modelo no se presenta aquí ya que la

¹³ Contraste de Wald claramente significativo, al 0,3%, con lo que debe rechazarse la hipótesis nula de que los coeficientes asociados a ambas variables sean nulos. Todas las variables del modelo instrumental son conjuntamente significativas, tanto si se incluyen los costes, como si no (contrastados de Wald significativos al 0,1%). Las dos variables fundamentales de D, DEMO y DEBER, también son conjuntamente significativas al 0,1%.

estipulación de modelos con términos interactivos requiere la introducción de todos los términos constitutivos de la interacción (Brambor, Clark y Golder 2006, 66-70; véase el apartado D.4.3.1 del **apéndice D** para detalles acerca de la cuestión).¹⁴

De hecho, en el **apéndice D** (apartado D.4.3.2), se presentan también los resultados de un modelo que sólo incluye el término multiplicativo P*B, sin atender a posibles efectos de los términos aditivos P y B. En este caso, el término P*B es significativo al 0,1% ($\beta=1,38$) y tanto C como las dos medidas de D, DEMO y DEBER, son también significativas al 0,1% y tienen asociados coeficientes de una magnitud muy similar a los que presentan en la tabla recién mostrada.

La comparación entre los dos modelos evidencia que los indicadores de la bondad del ajuste (Pseudo-R², Pseudo-R² ajustada, porcentaje de casos predichos correctamente) son muy similares. Sin embargo, la comparación de los BIC y BIC' sugiere que es preferible el modelo anidado, sin el término de interacción, al modelo completo.

Este último resultado es coherente con el que se obtiene al llevar a cabo un contraste de verosimilitud de ratios (lrtest), el cual no resulta ser significativo (Prob > chi² = 0,08), con lo que no se puede rechazar la hipótesis de que el coeficiente asociado a la variable adicional, PB, sea nulo.

Por lo tanto, estos contrastes han servido para corroborar, una vez más, la influencia de P, de los costes asociados al voto, y de las dos medidas de D, pero, debido a problemas de multicolinealidad, no nos permiten saber con el mismo grado de certidumbre si hay efectos interactivos de P y B, si hay efectos individuales de B, o si ambos efectos tienen lugar –aunque sabemos que, al menos, una de las tres cosas ha de ser cierta. Veamos las implicaciones de las tres posibilidades:

Posibilidad 1: tanto PB como B tienen efectos sobre el voto. En este caso, los electores sobrestiman P (información incompleta) y no perciben perfectamente el carácter multiplicativo de P y B (racionalidad limitada), pero su falta de percepción de la relación entre P y B no es completa, ya que el término PB es significativo.

Posibilidad 2: PB tiene efectos sobre el voto, pero B no. Ahora bien, dado que sabemos, también, que P tiene efectos sobre el voto, ésta sería una configuración de

¹⁴ Si el objetivo de la estadística es poner a prueba un modelo concreto, como el modelo downsiano original $P*B-C > 0$, entonces resulta legítimo contrastar un modelo sin P ni B (y dados los resultados obtenidos, el modelo no podría ser rechazado). En el caso que nos ocupa, no se pretende poner a prueba las hipótesis de Downs sin atender a otras posibles explicaciones alternativas –algunas de las cuales requieren la introducción de P y B por separado, debido a su defensa de la racionalidad imperfecta de los ciudadanos –y, por lo tanto, se debe contrastar el modelo completo.

resultados difícil de explicar, ya que P sólo puede tener efectos sobre el voto si los electores no perciben, al menos, perfectamente, el carácter multiplicativo de P y B, pero, en ese caso, B también debería tener efectos independientes sobre el voto.

Posibilidad 3: B tiene efectos sobre el voto, pero PB no los tiene. Esta posibilidad no entraña problemas teóricos. No obstante, el hecho de que, incluso al incluir las tres variables simultáneamente en un mismo modelo, PB sea significativa al 5% en contrastes de una cola sugiere que esta posibilidad es menos plausible, y que, probablemente, PB tenga efectos sobre el voto.

Por lo tanto, si se examinan atentamente las tres posibilidades potencialmente consistentes con los resultados de la tabla precedente, mi impresión es que estos resultados proporcionan evidencia débil favorable a la idea de que P, B y PB tienen, todas ellas, un impacto sobre la propensión a votar.

Dadas las dificultades para proseguir por esta vía, en la siguiente sección, se vuelve a contrastar la hipótesis de que los efectos de P y B son multiplicativos, pero, esta vez, se utilizará una medida directa de PB (esta medida no plantea problemas de multicolinealidad, ya que su correlación con B y P, aunque positiva, es considerablemente reducida: 0,20 y 0,11, respectivamente).

3.5.2. Modelo con una medida directa de PB

La medida directa de PB utilizada corresponde a una pregunta del cuestionario acerca de cuánto importa a qué partido se vota (“Alguna gente cree que sea lo que sea lo que uno vota, no hace diferencia a lo que sucede. Otros dicen que lo que uno vota hace diferencia a lo que sucede. En esta tarjeta, ‘1’ significa que lo que uno vote no hace diferencia, y ‘5’ significa que lo que uno vote hace una diferencia. ¿Qué número le aplica a usted?”).

En mi opinión, esta variable puede interpretarse como una medida –aunque, probablemente, imperfecta –de la interacción entre P y B, ya que, por una parte, distingue entre lo que sucedería para distintas alternativas de voto (para “lo que uno vota”), lo que remite al diferencial partidista, B, pero, por otra parte, enlaza lo anterior con los cambios que pueden seguirse o no del hecho de que uno voto por las alternativas anteriores (el tema del impacto del voto: “[no] hace diferencia a lo que sucede”), lo cual remite a P.

Esto es, la pregunta tiene simultáneamente en cuenta la diferencia entre partidos y el voto, y los pone en relación. Por otra parte, creo que sería incorrecto interpretar que esta variable estuviera relacionada con beneficios no-instrumentales, como, por ejemplo, DEBER, ya que la importancia de votar está asociada, en la pregunta, al voto por un partido. Así, la pregunta no es acerca de “cuánto importa que se vote”, que sí podría estar midiendo conceptos como DEBER, sino “cuanto importa *a qué partido se vota*”.

Esta variable (PBdir) tenía, inicialmente, 5 categorías, ordenadas de menor a mayor. Como ya se ha visto con anterioridad, las variables ordinales no deben introducirse directamente en los análisis como una única variable, ya que nada garantiza que el paso de una categoría a otra tenga el mismo efecto que el paso de ésta a la siguiente.

Para determinar cuál era la categorización más adecuada de esta nueva variable, se contrastó un modelo como el que se ha presentado con detalle más arriba, esto es, como el modelo “base”, al que se añadieron todas las categorías de PBdir como variables separadas (en el **apéndice D**, se presentan los análisis con todos los detalles referentes a esta cuestión).

Los resultados de este modelo y de una batería de contrastes de Wald dejaron claro que la mejor manera de introducir esta variable era como una dicotómica, PBdir, que vale 1 cuando los beneficios instrumentales son muy elevados (PBdir=4), y 0 en caso contrario.

Así, se contrastó un modelo análogo al modelo base al que se añadió la medida directa de los beneficios instrumentales, PBdir:

$$\text{VOTO} = f(\text{P}, \text{B}, \text{PBdir}, \text{C}, \text{DEMO}, \text{DEBER}) \quad [3.3]$$

Los resultados del contraste de este modelo son los siguientes:

Tabla 3.8. Modelo que añade la medida directa de los beneficios instrumentales

Y=VOTO	β	Se	Impacto
<i>Beneficios Instrumentales</i>			
P (elevada)	1,48 ***	(0,24)	0,11
B (elevados)	0,54 *	(0,23)	0,03
PBdir (medida directa de PB; muy elevada)	0,78 **	(0,29)	0,03
<i>Costes de votar</i>			
C (positivos, no-nulos)	-0,76 **	(0,23)	-0,03
<i>Beneficios No Instrumentales</i>			
DEMO (elevados)	1,14 ***	(0,28)	0,08
DEBER (elevados)	1,05 ***	(0,21)	0,06
constante	-0,41	(0,36)	

$N=1733$. Pseudo-R2: 0,207. Pseudo-R2 aj.: 0,192. Modelo conjuntamente significativo al 0,1%.

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. ***: Variables estadísticamente significativas al 0,1%, ** al 1%, * al 5%. Impacto: cambio en la probabilidad esperada de votar cuando una variable pasa del mínimo al máximo y el resto se mantienen en sus medias.

Resultado 12: El modelo sugiere que, en línea con la interpretación de los resultados del contraste precedente, P y B tienen un efecto multiplicativo, tal y como se desprende de los modelos del votante instrumental (evidenciado por la medida directa de esta variable, PBdir). En este sentido, los resultados contravienen los hallazgos de Blais, Young y Lapp (2000, 73-77), quienes ensayan un contraste sistemático del modelo del votante instrumental y concluyen que los electores no comprenden el carácter multiplicativo de P y B, así como los de Blais, Young, Fleury y Lapp (1995, 833).

Sin embargo, los efectos de P y B no se agotan aquí, ya que ambas variables tienen, también, efectos individuales sobre la propensión al voto; en este sentido, por tanto, los resultados estarían en la línea del estudio citado de Blais, Young y Lapp, y sólo parcialmente con el de Blais, Young, Fleury y Lapp, quienes no encuentran efectos significativos en relación con P.

Los resultados de este modelo son muy parecidos a los de los modelos que no incluyen la medida directa de los beneficios instrumentales, tanto en lo que respecta al signo, tamaño y significatividad de los coeficientes, como en lo que atañe al impacto de las variables sobre la esperanza de voto. La contribución de este modelo, por lo tanto, consiste en aportar un cierto respaldo a la existencia de un efecto multiplicativo, directo, de P y B.

Este modelo se ha comparado con el modelo “base”, que no incorpora el término PBdir. El contraste de cociente de verosimilitudes (lrtest) dio claramente significativo, hecho que indica que no se debería asumir que el coeficiente asociado a PBdir es nulo,

con lo que debería preferirse este último modelo al modelo base. Además, este último modelo presenta pseudo-R² y pseudo-R² ajustadas algo superiores a las del modelo base, y la comparación de BIC y de BIC' proporciona soporte, aunque débil, a favor de este último modelo.

3.6. Modelo con controles y con medidas de movilización

Hasta este momento, todos los análisis se han centrado en modelos conformados exclusivamente por variables correspondientes a los modelos del votante instrumental y a las teorías que proponen entender el voto como un acto de consumo.

Cabe preguntarse si los resultados presentados hasta ahora se mantendrían en modelos más complejos –aunque menos estilizados –que incluyeran factores señalados por otros estudios. Con el objeto de responder a esta cuestión, en este apartado, se va a presentar una serie de modelos adicionales en los que se incluirá una amplia batería de controles.

Antes de acometer dicha tarea, conviene realizar un comentario adicional acerca de la validez de los resultados de los modelos sin y con controles en contextos diferentes a los de las elecciones estudiadas, ya que la inclusión de controles en los análisis que se realizarán a continuación supondrá, inevitablemente, que algunos de los resultados que se mostrarán a continuación tendrán un menor nivel de validez que los resultados en los que no se incluían controles.

Nótese que el modelo $VOTO=f(P,B,P*B,C,DEBER,DEMO)$ es más bien universal, y que las posibles relaciones entre la propensión a votar, por una parte, y, por otra parte, P, B, P*B, C, DEBER o DEMO, comentadas en detalle en 2.1.1.-2.1.3., deberían ser aplicables a cualquier elección, y no existen razones para suponer que puedan depender de factores contextuales.

Los modelos contrastados hasta el momento, por lo tanto, podrían aplicarse a cualquier elección y, en principio, cabría esperar que los resultados encontrados fueran válidos para mejorar nuestra comprensión general de las relaciones entre el voto y todas estas variables, aunque dichos resultados sean el fruto de aplicar los modelos a unas elecciones holandesas concretas.

En cambio, algunos de los controles introducidos a continuación pueden ser relevantes en Holanda o, incluso, en las elecciones concretas estudiadas, pero no serlo

en otros casos, mientras que otros controles que no resulten significativos aquí sí lo pueden ser en otros países o casos.

Así, por ejemplo, cabe esperar que la dependencia contextual de los hipotéticos efectos sobre el voto de controles como el sexo, el estado civil o el hecho de ser religioso sea especialmente marcada, mientras que es posible que los efectos potenciales de la identificación partidista, del interés político o de la educación sobre el voto sean más estables entre contextos, ya que –como se ha visto con más detalle en 2.1.4. –los mecanismos causales que se suelen esgrimir para dar cuenta de posibles relaciones entre éstos y el voto suelen tener un carácter más general.

3.6.1. Las variables de control: medidas e hipótesis de sus posibles efectos

En el capítulo 2, se argumentó que existían motivos teóricos para sospechar que cinco variables (el grado de *identificación partidista*, el nivel de *interés político*, la *competencia cívica*, el hecho de estar *sindicado*, y la *educación*) podrían estimular el voto, mientras que otra variable (el *cinismo político*) podría reducir la propensión a votar, sin que parezcan existir razones que pudieran alimentar la sospecha contraria.

Por otra parte, en el caso de tres de los controles (la *edad*, la cantidad de *información política*, y el nivel de *renta*) podrían esgrimirse razones tanto en el sentido de que éstas podrían incrementar la propensión a votar, como en el sentido contrario. Finalmente, en el caso de otros tres (el *sexo*, el *estado civil*, y el hecho de *ser religioso*), aunque no pueden descartarse efectos de estas variables sobre la propensión a votar, su posible relación con ésta no puede hipotetizarse de antemano con un fundamento teórico suficientemente sólido y, de hecho, podría depender, en gran medida, de factores específicos del país e, incluso, de cada elección concreta.

En los párrafos que siguen, se presentará y justificará la operacionalización definitiva escogida para cada variable. Posteriormente, en 3.7.2, se presentarán los resultados de los modelos que incluyen estas variables como controles.

- *Identificación partidista*: El cuestionario utilizado incluye un índice de la identidad partidista (variable v0058 del cuestionario, construida a partir de las variables v0050-v0057) de 6 categorías ordenadas crecientemente con la intensidad de la identificación partidista (‘ni identificado, ni atraído’, ‘no sabe si atraído’, ‘atraído, pero

no identificado’, ‘identificado, pero no convencido’, ‘identificado, convencido’, e ‘identificado, muy convencido’).

En los análisis preliminares aquí realizados, se ha introducido cada categoría por separado, dado que no es posible garantizar que el paso de una categoría a otra tenga el mismo efecto que el paso de ésta a la siguiente en una variable ordinal. Se ha tomado como categoría base la primera, ‘ni identificado, ni atraído’, con 585 casos, aunque no fuera la modal, ya que eso facilita la interpretación, y el número de casos es suficiente para que su utilización como categoría modal no amenace con provocar inestabilidad en los resultados.

A continuación, se han llevado a cabo contrastes de Wald, que han sugerido la idoneidad de fusionar todas las categorías en las que se manifestaba atracción o identificación. Por lo tanto, la especificación de esta variable utilizada en los modelos finales, cuyos resultados se presentan en la tabla 3.10, es la siguiente: IdenPart=0, si IP=0 (ni identificado, ni atraído); IdenPart=1, si IP entre 1 y 4 (cualquier nivel de atracción o identificación). Los casos perdidos se mantienen como perdidos.

- *Interés político*: Esta variable también está medida por un índice ordinal, en este caso, de 5 categorías, cuyo valor crece con el interés político (variable v0034 del cuestionario, construido a partir de las variables v0030-v0033). Al igual que en el caso anterior, en el análisis preliminar, estas categorías se introdujeron por separado. Se ha escogido como categoría base la primera, ‘interés político=0’, aunque no fuera la moda, ya que ello facilita la interpretación y, por otra parte, esta categoría tiene suficientes casos (204) para que su utilización como categoría modal no provoque inestabilidad en los resultados. Dado que ninguna de las categorías de interés político resultó significativa en los modelos preliminares contrastados, esta variable ha sido excluida de los modelos ‘finales’ presentados en la tabla 3.10.

- *Competencia cívica*: En el cuestionario utilizado, la competencia cívica se mide con un índice (variable v0058) construido a partir de 13 variables dicotómicas (variables v0845-v0057), que miden si los encuestados contactaron (o no) con un ministro, con un miembro del parlamento, con un alcalde o consejero municipal, con un canciller municipal, o con un oficial departamental; si firmaron alguna petición, presentaron alguna queja, tomaron parte en alguna manifestación, se unieron a algún grupo de acción cívica, o trataron de activar la prensa, la televisión, algún grupo de interés o

algún partido político. Esta variable se mantuvo como una variable de intervalo de 14 categorías.

- *Sindicado*: Esta variable se introdujo como dicotómica: estar sindicado frente a no estarlo. La variable original, v0724, distingue entre diferentes niveles de actividad sindical; la decisión de dicotomizarla se debe a que hay muy pocos casos de encuestados sindicalmente activos o muy activos (48 y 16, respectivamente); además, desde un punto de vista teórico, no está claro que la hipotética relación entre estar sindicado o no estarlo y el voto debiera depender del nivel de actividad sindical.

- *Educación*: Inicialmente, los estudios secundarios y terciarios se introdujeron por separado, frente a los primarios, que se tomaron como categoría de referencia, pero los contrastes de Wald aconsejaron fusionar ambas categorías en una única variable, esto es, estudios secundarios o terciarios (la variable original, v0352, tenía 10 categorías; también se reprodujeron los análisis para ver qué sucedía al introducir cada categoría por separado, pero el exceso y el fraccionamiento de categorías ocultaba las relaciones que se podían encontrar).

- *Cinismo político*: En el cuestionario, este concepto está medido por un índice ordenado de 4 categorías (variable v0803) que va desde un nivel muy bajo, o nulo (=0), hasta un nivel muy elevado (=3). Este índice se ha construido a partir del grado de acuerdo o desacuerdo (cuatro opciones) respecto a las tres afirmaciones siguientes: a) los políticos prometen más de lo que pueden dar; b) los ministros están interesados, primordialmente, en sí mismos; y c) los amigos son más importantes que las habilidades para llegar a ser un diputado (preguntas v0800-v0802).

Estas categorías se introdujeron por separado en los análisis preliminares. Se ha tomado como categoría de referencia la más baja, con 196 casos. Ninguna de las categorías resultó significativa en dichos análisis preliminares, con lo que esta variable se excluyó de los modelos definitivos presentados en la tabla 3.10.

Edad: Los análisis se repitieron de dos maneras diferentes. Por una parte, se creó una variable ordinal, cuyos tramos son ampliamente utilizados en numerosos estudios (17-24; 25-34; 35-44; 45-54; 55-64; y 65+). A continuación, esta variable se descompuso en variables dicotómicas que fueron introducidas por separado en los

análisis preliminares –se dejó el primer tramo como categoría base. Una batería de contrastes de Wald aconsejó fusionar los dos primeros tramos (hasta 34 años) y los cuatro segundos (35 años o más), con lo que, en los análisis definitivos, se utilizó una variable dicotómica, ‘Edad35a90’, que vale 0 si el encuestado tiene entre 17 y 34 años, y 1, si tiene 35 años o más (los valores perdidos se mantienen como perdidos).

Por otra parte, los análisis se repitieron introduciendo directamente el número de años (la variable original del cuestionario es v0316, cuyo rango va de 17 a 90 años; su media es de 44,5 y su desviación estándar, de 16,6).

○ *Información política*: La información política está medida por una variable ordenada con 4 categorías que crecen con el nivel de comprensión de los problemas políticos holandeses (la variable original, v0797, estaba ordenada de forma decreciente). De igual manera a lo que se ha hecho para el resto de variables ordinales, en los análisis preliminares, estas categorías se introdujeron por separado. En este caso, se prefirió no dejar como categoría de referencia ninguna de las categorías extremas, ya que estas categorías tienen pocos casos; por lo tanto, se dejó como categoría base la tercera, que, con un 60% de la muestra, constituye, evidentemente, la categoría modal. Los contrastes realizados llevaron a optar por una variable dicotómica en los análisis definitivos (1= información política [muy] elevada; 0= información política [muy] baja).

○ *Renta*: Esta variable se introdujo tal y como estaba codificada en el cuestionario (variable v0348), como una variable de intervalo con 12 categorías que crecen con el nivel de renta, y que corresponden a la renta anual neta disponible del hogar.¹⁵

○ *Sexo*: El género se introdujo como una variable dicotómica (1=hombre; 0=mujer) en la que ser mujer constituye la categoría de referencia (la variable original para el sexo, v0288, codifica mujer=2).

○ *Estado Civil*: Dado que el estado civil es una variable categórica nominal (variable original: v0351), con 4 categorías mutuamente excluyentes (soltera/o, casada/o, divorciada/o, y viuda/o), y para las que, en principio, resultaría difícil estipular

¹⁵ Los tramos correspondientes a cada categoría (en florines holandeses) son: 1) menos de 17.000; 2) 12.000-21.000; 3) 21.000-24.000; 4) 24.000-28.000; 5) 28.000-31.000; 6) 31.000-35.000; 7) 35.000-38.000; 8) 38.000-45.000; 9) 45.000-52.000; 10) 52.000-59.000; 11) 59.000-73.000; 12) más de 73.000.

un orden, en los análisis preliminares se dejó como categoría base a la categoría modal (los casados), y se introdujeron las otras tres categorías por separado. Ninguna de ellas resultó significativa, con lo que el estado civil se excluyó de los modelos finales presentados en la tabla 3.10.

- o *Religioso*: El hecho de ser, o no, religioso también se introdujo en los análisis como una variable dicotómica (1, para quien profesara alguna religión, independientemente de cuál fuera ésta, y 0, para quien no profesara ninguna religión). La variable utilizada para crear ‘Religioso’, v0377, tiene 8 categorías mutuamente excluyentes (‘católico romano’, ‘reformista holandés’, ‘calvinista’, ‘cristiano protestante en general’, ‘cristiano de otro tipo’, ‘islámico’, ‘de otra religión’, ‘sin religión’).

3.6.2. Resultados del modelo con controles

A fin de tener la seguridad de que los resultados de los modelos en los que se incluyen controles no dependen de la forma funcional elegida, los contrastes se han repetido para tener en cuenta las siguientes posibilidades:

Tabla 3.9. Especificaciones posibles de los modelos con controles según la operacionalización de la edad, y según la inclusión o no de la medida directa de los beneficios instrumentales, PBdir

	Inclusión de PBdir	Inclusión sólo de P y B
Edad como categórica	A	C
Edad como cuantitativa (años)	B	D

La razón para incluir tanto un modelo que incluya la medida directa de los beneficios instrumentales, PBdir, como un modelo que no lo haga (y que incluya solamente las medidas directas de P y de B) se debe a que se desea comprobar si los resultados son sensibles a la inclusión de esta variable, ya que cabría plantear la objeción de que esta variable no mida correctamente el producto de P por B.

Por otra parte, la ventaja de contrastar un modelo en el que edad se trata como categórica es que esta operacionalización permite detectar efectos no lineales sobre la variable dependiente, aunque puede ocultar efectos en el interior de cada categoría. En el caso estudiado, esta última consideración debe ser tenida especialmente en cuenta,

dado que, de acuerdo con los contrastes realizados, la especificación más adecuada correspondía a dividir a los encuestados en dos grupos, uno, para los menores de 35 años, y otro, para los que tienen esa edad o más. Por lo tanto, parece adecuado contrastar también un modelo en el que la edad se introduzca directamente como el número de años del encuestado.

Estas dos posibilidades han definido cuatro modelos, cuyos resultados son, prácticamente, análogos, y se presentan a continuación:

Tabla 3.10. Modelos que incluyen controles. Resultados para las 4 especificaciones

Var. dep.: VOTO	Modelo A		Modelo B		Modelo C		Modelo D	
	β	Se	β	Se	β	Se	β	Se
<i>Beneficios Instrumentales</i>								
P (elevada=no nula)	1,40***	(0,26)	1,46***	(0,26)	1,44***	(0,26)	1,50***	(0,26)
B (elevados)	0,48*	(0,24)	0,49*	(0,24)	0,61*	(0,24)	0,63**	(0,24)
PBdir (interacción)	0,89**	(0,30)	0,86**	(0,30)				
<i>Costes de votar</i>								
C (positivos, no nulos)	-0,59*	(0,24)	-0,63**	(0,24)	-0,62**	(0,24)	-0,64**	(0,24)
<i>Beneficios No Instrumentales</i>								
DEMO (elevado)	0,92**	(0,31)	0,94**	(0,31)	0,99**	(0,31)	1,01***	(0,31)
DEBER (elevado)	0,73***	(0,22)	0,70**	(0,22)	0,76***	(0,22)	0,73***	(0,22)
<i>Controles</i>								
IdenPart (no nula)	1,18***	(0,22)	1,18***	(0,22)	1,19***	(0,22)	1,18***	(0,22)
InfoPolit ([muy] elevada)	0,49*	(0,21)	0,51*	(0,21)	0,51*	(0,21)	0,52*	(0,21)
Educ (2aria o 3aria)	0,47*	(0,23)	0,55*	(0,24)	0,39+	(0,23)	0,49*	(0,23)
Edad (35+)	0,79***	(0,23)			0,71**	(0,23)		
Edad (Años)			0,03***	(0,01)			0,03***	(0,01)
constante	-1,79***	(0,45)	-2,55***	(0,56)	-1,72***	(0,45)	-2,49***	(0,56)
Pseudo-R2	0,271		0,274		0,259		0,264	
Pseudo-R2 ajustado	0,246		0,249		0,237		0,242	
N (casos válidos)	1703		1703		1706		1706	

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. ***: Variables estadísticamente significativas al 0,1%. **: al 1%. *: al 5%; +: al 5%, para contrastes de una cola (que, en realidad, es el que se cabría defender desde un punto de vista teórico para la variable afectada, la educación). Todos los modelos son conjuntamente significativos al 0,1%.

Resultado 13: Como se puede observar, los resultados presentados en los modelos que no introducían controles se mantienen cuando éstos son añadidos al modelo, independientemente de la especificación concreta que se considere más adecuada para el modelo con controles.

En efecto, todas las variables relacionadas con los beneficios instrumentales, con los costes del voto y con los beneficios no-instrumentales que pueden derivar de votar

conservan su significatividad, y la magnitud y los signos de los coeficientes asociados a las mismas son similares a los de los modelos sin controles.

Resultado 13b: Por otra parte, los resultados de estos modelos aportan la información adicional de que tener una cierta *identidad partidista* (ya sea fuerte, moderada, débil, o incluso una mera atracción por un partido en particular), tener un nivel elevado de *información política*, la *educación* (estar en posesión de estudios secundarios o terciarios), y la *edad* también contribuyen al voto.

Además, los análisis realizados han mostrado que el resto de controles inicialmente incluidos en los análisis no tienen efectos significativos sobre la probabilidad de votar. Este ha sido el caso del sexo de los encuestados, de su estado civil, del hecho de estar sindicado, del hecho de profesar alguna religión, del interés político, del cinismo político, y de la renta.

Una cuestión adicional a tener en cuenta es la de en qué medida la capacidad explicativa de *P*, *B*, *PB*, *C*, *DEMO* y *DEBER* se ve comprometida por la introducción de controles en el modelo. Esta cuestión está estudiada en la siguiente tabla, que presenta el rango de variación en la probabilidad predicha de votar cuando se pasa del valor mínimo al valor máximo de cada una de las variables del nuevo modelo (manteniendo el resto de variables en sus medias):

Tabla 3.11. Impacto de cada variable explicativa sobre la probabilidad predicha de votar

Variable \ Modelo	A	B	C	D
<i>Beneficios Instrumentales</i>				
P (elevada=no nula)	0,08	0,09	0,09	0,10
B (elevados)	0,02	0,02	0,03	0,03
PBdir (interacción)	0,03	0,03		
<i>Costes de votar</i>				
C (positivos, no nulos)	-0,02	-0,02	-0,02	-0,02
<i>Beneficios No Instrumentales</i>				
DEMO (elevado)	0,05	0,05	0,06	0,06
DEBER (elevado)	0,03	0,03	0,03	0,03
<i>Controles</i>				
IdenPart (no nula)	0,05	0,05	0,06	0,06
InfoPolit (elevada)	0,02	0,02	0,02	0,02
Educ (2aria o 3aria)	0,02	0,02	0,02	0,02
Edad (35+)	0,03		0,03	
Edad (Años)		0,06		0,06

Celdas: rango de variación en la probabilidad predicha de votar cuando se pasa del valor mínimo al valor máximo de cada variable (manteniendo el resto de variables en sus medias).

Resultado 14: Como se puede apreciar, una vez más, *el impacto de las diferentes variables se mantiene casi idéntico para las cuatro especificaciones alternativas.* Además, el impacto mostrado aquí para las variables estudiadas en anteriores apartados (aquellas relacionadas con los beneficios instrumentales y no instrumentales del voto, así como sus costes) *es muy similar también al que se mostró en los modelos sin controles.*

Así, pues, este apartado ha permitido mostrar que *el voto también responde a la identidad partidista, a la información política, a la educación y a la edad* (estas dos últimas variables suelen tener un impacto más o menos elevado en muchos modelos), y –lo que es aún más importante– que los resultados del resto del capítulo parecen muy robustos ante variaciones en la especificación funcional de los modelos escogidos. En particular, todos los resultados se mantienen tras la incorporación de una amplia batería de variables.

3.6.3. Ausencia de efectos directos de los esfuerzos de movilización

Además de los modelos contrastados, también se han contrastado modelos –tanto con como sin controles– en los que se han incluido medidas de los esfuerzos de movilización. Como se avanzó al principio del capítulo, las medidas incluidas son las más extensamente utilizadas por otros estudios, y ninguna de ellas conlleva problemas de direccionalidad.

En concreto, se ha incluido una medida de los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos políticos (el *contacto* de los partidos con los votantes) y dos medidas relacionadas con los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales (el hecho de recibir algún *consejo* por parte de terceros sobre el partido al que convendría votar; y la importancia de las *redes* sociales, medida por la frecuencia de contacto con amigos, colegas, familiares y vecinos).

Ninguna de estas medidas tenía efectos significativos sobre la propensión a votar (resultados disponibles en el apéndice). Estos resultados no significan necesariamente que los esfuerzos de movilización no afectan al voto, sino sólo que no lo afectan directamente. Queda, sin embargo, abierta la posibilidad de que tengan un efecto indirecto a través de otras variables (esta posibilidad se estudia en el siguiente capítulo).

En cierta manera, este resultado no debería resultar sorprendente, ya que es difícil defender mecanismos causales que dieran cuenta de efectos directos de los esfuerzos de movilización sobre el voto (aunque podrían haberse encontrado efectos si las medidas de los esfuerzos de movilización estuvieran correlacionadas con otras variables que deberían afectar al voto y que no hubieran sido incluidas en los modelos contrastados, o que no hubieran sido correctamente medidas).

3.7. Conclusiones: cómo toman sus decisiones de voto los encuestados (I)

Los análisis anteriores han permitido obtener una amplia serie de resultados:

- **Significatividad:** por una parte, resultados relacionados con la significatividad de las diferentes variables incluidas:

Primero: las variables centrales señaladas por los modelos del votante instrumental, esto es, la probabilidad de afectar a los resultados electorales, P, y el diferencial partidista, B, afectan a la probabilidad de votar tal y como postulan dichos modelos.

Segundo: los costes asociados al voto (la existencia de cualquier coste), igualmente presentes en los modelos del votante instrumental, así como en la mayoría de estudios y enfoques que han estudiado las razones que pueden conducir al voto o a la abstención, también afectan a la propensión al voto como cabía esperar –en este caso, reduciendo dicha propensión.

Tercero: las dos medidas más destacadas señaladas por las teorías que entienden el voto como un acto de consumo (el sentimiento de que el voto sostiene la democracia, DEMO, y de que votar constituye un deber social, DEBER), son claramente significativas, y afectan a la probabilidad de votar tal y como predicen las teorías señaladas.

Cuarto: la medida de D relacionada con el posible valor expresivo del voto, EXPR, no resulta significativa en ninguno de los análisis. Esto significa que, al menos en el caso estudiado, no parece que los votantes se vean abocados a las urnas por un supuesto valor expresivo intrínsecamente asociado al acto de votar. Esta conclusión es relativamente gratificante, ya que la incorporación de un término relacionado con el valor expresivo del voto conllevaba un riesgo elevado de tautología en la explicación.

En cuanto a los controles, merece la pena comentar que únicamente la identificación partidista, la información política, la educación y la edad resultan significativas. Aunque diferentes estudios han generado evidencia empírica algo diferente con respecto a este punto, los resultados obtenidos aquí están en línea con la mayor parte de ellos, que suelen destacar, al menos, la importancia de la identificación partidista y de dos controles sociodemográficos principales, la educación y la edad.

Por lo tanto –y en respuesta a la primera pregunta planteada al inicio del capítulo – las variables centrales de las teorías principales contrastadas en este capítulo son todas significativas.

- ***Capacidad explicativa y otras variables***: por otra parte, resultados relacionados con la capacidad explicativa de cada una de las variables, así como con las relaciones entre dicha capacidad explicativa y los niveles de otras variables, que pueden pertenecer a otros modelos sobre el voto:

Quinto: *la capacidad explicativa de cada una de las variables independientes, tomada aisladamente, es relativamente reducida*. Las variables con una capacidad explicativa mayor son P y DEMO (de entorno al 14% y al 10%, respectivamente).

Sexto: sin embargo, *la capacidad explicativa de cada variable depende de los niveles del resto de variables del modelo*.

Séptimo: *la decisión de votar tan sólo requiere que se verifique alguna de las posibles justificaciones, o fuentes de beneficios potenciales asociados al voto, para que los ciudadanos opten por votar*. De hecho, *basta con que al menos una de las variables relacionadas con los beneficios, ya sean instrumentales o no, sea elevada, para predecir que los ciudadanos votarán*.

En concreto, cabe esperar que los ciudadanos voten si los beneficios instrumentales son elevados, aunque los beneficios no-instrumentales sean reducidos y existan costes no nulos asociados al voto.

De manera análoga, también cabe esperar que los ciudadanos voten si los beneficios no-instrumentales son elevados, aunque los beneficios instrumentales sean reducidos y existan costes no nulos asociados al voto.

- ***Consecuencias para la evaluación de los modelos***: los resultados recién comentados tienen implicaciones sobre el ámbito de aplicabilidad de los supuestos de los modelos, sobre su capacidad explicativa conjunta, sobre los posibles techos a la

capacidad explicativa exclusiva de las variables originales de los modelos, y sobre la razonabilidad de predecir porcentajes de voto elevados:

Octavo: desde un punto de vista empírico y técnico, los resultados anteriores implican que, excepto cuando el resto de variables toma valores reducidos, el efecto de una variable o de una combinación de variables no puede sino ser marginal, ya que no tendrá un carácter crucial en la determinación de la conducta de los ciudadanos.

Noveno: dado que, además, sabemos que sólo un sector muy minoritario de los encuestados manifiesta niveles reducidos de beneficios no-instrumentales (un 3,6%), el ámbito en que los beneficios instrumentales pueden ser determinantes es muy reducido. Por lo tanto, *el ámbito en que los supuestos del modelo del votante instrumental son plenamente aplicables* (en el sentido de que los ciudadanos votan sólo o principalmente en función de los beneficios instrumentales del voto) *es, necesariamente, muy reducido*, como lo ha de ser también su capacidad de predicción acerca de la conducta de los votantes.

Décimo: de manera similar, el porcentaje de encuestados que manifiesta niveles reducidos de beneficios instrumentales es igualmente bajo (un 3,4%), con lo que *el ámbito en que los beneficios no-instrumentales puede ser determinante es, también, muy reducido*.

Undécimo: desde un punto de vista teórico, estos resultados pueden interpretarse de la siguiente manera: como el acto de votar tiene costes relativamente reducidos, *basta con tener cualquier motivo o justificación para votar. Sólo en ausencia de todos los motivos posibles los electores pueden optar por abstenerse*.

Conviene señalar que estos resultados se conforman muy bien con la propuesta de Riker y Ordeshook, quienes distinguieron entre tres tipos de individuos: aquéllos que votarían motivados por consideraciones no instrumentales, es decir, aquéllos para quienes $D > C$ (caso (a)); aquéllos que votarían únicamente a causa de motivaciones instrumentales, es decir, aquéllos para los que $D < C$, pero $p \cdot B > C - D$ (caso (b)); y, finalmente, aquéllos (caso (c)) para los que ninguna de las dos condiciones se cumpliría, con lo que se abstendrían (cfr. Riker y Ordeshook 1968, 35).

El reducido porcentaje de encuestados con niveles reducidos de D significa que el porcentaje de casos para los que no se cumple el caso (a) es reducido, mientras que el reducido porcentaje de casos con niveles bajos de P y B significa que el porcentaje de casos para los que no se cumple el caso (b) es, igualmente, reducido. Conjuntamente,

esto explica que el porcentaje de abstencionistas (aquéllos que caerían en el caso (c)), no pueda sino ser reducido.

- **Robustez:** finalmente, los resultados aquí presentados no parecen el artificio de opciones metodológicas o técnicas que hayan sesgado los análisis, sino que, por el contrario, son considerablemente robustos ante varias modificaciones de los modelos.

En concreto, tal y como se muestra en el apéndice del capítulo, los resultados de los análisis aquí presentados se mantienen en su totalidad si se modifica la especificación de la variable dependiente y se incluyen los casos de abstencionistas técnicos. Esto significa que los resultados se mantienen incluso en un caso en el que se introduzcan distorsiones en la medición de las variables que juegan a favor de la hipótesis nula y en contra de la hipótesis alternativa –dicho de otro modo, que dificultan el hallazgo de relaciones significativas entre las variables del modelo.

De manera similar, los resultados son igualmente robustos ante la inclusión de variables que, desde un punto de vista teórico, puedan considerarse eventualmente relevantes, pero que no resultan tener efectos significativos sobre el voto. Este podría ser, por ejemplo, el caso de una posible dimensión expresiva del voto. En el apéndice se muestra que la inclusión de dicha variable no altera los resultados aquí presentados.

En tercer lugar, los resultados se mantienen fundamentalmente inalterados al tratar de contrastar si los efectos de P y de B son multiplicativos. La evidencia obtenida sugiere que existen efectos significativos tanto del conjunto de beneficios instrumentales, como efectos individuales adicionales de cada una de las variables que lo componen, aunque, debido a problemas de multicolinealidad, no es posible estar completamente seguros al respecto.

Finalmente, los resultados presentados son robustos ante la inclusión de una amplia batería de controles. Tanto en este caso, como en todos los anteriores, se ha prestado especial cuidado a utilizar operacionalizaciones adecuadas para cada variable, y se han llevado a cabo todos los análisis necesarios para tener el máximo de seguridad en este sentido.

Por lo tanto, se puede tener un elevado grado de confianza en los resultados presentados en el presente capítulo.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS EMPÍRICO (II): DETERMINANTES DE P, B, C Y D. EFECTOS INDIRECTOS DE LOS ESFUERZOS DE MOVILIZACIÓN

En el capítulo precedente, se estudió con detalle la decisión de votar o abstenerse, centrando el análisis en dos de sus causas más importantes: la sobrestimación de los cálculos del valor instrumental del voto (valor relacionado con su influencia sobre los resultados electorales) y la existencia de motivaciones no-instrumentales (relacionadas con cuestiones de deber social, principalmente).

Este capítulo ahonda en el estudio de las causas del voto al tratar de estudiar los factores que inciden sobre las consideraciones no-instrumentales asociadas al acto de votar, así como sobre (la sobrestimación de) los cálculos del valor instrumental del voto. Para ello, se contrastan los modelos, propuestos en 2.2., en los que P, B, C, y las dos dimensiones de D, DEBER y DEMO, constituyen las variables dependientes en los análisis.

En mi opinión, acometer esta tarea es fundamental, ya que, de lo contrario, la explicación del voto quedaría incompleta. No basta con señalar, por ejemplo, que parece que, en gran parte, “muchos ciudadanos votan (entre otras cosas) porque consideran que es un deber hacerlo”, sino que sería muy deseable estudiar qué factores contribuyen a considerar que votar es un deber social o moral, y qué distingue a estos ciudadanos de los que no sienten tal obligación.

Sin embargo, a pesar de su importancia en la decisión de votar (Ferejohn y Fiorina 1968, 526; Riker y Ordeshook 1968, 27-28), el estudio de los factores que afectan a la consideración de que votar constituye un deber social (DEBER) apenas ha recibido atención por parte de los estudiosos sobre el tema, con la excepción algunos trabajos centrados en los líderes de grupos (Feddersen 2004, 107-09; Morton 1987, 760; 1991;

Uhlaner 1989a, 392-99; 1989b, 272-73), y sólo en un trabajo se ha contrastado un modelo formal de DEBER (Blais 2000, 97-98).

Así, pues, uno de los cometidos de este capítulo es el de endogenizar DEBER, esto es, estudiar cuáles son los factores de los que depende esta variable, para responder a este ‘hueco’ de la literatura. Los resultados permitirán responder, entre otras, a las siguientes cuestiones:

Pregunta 1: ¿Son significativos también en este caso los factores que, según los análisis de Blais (2000, 97-98), afectan a DEBER?; ¿mantienen su significatividad al incluir factores adicionales? La respuesta a estas preguntas es importante, ya que permite indagar sobre la validez externa del modelo pionero de Blais, y permitirá entrever si se está en la línea de conseguir modelos generales y ampliamente aplicables sobre este tema.

Pregunta 2: ¿Son significativos los factores adicionales propuestos en este estudio? Y, en especial, ¿es significativa alguna de las medidas de los esfuerzos de movilización? La respuesta a estas cuestiones ofrecerá pautas para saber si se cumple una de las ideas básicas de la tesis: esto es, la idea de que, si los esfuerzos de movilización han de afectar a la probabilidad de votar, debería ser a través de las variables que inciden sobre la probabilidad de votar y, en especial, a través de P, B, C y D (pero no directamente, ya que es difícil pensar por qué razón deberían existir efectos directos de la movilización sobre la probabilidad de votar).

Pregunta 3: ¿Qué tipo de esfuerzos de movilización incide sobre DEBER? Los resultados permitirán saber si es el contacto directo de los partidos con los votantes, en lugar de medidas de los esfuerzos de movilización en el seno de redes sociales (consejo de votar por un determinado partido por parte de terceros; frecuencia de contactos en las redes sociales), lo que afecta indirectamente al voto por medio del camino MOB→DEBER→VOTO, o si, por el contrario, los efectos provienen, principalmente, de los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales, lo cual estaría más en la línea de los defensores de las teorías de grupos, como Uhlaner o Morton, arriba citados (la existencia o no de efectos asociados a los sindicatos, a la asistencia a la iglesia, etcétera, proporcionará evidencia adicional en este sentido).

Pregunta 4: ¿Qué tipo de factores inciden sobre DEBER, cuál es su estabilidad temporal, y cómo pueden variar éstos? Así, por ejemplo, algunos de los factores del modelo de Blais, como el sexo, la edad y el hecho de ser religioso son considerablemente estables, o sus cambios no parecen depender de variables políticas;

otros, como los esfuerzos de movilización, se situarían en el extremo opuesto. Por lo tanto, el estudio del impacto relativo de los diferentes factores sobre DEBER también servirá para hacerse una idea de la medida en que esta variable depende de un tipo de factores o de otro.

Argumentos similares a los que se acaban de esgrimir a favor de estudiar los determinantes de DEBER sirven para defender la importancia de tratar de endogeneizar DEMO, P, B y C. En conjunto, se formularán modelos para todas estas variables. El capítulo se organiza de la siguiente manera:

- (a) En primer lugar, se estudian los factores que inciden sobre las motivaciones no-instrumentales de los ciudadanos (sección 4.1), mediante la propuesta y el contraste empírico de modelos teóricamente fundamentados cuyo objetivo es endogeneizar DEBER y DEMO. Las razones para abrir este capítulo con el estudio de DEBER estriban, por una parte, en la urgencia que parece revestir endogeneizar las motivaciones no-instrumentales, y, por otra parte, en que ésta es la única variable para la que se ha encontrado un modelo en otros estudios que puede utilizarse como punto de partida de los análisis aquí propuestos.
- (b) A continuación, se realiza un ejercicio similar para los beneficios instrumentales asociados al voto (sección 4.2), mediante modelos en los que P y B constituyen las variables dependientes en los análisis.
- (c) En tercer lugar (sección 4.3), se contrastan tres modelos alternativos que expresan C en función de variables que, tradicionalmente, han sido asociadas con los costes del voto. Los resultados de estos últimos modelos pueden ser útiles también para ofrecer cierta evidencia acerca de cuáles de las medidas que se han utilizado tradicionalmente como proxies de C parecen más adecuadas, y cuáles parecen menos relacionadas con este concepto.
- (d) Finalmente (sección 4.4), en la última sección del capítulo, se concluye y se discuten algunos de los resultados más relevantes.

4.1. Estudio de los factores que inciden sobre las motivaciones no-instrumentales de los ciudadanos

4.1.1. Determinantes de DEBER

4.1.1.1. Determinantes de DEBER (1): Reproducción del modelo de Blais

Sabemos que, tanto en el caso del cuestionario holandés aquí utilizado (en el que un 71,5% de los encuestados está de acuerdo o muy de acuerdo con la afirmación de que votar es un deber social), como en la mayoría de estudios en los que se ha indagado sobre este punto (vid., por ejemplo, Blais, 2000, 93-99; Güth y Weck-Hannemann 1997, 31-40), la aceptación de que votar constituye un deber social es considerablemente amplia.

Sabemos, además, que la consideración de que votar constituye un deber social es uno de los factores más importantes para explicar el voto. El hallazgo de esta relación, evidenciada en el capítulo 3 para el cuestionario aquí utilizado, parece, además, en consonancia con los resultados que han obtenido otros autores que han investigado esta cuestión (Almond y Verba 1963, 176-77; Blais 2000, 100-12; Campbell, Converse, Miller y Stokes 1960, 106; algunos trabajos encuentran efectos más moderados: Rosenstone y Hansen 1993, 147), y con algunos de los trabajos más importantes sobre la disciplina, que han subrayado el carácter central que debería tener la creencia en el deber social de votar sobre la decisión de votar o abstenerse (Ferejohn y Fiorina 1968, 526; Riker y Ordeshook 1968, 27-28).

Tal y como se expuso en 3.2.1., el estudio de DEBER permite utilizar como punto de partida un modelo ya existente, el modelo propuesto en Blais (2005, 97-99), que puede formalizarse de la siguiente manera:

$$\text{DEBER} = f(\text{Sexo-Hombre}, \text{Edad}, \text{Religiosidad}, \text{Interés Político}, \text{Educación}, \text{Renta})$$

(-) (+) (+) (+) (+) (+)

Si se reproduce el modelo arriba descrito para el cuestionario aquí utilizado, los resultados que se obtienen son los siguientes:

Tabla 4.1. Resultados de la reproducción del modelo $X \rightarrow DEBER$ (modelo D1)

Variable Dep.: DEBER(elevado)	β	Se	impacto
Sexo (hombre; referencia: mujer)	-0,51***	(0,10)	-0,10
Edad (años)	0,03***	(0,01)	0,34
Religioso (cualquier confesión)	0,36***	(0,10)	0,07
IntPol (medio-bajo)	0,76***	(0,16)	0,16
IntPol (medio-alto)	1,28***	(0,21)	0,21
Educación (secundaria o terciaria)	0,30*	(0,12)	0,06
constante	-1,13***	(0,24)	
N (casos válidos)	2075		
P (significatividad conjunta al %)	0,1%		
Pseudo-R2	0,07		
Pseudo-R2 ajustada	0,06		
E(DEBER): rango	0,23-0,96		

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $DEBER=1$ cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%.

Clave de variables: **DEBER**: $DEBER=2,3$ (referencia: $DEBER=0,1$). **Sexo**: hombre(=1); referencia: mujer(=0). **Edad**: en años. **Religioso**: cualquier confesión(=1); referencia: ninguna religión(=0). **Interés político**: IntPol(medio-bajo): IntPol=1,2; IntPol(medio-alto): IntPol=3,4 (ref.: IntPol=0). **Educación**: EducNivel=2,3 (ref.: EducNivel=1). **Renta**: Renta (de intervalo, 12 tramos): excluida del modelo final, por no ser significativa.

El modelo es conjuntamente significativo al 0,1%, y su pseudo-R2 es de 0,07 (con sus datos y el mismo modelo, Blais obtuvo pseudo-R2 entre 0,12 y 0,20). Todas las variables tienen el signo esperado. Si se fijan los valores de todas las variables independientes en su valor más bajo (excepto el sexo, por tener un efecto negativo sobre DEBER), el modelo predice que la probabilidad de que ésta sea elevada es de 0,23. Por el contrario, si se fijan en sus valores más altos (excepto el sexo), la probabilidad predicha de que DEBER sea elevada es de 0,96.

Resultado D1: Los resultados son similares a los de Blais: DEBER es mayor entre las *mujeres* (quizás, porque le confieren más importancia que los hombres a las cuestiones éticas), y entre los que profesan alguna *religión* (probablemente, porque piensan en términos de lo que está bien o mal, creen que hay ciertas obligaciones que deberían cumplir, y pueden considerar que votar es una de ellas). Además, DEBER parece crecer con la *edad* (ya sea porque refuerce la identificación con la comunidad y la aceptación de deberes hacia ésta, ya sea porque incrementa la exposición a la norma dominante de que votar es un deber social) y con el *interés político* (probablemente, porque el rango de aplicabilidad de una norma es tanto mayor cuanto mayor sea el interés del ámbito al que se refiere).

Resultado D2: Si bien los resultados coinciden, en gran parte, con los de Blais, aquí, la *educación* (uno de los instrumentos principales de transmisión de valores en una sociedad) es significativa, mientras que la *renta* (que podría correlacionarse con mayores intereses en el sistema y en la comunidad, y, por lo tanto, con un mayor compromiso y una mayor propensión a asumir la existencia de deberes sociales) deja de serlo –por este motivo, el modelo que se presenta ha vuelto a ser estimado sin incluir esta variable.¹

Resultado D3: Las variables que tienen un efecto mayor sobre la probabilidad esperada de que DEBER sea elevada son la edad y el interés político, mientras que el efecto del género, de profesar alguna religión o de poseer estudios secundarios o terciarios es considerablemente menor.

4.1.1.2. Determinantes de DEBER (2): Desarrollo del modelo de DEBER

De acuerdo con los argumentos del capítulo 2, el sentimiento de que votar es un deber social también podría verse afectado por variables relacionadas con los beneficios instrumentales y los costes asociados al voto, así como por una serie de variables adicionales: el cinismo político, la identificación partidista, la socialización política, la información política, la intención de votar, el hecho de estar sindicado, y el estado civil:

$$\text{DEBER} = f(\text{B, C, CinismoPol, IP, SocPol, InfoPol, IntenciónVotar, Sindicado, Civil.Casado})$$

(+)(-) (-) (+) (+) (+) (+) (+) (+)

Los posibles efectos de estas variables sobre DEBER pueden interpretarse de la siguiente manera. La *información política* y la *socialización política* pueden conllevar una mayor exposición a la norma, ampliamente compartida, de que votar es un deber social. Esta exposición también puede ser mayor entre los *sindicados* y los *casados*.

El *diferencial partidista (B)* y la *identidad partidista* pueden afectar si los ciudadanos perciben que el deber de votar tiene más fuerza cuando los resultados tienen

¹ Blais contrasta su modelo en tres contextos: primero, para una encuesta a estudiantes realizada por Robert Young y él con motivo de las elecciones de 1993; segundo, para el referendun de Quebec de 1995; y, finalmente, para las elecciones de British Columbia de 1996. El único caso en el que Blais pudo introducir la renta fue el referendun de Quebec de 1995. El hecho de ser mujer salió significativo en ese cuestionario y en el de British Columbia de 1996, pero no en la encuesta a estudiantes para las elecciones de 1993.

consecuencias importantes sobre el tipo de gobernantes seleccionados, o si estas variables contribuyen a generar hipotéticos beneficios expresivos, no-instrumentales, de votar.

Los *costes de votar (C)* y el *cinismo político* (desconfianza de la honestidad, de las promesas y de las cualidades de los representantes políticos) ofrecen a los ciudadanos la tentación de auto-exonerarse de una eventual obligación social de votar.

Finalmente, la *intención de votar* está relacionada con la posible actuación de mecanismos psicológicos de auto-justificación de la decisión de votar, en este caso, mediante la aceptación de la existencia de un deber social o moral asociado al voto.

Dado que se podría objetar que la inclusión de la intención de votar podría conllevar problemas de endogeneidad del modelo, se ha contrastado también una variante que prescinde de esta variable (modelo D2b).

Además de estas variables, se defendió la idea de contrastar una variante del modelo anterior en la que también se incluyeran medidas de otras dimensiones de los beneficios no-instrumentales del voto, ya que las diferentes dimensiones de D podrían estar positivamente relacionadas entre sí:

$$\text{DEBER} = f(\text{Variables anteriores}, \text{DEMO}, \text{EXPR})$$

(+)

En la tabla que se presenta a continuación, se muestran los resultados de los modelos extendidos que incluyen los factores recién enumerados. En el primer panel de la tabla, se muestran los resultados para un modelo que no incluye variables relacionadas con otras dimensiones de los beneficios no-instrumentales del voto (*modelo D2*), mientras que, en el último panel, se muestran los resultados de la variante que sí incluye dichas variables (*modelo D3*).

La razón de contrastar el modelo con medidas de otras dimensiones de D por separado se debe a que analizar una dimensión de D en función de otra es problemático, ya que cabe plantearse si equivaldría a analizar D en términos de sí misma (desde un punto de vista empírico, el problema es que la inclusión simultánea de varias medidas de D podría conllevar problemas de multicolinealidad; sin embargo, este último temor resulta infundado, ya que la mayor correlación entre estas variables, que se verifica

entre DEMO y EXPR, es de, apenas, 0,25, hecho que sugiere, por otra parte, que cada una de las variables remite a conceptos distintos).

Como de costumbre, previamente a los modelos aquí presentados, se han contrastado modelos preliminares en los que se incluían todas las variables arriba discutidas (algunas de las cuales se han excluido de los modelos finales debido a su falta de significatividad), y en los que todas las categorías de las variables ordinales se han introducido por separado.

En concreto, se excluyeron tres variables del modelo final, que no resultaron ser significativas en los modelos preliminares: la *socialización política* (se introdujeron todas las categorías por separado, dejando como referencia ningún grado de socialización política), el hecho de estar *sindicado* (se introdujo ser miembro: Sindicado=1; referencia: Sindicado=0); y el *estado civil* (se introdujeron todos los estados frente a estar casado, que se dejó como referencia; ninguno fue significativo). En el modelo D3, también se excluyó *EXPR* (se introdujo como dicotómica: EXPR elevada=2,3, tomando como referencia EXPR=0,1).

Tabla 4.2. Resultados del modelo completo $X \rightarrow DEBER$
 Modelo D2: Modelo completo, sin otras dimensiones de D
 Modelo D2 (variante): Variante del modelo anterior, sin VOTOint
 Modelo D3: Modelo completo, con otras dimensiones de D

Variable dependiente: DEBER	D2 (Sin DEMO)		D2 (variante)		D3 (Con DEMO)	
	β (se)	impacto	β (se)	imp.	β (Se)	impacto
<i>VARIABLES DEL MODELO DE BLAIS</i>						
Sexo (hombre)	-0,60*** (0,13)	-0,10	-0,50*** (0,12)	-0,09	-0,62*** (0,13)	-0,11
Edad (años)	0,03*** (0,01)	0,36	0,03*** (0,01)	0,35	0,03*** (0,01)	0,36
Religioso (cualquier confesión)	0,46*** (0,13)	0,08	0,36** (0,12)	0,07	0,45*** (0,13)	0,08
<i>Transmisión de valores</i>						
InfoPol (elevada)	0,34* (0,13)	0,06	0,38** (0,12)	0,07	0,35* (0,14)	0,06
<i>Otros beneficios</i>						
B (elevado)	0,49** (0,17)	0,09	0,62*** (0,15)	0,13	0,46** (0,17)	0,09
IdenPart (positiva, no-nula)	0,49*** (0,14)	0,09	0,82*** (0,12)	0,17	0,46** (0,15)	0,08
<i>Auto-exoneración</i>						
CinismoPol (muy elevado)	-0,36* (0,17)	-0,07	-0,41** (0,15)	-0,08	-0,33+ (0,17)	-0,06
C (positivo, no-nulo)	-0,25* (0,13)	-0,04	-0,41*** (0,12)	-0,08	-0,29* (0,13)	-0,05
<i>Mecanismo de autojustificación</i>						
VOTOint (intención)	1,94*** (0,26)	0,44			1,79*** (0,28)	0,40
<i>Otras dimensiones de D</i>						
DEMO (elevada)					0,72** (0,27)	0,15
_constante	-2,80*** (0,36)		-1,23*** (0,25)		-3,29*** (0,42)	
N (casos válidos)	1639		1757		1612	
P (significatividad conjunta al %)	0,1%		0,1%		0,1%	
Pseudo-R2	0,14		0,11		0,14	
Pseudo-R2 Ajustada	0,13		0,10		0,13	
E (DEBER): rango	0,03-0,98		0,11-0,97		0,02-0,98	

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $DEBER=1$ cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%; +: significativa al 5%, en un contraste de una cola.

Clave de variables: variables anteriores: como en el modelo anterior. Información Política: InfoPol=3,4 (ref.: InfoPol=1,2). Diferencial partidista: B=3,4 (ref.: B=0,1,2). Identificación Partidista: IP=1,2,3,4 (ref.: IP=0). Cinismo Político: CinismoPol=3 (ref.: CinismoPol=0,1,2). Costes: C=1,2,3 (ref.: C=0). Intención de votar: VOTOint=1 (ref.: VOTOint=0). DEMO: DEMO=2,3 (ref.: DEMO=0,1).

Como se puede apreciar, el enriquecimiento del modelo con las variables explicativas adicionales supone una mejora sustancial en los estadísticos de ajuste del modelo, tales como la pseudo-R2, que pasa de 0,06 a 0,13.

Además, estos modelos permiten generar un rango de predicciones de DEBER (o de la probabilidad de que DEBER sea elevado) mucho más amplio. Mientras variaciones en los valores de las variables propuestas por Blais permitían generar predicciones de DEBER en el rango 0,23-0,96, este rango se amplía a 0,03-0,98, ó 0,02-0,98, dependiendo de si se incluye o no la medida de la otra dimensión de D, DEMO.

También se han comprobado los resultados de un modelo que no incluye VOTOint, y los resultados son muy similares a los presentados, tanto por lo que respecta a la magnitud de los coeficientes, como por lo que atañe a su significatividad y a su efecto sobre la probabilidad de que DEBER sea elevada. El principal hecho reseñable en este sentido es que, al excluir VOTOint, aumenta la capacidad explicativa de B, IdenPart y C—cuyos coeficientes son mayores en la variante sin VOTOint.

Los resultados de estos nuevos modelos (en lo que sigue, me centraré en los modelos D2 y D3, ya que el efecto de excluir VOTOint ya ha sido comentado) evidencian lo siguiente:

- **Resultado D4:** En primer lugar, la inclusión de más variables relevantes muestra que el interés político y la educación, ambos significativos en la reproducción del modelo de Blais (véase la tabla precedente) dejan de ser significativas. Esto es especialmente llamativo en el caso del interés político, que, en el modelo anterior, era la segunda variable con mayor capacidad explicativa —y que, a diferencia de la educación, también resultaba significativa en los análisis de Blais (2000, 98).

De hecho, merece la pena comentar que la pérdida de significatividad de la educación puede atribuirse a la pérdida (sesgada) de casos que comporta la introducción de las nuevas variables, ya que, cuando el modelo restringido se vuelve a contrastar sólo para los casos válidos de los nuevos modelos, pero sin añadir ninguna de las nuevas variables incorporadas en éstos, la educación ya pierde su significatividad.

- **Resultado D5:** En segundo lugar, los resultados sugieren que no es posible rechazar la existencia de efectos significativos sobre DEBER por parte de algunas de las variables propuestas en este trabajo, como es el caso de la *información política*, el *diferencial partidista (B)*, la *identidad partidista*, los *costes de votar (C)*, el *cinismo político*, y la *intención de votar*.

Nótese que el hecho de que DEBER dependa de C es coherente con una concepción débil de los deberes sociales y morales, influenciada por los costes asociables a dichos

deberes, en lugar de como un imperativo absoluto e independiente de los costes y de las consecuencias sobre uno mismo (cfr. Jankowski 2002, 60; cfr., también, Blais 2000, 92, quien postula que la abstención podría paragonarse con un “pecado venial”). Por otra parte, el hecho de que DEBER dependa de B está en línea con la idea de que el posible deber social o moral asociado al acto de votar aplica con mayor fuerza en elecciones importantes o relevantes.

Además, sólo una de las medidas del resto de dimensiones de D, *DEMO* (la aceptación de la idea de que votar contribuye a sostener la democracia) parece tener influencia sobre DEBER.

Por otra parte, es cierto que otras de las variables aquí sugeridas (la socialización política, el estado civil, y el hecho de estar sindicado) no inciden sobre la aceptación de la idea de que votar constituye un deber social.

- **Resultado D6:** De entre estas nuevas variables que parecen afectar a DEBER, la *intención de votar* es la que mayor impacto tiene sobre la probabilidad esperada de que DEBER sea elevada (de hasta 0,40 puntos, algo mayor incluso que el impacto de “edad”), seguida de *DEMO*, que –cuando se mantienen todas las otras variables en sus medias –tiene un impacto de 0,15 puntos.

4.1.1.3. Determinantes de DEBER (3): Esfuerzos de movilización y sentimiento del deber social de votar

Además de los modelos anteriores, se ha contrastado un modelo adicional que incluye una serie de variables relacionadas con los esfuerzos de movilización, tanto por lo que atañe a los esfuerzos de movilización directa de los partidos (el *contacto* con los encuestados), como por lo que respecta a los esfuerzos de movilización llevados a cabo por terceros (el *consejo* de votar por un partido, y la frecuencia de contactos en el seno de *redes* sociales):

$$\text{DEBER} = f(\text{contacto}, \text{consejo}, \text{redes})$$

(+) (+) (+)

Estas variables han sido incluidas en un modelo adicional debido a que conllevan una importante reducción del número de casos válidos, que, además, está sesgada de tal

manera que opera en contra de las hipótesis alternativas aquí formuladas. A pesar de este hecho, los resultados para un modelo que también incluye *contacto*, la única medida de movilización que ha resultado ser significativa, refuerzan las conclusiones recién expuestas:

Tabla 4.3. Modelo $X \rightarrow DEBER$ con esfuerzos de movilización (D5)
Comparación con el modelo precedente (D3)
Efecto de la pérdida de casos sobre el modelo precedente (D4)

Variable dependiente: DEBER(elevado)	D3 β	D4 β	D5 β	Impacto
<i>Variables del modelo de Blais</i>				
Sexo (hombre)	-0,62***	-0,60***	-0,52***	-0,09
Edad (años)	0,03***	0,04***	0,04***	0,38
Religioso (cualquier confesión)	0,45***	0,52**	0,50**	0,08
<i>Transmisión de valores</i>				
InfoPol (elevada)	0,35*	0,18		
<i>Otros beneficios</i>				
B (elevado)	0,46**	0,53*	0,57**	0,1
IdenPart (positiva, no-nula)	0,46**	0,58**	0,59***	0,11
<i>Auto-exoneración</i>				
CinismoPol (muy elevado)	-0,33+	-0,41+	-0,41+	-0,07
C (positivos, no-nulos)	-0,29*	-0,36*	-0,3+	-0,05
<i>Mecanismo de autojustificación</i>				
VOTOint (intención)	1,79***	1,78***	1,85***	0,41
<i>Otras dimensiones de D</i>				
DEMO (elevada)	0,72**	0,41		
<i>Esfuerzos de movilización</i>				
Contacto (contactado)			0,49**	0,08
constante	-3,29***	-3,23***	-3,04***	
N	1612	1083	1108	
P (significatividad conjunta al %)	0,1%	0,1%	0,1%	
Pseudo-R2	0,14	0,15	0,15	
Ajustada	0,13	0,13	0,14	
E (DEBER): rango	0,03-0,98	0,02-0,98	0,03-0,99	

β : coeficientes logísticos. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $DEBER=1$ cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%; +: significativa al 5%, en un contraste de una cola.

Clave de variables: variables anteriores: como en el modelo anterior. **Contacto**: Contacto=1 (ref.: Contacto=0). Además, se excluyeron dos variables del modelo final, que no resultaron ser significativas: **redes** (frecuencia con que se habla de política en las redes sociales media o elevada: se introdujeron redes=2 y redes=3, tanto juntas, como por separado, y se dejó como referencia redes=0; ninguna de las dos fue significativa), y **consejo** (recibir un consejo para votar: consejo=1; ref.: no recibirlo: consejo=0).

Efectivamente, como evidencia la tabla anterior, los resultados permanecen considerablemente robustos ante la inclusión de variables relacionadas con los esfuerzos

de movilización –que pertenecen a la tercera ola del cuestionario y comportan una reducción adicional del número de casos.

- **Resultado D7:** De hecho, en este último modelo (modelo D5, con la medida de movilización, *contacto*), tan sólo dos variables pierden su significatividad: la información política (InfoPol), y la medida de la otra dimensión de D, DEMO (la conformidad con la idea de que votar contribuye a sostener la democracia).

En la tabla, se presenta una versión del modelo D5 en la que se han excluido la información política y DEMO, ya que ninguna de las dos resulta significativa y, además, la diferencia de BIC's proporciona respaldo muy fuerte a favor de un modelo que excluya dichas variables no-significativas frente a un modelo que las mantenga.

Para realizar esta comprobación, se ha vuelto a contrastar el tercer modelo sólo para los 1.083 casos válidos de un modelo que también incluya la información política y DEMO, con resultados virtualmente idénticos a los que se muestran aquí para los 1.108 casos válidos potencialmente utilizables. La restricción a los 1.083 casos válidos permite estar seguros de que las conclusiones no se ven afectadas por cambios en el tamaño y la composición de las muestras utilizadas para cada modelo. Un análisis similar también ofrece un respaldo muy sólido a favor de D5 con respecto al modelo D4, de la segunda columna.

En todo caso, resulta importante tener en cuenta los resultados de la segunda columna (modelo D4), en los que se muestran los resultados del modelo D3, presentado en la tabla anterior, y recordado en la primera columna de esta tabla, para los casos válidos de un modelo que también incluyera *contacto* –pero sin incluir esta variable en el análisis.

- **Resultado D8:** Como se puede observar, tanto la información política como DEMO pierden la significatividad sólo por el hecho de restringir los casos válidos, sin que ello se deba a la inclusión de la variable *contacto*.

En mi opinión, la interpretación más adecuada de este último resultado consistiría en seguir aceptando como válida la existencia de efectos significativos sobre DEBER tanto por parte de la información política como de DEMO, ya que estas variables pierden su significatividad cuando se restringe los análisis a una submuestra sesgada de casos con el fin de estudiar el efecto de los esfuerzos de movilización sobre DEBER.

- **Resultado D9:** Finalmente, con respecto a este último punto, los resultados sugieren que los esfuerzos de movilización en el seno de las redes sociales no fueron

responsables de un mayor nivel de DEBER (con lo que no confieren respaldo a tesis en la línea de las que defienden Feddersen 2004, 107-09; Morton 1987, 760; 1991; o Uhlaner 1989a, 392-99; 1989b, 272-73), pero no permiten rechazar la existencia de un efecto significativo de los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos políticos (*contacto* de éstos con los encuestados) sobre la variable aquí estudiada.

Éste es un resultado importante porque sugiere la existencia de un posible camino indirecto MOB→DEBER→VOTO, mediante el que los esfuerzos de movilización de los partidos pueden estar afectando a la propensión a votar de los ciudadanos.

4.1.2. Determinantes de DEMO

Sabemos que, una vez más, la gran mayoría del electorado comparte la idea de que votar contribuye a sostener la democracia, y, como se vio en el capítulo 3, parece ser que esta idea también contribuye a llevar a los ciudadanos a las urnas.²

En esta sección, se contrastan modelos en los que DEMO es la variable dependiente, y se ha analizado en función de las siguientes variables: el sexo, la edad, el hecho de ser religioso, el interés político, el nivel educativo, el diferencial partidista, los costes asociados al voto, el cinismo político, la información política, la identidad partidista, la socialización política, la intención de votar o abstenerse, y el estado civil (soltero, divorciado y viudo, dejando a los casados como categoría de referencia).

Como en todos los análisis de la presente tesis, previamente al modelo que se presenta aquí, se ha contrastado un modelo preliminar en el que cada una de las categorías de todas las variables ordinales se ha introducido por separado, ya que no se puede garantizar que el paso de una a otra categoría tenga el mismo efecto en cada nivel de dichas variables. El modelo que se presenta en el primer panel de la siguiente tabla utiliza la categorización más adecuada para cada variable, y excluye todas aquellas variables que no resultaron significativas en el modelo preliminar.³

² Como defiende Mayo (1959), esta concepción es discutible desde un punto de vista teórico, ya que el sostenimiento de las democracias requiere un nivel de participación relativamente elevado, pero no cercano al 100%. Sin embargo, estas consideraciones filosóficas no aportan mucho al objeto de estudio de esta sección, con lo que no van a ser tratadas aquí.

³ Además del modelo señalado, se ha contrastado una variante en la que se incluía también la renta, pero esta variable no resultaba significativa. Esta variable se introdujo en un modelo adicional porque suele comportar la pérdida de más casos que otras variables.

En el panel 2, se presentan los resultados correspondientes a un modelo en el que se añaden otras medidas de D como factores que pueden afectar a DEMO. Al igual que en la sección anterior, estos factores se incluyen en un modelo adicional, dado que la regresión de una medida de D sobre otra puede considerarse inadecuada desde un punto de vista teórico.

Finalmente, en el panel 3, se presentan los resultados correspondientes a un modelo en el que también se incorporan medidas de los esfuerzos de movilización (sólo la frecuencia de contactos en el seno de la red social, *redes*, es significativa, con lo que es la única que se incluye en el modelo definitivo aquí presentado). Como se recordará, la razón de incluir estas variables en un modelo adicional se debe a que su inclusión comporta la pérdida de un número sustancial (y sesgado) de casos, que podría oscurecer las relaciones entre algunas de las variables estudiadas. En la tabla 4.4., se presentan los resultados de los 3 modelos descritos.

También se han comprobado los resultados de un modelo que no incluye VOTOint, y los resultados son muy similares a los presentados, (el coeficiente de SocPol se incrementa algo, hasta 0,64, y, correspondientemente, su efecto sobre la probabilidad de que DEMO sea elevada aumenta hasta el 8%).⁴

⁴ *SocPol*: $\beta=0,64^{***}$ (Se=0,13), impacto: 0,08. *CinismoPol*(muy elev.): $-1,20^{***}$ (0,21), impacto: -0,07. *CivilDivor*: $-0,68^{+}$ (0,39): impacto: -0,04. La *constante* también aumenta, pasa a $2,54^{***}$ (0,17). N=1710; conjuntamente significativo al 0,1%; Pseudo-R² (aj.): 0,08(0,08). Rango P^c(DEMO=1): 0,66-0,99.

Tabla 4.4. Modelos $X \rightarrow DEMO$

M1: Modelo sin otras medidas de D ni medidas de MOB

M2: Modelo que incluye otras medidas de D como explicativas

M3: Modelo que incluye medidas de los esfuerzos de movilización

Var. dep.: DEMO(elevado)	M1		M2		M3	
	β (Se)	impacto	β (Se)	impacto	β (Se)	impacto
SocPol (ordinal, de 0 a 3)	0,46*** (0,14)	0,04	0,47*** (0,14)	0,04	0,35+ (0,2)	0,03
VOTOint (=1, ref.: 0)	2,24*** (0,27)	0,20	1,85*** (0,29)	0,13	1,91*** (0,45)	0,14
CinismoPol (muy elevado)	-1,19*** (0,24)	-0,06	-1,12*** (0,25)	-0,05	-0,74+ (0,4)	-0,03
Civil-Divorciado	-0,82+ (0,43)	-0,04	-0,84 (0,44)	-0,04	-1,56** (0,58)	-0,10
<i>Otras medidas de D:</i>						
DEBER (elevado)			0,88*** (0,25)	0,03	0,78* (0,36)	0,03
<i>Esfuerzos de movilización</i>						
Redes (ordinal)					0,72** (0,25)	0,06
_constante	0,89*** (0,27)		0,66* (0,28)		-0,29 (0,52)	
N (casos válidos)	1647		1638		832	
P (signific. conjunta, al %)	0,1%		0,1%		0,1%	
Pseudo-R2	0,18		0,20		0,18	
Pseudo-R2 ajustada	0,17		0,18		0,14	
E(DEMO=1), rango	0,25-0,99		0,21-0,99		0,07-0,99	

β : coeficientes logísticos. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $DEMO=1$ cuando la variable pasa de su valor mínimo a su valor máximo, y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%; +: significativa al 5%, en un contraste de una cola.

Clave de variables: todas, como en las tablas anteriores. Los contrastes de Wald favorecieron una especificación ordinal para dos variables en este caso: **SocPol** (que, como se vio, tiene 4 categorías, de 0 a 3); y **redes** (que, como se vio, tiene 3 categorías: baja, media y elevada).

En primer lugar, parece que el sentimiento de que votar contribuye a sostener la democracia responde, en gran parte, a un mecanismo de autojustificación por parte de los ciudadanos que han decidido acudir a las urnas en el momento del cuestionario preelectoral –esta variable permite explicar cambios de entre 13 y 20 puntos porcentuales en DEMO.

Por otra parte, DEMO es, en parte, el fruto de la socialización política en la adolescencia. Cuanto mayor fuera el nivel de discusión política en esa etapa de la vida, mayor será, en promedio, DEMO. Sin embargo, el efecto total de la socialización política sobre DEMO no es muy elevado, ya que –manteniendo todas las demás variables en sus medias –pasar de la ausencia de discusión política en la adolescencia a un nivel muy elevado de dicha discusión sólo tiene un impacto de 3 puntos porcentuales

sobre la predicción de que DEMO sea elevada (esto es, de que se acepte la idea de que votar contribuye a la democracia).

Además de las variables anteriores, parece que DEMO disminuye con el cinismo político y es menor para los divorciados. Debe tenerse en cuenta que la primera variable, en tanto que medida de desafección política, tiende a tener una elevada estabilidad temporal. Sería interesante extender análisis como el que se ha propuesto a más casos, y comparar los resultados con los que obtienen Gunther y otros, según los cuales la correlación entre el apoyo a la democracia y la desafección política es cercana a cero (Gunther, Montero y Torcal 2007, 44).⁵

En cuanto a la segunda variable (*Civil-Divorciado*), el signo de su efecto es congruente con el que cabía esperar, de acuerdo con argumentos en la línea de autores como Feddersen (2004, 107-09), Morton (1987, 760; 1991) o Uhlaner (1989a, 392-99; 1989b, 272-73); sin embargo, esos argumentos deberían, en principio, ser aplicables también a los/as solteros/as y viudos/as, pero los resultados obtenidos no indican que estos últimos estados civiles tengan un efecto negativo sobre DEMO con respecto a la categoría base de los casados.

DEMO (véanse paneles 2 y 3) es algo mayor para quienes aceptan también la idea de que votar es un deber social. La significatividad de esta variable subraya la existencia de relaciones entre las diversas medidas de D, aunque su reducido impacto sugiere que se trata de una relación relativamente débil.

Finalmente, el tercer panel evidencia que la frecuencia de contactos en el seno de las redes sociales contribuye a propiciar una mayor aceptación de que votar contribuye al sostenimiento de la democracia, de hasta 6 puntos porcentuales.

De hecho, este resultado se obtiene con una medida ordinal de la frecuencia de contactos en las redes sociales; si se utiliza una medida cuantitativa (15 categorías) de esta variable, su efecto aumenta hasta el 10%. Se ha preferido mostrar los resultados con la variable ordinal ya que se trata de resultados con efectos más conservadores; además, algunas de las categorías de la medida cardinal contaban con menos de 20 casos.

La inclusión de esta variable permite mejorar considerablemente la predicción de si se acepta o no la afirmación de que votar contribuye a sostener la democracia (se amplía el rango de predicciones de que DEMO sea elevada desde 0,21-0,99 a 0,07-0,99).

⁵ Conviene tener en cuenta que el apoyo a la democracia y la consideración de que votar contribuye a sostener la democracia son dos variables conceptualmente diferentes. Además, el resultado aquí presentado es el fruto de una regresión para un sólo país, mientras que el resultado de los autores citados se refiere a correlaciones para un amplio conjunto de países.

4.2. Estudio de los factores que inciden sobre la sobrestimación de los beneficios instrumentales

Tal y como se argumentó en la parte teórica de la presente tesis, dado que los beneficios instrumentales parecen sobrestimados en muchas ocasiones –tanto, que, como se ha visto en el capítulo 3, serían suficientes para llevar a votar a muchos ciudadanos incluso en ausencia de otras motivaciones –una de las cuestiones centrales para entender el voto debería estribar en el estudio de los factores que determinan los casos en que los ciudadanos sobrestiman los beneficios instrumentales de votar.

Dado que P es el factor que, lógicamente, debería limitar más severamente el nivel de beneficios instrumentales percibido por los ciudadanos, cabe cuestionarse si P es correctamente percibida por los electores y, en caso de que no sea así, por qué falla su estimación sistemáticamente en un sentido concreto.⁶ En la siguiente sección, se presentan los resultados correspondientes al contraste de modelos teóricos acerca de los determinantes de P , mientras que, en 4.2.2, se muestran los resultados de los modelos en los que el diferencial partidista, B , constituye la variable dependiente.

4.2.1. Determinantes de P

4.2.1.1. Determinantes de P (I): Resultados del modelo básico $X \rightarrow P$

Un simple análisis de la distribución de P para el caso aquí estudiado, correspondiente a las elecciones holandesas de 1998, evidencia que tan sólo una minoría de los encuestados, un 9,2% de los casos (válidos), estima que P es despreciable, mientras que, en el restante 90,8% de los casos (la medición de la variable en el cuestionario es dicotómica), los encuestados otorgan un valor elevado a P (aseveran que, a pesar del elevado número de votantes, su voto importa), hecho que sugiere que, al menos, en este caso, P está ampliamente sobrestimada.

⁶ Dado que, objetivamente, $P \rightarrow 0$, y dado que las probabilidades tienen que estar lógicamente contenidas en el espacio $[0, 1]$, cualquier fallo de percepción de P supone, necesariamente, una sobrestimación de la misma, con lo que los errores de percepción de P deberán ser, por lógica, sistemáticos en una sola dirección.

Estos datos son, además, coherentes con los que se obtienen al analizar algunos de los escasos cuestionarios que disponen de medidas fieles al concepto de P. Así, por ejemplo, en el European Election Survey de 1999, se incluye una pregunta idéntica a la que se ha utilizado aquí, pero con 4 categorías: un 84% de los encuestados está en desacuerdo o muy en desacuerdo con que el voto no importa a pesar del elevado número de votantes. Incluso los países con niveles menores (Bélgica, Reino Unido y Grecia) superan el 70%. El porcentaje para Holanda es de un 89%, casi idéntico al que se ha presentado aquí.

Si se considera también la categoría de los que están de acuerdo con la afirmación, pero no muy de acuerdo con ella (los cuales, probablemente, no consideran que P tiende a 0) el porcentaje asciende a un 94%. Estos porcentajes se mantienen casi idénticos si se ponderan los países por su peso demográfico relativo (82% y 94%, respectivamente). Por otra parte, algunos de los pocos trabajos que han estudiado la cuestión también han encontrado que la mitad o más de la población sobrestima P (Blais, Young y Lapp 2000, 186-87), si bien el porcentaje de sobrestimación es menor para determinadas medidas de P (Blais 2000, 62-70).

En el capítulo teórico, se propusieron varios modelos de P con la finalidad de estudiar los factores que inciden sobre esta variable y, así, ofrecer una respuesta tentativa acerca de los factores que contribuyen a explicar la sobrestimación de P, en concreto, y de los beneficios instrumentales, en general.

En estos modelos, se tienen en cuenta desde variables relacionadas con la información política (que entroncan con los refinamientos de los modelos del votante instrumental), hasta factores que deberían tener efectos considerablemente estables y persistentes, como la socialización política, la educación, y la identidad partidista; pasando por los esfuerzos movilizadores potencialmente encaminados a presentar el voto como 'importante'.

El primero de los modelos propuestos fue el siguiente:

$$P = f(B, C, DEMO; DEBER; Info.Pol, Edad, Educ; Iden.Part, Interés.Pol, Socializ.Pol)$$

(+)(-) (+) (+) (-) (-) (+/-) (+) (+) (+)

Todas las variables del modelo son ordinales, y, como ya se comentó con más detalle en el capítulo 3, estas variables no pueden ser introducidas directamente en los análisis, ya que no se puede garantizar de antemano que el efecto de pasar de una

categoría a otra sea el mismo que el de pasar de ésta a la siguiente. Por lo tanto, antes del modelo que se presenta aquí, se contrastó un modelo preliminar en el que se incluyeron todas las categorías por separado.

En la tabla que se presenta a continuación, se muestran los resultados de un modelo “final”, con la categorización más adecuada de las variables originalmente ordinales; además, en este modelo, se han excluido las variables que no resultaron ser significativas:

Tabla 4.5. Resultados del primer modelo $X \rightarrow P$ (modelo P1)

Variable dependiente: P	β	Se	Impacto
<i>Beneficios instrumentales percibidos como un todo</i>			
B (medios-elevados)	0,82***	0,24	0,06
<i>Estimar bien P importa poco</i>			
C (positivos, no-nulos)	-0,42*	0,2	-0,02
DEMO (elevados)	1,24***	0,2	0,12
DEBER (elevados)	0,49*	0,2	0,03
<i>Información política (*)</i>			
Edad (35 años o más)	-0,72**	0,22	-0,04
<i>Otras Variables</i>			
IP (positiva, no-nula)	0,48*	0,2	0,03
InterésPol (positivo, no-nulo)	0,84***	0,25	0,07
SocializaciónPol (positiva, no-nula)	0,77***	0,19	0,06
constante	-0,59	0,41	
N (casos válidos)	1726		
P (significatividad conjunta, al %)	0,1%		
Pseudo-R2	0,15		
Pseudo-R2 ajustada	0,13		
Impacto del modelo: Rango E(P)	0,15-0,98		

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $P=1$ cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%.

Clave de variables: B: B=2,3,4 (ref.: B=0,1). Edad: Edad: 35-90:1 (ref.:17-24: 0). Interés Político: IntPol=1,2,3,4 (ref.: IntPol=0). Socialización Política: SocPol=1,2,3 (ref.: SocPol=0). Resto de variables significativas: como antes: recordatorio: C: C=1,2,3 (ref.: C=0); DEMO: DEMO=2,3 (ref.: DEMO=0,1); DEBER: análoga a DEMO. Identificación Partidista: IP=1,2,3,4 (ref.: IP=0). Excluidas del modelo final por falta de significatividad: información política y educación.

(*): La edad se ha incluido bajo “información política” ya que el argumento para incluirla en este modelo es que constituye una medida de la información sobre las elecciones adquirida con el paso del tiempo; las otras dos medidas de información política, la educación y una medida directa de la información en cuestiones políticas, no figuran aquí porque no resultaron significativas.

En primer lugar, conviene destacar que, a pesar de la novedad teórica de este modelo, las variables que lo integran son conjuntamente significativas al 0,1%. Tomadas conjuntamente, estas variables parecen captar considerablemente bien la

dinámica de P, ya que permiten generar predicciones del valor de P en un rango muy amplio (la probabilidad predicha de $P=1$ oscila entre 0,15 y 0,98).⁷

Resultado P1: Los resultados no permiten refutar la sospecha de que los ciudadanos perciben, en parte, los beneficios instrumentales como un todo, hecho que queda recogido por la significatividad del coeficiente asociado al diferencial partidista (B es significativa al 0,1%).

Resultado P2: Además, los resultados parecen respaldar la idea de que la tendencia a sobrestimar P será mayor cuanto menores sean los incentivos para estimarla correctamente, bien sea porque los costes son nulos, y los ciudadanos pueden permitirse cometer errores, bien sea porque los beneficios no-instrumentales son elevados, y los ciudadanos tienden a tomar su decisión de votar con relativa independencia de la magnitud de los beneficios instrumentales potencialmente asociados al voto.

Resultado P3: En tercer lugar, dos de los controles relacionados con la información política, su medida directa y la educación, no han resultado ser significativos en ninguno de los modelos preliminares (por esta razón, han sido excluidos del modelo definitivo, y no figuran en la tabla), pero sí lo es la tercera medida, la edad.

Este resultado parece razonable desde un punto de vista teórico, ya que es probable que la edad proporcione experiencia política concreta acerca de los márgenes de resultados en comicios anteriores, así como del impacto –o, en realidad, de la falta de impacto –del propio voto sobre los resultados electorales. En cambio, la medida directa de información política remite a una amplia gama de conocimientos políticos cuya relación con P podría ser menos directa. Por último, es posible que el efecto informativo y cognitivo de la educación se haya visto contrarrestado por el hecho de que ésta es uno de los principales medios de transmisión de valores y lugares comunes de las sociedades, uno de los cuales es, sin duda, el de la “importancia del voto”.

Resultado P4: Finalmente, los resultados de este modelo confirman la influencia de la identidad partidista (tener cualquier grado de identidad partidista o sentirse atraído por un partido), el interés político (tener cualquier nivel no-nulo de interés por la política) y la socialización política (medida por haber discutido de política en casa

⁷ La predicción menor de P se obtiene fijando los valores de todas las variables independientes en su valor más bajo, excepto en el caso de C y de Edad, que, por tener un efecto negativo sobre P, se fijan en su valor más alto; los valores más elevados se obtienen fijando los valores de las primeras en su valor más alto (1) y los de las dos últimas en su valor más bajo (0). Las magnitudes de pseudo-R2 (y pseudo-R2 ajustada) nos informan de poco, dado que no existen otros modelos con los que comparar su desempeño.

cuando se era adolescente, ya sea con poca, bastante o mucha frecuencia): todas ellas tienen, tal y como se esperaba, un efecto significativamente positivo sobre P.

En el caso de las dos primeras, cabe suponer que su efecto positivo sobre P se puede deber a que ambas tienden a incrementar la importancia atribuida a los resultados electorales, mientras que la influencia de la socialización política debe de obedecer a que ésta funcione como medio de transmisión del lugar común de que “el voto importa”.

4.2.1.2. *Determinantes de P (II): Resultados de un modelo adicional $X \rightarrow P$*

A continuación, se ha contrastado una variante del modelo anterior en la que, además de las variables anteriores, también se incluyen el retardo del voto y la intención de votar.

Modelo 2: $P = f(\text{variables anteriores}, \text{VOTO94}, \text{VOTOint})$
(+/-) (+)

La razón de no haber incluido estas dos variables en los modelos precedentes es que algunos de los argumentos relacionados con la influencia de C, DEMO y DEBER están relacionados con la intención de votar, con lo que se ha deseado incluir esta variable en un modelo adicional. Esta consideración se ha extendido al retardo del voto, dada la estrecha relación entre éste y la intención de votar.

A continuación, se muestra una tabla con los resultados de este modelo (en realidad, de un modelo que incluye la intención de votar, pero que excluye el retardo del voto, que no resultó ser significativo):

Tabla 4.6. Resultados del modelo $X \rightarrow P$ (variante P2)
Modelo que incluye también la intención de votar (VOTOint)

Variable dependiente: P	β	Se	Impacto
<i>Beneficios instrumentales</i>			
B (medios-altos)	1,00***	0,27	0,08
<i>Estimar bien P tiene poca importancia</i>			
C (positivos, no-nulos)	-0,31	0,21	-0,02
DEMO (elevados)	0,96**	0,32	0,08
DEBER (elevados)	0,21	0,23	0,01
<i>Información política</i>			
EdadCat (35 años o más)	-0,74**	0,25	-0,04
<i>Otras Variables</i>			
IP (positiva, no-nula)	0,47*	0,23	0,03
InterésPol (positivo, no-nulo)	0,74*	0,29	0,05
SocializaciónPol (positiva, no-nula)	0,55*	0,22	0,03
<i>Auto-justificación de la decisión de votar</i>			
VOTOint (intención)	1,54***	0,31	0,15
constante	-1,44**	0,48	
N (casos válidos)	1609		
P (significatividad conjunta, al %)	0,1%		
Pseudo-R2	0,19		
Pseudo-R2 ajustada	0,17		
Impacto del modelo: Rango E(P)	0,08-0,98		

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que $P=1$ cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: Significativa al 0,1%, al 1%, al 5%.

Clave de variables: variables anteriores: como en el modelo anterior. **Intención de voto**: como antes (VOTOint=1; ref.: 0). Excluida del modelo final por falta de significatividad: VOTO94 (VOTO94=1; ref.: VOTO94=0).

El modelo es conjuntamente significativo al 0,1%, y permite generar predicciones del valor de P entre 0,08 y 0,98, esto es, su rango de variación es de 0,90. Como se puede apreciar, la introducción de la intención de votar como uno de los factores explicativos de P no conlleva cambios importantes en los resultados, que, fundamentalmente, se mantienen inalterados con respecto a los que se presentaron en la tabla 4.5. Conviene detenerse, sin embargo, a comentar tres puntos:

Resultado P5: Primero: los resultados de este nuevo modelo no permiten rechazar la existencia de una relación significativa, y positiva, entre la intención de voto y P, hecho que, como se argumentó en la parte teórica, podría explicarse si los ciudadanos que tienen previsto votar se ven afectados por estimaciones de P sujetas a “wishful thinking” o que les permitan auto-justificar su decisión de acudir a las urnas.

Resultado P6: Segundo: estos resultados sugieren asimismo que los efectos de C desaparecen cuando se tiene en cuenta la intención de voto ($p=0.12$ para un contraste de

2 colas). Este resultado tiene sentido, ya que los costes de sobrestimar P deberían derivarse del hecho de que una P sobrestimada podría inducir al voto, pero si la decisión de votar (o no) ya está tomada independientemente de P, entonces sobrestimar P no debería tener consecuencias para los ciudadanos, con lo que C no debería tener ningún efecto sobre la corrección de la estimación de P.

Resultado P7: Tercero y último: finalmente, la introducción de la intención de votar en el modelo comporta la pérdida de significación de la consideración de que votar constituye un deber social, DEBER. Esto también tiene sentido, ya que, según se argumentó, la razón por la que se esperaba que DEBER tuviera un efecto sobre P consistía en que los ciudadanos, llevados por su consideración de que votar es un deber social, decidieran votar independientemente de la magnitud de los beneficios instrumentales (sin embargo, DEMO mantiene su significatividad).

4.2.1.3. *Discusión: influencia potencial de los esfuerzos de movilización sobre P*

Además de todas las variables estudiadas hasta ahora, cabría hipotetizar que el origen de la sobrestimación de P debe buscarse en los esfuerzos movilizadores de los partidos (medidos por la variable ‘contacto’: contactos de los partidos con los ciudadanos) y de terceros (medidos por el *consejo* de terceros para votar por un partido en concreto; y por la frecuencia de contactos con las *redes* sociales de amigos, colegas, vecinos y familiares).

Por lo tanto, todas estas variables podrían contribuir a que los individuos sobrestimen el impacto de su propio voto, mientras que no existen razones para esperar efectos en el sentido contrario, hecho que condujo a proponer un modelo adicional como el siguiente:

$$\text{Modelo 3: } P = f(\text{variables anteriores}, \text{contacto}, \text{consejo}, \text{redes})$$

(+)

La exclusión de todas las medidas de los esfuerzos de movilización en los contrastes precedentes se debe a que todas las medidas de los esfuerzos de movilización pertenecen a la tercera ola del cuestionario (el cuestionario de reenvío). Como sabemos, esta ola cuenta con un número sensiblemente menor de casos, sesgados de tal manera

que militan en contra de la hipótesis alternativa, con lo que su inclusión puede ocultar la existencia de relaciones significativas entre las variables.

Los resultados de este último modelo no se presentan por separado porque ninguna de las medidas de los esfuerzos de movilización aquí utilizadas (*contacto*, *consejo* y *redes*) ha resultado ser significativa, con lo que este modelo colapsa en los modelos anteriores.

Resultado P8: Así, pues, los resultados obtenidos parecen militar en contra de la existencia de caminos indirectos $MOB \rightarrow P \rightarrow VOTO$, independientemente de que el foco de atención se centre en los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos, o en los esfuerzos de movilización que tienen lugar en el seno de las redes sociales.

Ahora bien: cabe plantearse si la estrategia más productiva de los partidos para inducir al voto vía P sería tratando de sesgar la estimación de P, tal y como se ha definido esta variable aquí, o bien tratando de que los ciudadanos utilicen otra medida diferente como *proxy* de la primera. En este sentido, los partidos podrían tratar de conseguir que los electores aplicaran una lógica “agregada”, por ejemplo, de competitividad de las elecciones, en lugar de la lógica individual del impacto del propio voto.

Además, conviene tener en cuenta que las tres variables de los esfuerzos de movilización utilizadas en estos análisis corresponden a preguntas de la tercera ola del cuestionario, para las que, como ya se ha comentado con anterioridad, resulta más difícil hallar relaciones estadísticamente significativas.

4.2.2. Determinantes de B

De manera similar a lo que se ha hecho para P, en este apartado, se comentan los resultados de un modelo en el que B constituye la variable dependiente. El modelo propuesto en la parte teórica de la tesis depende de los siguientes factores:

a) De la posibilidad de que los electores perciban de forma interrelacionada los dos componentes de los beneficios instrumentales; de la posibilidad de que se vean expuestos a mecanismos psicológicos de auto-justificación del voto, y de la posibilidad de que sus percepciones de la magnitud del diferencial partidista tengan su origen en los esfuerzos de movilización de los partidos o de terceros: esto es, de P, la $VOTO_{int}$,

contacto, consejo y redes. En caso de tener algún efecto sobre B, éste debería ser positivo para todas estas variables.

b) De variables relacionadas con la importancia atribuida a los beneficios instrumentales y con la facilidad de identificar diferencias entre los partidos y sus propuestas: *IntPol, IP; CivicComp, Sindicado, InfoPol, Edad, SocPol y Educ*, cuyo efecto potencial sobre B también debería ser positivo en todos los casos.

c) Del *cinismo político*, que, debería tener un efecto negativo –o, en todo caso, no tener ningún efecto, pero no debería tener un efecto positivo –sobre B.

d) De dos variables adicionales (*estado civil y religiosidad*) que, potencialmente, podrían afectar al valor atribuido al diferencial partidista, pero el sentido de la posible relación entre éstas y B es más discutible.

Al igual que en ocasiones anteriores, se han contrastado modelos preliminares en los que se han incluido todas las variables, y en los que todas las categorías de las variables ordinales se han introducido por separado.

En la tabla que sigue, se presentan los resultados para un modelo con la categorización más adecuada de las variables ordinales, y que incluye sólo las variables que han resultado ser significativas (modelo 1); además, en el panel derecho de la tabla se presentan también los resultados correspondientes a una variante del modelo en la que no se incluye la intención de votar, dado que se podrían tener reservas relacionadas con posibles problemas de endogeneidad relacionados con la introducción de esta variable:

Tabla 4.7. Resultados del modelo completo $X \rightarrow B$

Variable Dependiente: B(elevado)	Mod 1			Variante (sin VOTOint)		
	β	Se	Impacto	β	Se	Impacto
<i>Beneficios Instrumentales como un todo</i>						
P(elevado)	0,55*	(0,22)	0,07	0,78***	(0,19)	0,12
<i>Importancia de los Beneficios Instrumentales</i>						
IP (identificación fuerte)	0,57**	(0,20)	0,06	0,66***	(0,19)	0,07
IntPol (positivo, no-nulo)	0,41+	(0,23)	0,05	0,59**	(0,20)	0,09
<i>Identificación del diferencial partidista</i>						
Educ (secundaria o terciaria)	0,34*	(0,15)	0,04	0,47***	(0,14)	0,06
<i>Desengaño con todas las opciones</i>						
CinismoPol (medio)	-0,77*	(0,33)	-0,08	-0,49+	(0,28)	-0,06
CinismoPol (muy alto)	-1,56***	(0,35)	-0,26	-1,22***	(0,30)	-0,20
<i>Auto-justificación de la decisión de votar</i>						
VOTOint (intención de votar)	0,89***	(0,25)	0,13			
constante	0,61	(0,42)		0,61	(0,35)	
N (casos válidos)	1657			1778		
P (significatividad conjunta del modelo, al %)	0,1%			0,1%		
Pseudo-R2	0,08			0,07		
Pseudo-R2 ajustada	0,07			0,06		
Impacto del modelo: Rango E(B=1)	0,28-0,97			0,35-0,96		

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de que B sea elevado cuando la variable pasa de 0 a 1 y el resto de variables se mantienen en sus medias. ***, **, *: significativa al 0,1%, al 1%, al 5%.

Clave de variables: **B**: B=3,4 (ref.: B=0,1,2). **P**: P=1 (ref.: P=0). **Educación**: EducNivel=2,3 (ref.: EducNivel=1). **Interés político**: IntPol=1,2,3,4 (ref.: IntPol=0). **Cinismo político**: CinismoPol (medio)=1,2; CinismoPol(muy alto)=3 (ref.: CinsimoPol=0). **Intención de voto**: VOTOint=1 (ref.: VOTOint=0). Excluidas del modelo final por falta de significatividad: contacto, consejo, redes, CivicComp, Sindicado, InfoPol, Edad, SocPol, estado civil y religiosidad.

Como se puede apreciar, los niveles a los que las variables son significativas no varían entre ambos modelos para ninguna de las variables; aunque los coeficientes –y el impacto sobre la probabilidad de que B sea elevado –son algo mayores para P y el interés político, y algo menores para el cinismo político.

Las variables del modelo (modelo 1, al que me referiré en adelante) pueden introducirse simultáneamente sin que ello genere problemas de multicolinealidad: dejando aparte las distintas categorías de cinismo político (cuya correlación, en todo caso, es de 0,73), la mayor correlación se da entre la intención de votar y P, y es de 0,35.

El modelo arriba presentado (modelo 1, con VOTOint, al que me referiré de ahora en adelante) es conjuntamente significativo al 0,1%, y el cambio en los valores de las variables independientes explica variaciones en la probabilidad predicha de que B es elevada en un rango considerablemente amplio, de 0,28 (cuando los valores de todas las

independientes militan en la dirección de un valor bajo de B) a 0,97 (en el caso contrario).

Como evidencia la tabla anterior, B parece depender positivamente de P, de la intención de votar, de la importancia atribuida a los beneficios instrumentales (esto es, de la identidad partidista: estar convencido o muy convencido de identificarse con un partido; y del interés político: tener un interés político no-nulo), y de una de las variables que facilita la identificación y la visibilidad de las diferencias entre los partidos (la educación: tener educación secundaria o universitaria tiene un efecto significativamente positivo sobre B).

Por otra parte, los resultados del modelo indican un claro efecto negativo del cinismo político sobre B (tener un cinismo político medio reduce el valor de B; si el cinismo político es muy elevado, el efecto negativo sobre B es aún mayor; ésta es, además, la variable con un mayor impacto sobre B: pasar del valor mínimo al valor máximo de cinismo político explica una diferencia de 0,26 en la probabilidad predicha de que B sea elevado). Las siguientes variables con mayor impacto sobre B son la intención de votar y P, cuyos impactos sobre la probabilidad predicha de que el diferencial partidista sea elevado son de 0,13 y de 0,07, respectivamente.

Todas las otras variables sugeridas no son significativas, y han sido excluidas del modelo final de B. Este es el caso de la mayoría de las variables que podían facilitar la identificación de diferencias entre los partidos, así como de las dos variables cuyos efectos potenciales suscitaban más dudas desde un punto de vista teórico (estado civil y frecuencia de asistencia a la iglesia). Además, las diferencias entre las percepciones de la magnitud del diferencial partidista no tienen su origen en los esfuerzos de movilización de los partidos –o de las redes sociales.

Finalmente, como se puede apreciar si se atiende a la variante que prescinde de VOTOint (modelo 2), todas las variables mantienen su significatividad en el modelo que no incluye VOTOint, con lo que las conclusiones acerca de qué variables afectan a B no resultarían modificadas si se atendiera a este modelo.

De hecho, cuatro de las variables (P, IP, IntPol y Educ) resultarían significativas incluso con criterios más exigentes de significatividad en este modelo (los coeficientes asociados a P y Educ se incrementan en, aproximadamente, un tercio, y el coeficiente asociado a IntPol sube en torno a un 50%; en consonancia con lo anterior, el impacto de estas variables sobre la probabilidad esperada de que B sea elevada también crece), y sólo una variable sería significativa con un criterio de significatividad menos exigente

(CinismoPol[medio], que pasaría a ser significativa al 5% sólo con un contraste de una cola, ya que su coeficiente, así como el de CinismoPol[elevado], cae levemente).

4.3. Determinantes de C

En esta sección, se contrastarán modelos en los que los costes de votar, C, constituirán la variable dependiente, a fin de indagar los factores que pueden incidir sobre los mismos.

En mi opinión, cabe esperar que buena parte de los factores que afecten a C sean idiosincrásicos, cambiantes y poco sistematizables en un estudio de estas características (tiempo atmosférico en la ciudad de cada elector, cantidad de obligaciones sociales y laborales de cada uno de ellos, estado anímico, cansancio, y otros muchos posibles factores).

Ello es especialmente cierto por lo que respecta a los costes relacionados con el acto mismo de votar, y no tanto por lo que respecta a los costes de información. De hecho, para estos últimos, podemos incluir una serie de medidas (información política, educación, identificación partidista, competencia cívica, participación social en otros actos sociales o políticos, etcétera) que, potencialmente, pueden contribuir a explicar variaciones en los costes de adquirir y procesar la información política relacionada con el voto.

Por lo tanto, cabe esperar que la capacidad explicativa de los modelos que ahora se propondrán para C será menor que la de los modelos anteriores, en los que DEBER, DEMO, P y B constituían las variables dependientes.

Sin embargo, ello no reduce el interés de plantear y contrastar estos modelos. Además de ser fundamentales para los modelos del votante instrumental y las teorías del voto como acto de consumo, es importante saber si los factores de los que dependen los costes son los mismos que los que afectan a DEBER (ya que tantas veces se subsumen en un solo parámetro), y si las medidas que se han utilizado para sustituirlo (educación, renta, etcétera) son, o no, buenas aproximaciones para esta variable. Finalmente, otro de los objetivos adicionales de esta sección es determinar si existen posibles caminos causales indirectos de los esfuerzos de movilización sobre el voto a través de C (MOB→C→VOTO).

Al igual que sucediera con los modelos para las otras variables estudiadas en este capítulo, el modelo de C que se propone a continuación constituye, en gran medida, una novedad teórica, hecho que ha llevado a contrastar varias especificaciones alternativas, con la finalidad de comprobar que los resultados obtenidos no sean un artificio derivado de la inclusión o exclusión de variables concretas. Así, se han contrastado los siguientes modelos alternativos:

- **Modelo C1:** modelo que incluye únicamente variables con un sólido fundamento teórico, todas ellas pertenecientes a la primera o a la segunda ola del cuestionario.

$$C = f(\text{INFOpol}, \text{Educ}, \text{CivicComp}, \text{Sindicado}, \text{SocialPart}, \text{IP}, \text{Voto94}, \text{VotoInt})$$

$$(-) \quad (-) \quad (-) \quad (-) \quad (-) \quad (-) \quad (-) \quad (-)$$

La *información política* y la *educación* pueden reducir los costes de saber cómo, cuándo y qué requisitos se necesitan para votar. Estas dos variables, así como la *identidad partidista*, también pueden simplificar los costes de decisión de a qué partido votar. La *competencia cívica* puede atenuar los costes reales o percibidos de votar. El *voto en las elecciones precedentes* debería reducir la sobrestimación de los costes de votar, más probable entre los abstencionistas. La *intención de votar* podría abrir la puerta a mecanismos de auto-justificación que aboquen a una subestimación del coste de votar.

Por otra parte, dado que se podría dudar de la deseabilidad de incluir la intención de votar y el recuerdo del voto en el modelo, también se contrastará una variante del mismo que prescinde de estas variables (modelo 1b).

- **Modelo C2:** modelo análogo al anterior, que añade los esfuerzos de movilización:

$$C = f(\text{variables anteriores}, \text{contacto}, \text{consejo}, \text{redes})$$

$$(-) \quad (-) \quad (-)$$

Todas estas medidas de los esfuerzos de movilización, tanto directa, llevada a cabo por los partidos (*contacto*), como indirecta o secundaria en el seno de redes sociales (*consejo* y *redes*) deberían tender a reducir los costes reales o percibidos de votar. La lógica es clara: dado que C reduce la propensión a votar, el aprovechamiento de este hecho para inducir al voto requiere que dichos esfuerzos de movilización menoscaben la percepción o el valor real de C.

Como en anteriores ocasiones, estas variables se han incluido en un modelo adicional porque pertenecen a la tercera ola del cuestionario, que cuenta con un número sensiblemente menor y sesgado de casos.

- **Modelo C3:** modelo análogo a los anteriores, en el que se añade un conjunto de controles más dudosos desde un punto de vista teórico, pero cuya posible influencia sobre C es, sin embargo, plausible.

$C = f(\text{variables anteriores, Iglesia, Civil-Casado, Sexo, edad, [Renta]})$

(+/-) (+/-) (+/-) (+/-) (+/-)

Este modelo, a su vez, fue contrastado con una variante adicional: el **modelo C3b**, en el que se prescindió de la *renta*, dado que la inclusión de esta variable conlleva una pérdida de observaciones mayor que en el caso de otras variables.

La cautela de introducir estos controles sólo en este nuevo modelo, y no en los modelos precedentes, obedece al hecho de que los modelos de ‘C’ aquí propuestos constituyen una novedad teórica, y se ha considerado preferible comprobar que los resultados son robustos ante la inclusión o no de estos controles adicionales y teóricamente menos claros.

4.3.1. Resultados de los modelos $X \rightarrow C$

De igual manera a como se ha hecho en anteriores ocasiones, se ha intentado determinar, con el mayor grado de seguridad posible, cuál era la categorización óptima de las variables ordinales.

Por lo tanto, además de los tres modelos arriba presentados y de sus variantes – modelo 1b, que no incluye ni *VOTOint* ni *VOTO94*, y modelo 3b, que prescinde de *Renta* – se han contrastado sendos modelos preliminares en los que se han incluido todas las categorías de las variables ordinales por separado, y se han llevado a cabo los contrastes necesarios para determinar qué categorías deberían tratarse por separado y cuáles no.

Una vez adecuadamente categorizadas las variables ordinales, y tras repetir los análisis prescindiendo de las variables no-significativas, los resultados que se han obtenido han sido los siguientes. El modelo 3 colapsa en el modelo 2, porque ninguno de los controles adicionales resulta ser significativo.

Tabla 4.8. Resultados de los modelos $X \rightarrow C$

Variable dependiente: C(positivo)	C1		C1b		C2	
	β (Se)	impacto	β (Se)	impacto	β (Se)	impacto
<i>Información, decisión y comprensión</i>						
InfoPol (muy elevada)	-0,99*** (0,30)	-0,24	-0,99*** (0,28)	-0,24	-0,89+ (0,46)	-0,21
Educación (secundaria o terciaria)	-0,50*** (0,12)	-0,12	-0,51*** (0,11)	-0,13	-0,32+ (0,19)	-0,10
IP (media-elevada)	-0,36** (0,11)	-0,09	-0,50*** (0,11)	-0,13	-0,42** (0,16)	-0,06
Competencia Cívica	-0,08* (0,04)	-0,08	-0,09* (0,04)	-0,09	-0,06 (0,05)	-0,08
<i>Distinta estimación</i>						
VOTO94 (recuerdo de voto)	-0,39+ (0,23)	-0,10			-0,53 (0,34)	-0,13
VOTOint (intención de votar)	-0,73* (0,30)	-0,17			-0,94+ (0,49)	-0,22
<i>Esfuerzos de movilización</i>						
Redes (contacto frecuente)					-0,52+ (0,27)	-0,13
_constante	1,82*** (0,26)		0,89*** (0,11)		2,37*** (0,50)	
N (casos válidos)	1558		1779		786	
P (modelo: signific. conjunta, %)	0,1%		0,1%		0,1%	
Pseudo-R2	0,04		0,03		0,04	
Pseudo-R2 ajustada	0,03		0,03		0,02	
E(C=1), rango	0,22-0,86		0,23-0,71		0,21-0,91	

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. *** Significativa al 0,1%; ** al 1%; * al 5%; +: al 5%, para contrastes de 1 cola.⁸ Impacto: efecto sobre $Prob^e(C=1)$ si una variable pasa de 0 a 1 y el resto se mantienen en sus medias.

Clave de variables: C: C=1,2,3 (ref.: C=0). InfoPol: InfoPol=4 (ref.: InfoPol=1,2,3). Educación: EducNivel=2,3 (ref.: EducNivel=1). Identidad Partidista: IP=2,3,4 (ref.: IP=0,1). Competencia Cívica (recodificada a 5 categorías). Recuerdo de voto (VOTO94): VOTO94=1 (ref.: VOTO94=0). Intención de voto: VOTOint=1 (ref.: VOTOint=0). redes: redes=2,3 (ref.: redes=1). Excluidas del modelo final por falta de significatividad: Sindicado, SocialPart, contacto, consejo, y todas los controles más dudosos desde un punto de vista teórico: Iglesia, Civil-Casado, Sexo, edad, y Renta.

Como se puede apreciar, la exclusión de VOTO94 y VOTOint (variante presentada en el panel2) no afectaría a los niveles a los que las variables son significativas; además, la magnitud de los coeficientes y el impacto de todas las variables sobre la probabilidad esperada de que C sea elevado se mantienen prácticamente inalterados –con la

⁸ Técnicamente, el hecho de que la hipótesis alternativa tenga un signo claramente definido para todas las variables significa que el contraste adecuado para estas variables será de 1 cola; si bien se presentan siempre coeficientes y niveles de significatividad correspondientes a contrastes de 2 colas (lo cual juega contra mi hipótesis alternativa, ya que dificulta el hallazgo de relaciones estadísticamente significativas), siempre que una variable sea significativa al 5% para contrastes de una cola esta circunstancia se indica mediante el signo +.

excepción parcial de IP, cuyo coeficiente y poder explicativo serían mayores en la variante que no incluye ni VOTO94 ni VOTOint.

Los dos modelos son conjuntamente significativos al 0,1%, y ambos permiten establecer predicciones de la probabilidad de que los costes, C, sean positivos en un rango considerablemente elevado (si todas las variables independientes se sitúan en niveles que militan a favor de costes bajos, la probabilidad esperada de que C sea elevada es de 0,22 o de 0,21, según el modelo, mientras que, si todas las variables independientes de los modelos se sitúan en niveles que favorecen costes elevados, la probabilidad esperada de que C sea elevada asciende a 0,86 y a 0,91, respectivamente).

Además, todas estas variables pueden introducirse simultáneamente en una misma regresión sin que ello dé lugar a problemas de multicolinealidad –la correlación mayor se da entre el recuerdo del voto en 1994 y la intención de voto en las elecciones de 1998, y es de 0,56.

Resultado C1: El primer modelo nos informa de que, efectivamente, los costes asociados al voto parecen disminuir con la *información política* (tener un nivel de información política muy elevado), la *educación* (poseer educación secundaria o universitaria), la *identidad partidista* (tener algún grado de identidad partidista, ya sea débil, moderada o fuerte, frente a no tenerla o sentirse meramente atraído hacia un partido), la *competencia cívica*, el *retardo del voto* y la *intención de votar*. Como se puede observar, la relación entre todas estas variables y los costes de votar es negativa, tal y como se hipotetizó al presentar el modelo C1.

Por otra parte, dos de las variables del modelo C1, el hecho de estar *sindicado*, y la *participación social* en otras actividades sociales y políticas, no parecen tener efectos significativos sobre los costes de votar.

Resultado C2: El modelo C2 añade un elemento importante de información: una de las medidas de los esfuerzos de movilización en las redes sociales, *redes* (la frecuencia de contactos con las redes sociales de amigos, vecinos, colegas y familiares), tiene un efecto significativo sobre los costes de votar; además, tal y como cabía esperar, el signo de la relación entre ambos también es negativo.

Si se comparan el primer y el último modelo, se observa que dos de las variables pierden su significatividad: la competencia cívica y el retardo del voto. Antes de extraer conclusiones precipitadas sobre la pérdida de significatividad de estas dos variables, conviene atender a un modelo idéntico al modelo inicial, C1, que, sin embargo, se restringe a los casos del modelo C2, que incluye *redes2*:

Tabla 4.9. Modelo C3: variables del modelo C1, pero sólo se usan los casos de C2:

Variable dependiente: Costes de Votar	β	Se	Impacto
<i>Información, decisión y comprensión</i>			
InfoPol (muy elevada)	-0,82+	(0,46)	-0,19
Educación (secundaria o terciaria)	-0,36+	(0,18)	-0,09
IP (media-elevada)	-0,41*	(0,16)	-0,10
Competencia Cívica	-0,07	(0,05)	-0,07
<i>Distinta estimación</i>			
VOTO94 (recuerdo)	-0,49	(0,34)	-0,12
VOTOint (intención)	-1,01*	(0,48)	-0,24
constante	1,97***	(0,45)	

β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. *** Significativa al 0,1%; ** al 1%; * al 5%; +: idem, para contrastes de 1 cola. N=786. Pseudo-R2 (ajustada): 0,04 (0,02).

Resultado C2b: Como se desprende de este último modelo, las dos variables que perdían su significatividad en el modelo con medidas de los esfuerzos de movilización, C2, no la perdían como consecuencia de la introducción de *redes2* en el modelo, sino como consecuencia de la reducción sesgada de casos que comporta dicha introducción.

En mi opinión, la interpretación más coherente es que estas dos variables son, efectivamente, significativas, pero que, debido a los problemas de sesgo de la tercera ola del cuestionario utilizado, dejan de figurar como significativas en modelos que incluyan variables de esta ola.

4.4. Conclusiones y consideraciones finales

Los modelos que se han propuesto en este capítulo han tenido el objetivo fundamental de abrir el camino de la endogeneización de las variables que inciden sobre la probabilidad de votar y, en especial, de P, B, C y las dimensiones de D.

La razón principal que ha llevado a acometer dicha tarea es que los resultados de los modelos en los que el voto –entendido como la participación electoral –constituye la variable dependiente tienden a evidenciar que la decisión de votar o abstenerse se puede explicar bien en función de motivaciones “no-instrumentales”, como el sentimiento de que votar constituye un deber social (que llevarían a las urnas si contrapesan los costes de votar), bien recurriendo a la sobrestimación de los beneficios instrumentales asociados al voto.

Sin embargo, estos resultados quedan, en mi opinión, incompletos, si no se trata de explicar en qué casos serán las motivaciones “no-instrumentales” mayores o menores, y de qué depende la magnitud de la posible sobrestimación de los beneficios instrumentales. Sin embargo, estas cuestiones están infraestudiadas por la literatura sobre comportamiento electoral, con lo que existe un ‘hueco’ teórico y empírico que sería fundamental ‘rellenar’ para disponer de una comprensión más amplia y profunda con respecto a la decisión de votar.

El objetivo de este capítulo ha sido el de ofrecer una serie de modelos preliminares que ofrezcan una respuesta tentativa a la endogeneización de P, B, C y las dimensiones de D, DEBER y DEMO, mediante la formulación y el contraste empírico de modelos para cada una de estas variables.

Dado que, en la mayor parte de los casos, se trata de modelos completamente nuevos, para los que no existen puntos de comparación o de apoyo en la literatura sobre comportamiento electoral, se ha tratado de tener especial cautela en la fundamentación teórica de los mismos.

Así, todas las variables que se han incluido en los modelos han sido fundamentadas teóricamente. En la mayor parte de los casos, se ha tratado de buscar argumentos en la literatura que apunten a posibles relaciones entre las variables que se han propuesto como explicativas y las variables que se pretenden explicar en cada modelo.

Por otra parte, se han contrastado varias especificaciones alternativas con el objetivo de comprobar si los resultados dependen de la inclusión o exclusión de algunas de las variables propuestas.

Además, se han contrastado modelos preliminares en los que cada una de las categorías de todas las variables ordinales se ha introducido por separado, ya que no se puede garantizar de antemano que el paso de una a otra categoría tenga el mismo efecto en cada nivel de estas variables. Estos modelos preliminares han sido acompañados por contrastes encaminados a dilucidar si las variables inicialmente ordinales debían introducirse como ordinales o como distintas variables categóricas o dicotómicas y, en este último caso, qué categorías debían introducirse conjuntamente. El objetivo de estas precauciones ha sido el de asegurarse de que la especificación de cada variable ha sido la más adecuada para realizar los análisis.

En los párrafos que siguen, se resumen los resultados principales obtenidos a lo largo del capítulo.

A) Estudio de los beneficios “no-instrumentales” de los votantes:

DEBER: Los resultados obtenidos al contrastar un modelo de DEBER demuestran – en relación con la primera pregunta que se formuló para esta variable – que los factores que, según los análisis de Blais (2000, 97-98),⁹ afectan a DEBER (el sexo, la edad, el hecho de ser religioso, y la educación), también son significativos en el caso estudiado, aunque, aquí, también es significativo el grado de información política, mientras que la renta no parece serlo.

Así, en una primera instancia, parece que el modelo pionero de Blais recibe un cierto “refrendo” en lo que respecta a su validez en el caso aquí estudiado, hecho que sugiere que se está en la línea de conseguir modelos generales y ampliamente aplicables sobre este tema.

Sin embargo, la incorporación de variables adicionales a los análisis modifica un tanto esta interpretación, ya que, además de la renta, que sigue sin ser significativa, la educación también pierde su significatividad (la información política, que no era significativa en los análisis de Blais, también pierde la significatividad que tenía en la reproducción de su modelo).

Por otra parte, los resultados de un modelo más desarrollado que el de Blais (2000, 97-98) sugieren (en respuesta a la segunda pregunta que se planteó) que el sentimiento de que votar constituye un deber social responde a un conjunto considerablemente más amplio de variables que las que consideró este autor, tales como el diferencial partidista, los costes asociados al acto de votar, el cinismo político, la información política, la identidad partidista, la intención de votar, otra de las dimensiones de D (el sentimiento de que votar contribuye a sostener la democracia), y la medida más utilizada de los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos (su contacto con los ciudadanos mediante correo, llamadas y otros medios).

Esto nos lleva a la cuestión de qué tipo de factores que inciden sobre DEBER (pregunta 4). Por una parte, los factores del modelo de Blais, esto es, la edad, el sexo y el hecho de ser religioso, tienen un impacto considerable sobre la probabilidad predicha de que DEBER sea elevado (de 0,38, 0,09 y 0,08, respectivamente, manteniendo el resto de variables en sus medias), y son considerablemente estables, o sus cambios no parecen depender de variables políticas.

⁹ Como se comentó en su momento, el único modelo que se ha encontrado sobre alguna de las variables estudiadas en este capítulo es el modelo de este autor en el que DEBER constituye la variable dependiente.

Sin embargo, los factores adicionales propuestos aquí indican que DEBER depende incluso más de factores menos estables temporalmente y potencialmente influenciados por la política. Este es el caso de a) factores relacionados con mecanismos de autojustificación, esto es, la *intención de votar*¹⁰ y los *costes* asociados al voto (cuyos impactos sobre DEBER son de 0,41 y de 0,05, respectivamente); y b) factores relacionados con los beneficios y la valoración del voto, en concreto, el *diferencial partidista*, el *cinismo político*, y la *identidad partidista* (cuyos impactos son de 0,10, de 0,07 y de 0,11, respectivamente).

Finalmente, el último modelo demuestra la influencia de factores en el extremo opuesto en lo que a estabilidad temporal y dependencia política se refiere, ya que dicho modelo sugiere que DEBER también depende de los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos –aunque su impacto sobre DEBER es relativamente reducido, de 0,08 puntos.

Relacionado con el punto anterior, y respondiendo a interrogantes planteados en la segunda y en la tercera preguntas con las que se abrió el estudio de DEBER, el hecho de que una de las medidas de movilización, *contacto*, sea significativa, aporta cierta evidencia favorable a una de las ideas básicas de la tesis: esto es, la idea de que, si los esfuerzos de movilización han de afectar a la probabilidad de votar, debería ser a través de las variables que inciden sobre la probabilidad de votar y, en especial, a través de P, B, C y D, esto es, a través de caminos indirectos del tipo MOB→DEBER→VOTO, pero no directamente, ya que es difícil pensar por qué razón deberían existir efectos directos de la movilización sobre la probabilidad de votar.

Además, los resultados sugieren que es el contacto directo de los partidos con los votantes, en lugar de medidas de los esfuerzos de movilización en el seno de redes sociales (consejo de votar a un determinado partido por parte de terceros; frecuencia de contactos en las redes sociales), lo que afecta indirectamente al voto a través de DEBER, mientras que los postulados de trabajos que centran su atención en la influencia de grupos de interés (Feddersen 2004, 107-09; Morton 1987, 760; 1991; Uhlaner 1989a, 392-99; 1989b, 272-73), no parecen recibir respaldo en los análisis realizados (ni siquiera obtiene respaldo indirecto, ya que no se encuentran efectos

¹⁰ Merece la pena registrar la siguiente consideración. En la medida en que, a su vez, la intención de voto dependa del retardo del voto (esto es, en la medida en que el efecto $VOTO_{94} \rightarrow VOTO_{int}$ sea determinante para explicar la intención de voto), este factor puede estar midiendo, al menos, en parte, la influencia de variables considerablemente estables y relacionadas con el largo plazo.

asociados a los sindicatos, a la asistencia a la iglesia, o a otros posibles grupos que pudieran ajustarse a lo que defienden estas teorías).

DEMO: Dado que las variables que, en principio, podían afectar a DEMO son similares a las que podían afectar a DEBER, se ha contrastado una batería de modelos similares a los anteriores para estudiar DEMO. En concreto, DEMO se ha puesto en función de las siguientes variables: el sexo, la edad, el hecho de ser religioso, el interés político, el nivel educativo, el diferencial partidista, los costes asociados al voto, el cinismo político, la información política, la identidad partidista, la socialización política, la intención de votar o abstenerse, y el estado civil (soltero, divorciado y viudo, dejando a los casados como categoría de referencia).

DEMO responde, en parte, a efectos a largo plazo de una variable que quedó fijada en épocas tempranas de la vida, la *socialización política* en la adolescencia; ahora bien, el impacto de ésta sobre aquélla es reducido, apenas de 3 puntos porcentuales.

En cambio, otras variables, menos estables en el tiempo, como el *cinismo político* y la *intención de votar*, tienen un impacto de 0,03 y de 0,14 sobre la probabilidad predicha de que DEMO sea elevada (una vez más, el impacto correspondiente al mecanismo de autojustificación de los que tenían decidido votar es el mayor del modelo). Debe tenerse en cuenta, en todo caso, que el cinismo político, en tanto que medida de desafección política, tiende a tener una estabilidad temporal relativamente elevada.¹¹

Los modelos adicionales subrayan la existencia de relaciones, aunque débiles, entre las diversas medidas de D, ya que el impacto de DEBER sobre DEMO es reducido (de 0,03). Además, sugieren la existencia de un camino MOB→DEMO→VOTO: la frecuencia de contactos en el seno de las redes sociales (cuya inclusión permite mejorar considerablemente la predicción de si DEBER es elevada o reducida) contribuye a propiciar una mayor aceptación de que votar contribuye al sostenimiento de la democracia, con un efecto de entre 6 y 10 puntos porcentuales, dependiendo de la categorización escogida.

¹¹ “La desafección política implica una visión fundamentalmente desconfiada y recelosa de la vida política y de las instituciones y mecanismos de representación democrática ... [y es] remarcablemente estable” (Gunther, Montero y Torcal 2007, 33). Recuérdese que, además de las variables anteriores, parece que DEMO es menor para los divorciados. Es posible que esta variable recoja algún tipo de inclinación hacia ciertos valores.

B) Estudio de la sobrestimación de los cálculos “instrumentales” de los votantes:

Así como la endogeneización de los beneficios “no-instrumentales” potencialmente asociados al voto ha permitido avanzar en un aspecto infraestudiado de los determinantes del voto, otra cuestión central es la de estudiar los casos en los que los ciudadanos sobrestiman los beneficios instrumentales de votar. Para acometer dicha tarea, se han construido modelos que tratan de endogeneizar B y, lo que quizás es más importante, P.

P: Los resultados de los modelos contrastados sugieren que la sobrestimación de P obedece, en parte, a que los ciudadanos perciben los beneficios instrumentales como un todo (hecho que se deriva de que B es significativa al 0,1%), y parecen respaldar la idea de que P es especialmente sobrestimada cuando existen menos incentivos para estimarla correctamente, ya sea porque C son nulos, y los ciudadanos pueden permitirse cometer errores, ya sea porque DEMO y DEBER son elevados, y pueden tomar su decisión de votar sin prestar excesiva atención a los beneficios instrumentales, ya que los beneficios no-instrumentales pueden ser suficientes para llevarles a las urnas.

Además de variables las anteriores, P responde también a otras dos variables con un claro contenido político: la identidad partidista y el interés político. Finalmente, P parece depender también de dos factores que deberían tener efectos considerablemente estables y persistentes, y que difícilmente pueden ser afectados por variables políticas relacionadas con las elecciones: la socialización política y la edad. El efecto (negativo) de la edad sobre P debe interpretarse, probablemente, porque la edad proporciona experiencia política concreta acerca de los márgenes de resultados en anteriores elecciones, con lo que entronca con los refinamientos de los modelos del votante instrumental, centrados en la información política manejada por los ciudadanos.

Aunque el impacto individual de todas estas variables sobre la probabilidad predicha de que P sea elevada es relativamente reducido, menor siempre de 10 puntos porcentuales, si se tienen en cuenta todas las variables, para algunos individuos se predeciría que la probabilidad de P elevada sería tan baja como 0,15, mientras que, para otros individuos, ascendería a 0.98. Si, además se tienen en cuenta los posibles efectos de la intención de votar, que, como en otras ocasiones, se suponen ligados a mecanismos de autojustificación de la decisión de votar, esta variable es la que tiene un impacto mayor, de 15 puntos porcentuales.

Finalmente, un último resultado interesante es que los esfuerzos movilizados no tienen efectos significativos sobre P, con lo que, al menos en el caso estudiado, la

sobrestimación de P no parece obedecer a la acción exitosa de esfuerzos de movilización encaminados a resaltar la importancia del voto.

B: Los resultados obtenidos destacan el efecto sobre B del cinismo político (efecto negativo de hasta 26 puntos porcentuales) y, en segundo lugar, del mecanismo de autojustificación de la decisión de votar, que también opera con considerable fuerza a través de B (impacto de 13 puntos porcentuales de la intención de votar). Además, los refuerzan la idea de que los ciudadanos no consiguen desligar perfectamente los dos componentes de los beneficios instrumentales (efecto significativo de P sobre B, de 7 puntos porcentuales), y evidencian un efecto modesto y positivo de la educación sobre B (de 4 puntos porcentuales). Los esfuerzos de movilización tampoco tienen efectos significativos sobre el diferencial partidista.

C) Estudio de los costes asociados al voto:

C: Los resultados presentados evidencian un equilibrio entre el impacto sobre C de a) variables relacionadas con el largo plazo, b) factores con un mayor componente político y más susceptibles de cambiar en el tiempo, y, finalmente, c) los esfuerzos de movilización ligados a la competición electoral.

Así, entre las primeras, cabe mencionar el *recuerdo del voto* y la *educación* (con un impacto sobre la probabilidad predicha de que los costes de votar sean positivos de 0,13 y de 0,10, respectivamente); entre los segundos, la *información política*, la *identidad partidista*, la *competencia cívica* y la *intención de votar* (con impactos de 0,21, de 0,06, de 0,08 y de 0,22, respectivamente); y, finalmente, en lo tocante a los esfuerzos de movilización, cabe destacar la frecuencia de contactos en las *redes* sociales, con un impacto de 13 puntos porcentuales.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES

5.1. Objeto del estudio

En esta tesis, he analizado los factores que inciden sobre la decisión de votar o abstenerse de los ciudadanos. La elección de este objeto de estudio se debe a que entronca con cuestiones fundamentales de la ciencia política, tanto por razones teóricas, como por razones sustantivas.

Desde un punto de vista teórico, el estudio de los determinantes del voto es especialmente relevante, porque el fracaso empírico de los modelos instrumentales más tradicionales ha puesto en tela de juicio la capacidad explicativa de los modelos de elección racional en (algunos ámbitos de) las ciencias políticas y sociales. Este tema también es sustantivamente relevante porque el voto constituye el acto central mediante el que los ciudadanos seleccionan a sus representantes políticos en los regímenes democráticos.

La investigación ha partido de los modelos del votante instrumental y de las teorías que entienden el voto como un acto expresivo, de consumo, o no-instrumental. Estas aproximaciones constituyen el núcleo del marco teórico de referencia en la presente tesis, ya que son las que ofrecen un fundamento teórico más sólido de las variables o parámetros que podrían influenciar la propensión de los ciudadanos a votar o a abstenerse.

El corolario ineludible que se sigue de estas aproximaciones es que el voto puede deberse a la sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar, a motivaciones no-instrumentales, en el sentido de que no estén relacionadas con posibles réditos

privados relacionados con el eventual impacto del propio voto sobre los resultados electorales, o a ambas.

Por lo tanto, una parte fundamental de esta investigación se ha dedicado a plantear y contrastar modelos coherentes e integrados que incluyen medidas adecuadas de todas las variables centrales en los modelos del votante instrumental y en las teorías del voto como acto de consumo, así como un amplio abanico de controles conformado por variables propuestas por otras aproximaciones teóricas o destacadas por estudios empíricos sobre el voto.

El contraste de modelos de este tipo no sólo permite estudiar si estas teorías “funcionan” o no (¿son significativas las variables del modelo del votante instrumental? ¿y las de las teorías del voto como acto de consumo?), sino que, además, abre la posibilidad de examinar en qué medida las decisiones de los ciudadanos de votar o abstenerse responden a la sobrestimación de los beneficios instrumentales, en qué medida responden a motivaciones no-instrumentales, y en qué medida existen relaciones entre las variables de ambos marcos teóricos.

La otra parte fundamental de la investigación se ha centrado en el estudio de los factores de los que dependen la sobrestimación de los beneficios instrumentales y la magnitud de los beneficios no-instrumentales –así como los costes del voto.

El análisis empírico de los argumentos teóricos de esta tesis se ha llevado a cabo para un caso particular, el de las elecciones generales holandesas de 1998. Por lo tanto, debe tenerse en mente que los resultados presentados en la parte empírica se limitan a un país (Holanda) en un momento concreto del tiempo (1998) y para un nivel electoral específico (elecciones generales).

La selección del caso estudiado se debe a que éste constituye el único caso para el que se han encontrado medidas adecuadas de todas las variables necesarias para contrastar las hipótesis de la parte teórica de la tesis. Evidentemente, la restricción de los análisis empíricos a este caso plantea una serie de limitaciones y de retos para futuras investigaciones, que serán comentados en detalle en la última sección de este capítulo.

Los resultados de esta tesis tienen implicaciones teóricas y empíricas importantes (funcionamiento y capacidad explicativa de las distintas teorías; relaciones entre las variables de los distintos marcos teóricos, consideraciones sobre la “paradoja” del voto); consecuencias metodológicas (necesidad de distinguir entre C y D; necesidad de utilizar medidas directas de C; deseabilidad de incluir todas las medidas de P, B, C y D en un

mismo análisis; conveniencia de analizar la cuestión del abstencionismo técnico); e implicaciones para la recogida de datos.

5.2. Resumen de las principales contribuciones (I): decisión de votar o abstenerse

Los resultados del capítulo 3 han permitido mostrar que –al menos, en el caso estudiado –las variables centrales de los modelos del votante instrumental (esto es, la probabilidad de afectar a los resultados electorales, P, y el diferencial partidista, B), y los costes asociados al voto (la existencia de cualquier coste, C), son significativas y afectan a la propensión a votar tal y como cabía esperar desde un punto de vista teórico.

De manera similar, las dos medidas más destacadas señaladas por las teorías que entienden el voto como un acto de consumo (los sentimientos de que votar constituye un deber social, DEBER, y de que contribuye a sostener la democracia, DEMO), también son claramente significativas, y afectan a la probabilidad de votar tal y como predicen las teorías señaladas.

En cuanto a los controles, los resultados obtenidos aquí están en línea con la mayor parte de los estudios, que suelen destacar, al menos, la importancia de la identificación partidista y de dos controles sociodemográficos principales, la educación y la edad (además de estos tres controles, la información política también resultó significativa).

Por otra parte, los resultados cuestionan las conclusiones de algunos estudios centrados en otras dimensiones de eventuales beneficios no-instrumentales, relacionadas con el valor expresivo del voto (cuya interpretación conlleva, en mi opinión, un riesgo elevado de tautología en la explicación).

Cuando la medida del posible valor expresivo del voto, EXPR, se incluye en un modelo que también incorpora medidas de los beneficios instrumentales, de los costes de votar y de otras dimensiones de beneficios no-instrumentales, no resulta significativa en ninguno de los análisis.

Por lo tanto, incluso cuando se integran en un modelo coherente todas estas variables, e incluso cuando se controla por un amplio abanico de controles, la evidencia obtenida no permite rechazar ni efectos sobre el voto por parte de las variables propuestas por los modelos del votante instrumental, ni las hipótesis principales relacionadas con las teorías que destacan la dimensión “de consumo” del acto de votar.

Sin embargo, el interés principal no consiste en señalar la significatividad de P, B, C y las medidas de D (DEBER y DEMO), sino en mostrar que la capacidad explicativa de cada variable depende de los niveles del resto de variables del modelo.

Así, desde un punto de vista empírico, una de las mayores contribuciones de la presente tesis radica en el hallazgo de que, al menos, en el caso estudiado, la decisión de votar tan sólo requiere que se verifique *una* de las posibles justificaciones, o fuentes de beneficios potenciales asociados al voto, para que los ciudadanos opten por votar.

En concreto, un resultado importante del capítulo 3 es que cabe esperar que los ciudadanos voten si los beneficios instrumentales son elevados, aunque los beneficios no-instrumentales sean reducidos y existan costes no nulos asociados al voto. Dicho de otra forma: la percepción de que los beneficios instrumentales son elevados parece una condición suficiente para conducir al voto.¹

En el caso estudiado, sólo un sector muy minoritario de los encuestados manifiesta niveles reducidos de beneficios instrumentales (un 3,4%). Es decir, la mayor parte de encuestados tiene beneficios instrumentales elevados, que son suficientes para predecir que, con una probabilidad elevada, esos encuestados votarán.

Este resultado tiene implicaciones importantes para la evaluación de los modelos del votante instrumental. El hecho de que los ciudadanos tiendan a votar cuando los beneficios instrumentales son elevados es coherente con la lógica de estos modelos (ya que, en ese caso, probablemente sea cierto que $PB > C$).

Sin embargo, la interpretación habitual es que estos modelos se aplican en un marco en el que el nexo entre cada acción individual y los resultados electorales es prácticamente inexistente, con lo que los beneficios instrumentales son, objetivamente, despreciables en la mayor parte de elecciones. Por lo tanto, el problema que plantean estos resultados es el de explicar la cláusula de aplicabilidad, “cuando los beneficios instrumentales son elevados”. ¿Cómo son sobrestimados estos beneficios? ¿Cuándo son sobrestimados, y por qué ciudadanos? ¿De qué factores depende dicha sobrestimación?

Sin duda, otro de los resultados principales de esta disertación está relacionado con el estudio de la naturaleza de la eventual sobrestimación de los beneficios

¹ Técnicamente, es una condición suficiente para predecir que, con una probabilidad elevada (cuyo nivel exacto depende, claro está, del valor que asumen para cada encuestado el resto de variables del modelo), los encuestados votarán.

instrumentales, y con el papel que pueden jugar en este sentido las limitaciones en la racionalidad frente a las imperfecciones en la información barajada por los individuos. Aunque su relevancia teórica podría ser considerable, ésta es una de las cuestiones más infra-estudiadas en la literatura sobre comportamiento electoral.

Tal y como se ha visto, el voto puede deberse (al menos, en parte) a la sobrestimación de los beneficios instrumentales de votar. Como se señaló en el capítulo teórico, esta sobrestimación puede deberse a que los ciudadanos sobrestimen P (hecho que remitiría a la información incompleta que éstos manejarían), a que no comprendan, al menos, perfectamente, el carácter multiplicativo de P y B (hecho que estaría relacionado con su capacidad limitada de racionalidad), o bien a ambas razones.

Dependiendo de cuál de las opciones sea correcta, se deberían observar configuraciones diferentes relacionadas con la significatividad de P , B y $P*B$. B sólo debería ser significativa si la racionalidad limitada impidiera comprender el carácter multiplicativo de ésta con P ; $P*B$ sólo debería serlo si la información imperfecta abriera las puertas a la sobrestimación de P ; y, finalmente, P sólo debería serlo si ambos mecanismos operaran conjuntamente. En este último caso, $P*B$ dejaría de ser significativa si la incomprensión del carácter multiplicativo de P y B fuera total.

Lamentablemente, debido a problemas intrínsecos a la naturaleza de los datos disponibles (correlación muy elevada entre B y el término multiplicativo $P*B$), no es posible extraer lecciones concluyentes sobre el tema. Sin embargo, lo que claramente emergió de los resultados empíricos fue que tanto P como, al menos, una de las otras dos variables que aquí nos ocupan (B o $P*B$) son significativas.

Esta configuración de resultados implica que, por una parte, P es, efectivamente, sobrestimada (información incompleta) y que, por otra parte, el carácter multiplicativo de P y B no es perfectamente comprendido por los individuos (racionalidad limitada).

Las limitaciones en los datos no me han permitido establecer claramente si esta incomprensión es total o sólo es parcial. En mi opinión, los resultados tienden a sugerir que la incomprensión es sólo parcial, y que los electores perciben cierta asociación entre P y B . Esta interpretación se ve reforzada cuando el término multiplicativo de $P*B$ se sustituye por una medida directa de los beneficios instrumentales, menos sujeta a problemas de multicolinealidad con B .

Estos resultados parecen suficientes para, al menos, plantearse una revisión de los (escasos) trabajos sobre el tema, que encuentran evidencia de una incomprensión total

del carácter multiplicativo de P y B, pero no encuentran evidencia de que P sea sobrestimada.

Insisto en que, si los ciudadanos tienden a votar (entre otras cosas) porque sobrestiman los beneficios instrumentales, la cuestión central, además de la naturaleza de dicha sobrestimación, es la de estudiar los factores que inciden sobre tal sobrestimación. Así, en la medida en que sobrestimen P, deberá estudiarse qué factores influyen el valor de P percibido por los individuos.

Otra de las principales contribuciones de esta investigación ha consistido en asumir este reto mediante la formulación y el contraste de modelos en los que P constituye la variable dependiente; en la siguiente sección, comentaré este tema con más detalle.

Otro resultado importante es que, de manera análoga a lo que se ha visto para los beneficios instrumentales, también cabe esperar que los ciudadanos voten si los beneficios no-instrumentales son elevados, aunque los beneficios instrumentales sean reducidos y existan costes no nulos asociados al voto. Por lo tanto, la existencia de beneficios no-instrumentales elevados también es condición suficiente para provocar el voto.

En el caso estudiado, el porcentaje de encuestados que manifiesta niveles reducidos de beneficios no-instrumentales es igualmente muy reducido (un 3,6%). Es decir, la mayor parte de encuestados tiene beneficios no-instrumentales elevados, y esos beneficios son suficientes para predecir que, con una probabilidad elevada, esos encuestados votarán.

Desde un punto de vista teórico, estos resultados pueden interpretarse de la siguiente manera: como el acto de votar tiene costes relativamente reducidos, basta con tener cualquier motivo o justificación para votar. De hecho, *basta con que al menos una de las variables relacionadas con los beneficios, ya sean instrumentales o no, sea elevada, para predecir que los ciudadanos votarán*. Sólo en ausencia de todos los motivos posibles, los electores pueden optar por abstenerse –y, de hecho, sólo se abstendrán si los costes asociados al acto de votar no son despreciables.

En el caso estudiado, la mayoría de los encuestados tiene, al menos, alguna justificación para votar, ya sea porque percibe que los beneficios instrumentales son elevados, ya sea porque sus beneficios no-instrumentales son elevados, hecho que

explica el reducido porcentaje de abstencionistas. De hecho, la mayor parte de los encuestados percibe que tanto los beneficios instrumentales como los no-instrumentales son elevados.

Los resultados de esta disertación tienen implicaciones importantes relacionadas con lo que se puede y con lo que no se debe esperar de los distintos marcos de explicación del acto de votar (modelos del votante instrumental, teorías del voto como acto de consumo, etcétera), así como sobre los posibles techos a la capacidad explicativa de las variables originales de cada modelo.

En efecto: desde un punto de vista técnico, los resultados recién comentados implican que el efecto de una variable o de una combinación de variables no puede sino ser marginal excepto cuando el resto de variables toma valores reducidos, ya que dicha(s) variable(s) no tendrá(n) un carácter crucial en la determinación de la conducta esperada de los ciudadanos.²

En concreto, el ámbito en que los beneficios instrumentales pueden ser determinantes (en el sentido de que los ciudadanos voten sólo o principalmente en función de los beneficios instrumentales del voto) y su capacidad de predicción acerca de la conducta de los votantes se restringirá a aquellos casos en los que los beneficios no-instrumentales sean reducidos.

Así, los resultados de este estudio corroboran las conclusiones relacionadas con el “carácter marginal de las variables propuestas por los modelos del votante instrumental” avanzadas tanto desde un punto de vista teórico (Aldrich 1993, 261; Grofman 1993, 94, 103) como por algunos de los estudios, relativamente poco frecuentes, que han incluido medidas bastante precisas tanto de los beneficios instrumentales del voto como de algunas de las dimensiones principales de potenciales beneficios no-instrumentales asociados al acto de votar (cfr. Blais 2000, 137-44).

Por consiguiente, aunque las variables relacionadas con los beneficios instrumentales sean significativas, y aunque la percepción de que estos beneficios son elevados sea suficiente para inducir a muchos individuos a votar, el impacto de las variables del modelo del votante instrumental sobre la predicción de si los individuos votarán (o no) es, y ha de ser, marginal, ya que, en el caso estudiado, la mayoría de los

² De hecho, la capacidad explicativa de cada una de las variables independientes, tomada aisladamente, es relativamente reducida.

encuestados votaría llevada por beneficios no-instrumentales incluso si no sobrestimara los beneficios instrumentales.

De manera similar, el ámbito en que los beneficios no-instrumentales puede ser determinante se restringirá a los casos en los que los beneficios instrumentales sean reducidos.

5.3. Resumen de las principales contribuciones (II): un paso más

Como he subrayado, los resultados indican que la decisión de votar o abstenerse se puede explicar bien en función de motivaciones “no-instrumentales”, como el sentimiento de que votar constituye un deber social (que llevarían a las urnas si contrapesan los costes de votar), bien recurriendo a la sobrestimación de los beneficios instrumentales asociados al voto.

Sin embargo, estos resultados quedan, en mi opinión, incompletos, si no se trata de explicar en qué casos serán las motivaciones “no-instrumentales” mayores o menores, y de qué depende la magnitud de la posible sobrestimación de los beneficios instrumentales. Estas cuestiones están infra-estudiadas por la literatura sobre comportamiento electoral, con lo que existe un ‘hueco’ teórico y empírico que sería fundamental ‘rellenar’ para disponer de una comprensión más amplia y profunda con respecto a la decisión de votar.

Así, por ejemplo, no es suficiente señalar que el coeficiente asociado a la variable DEBER es significativo; para dar cuenta del acto de votar, el análisis no puede detenerse en la detección y comparación de coeficientes logísticos, al menos, si se quiere entender con mínimo detalle qué es lo que sucede, en qué situaciones cabe esperar que los ciudadanos voten porque sobrestiman los beneficios instrumentales o porque sienten que tienen el deber de votar; cómo pueden variar estos factores en el tiempo y en el espacio.

Mi principal sugerencia en este sentido radica en la propuesta de modelos en los que P, B, C y las dimensiones de D constituyen las variables dependientes. Me gustaría hacer hincapié, una vez más, en el carácter preliminar y tentativo de los modelos propuestos en esta disertación, ya que se trata de modelos que abren un campo inexplorado hasta el momento, y, por lo tanto, es de prever que se puedan beneficiar

considerablemente de las aportaciones y de los refinamientos de futuros trabajos al respecto.

Así, al margen de si las hipótesis propuestas en esta disertación son correctas o no, he intentado poner de manifiesto que la sentencia, ampliamente difundida en (gran parte de) la literatura sobre comportamiento electoral, según la cual “en circunscripciones en las que el tamaño del electorado es moderadamente elevado, el voto debe responder, en última instancia, a consideraciones no-instrumentales” es *inexacta e insuficiente*.

La sentencia es *inexacta* porque, como se ha mostrado en el capítulo 3, los ciudadanos (al menos, en el caso estudiado) no sólo parecen votar movidos por consideraciones que van más allá de los efectos potenciales de su voto sobre los resultados electorales (esto es, movidos por consideraciones “no-instrumentales”, como la aceptación de que votar constituye un DEBER social o moral, y no sólo un derecho de los ciudadanos). Antes al contrario, la mayoría de ellos también acudiría a las urnas debido a la sobrestimación de los beneficios instrumentales que perciben como asociados al voto.

La sentencia es *insuficiente* porque, según lo entiendo, el hallazgo de que la dupla voto-abstención responde (entre otras) a motivaciones no-instrumentales (como el sentimiento de la existencia de un DEBER o norma social asociado al acto de votar) debe ser sólo el punto de partida del estudio, no su conclusión, pues lo que se requiere, entonces, es dar un paso más y averiguar de qué depende este sentimiento de que votar constituye un deber social. Es preciso detallar qué factores afectan a este sentimiento o a otros posibles componentes expresivos, de consumo, no-instrumentales del voto.

Mi intención ha sido ir un poco más allá de la “*importancia del deber social de votar*” mediante la formulación de modelos en los que DEBER es la variable dependiente. Igualmente, he desarrollado modelos en los que la otra dimensión fundamental de los beneficios no-instrumentales, DEMO (la aceptación de que votar contribuye a sostener la democracia) se expresa en función de un conjunto de variables independientes.

De manera similar, es igualmente insatisfactorio limitarse a señalar que la decisión de votar puede deberse a la sobrestimación de los beneficios instrumentales asociados al voto o remitirse a la imperfección de la información de los individuos para justificar tal sobrestimación.

De acuerdo con estos argumentos, insisto en que, para entender adecuadamente el acto de votar, es necesario estipular una serie de modelos preliminares que ofrezcan una

propuesta tentativa para endogeneizar P, B, C y las dimensiones de D, DEBER y DEMO, mediante la formulación y el contraste empírico de modelos para cada una de estas variables.

Sin duda, una de las contribuciones teóricas más importantes de esta disertación ha consistido en la formulación de estos modelos, en los que todas las variables han sido fundamentadas teóricamente. En la mayor parte de los casos, se trata de modelos completamente nuevos, para los que no existen puntos de comparación o de apoyo en la literatura sobre comportamiento electoral.

Los análisis empíricos han sido especialmente cuidadosos debido a la novedad de los modelos (se han contrastado varias especificaciones alternativas y se han contrastado modelos preliminares para asegurarse de que la especificación de cada variable ha sido la más adecuada).

Los resultados empíricos obtenidos con respecto a las dimensiones de D pueden servir para arrojar luz en la discusión acerca de la posible estabilidad temporal de D y sus consecuencias hipotéticas para la eventual persistencia temporal del acto de votar.

Así, por ejemplo, si bien DEBER depende, en el caso estudiado, de algunos factores muy estables y poco proclives a ser manipulados políticamente (la edad, el sexo y el hecho de ser religioso), no es menos cierto que también depende, incluso en mayor medida, de factores menos estables temporalmente y potencialmente influenciados por la política: por una parte, de factores relacionados con mecanismos de auto-justificación (la intención de votar y los costes asociados al voto) y, por otra, de factores relacionados con los beneficios y la valoración del voto (el diferencial partidista, el cinismo político y la identidad partidista).

En cuanto a DEMO, esta variable depende de una variable fijada en épocas tempranas de la vida (la socialización política en la adolescencia), pero también del cinismo político y de la intención de votar, que pueden depender de factores políticos y cambiar en el tiempo.

Además, DEBER depende de los esfuerzos de movilización directa llevados a cabo por los partidos (contacto de éstos con los votantes). DEMO, por su parte, está afectada por la frecuencia de contactos en el seno de las redes sociales. Por lo tanto, esta evidencia respalda la idea de que, en la medida en que los esfuerzos de movilización afectan al voto, esto sucede indirectamente, a través de caminos del tipo MOB→D→VOTO.

En cambio, en el caso estudiado, ninguna de las medidas de los esfuerzos de movilización afecta significativamente ni a P ni a B. Esto sugiere que, si bien los esfuerzos de movilización parecen haberse encaminado exitosamente a resaltar la dimensión normativa del acto de votar, con vistas a incrementar la participación, estos esfuerzos no han operado, al menos, exitosamente, a través de intentos de generar una sobrestimación de los beneficios instrumentales.

Otro punto interesante está relacionado con la aportación de evidencia adicional a favor de la conveniencia de utilizar medidas directas de C en los estudios sobre el voto. En concreto, los modelos contrastados aquí han mostrado que los costes de votar, C, responden a un conjunto de variables (recuerdo del voto; educación; información política; identidad partidista; competencia cívica; e intención de votar) que no se limitan a las que han sido más ampliamente utilizadas como medidas indirectas de C (la edad, la educación y la renta), ni coinciden con ellas (nótese, sobre todo, el hecho de que la renta y la edad no hayan resultado significativas en los modelos de C).

Por otra parte, el hecho de que las variables que inciden sobre C sean diferentes de las que se han señalado para las medidas de D debería suponer una llamada de atención para aquellos estudios que, apoyados en el hecho de que C y D son matemáticamente sustituibles entre sí (Aldrich 1993, 251), subsumen ambas variables y las reducen al concepto único de “costes netos” de votar (cfr., por ejemplo, Edlin, Gelman y Kaplan 2007, 227-28; Fiorina 1976, 395; Palfrey y Rosenthal 1985, 63), ya que indican que los costes y los beneficios no instrumentales responden a dinámicas diferentes.

5.4. Limitaciones del estudio y retos futuros planteados por la presente investigación

La principal limitación de esta investigación tiene que ver con el hecho de que sólo he aplicado las hipótesis teóricas a un caso empírico particular.

Los resultados *concretos* de la tesis sólo valen para el caso estudiado, ya que, desde un punto de vista empírico, esta tesis es un estudio del comportamiento electoral en un país concreto (Holanda) y en unas elecciones determinadas (elecciones generales de 1998). En este sentido, del caso empírico estudiado no se pueden sacar conclusiones generales, por ejemplo, sobre el comportamiento electoral en la Unión Europea o en las democracias desarrolladas.

Pero esto no quiere decir en absoluto que las hipótesis teóricas o los mecanismos generales sirvan únicamente para las elecciones generales holandesas de 1998. Mientras que los resultados son específicos, los principales modelos teóricos son generales, y se deberían poder aplicar a otros casos.

Así, por ejemplo, los resultados obtenidos permiten concluir, con un elevado grado de seguridad, que el electorado holandés vota (en dichas elecciones) tanto porque sobrestima los beneficios instrumentales del voto, como por motivaciones no-instrumentales, tales como el sentimiento de que votar es un deber social o moral.

Esta es una conclusión específica para el caso estudiado. Sin embargo, estos resultados se ajustan muy bien a la propuesta de Riker y Ordeshook, quienes, en su innovador y ya clásico estudio, distinguieron entre tres tipos de individuos: (*caso a*: $D > C$): aquéllos que votarían motivados por consideraciones no instrumentales; (*caso b*: $D < C$; $p * B > C - D$): aquéllos que votarían *únicamente* a causa de motivaciones instrumentales; (*caso c*: $D < C$; $p * B < C - D$): aquéllos para los que ninguna de las dos condiciones se cumpliría, con lo que se abstendrían (cfr. Riker y Ordeshook 1968, 35).³

Nótese que el modelo $VOTO = f(P, B, P * B, C, DEBER, DEMO)$ es universal, y que las posibles relaciones entre la propensión a votar, por una parte, y, por otra parte, P, B, P*B, C, DEBER o DEMO, comentadas en detalle en 2.1.1.-2.1.3., deberían ser aplicables a cualquier elección, y no existen razones para suponer que puedan depender de factores contextuales.

Por lo tanto, los modelos en los que el voto es la variable dependiente podrían aplicarse a cualquier elección y, en principio, cabría esperar que los resultados encontrados fueran válidos para mejorar nuestra comprensión general de las relaciones entre el voto y todas estas variables, aunque dichos resultados sean el fruto de aplicar los modelos a unas elecciones holandesas concretas.

En este sentido, un punto esencial es que la validez de los modelos propuestos en esta tesis no se agota en el caso particular estudiado, sino que, por el contrario, estos modelos pueden ser aplicados a otros países en otros momentos e, independientemente de cuáles sean los resultados encontrados, deberían ayudar a entender estos otros casos.

Para que ello sea posible, sin embargo, resultaría necesario disponer de cuestionarios con datos de la mayor calidad posible para todas las variables implicadas, cuya

³ Desde un punto de vista lógico, conviene subdividir el primer caso de la “tipología” de Riker y Ordeshook: (*caso a1*: $D > C$, $p * B < C$): aquéllos que votarían *únicamente* a causa de motivaciones no-instrumentales; (*caso a2*: $D > C$, $p * B > C$): aquéllos para los que existen tanto razones instrumentales como no-instrumentales que les conducirían al voto.

inclusión en modelos coherentes e integrados –debería resultar claro a estas alturas –no es “gratuita” ni obedece a un exceso de celo metodológico.

Por lo tanto, se requieren más datos de los distintos parámetros centrales de los que depende la propensión a votar, esto es, de P, B, C, DEBER y DEMO. En mi opinión, nuestra comprensión se vería considerablemente beneficiada si fuéramos capaces de guiar nuestros esfuerzos de investigación y de recolección de datos con el objetivo de mejorar nuestra medición de estas variables.

En este sentido, lo más urgente es obtener medidas adecuadas del concepto de P, que son casi imposibles de hallar en los cuestionarios de participación electoral; por otra parte, la mayor parte de cuestionarios sólo permite incluir los costes de manera indirecta, a través de variables que, como se ha visto en el modelo para C, no suplen adecuadamente la carencia de una medida directa para esta variable.

En otras palabras, si queremos ser capaces de entender mejor el voto, tendremos que invertir mayor esfuerzo y recursos en obtener datos empíricos de mayor calidad. En este sentido, los proyectos de investigación internacionales que analizan la participación política de los ciudadanos deberían incluir en sus agendas de investigación la recolección estandarizada de información comparable y sistemática que permita estudiar algunas cuestiones que, insisto, son centrales para nuestra comprensión del voto.

Además, tal y como se ha mostrado en 3.7., estos resultados son robustos ante la inclusión de una amplia batería de controles que podrían afectar a la propensión de votar. El objetivo fundamental de la introducción de esa amplia serie de controles es, precisamente, el de comprobar que los resultados para las variables centrales del modelo no constituyan un artificio provocado por la especificación incompleta de los modelos de la propensión a votar.

En cambio, la plausibilidad de que los resultados particulares obtenidos para los controles se extiendan a otros casos será, en general, menor que la de obtener resultados similares para las variables centrales de los modelos, y dependerá de las hipótesis que han llevado a incluir cada control. Algunos de los controles introducidos pueden ser relevantes en Holanda o, incluso, en las elecciones concretas estudiadas, pero no serlo en otros casos, mientras que otros controles que no resulten significativos aquí sí lo pueden ser en otros países o casos.

Así, por ejemplo, cabe esperar que la dependencia contextual de los hipotéticos efectos sobre el voto de controles como el sexo, el estado civil o el hecho de ser religioso sea especialmente marcada, mientras que es posible que los efectos potenciales

de la identificación partidista, del interés político o de la educación sobre el voto sean más estables entre contextos, ya que –como se ha visto con más detalle en 2.1.4. –los mecanismos causales que se suelen esgrimir para dar cuenta de posibles relaciones entre éstos y el voto suelen tener un carácter más general.

Por otra parte, la limitación de los análisis empíricos a un solo caso significa que el nivel electoral es un parámetro, una constante en los análisis de la presente investigación. Sería interesante investigar cuáles serían los efectos en otros niveles (elecciones regionales, locales, y referendums, frente a elecciones generales) y estudiar si el nivel electoral tiene algún efecto o si algunas de las relaciones encontradas se modificarían o resultarían cualificadas.

Una cuestión importante, en este sentido, es si el peso absoluto y relativo de las motivaciones instrumentales y no-instrumentales en la decisión de votar es el mismo en otros niveles electorales.

La consideración de varios niveles electorales también abre la posibilidad de plantear cuestiones originales relacionadas con los modelos para P, B, C y las dimensiones de D.

Así, por ejemplo, Blais (2000, 110-11) especuló con la posibilidad de que el valor de DEBER podría verse afectado por el nivel electoral. Según este autor, DEBER asumiría valores más elevados en elecciones “más importantes” (como suelen ser las elecciones generales), y valores menos elevados en otras elecciones (en este sentido, cita las elecciones en consejos escolares como un caso extremo de “poca importancia”).

Sería muy interesante disponer de datos que permitieran reproducir los modelos aquí propuestos para varias elecciones de diferentes niveles, con el fin de contrastar explícitamente esta posibilidad.

Idealmente, sería deseable disponer de cuestionarios que dispusieran de la información necesaria para elecciones concurrentes (elecciones generales y regionales; generales y para la Unión Europea) que incluyeran una pregunta sobre DEBER para cada nivel electoral; al tener datos para elecciones concurrentes, sería posible asegurar, con el máximo de garantías posibles, el cumplimiento de la cláusula de constancia de todo lo demás.

Otras líneas de investigación potencialmente fructíferas tienen que ver con la competitividad electoral y el nivel de los esfuerzos de movilización.

Siguiendo con el ejemplo anterior, cabría plantearse si el nivel de DEBER depende de la competitividad electoral. Los argumentos referidos para la importancia de las elecciones podrían extenderse a la competitividad electoral; mi sugerencia es que DEBER podría estar positivamente relacionada con la competitividad electoral, si los ciudadanos sienten que el deber social o moral de votar existe (o tiene mayor fuerza) cuando las elecciones son importantes y competidas. Por otra parte, muchos autores (Edlin, Gelman y Kaplan 2007, 228-29; Foster 1984, 680; Fowler 2004, 2; Jankowski 2002, 58; Mueller 1989, 350) han señalado que P también podría crecer con esta variable, aunque, en muchos casos, estos autores se refieren a la probabilidad objetiva de que un voto afecte a los resultados electorales.

Una posibilidad obvia sería reproducir los análisis en varias elecciones, cada una de ellas con su propio nivel de competitividad electoral. Otra posibilidad, igualmente interesante, sería desagregar los datos a nivel de distrito para unas elecciones concretas, y tomar el dato de la competitividad a nivel de distrito, ya que ello permitiría mantener constantes el resto de variables del modelo.

Lamentablemente, esta última estrategia no se ha podido desarrollar en el caso analizado, debido a una particularidad impuesta por el caso estudiado, ya que Holanda es un distrito único. En este caso, la competitividad es una constante, y, por lo tanto, no se puede estudiar su impacto ni su relación con otras variables de los modelos propuestos. El estudio de otros casos (países) en los que haya múltiples distritos permitiría estudiar estos temas.

Las consideraciones anteriores sugieren que el hecho mismo de haber tratado con un único caso puede haber propiciado una cierta dependencia de las variables teóricas consideradas con respecto a los materiales empíricos disponibles —éste podría ser el caso, por ejemplo, del nivel y de la competitividad electorales.

Por lo tanto, a pesar de que la vocación de los modelos avanzados en la presente disertación es general, el desarrollo de algunos de ellos puede haberse visto afectado por el caso estudiado. Esta posibilidad afecta, principalmente, a los modelos en los que P , B , C , DEBER y DEMO son las variables dependientes, ya que todos ellos, con la única excepción de DEBER (para el que se conoce un único modelo formal contrastado empíricamente: Blais 2000, 97-98) constituyen una novedad teórica.

En este sentido, merece la pena comentar que, en estos modelos, no se distingue entre factores “centrales” y factores “menos importantes”, entre variables y controles, dado que no se dispone de tradiciones teóricas en las que fundar tal tipo de distinciones.

Dos variables, sin embargo, parecen especialmente relevantes desde un punto de vista teórico y empírico: la intención de votar o abstenerse, por una parte, y las medidas de los esfuerzos de movilización.

Así, una de las variables que ha tenido efectos más importantes en todos los modelos es la intención de votar, cuyo impacto sobre la probabilidad predicha de que DEBER, DEMO, P, B o C sean elevadas ha sido, sistemáticamente, muy elevado (de 41, 14, 15, 13 y 22 puntos porcentuales, respectivamente).

En mi opinión, el impacto tan importante de esta variable en todos los modelos de este capítulo exige que, en la medida en que se pretenda profundizar en el estudio de P, B, C, DEBER y DEMO, se preste más atención a esta variable.

Así, por ejemplo, sería deseable realizar experimentos y estudios adicionales encaminados a desentrañar si la significatividad de esta variable se debe, tal y como se ha postulado aquí, a la existencia de mecanismos de autojustificación de la decisión de votar que favorecen el hecho de que los ciudadanos que han tomado la decisión de votar tiendan a asignar valores mayores a P, B, DEMO y DEBER, y valores menores a C.

Por otra parte, sería deseable estudiar más a fondo la relación entre la intención de votar y el (recuerdo del) retardo del voto, así como la volatilidad de la decisión de votar o abstenerse durante el transcurso de una campaña electoral, ya que el conocimiento de estas cuestiones permitiría dilucidar en qué medida esta variable, aparentemente tan importante, es susceptible de ser afectada por factores políticos temporales, y en qué medida responde a factores a largo plazo difíciles de modificar.

Por lo que respecta a las medidas de los esfuerzos de movilización, tomados en conjunto, los resultados ofrecen una explicación posible de las relaciones entre los esfuerzos de movilización y la propensión a votar puestas de manifiesto por algunos estudios. Los esfuerzos de movilización no afectarían directamente a la propensión a votar –tal y como se vio en el capítulo 3 –sino que operarían indirectamente a través de (algunas de) las variables que sí afectan directamente a la probabilidad de votar –como se vio en el capítulo 4.

Esta conclusión tiene bastante lógica, ya que, tal y como se señaló más arriba, sería difícil justificar causalmente la existencia de relaciones directas entre los esfuerzos de

movilización y la propensión a votar. En cierta manera, los resultados encontrados permiten avanzar en la formulación de mecanismos causales sólidamente fundamentados mediante los cuales los esfuerzos de movilización afectarían indirectamente al voto.

Por otra parte, los resultados obtenidos han evidenciado que, al menos, en el caso estudiado, los esfuerzos de movilización no afectan a todas las variables que inciden directamente sobre la probabilidad de votar (entre las que cabe destacar a P, B, C, DEBER y a DEMO), sino solamente a algunas de ellas.

En concreto, los resultados presentados en el capítulo 4 para el caso estudiado han puesto de manifiesto que no se puede rechazar la existencia de efectos de (algunas de las medidas de) los esfuerzos de movilización sobre la propensión de votar a través de su efecto sobre algunas de las variables centrales de las que debería depender el voto (DEBER, DEMO y C), mientras que no se halla evidencia que respalde efectos a través de P y B.

Sin embargo, cabe plantearse la posibilidad de que este hallazgo dependa de la decisión de centrar los esfuerzos de movilización en unas cuestiones frente a otras. En última instancia, son los agentes movilizadores –principalmente, los partidos políticos– quienes pueden decidir concentrar sus esfuerzos de movilización en dimensiones relacionadas con el deber social de votar, por ejemplo (relacionadas con DEBER) o en cuestiones relacionadas con la importancia de cada voto (relacionadas con P).

Estas decisiones, además, pueden verse afectadas por consideraciones estratégicas, que podrían depender del caso estudiado, y variar en el espacio (país) y en el tiempo (elecciones concretas).

En mi opinión, por lo tanto, sería deseable desarrollar y reproducir modelos en la línea de los que se han propuesto aquí para otros casos, ya que ello nos permitiría tener datos acerca de la validez externa de estos resultados.

Sólo mediante un estudio comparado de este tipo se podrá determinar si los esfuerzos de movilización siempre operan a través de C y de las medidas de D, o bien si, por el contrario, la variable concreta a través de las que operan dichos efectos depende de los casos estudiados y, en ocasiones, también operan a través de los beneficios instrumentales; de manera similar, la adopción de una perspectiva comparada nos permitiría disponer de datos acerca de la magnitud de cada uno de los efectos en otros casos.

Los resultados de los modelos del capítulo 4 han puesto de manifiesto, además, que cada una de las medidas de los esfuerzos de movilización tiene efectos sobre alguna medida concreta de las variables centrales que afectan al voto (P, B, C, DEBER o DEMO), pero no sobre todas ellas. Así, por ejemplo, en el caso estudiado, el contacto directo de los partidos con los votantes (*contacto*) afecta a DEBER, pero no a DEMO o al resto de parámetros de los que depende la decisión de votar o abstenerse.

De manera similar, si se desplaza el foco de atención, se constata que, mientras que, en el caso estudiado, DEBER responde a los esfuerzos de movilización directa de los partidos, medidos por el contacto de éstos con los votantes, DEMO y C se ven afectados por la frecuencia de contactos en las redes sociales (*redes*).

Estos resultados plantean varios interrogantes que van más allá del alcance de la presente investigación. ¿Por qué afecta *contacto* a DEBER, pero no al resto de parámetros de los que depende la decisión de votar o abstenerse? ¿Es este resultado válido para otros casos, o depende de características peculiares del caso estudiado? ¿Por qué DEBER responde sólo a *contacto*, pero no al resto de medidas de los esfuerzos de movilización? Nuevamente, ¿es éste un resultado generalizable a otros casos, o es el producto de características peculiares del caso estudiado?

Una vez más, para responder a estas preguntas, resultaría necesario disponer de otros cuestionarios con medidas de calidad de todas las variables involucradas.

Otra cuestión atractiva para futuras investigaciones es la de distinguir entre los efectos de los esfuerzos de movilización sobre los *niveles* de las variables que inciden sobre el voto, por una parte, y, por otra parte, sobre las *pendientes* de los efectos de dichas variables sobre la decisión de votar o abstenerse.

En efecto: en primer lugar, los esfuerzos de movilización podrían incidir sobre los *niveles* de las variables que inciden sobre la decisión de votar. Así, los esfuerzos de movilización podrían tener efectos indirectos sobre la decisión de votar a través de caminos del tipo $MOB \rightarrow X \rightarrow VOTO$. Esta posibilidad ha sido analizada, para el caso estudiado, gracias a los modelos para P, B, C, DEBER y DEMO.

Sin embargo, otra posibilidad sería que los esfuerzos de movilización afectaran a las *pendientes* de los efectos de dichas variables sobre la probabilidad de votar o abstenerse. Así, por ejemplo, es posible que, como consecuencia de esfuerzos de movilización que resalten la importancia del “deber social de votar”, aquellos ciudadanos que consideren que votar es un deber social y que hayan sido objeto de esfuerzos de movilización

tengan más en cuenta dicha consideración al decidir si votar o abstenerse que aquéllos que no hayan sido objeto de tales esfuerzos de movilización; esto es, que, como consecuencia de los esfuerzos de movilización, la pendiente entre DEBER y VOTO aumente.

Por desgracia, esta última posibilidad no se ha podido examinar en el caso analizado, debido a que la introducción, en un mismo modelo, de los términos constitutivos y de los términos de interacción planteaba problemas de multicolinealidad imposibles de solucionar. Sería muy interesante disponer de datos que permitieran analizar esta cuestión.

Sería magnífico asimismo disponer de datos longitudinales de P, de B, de C, de las dimensiones de D, y de los esfuerzos de movilización. Estos datos permitirían estudiar con mucha mayor precisión el impacto de los esfuerzos de movilización sobre estas variables a lo largo de la campaña electoral. Por otra parte, la existencia de datos de estas variables para los mismos individuos a lo largo de varias elecciones permitiría estudiar mejor cuestiones relacionadas con la volatilidad y la persistencia no sólo de la decisión de votar en sí misma, sino de estas variables que, en principio, parecen jugar un papel fundamental en dicha decisión.

Otro tema fascinante es el del papel que juega el largo plazo en las decisiones sobre votar o abstenerse. A lo largo de esta disertación, se ha asumido implícitamente que la decisión de votar y la decisión de abstenerse dependen de los mismos factores ya que, en definitiva, son como “las dos caras de una misma moneda”.

Sin embargo, estudios sobre otros campos –sobre todo, aquéllos que han prestado especial atención al seguimiento longitudinal de sus objetos de análisis para las mismas observaciones –parecen ofrecer evidencia concluyente de que las causas del matrimonio y del divorcio, de la guerra y de la paz, o de la democratización y de la caída de los regímenes democráticos, son diferentes.

En la medida en que lo mismo fuera cierto para la dupla voto-abstención, serían necesarios dos modelos diferentes, uno para explicar la probabilidad esperada de dejar de votar, y otro, para explicar la probabilidad esperada de cesar de abstenerse. La única manera que conozco para contrastar esta posibilidad requeriría recolectar datos a largo plazo sobre participación electoral para los mismos individuos –paneles en el sentido

estricto del término, considerablemente más profundos en el tiempo que ninguno de los que existen actualmente (cfr. Wuffle 1984, 580).

El hecho de que exista cierta persistencia en las decisiones de voto-abstención sugiere que vale la pena plantearse, al menos, la posibilidad de obtener datos de este tipo. Estos datos permitirían, además, dilucidar si la persistencia observada se debe, simplemente, a que (al menos, algunos) factores importantes que llevan a los ciudadanos a tomar dichas decisiones son relativamente estables en el tiempo, o a causas “más profundas”.

En este sentido, es posible que, simplemente, el voto tenga un cierto componente de ‘hábito’, con lo que, manteniendo todo lo demás constante, el hecho mismo de haber votado incrementa la propensión a votar (Bendor, Diermeier y Ting 2003, 263-64; Brody y Sniderman 1977, 349; Gerber, Green y Shachar 2003, 540, 546-50; Green y Shachar 2000, 562, 566-71; Plutzer 2002, 41-42); o que sea la abstención lo que importa –quizás, porque la “transgresión de la norma social de votar” rebaje, à la Kuran (1997), el lindar de ulteriores transgresiones.

Por el contrario, es posible que las decisiones de votar y de abstenerse se tomen “a largo plazo”, y sólo sean revisadas en determinadas circunstancias, quizás “excepcionales” (Wuffle 1984, 579). En este último caso, es muy probable que el voto y la abstención respondan a factores diferentes, a modelos diferentes.

Las preguntas se multiplican. ¿Existe un grupo significativo de votantes que podamos considerar votantes “sistemáticos”? ¿Y un grupo significativo de abstencionistas recurrentes? ¿Afecta el número de períodos considerado de igual manera a los votantes que a los abstencionistas? ¿En qué medida hay relaciones de continuidad entre las decisiones de votar/ abstenerse entre varios niveles? Evidentemente, no puedo aspirar a responder a tales cuestiones en el marco de esta tesis.

De manera más general, la aplicación a otros casos empíricos y la mejora y sistematización de una teoría sobre la decisión de votar exigirán investigaciones ulteriores que por el momento sólo puedo dejar aquí apuntadas. Esta tesis no puede, y no pretende resolver las cuestiones planteadas en esta sección; sin embargo, confío en que los argumentos, los resultados y las implicaciones expuestas a lo largo de esta disertación vayan más allá de estas páginas y estimulen a quienes la lean a pensar y estudiar el voto de nuevas maneras.

APÉNDICE A

APÉNDICE MATEMÁTICO Y FORMAL DEL CAPÍTULO 1

A.1. Derivación de la regla de la utilidad esperada⁵⁹

A.1.1. Planteamiento del problema

En elecciones con 2 partidos, X e Y, los votantes pueden elegir entre 3 opciones:

- votar a X;
- votar a Y;
- abstenerse.

Además, se pueden definir los siguientes términos:

- $U(X)$: utilidad del decisor si X gana las elecciones.
- $U(Y)$: utilidad del decisor si Y gana.
- $B = U(X) - U(Y)$: “diferencial partidista”: diferencia de utilidades entre los dos partidos. Por convención, y sin ninguna pérdida de generalidad, se puede establecer que el ciudadano considerado prefiere X a Y, con lo que $B \geq 0$.
- C : Costes (netos) asociados al acto de votar.

Dado que ello es cierto para todos los votantes, un ciudadano cualquiera que se planteé si votar o abstenerse se enfrenta a una situación en la que pueden verificarse 5 estados del mundo, o estados de la naturaleza, S_1 - S_5 , según el margen de diferencia entre los votos del resto de ciudadanos para X (n_x) y los votos para Y (n_y).

- S_1 : $n_x > n_y + 1$: el partido preferido ganaría por más de un voto incluso si el ciudadano que se plantea votar o abstenerse optara por abstenerse.

⁵⁹ Esta sección sigue de cerca el planteamiento de Aldrich (1993) y Fiorina (1976).

- $S_1: n_x = n_y + 1$: el partido preferido ganaría por un voto incluso si el ciudadano optara por abstenerse.
- $S_1: n_x = n_y$: ambos partidos empatarían si el ciudadano se abstuviese.
- $S_1: n_x = n_y - 1$: el partido preferido perdería por un voto si el ciudadano se abstuviese.
- $S_1: n_x < n_y - 1$: el partido preferido perdería por más de un voto aunque el ciudadano se abstuviese.

La matriz de pagos correspondiente a esta situación es la siguiente:

Tabla A.1. Matriz de Pagos de la decisión de votar (I)

	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5
	$n_x > n_y + 1$	$n_x = n_y + 1$	$n_x = n_y$	$n_x = n_y - 1$	$n_x < n_y - 1$
Votar a X	B-C	B-C	B-C	$(B/2)-C$	-C
Votar a Y	B-C	$(B/2)-C$	-C	-C	-C
Abstenerse	B	B	$(B/2)$	0	0

El voto del ciudadano en cuestión sólo será decisivo en S_2, S_3 y S_4 .

Además, dado que $B = U(X) - U(Y) \geq 0$, el elector no debería votar nunca por su partido menos preferido, Y, ya que nunca mejoraría con respecto a votar por su partido preferido, X, y empeoraría en dos estados del mundo, S_2 y S_3 . Técnicamente, votar a Y constituye una opción (débilmente) dominada por votar a X.

Por lo tanto, el voto del ciudadano en cuestión sólo será decisivo en un sentido en el que aumente su utilidad en S_3 y S_4 .

De acuerdo con todo lo anterior, el problema de decisión del votante se puede simplificar considerablemente:

Tabla A.2. Matriz de Pagos de la decisión de votar (II)

	$S_n (S_1 + S_2 + S_5)$	$S_d (S_3 + S_4)$
	No es decisivo	Sí es decisivo
$U(\text{votar a X}) - U(\text{Abstenerse})$	-C	$(B/2) - C$

En S_3 y S_4 , el ciudadano que vote a X obtendrá una utilidad mayor que el ciudadano que se abstenga. La diferencia entre estas dos opciones será de $(B/2)-C$.

En cambio, en el resto de estados del mundo, el ciudadano que vote a X no logrará cambiar los resultados electorales, pero incurrirá en un coste C como consecuencia de votar.

Si el ciudadano considerado supiera qué es lo que ha decidido el resto de electores (esto es, si supiera ante qué estado del mundo se encuentra) su decisión sería trivial. Dado que éste no es el caso, el elector tendrá que adoptar una regla de decisión para solucionar su problema de si votar o abstenerse.

A.1.2. Derivación de la regla de la utilidad esperada

El enfoque tradicional de los modelos del votante instrumental propone que el decisor maximizará la utilidad esperada de sus actos.

La utilidad esperada de un conjunto de sucesos (de una lotería) se computa pesando la utilidad de cada suceso por la probabilidad asociada a cada uno de ellos. Por lo tanto, la regla de la maximización de la utilidad esperada requiere la utilización de probabilidades asociadas a los posibles estados del mundo.

Para proseguir, resultará útil definir los siguientes términos:

- $EU(\text{Votar a X})$: utilidad esperada de votar a X.
- $EU(\text{Abstenerse})$: utilidad esperada de abstenerse.

Dado que votar a Y constituye una opción (débilmente) dominada por votar a X, no es necesario preocuparse por esa posibilidad. Aplicando la regla de la utilidad esperada para votar a X y para abstenerse, esto es, pesando la utilidad de estas acciones en cada estado por la probabilidad asociada a cada uno de los estados, se pueden obtener los valores de $EU(\text{Votar a X})$ y de $EU(\text{Abstenerse})$:

$$EU(\text{Votar a X}) = P_1*(B-C)+P_2*(B-C)+P_3*(B-C)+P_4*((B/2)-C)+P_5*(-C) \rightarrow$$

$$EU(\text{Votar a X}) = P_1*(B)+P_2*(B)+P_3*(B)+P_4*(B/2)-C \quad [A.1.1]$$

$$EU(\text{Abstenerse}) = P_1*(B)+P_2*(B)+P_3*(B/2) \quad [A.1.2]$$

Finalmente, definimos la utilidad esperada de votar a X frente a abstenerse:

- $R = EU(\text{Votar a X}) - EU(\text{Abstenerse})$

Por lo tanto, R se obtiene al sustraer [A.1.2] de [A.1.1]:

$$R = P_3*(B/2)+P_4*(B/2)-C = (P_3+P_4)*(B/2)-C \quad [A.1.3]$$

Esta expresión se puede simplificar considerablemente si se asume $P_3 = P_4 = P$:

$$R = (P_3+P_4)*(B/2)-C = (2P)*(B/2)-C = P*B-C \quad [A.1.4]$$

La maximización de la utilidad esperada, por lo tanto, da lugar a la conocida regla de decisión planteada en la ecuación [1.1] del capítulo 1:

$$\text{Votar si, y sólo si, } R = P*B-C > 0 \quad [A.1.5]$$

A.2. Estimaciones y cálculos del valor objetivo de P y de sus efectos sobre P*B

A.2.1. Estimaciones y cálculos del valor objetivo de P

El valor minúsculo de P, al menos, de la probabilidad *objetiva* de ser decisivo en elecciones en las que el electorado es relativamente grande, es un lugar común en la literatura sobre el voto. Algunos autores han tratado de precisar la magnitud o el orden de P, ya sea mediante estimaciones, mediante formulaciones matemáticas, o mediante modelos estadísticos.

Así, Stephens (1975, 915) estima que, en elecciones presidenciales americanas, $P \approx 10^{-6}$ (relativamente similar, en su opinión, a la probabilidad de ser atropellado al ir a votar en dichas elecciones, que el autor estima como $P \approx 10^{-7}$). Riker y Ordeshook (1968, 25), por su parte, estiman $P \approx 10^{-8}$.

Asumiendo una perspectiva más general, se ha propuesto una serie de formulaciones matemáticas que postulan que el valor objetivo de P es inversamente proporcional al número de votantes, o a una transformada de éste (Fowler 2004, 2).⁶⁰ Así, por ejemplo, Edlin, Gelman y Kaplan (2007, 229) proponen, simplemente, $P=K/n$, donde K=competitividad de las elecciones, y n, el número de votantes.

Mulligan y Hunter llevan a cabo un análisis empírico para el caso americano y encuentran que $P \approx 2/n$ (Mulligan y Hunter 2003, 51). Schachar y Nalebuff analizan elecciones presidenciales en Estados Unidos entre 1948 y 1960, y sólo en dos casos sobre 520 (Hawai en 1960 y Rhode Island en 1956) la probabilidad de ser decisivo es significativamente mayor que 1/1.000.000 y, en todo caso, es menor que 1/1.000 (Schachar y Nalebuff 1989, 527).

⁶⁰ P se puede calcular mediante modelos binomiales, que implican que P es del orden de $n^{-1/2}$, donde n es el número de votantes (Foster 1984, 679-80). Cuando la proporción del voto del partido ganador se toma como una variable aleatoria, en lugar de como un parámetro, P pasa a ser del orden de n^{-1} (Foster 1984, 679-80; Margolis 1977).

Finalmente, Gelman, King y Boscardin usan un modelo de predicción estadístico y obtienen $P=4*10^{-8}$, esto es, uno entre 25 millones, para elecciones presidenciales americanas en un estado medio con diez escaños y con una participación de dos millones de votos. Para elecciones en estados pequeños, en algunas elecciones competidas, obtienen valores de P que pueden ascender a algo menos de uno entre un millón, mientras que, para estados grandes y elecciones no competidas, la probabilidad es aún menor de la que habían hallado para un estado medio. Evidentemente, los valores obtenidos para P son mucho mayores para elecciones locales, pero, en ningún caso, éstos superan una diezmilésima (Gelman, King y Boscardin 1998, 6).

A.2.2. Efectos del valor objetivo de P sobre $P*B$

A partir de estimaciones de P como las que se han discutido en A.2.1., algunos autores han ilustrado los efectos que tiene el muy reducido valor objetivo de P para los beneficios instrumentales objetivos. En estas líneas, se recogen tres ejemplos de estos ejercicios.

Primero: Green y Shapiro (1994, 49-50) señalan que, incluso si P es “tan alta” como 10^{-5} , e incluso si el potencial votante estuviera dispuesto a pagar 10.000\$ por decidir unilateralmente los resultados, los beneficios instrumentales esperados por éste serían de apenas 0,1\$. Por lo tanto, cualquier coste asociado al acto de votar, por pequeño que fuera, podría alejarle de las urnas, incluso aceptando una P “elevada” (10^{-5}) y una valoración considerablemente elevada de la diferencia en beneficios asociada al hecho de que gobierne un partido u otro (10.000\$).

Segundo: Edlin, Gelman y Kaplan (2007, 229) ofrecen otro ejemplo igualmente ilustrativo. De acuerdo con los autores, en elecciones competidas, donde el porcentaje esperado de votos para cada partido se moviera en el rango 47%-53%, $P=1/0.12n$.⁶¹ Ello significa que, si $n=10^6$, esto es, un millón, incluso si el potencial votante esperara obtener beneficios privados (B) superiores a 10.000\$ como consecuencia de que gobernara su partido preferido, su beneficio privado esperado sería inferior a 0,10\$. Nuevamente, cualquier coste podría alejarle de las urnas.

⁶¹ El diferencial de voto esperado estará, por tanto, en el rango de -6% a +6%, esto es, de 0,12, con lo que $P=(1/(0,12*n))$; en su terminología, este valor implica $K=8,5$. Los autores señalan que $K=10$ (con lo que $P=1/0,20n$) es un valor razonable para elecciones competidas, y que K descendería si disminuye la competitividad.

Tercero: Jankowki (2002, 58) obtiene la misma conclusión incluso si B vale 1 millón de dólares y C sólo asciende a 4 dólares. El autor estima que, con 10^8 votantes, $P=8*10^{-6}$ en una elección especialmente cerrada (Jankowki 2002, 58; 2007, 7). Tomando $P=10^{-6}$ y $B=10^6$ \$, el beneficio instrumental esperado de votar es de medio dólar, con lo que el autor concluye que la falta de incentivos instrumentales para votar aplica incluso para valores poco realistas de B (Jankowki 2002, 58).

A.3. Regla de la minimización del máximo arrepentimiento

A.3.1. Matriz de arrepentimientos y regla de decisión bajo la regla del “minimax regret”

La regla de decisión del “minimax regret”, o de la minimización del máximo arrepentimiento, propone calcular cuál es el arrepentimiento máximo que se obtendría en cada estado del mundo y, a continuación, escoger la acción que minimice dicho arrepentimiento (cfr. Fiorina 1976, 394-402, referencia principal en la que se fundamenta la presentación de este apartado).

La matriz de pagos presentada en la tabla A.1 puede convertirse fácilmente en una matriz de arrepentimientos:

Tabla A.3. Matriz de Arrepentimientos de la decisión de votar

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅
	$n_x > n_y + 1$	$n_x = n_y + 1$	$n_x = n_y$	$n_x = n_y - 1$	$n_x < n_y - 1$
Votar a X	C	C	$-(B/2)+C$	$-(B/2)+C$	C
Votar a Y	C	$(B/2)+C$	B*	C	C
Abstenerse	0	0	$(B/2)-C$	$(B/2)-C$	0

*El arrepentimiento máximo está calculado con respecto a los pagos de votar a X. Si se calcula con respecto a los pagos de abstenerse, sería $(B/2)+C$. Si $(B/2)+C > B$, esto es, si $B < 2C$, el arrepentimiento máximo sería $(B/2)+C$.

Arrepentimiento máximo de votar a X, MR (votar a X): Como se puede comprobar en la tabla recién presentada, el arrepentimiento máximo de votar a X es C, esto es, el coste asumido por haber ido a votar cuando el propio voto no ha resultado decisivo:

$$\text{MR (votar a X)} = C \quad [\text{A.3.1}]$$

Arrepentimiento máximo de votar a Y: Como sabemos, votar a Y nunca genera pagos mayores que votar a X. En consecuencia, votar a Y siempre conlleva un arrepentimiento igual o mayor que votar a X (el arrepentimiento máximo de votar a Y es o bien $(B/2)+C$ o bien B , dependiendo de si $B < 2C$ o viceversa), y no es necesario considerar esta opción.

Arrepentimiento máximo de abstenerse, MR (Abstenerse): Finalmente, el arrepentimiento máximo de abstenerse es $(B/2)-C$.

Esta afirmación merece dos comentarios. Primero, $(B/2)-C$ será el arrepentimiento máximo de abstenerse siempre que esta cantidad sea positiva, esto es, siempre que $(B/2)-C > 0$ o, dicho de otra forma, siempre que $B > 2C$. En caso contrario, el arrepentimiento máximo de abstenerse es, simplemente, 0.

Segundo, conviene apuntar que, en ocasiones, el arrepentimiento máximo de abstenerse es presentado, simplemente, como $B-C$ (supuesto: $B-C > 0$). Ello presupondría, estrictamente, que un voto conseguiría pasar de una derrota, donde el beneficio instrumental esperado es 0, a una victoria, donde es B . Pero un voto puede o bien romper un empate (con lo que pasaría de $B/2$ a B), o bien crearlo (en cuyo caso pasaría de 0 a $B/2$). Por ello, es más correcto computar el arrepentimiento máximo de abstenerse como $(B/2)-C$.

Teniendo todo lo anterior en cuenta, podemos escribir:

$$\text{MR (Abstenerse)} = (B/2)-C \quad [\text{A.3.2}]$$

Finalmente, la regla de minimización del máximo arrepentimiento requeriría minimizar el máximo de MR (Votar a X) y de MR (Abstenerse) :

$$\text{Min MR} = \min \{ \text{MR(Votar a X)}, \text{MR(Abstenerse)} \} \quad [\text{A.3.3}]$$

Y, si se sustituyen [A.3.1] y [A.3.2] en [A.3.3], tenemos:

$$\text{Min MR} = \min \{ C, (B/2)-C \} \quad [\text{A.3.4}]$$

Por consiguiente, un ciudadano que considere estos posibles estados del mundo y siga la regla del “minimax regret” votará si el arrepentimiento máximo de votar, esto es, C , es menor que el arrepentimiento máximo de abstenerse, esto es, $(B/2)-C$. Así, su regla de decisión será:

$$\text{Votar si (y sólo si) } C < (B/2) - C \rightarrow \text{Votar si, y sólo si, } B > 4C \quad [\text{A.3.5}]$$

*Nota: esta condición es más precisa que $B > 2C$, ya que $B > 2C$ presupone considerar que el arrepentimiento máximo de abstenerse es $B-C$, cuando, como se ha visto, el arrepentimiento máximo es, propiamente, $(B/2)-C$.

A.3.2. Formalización de la consideración de la posibilidad de ser atropellado al volver de votar

Supóngase que los ciudadanos son suficientemente imaginativos como para conjeturar la posibilidad de que, al votar, fueran atropellados, y que, como consecuencia de ello, murieran tras experimentar una lenta y dolorosa agonía.

Denotemos la desutilidad asociada a este hecho como $-M$.

Tener esta posibilidad en cuenta supone añadir otros cinco estados del mundo, S_6 - S_{10} , cuyos pagos son análogos a los de S_1 - S_5 , salvo que estos estados incluyen un término $-M$ en todos los pagos correspondientes a las celdas en que los electores votan (son los escenarios en los que los ciudadanos que van a votar resultan atropellados; por simplicidad, supondremos que el accidente ha tenido lugar al retorno de las urnas, con lo que han sido capaces de depositar su voto, y el resto de pagos queda, en todo, análogo a los de S_1 - S_5).

Ahora, por lo tanto,

$$\text{MR (votar a } X) = C + M \quad [\text{A.3.6}]$$

En este caso, para concretar los términos sobre los que aplica la minimización del arrepentimiento, basta con sustituir [A.3.6] y [A.3.2] en [A.3.3], con lo que obtenemos una expresión similar a [A.3.4]:

$$\text{Min MR} = \min \{C+M, (B/2)-C\} \quad [\text{A.3.7}]$$

Por consiguiente, un ciudadano que considere estos posibles estados del mundo –y, en particular, que prevea la posibilidad de ser atropellado al volver de las urnas –y que siga la regla del “minimax regret” se abstendrá si (y sólo si) el arrepentimiento máximo de abstenerse, esto es, $(B/2)-C$, es menor que el arrepentimiento máximo de votar, que, en este caso, es $M+C$. Así, su regla de decisión será:

$$\text{Abstenerse si, y sólo si, } (B/2)-C < C+M \quad [\text{A.3.8a}] \rightarrow$$

$$\text{Abstenerse si, y sólo si, } (B/2) < 2C+M \quad [\text{A.3.8b}] \rightarrow$$

$$\text{Abstenerse si, y sólo si, } B < 4C+2M \quad [\text{A.3.8c}]$$

Visto de otra manera, el hecho de prever la posibilidad de ser atropellado al volver de las urnas significa que, para que el ciudadano vote, no basta con que los beneficios sean suficientemente grandes en comparación a los costes habituales asociados al voto, esto es, no basta con que $B > 4C$; es, además, necesario que el diferencial partidista sea suficientemente grande como para compensar los costes –relacionados con morir tras una lenta y dolorosa agonía –que se seguirían en caso de ser atropellado al volver de votar.

APÉNDICE B

APÉNDICE FORMAL DEL CAPÍTULO 2

B.1. Detalles formales del modelo de aprendizaje de Kanazawa:

Kanazawa (1998, 982; 2000, 437) afirma que, por primera vez en la literatura del cálculo del voto, convierte en endógena la variable DEBER. Sin embargo, como espero aclarar, su propuesta (Kanazawa 1998, 982-84; 2000, 437-39; cfr., también, Kanazawa 2001, 1142-44) no se orienta a contrastar un modelo para DEBER.

En efecto: la propuesta de Kanazawa (Kanazawa 1998, 982-83; 2000, 437-38) se puede describir en una forma extremadamente simple:

$$\text{DEBER}_t = \text{DEBER}_{t-1} + \beta_D * \text{VOTO}_{t-1} * \text{GANA}_{t-1} \quad [\text{B.1}]$$

Es decir, DEBER parte del nivel en las elecciones precedentes (DEBER_{t-1}) y se ve afectada por un mecanismo de modelo refuerzo/castigo (de aprendizaje). β_D captura la fuerza de este mecanismo.

VOTO_{t-1} : recodificación del recuerdo de voto: 1, si votó; -1, si se abstuvo.

GANA_{t-1} : 1, si ganó en las anteriores elecciones; -1, si perdió.

Según el autor (Kanazawa 2001, 1144) a pesar de que la contribución de una persona tenga un efecto infinitesimal sobre el resultado, los ciudadanos perciben una relación entre su acto y el resultado de la acción colectiva, ya que la mente está sesgada para percibir y responder al mundo como si se estuviera en un entorno de adaptación evolutiva.

Tabla B.1. Acciones y resultados: casos posibles

	GANA _{t-1} = -1: perdió	GANA _{t-1} = 1: ganó
VOTO _{t-1} = -1: se abstuvo	A	B
VOTO _{t-1} = 1: votó	C	D

Caso A: la abstención es penalizada porque el ciudadano se abstuvo y su partido perdió. Este hecho está representado por el signo del término interactivo: $VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} = (-1) * (-1) = 1$, con lo que DEBER *aumentará* en β_D .

Caso B: la abstención es reforzada porque, a pesar de que se abstuvo, su partido ganó. $VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} = (-1) * 1 = -1$, con lo que DEBER *disminuirá* en β_D .

Caso C: el voto es penalizado porque, a pesar de haber votado en t-1, su partido perdió. $VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} = 1 * (-1) = -1$. DEBER *disminuirá* en β_D .

Caso D: el voto es reforzado porque votó y su partido ganó. $VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} = 1 * 1 = 1$. DEBER *aumentará* en β_D .

Además, el autor utiliza la misma idea para “modelar” P (Kanazawa 1998, 980-82; 2000, 436):

$$P_t = P_{t-1} + \beta_P * VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} \quad [B.2]$$

β_P captura la fuerza con que este mecanismo afecta a P. Según el autor (Kanazawa 1998, 983; 2000, 437), cabe esperar que $\beta_P > \beta_D$, porque el aprendizaje instrumental es más rápido que el aprendizaje de normas.

Evidentemente, el autor no dispone de datos de panel para P y DEBER, con lo que no contrasta ningún modelo para P ni para DEBER, sino un modelo en el que es el voto el que depende del mecanismo de refuerzo/castigo (mecanismo de aprendizaje):

$$VOTO_t = VOTO_{t-1} + \beta_V * VOTO_{t-1} * GANA_{t-1} \quad [B.3]$$

β_V captura la fuerza con que este mecanismo afecta a la decisión de votar.

El modelo contrastado por Kanazawa (para las elecciones de 1976, 1974 y 1972; la primera y la última son presidenciales, la segunda es para el Congreso-Senado) incluye, además, una serie de controles: identidad partidista, edad, raza, sexo, educación, y renta.

APÉNDICE C

VARIABLES UTILIZADAS EN LOS ANÁLISIS EMPÍRICOS

El objetivo de este apéndice es facilitar todo lo posible la reproducción de los análisis presentados en esta investigación doctoral. Para ello, se transcribe el texto de las preguntas correspondientes a cada variable, se señala su codificación original y –cuando procede –la re-codificación realizada aquí. También se presenta la distribución de frecuencias de todas estas variables.

C.1. Variables centrales en la disertación: voto o abstención, y variables de los modelos del votante instrumental y de los modelos que entienden el voto como un acto de consumo

1. *VOTO* (variable original: **v0610**). “Votó (o no) en las elecciones parlamentarias de 1998”. Pregunta exacta: “¿Votó (usted) en las elecciones parlamentarias del 6 de mayo?”

VOTOo: Recodificación: 2→0.

VOTO: Recodificación de **VOTOo**. Si el abstencionista es un abstencionista “técnico”, en lugar de un abstencionista “voluntario”, se pierde el caso (para ello, uso la variable “**AbstVol**”: 0, si el abstencionista es técnico; 1, si es voluntario; esta variable se define sobre los 167 casos de abstencionistas; para detalles sobre el tratamiento del abstencionismo técnico, véanse la tabla C.2, la discusión en 3.3.1.3 y el análisis pormenorizado en el **apéndice D**, sección D.1).

2. *P* (**v0793**). “Tanta gente vota, que mi voto no importa”. (Verdadero/Falso).

P(elevado): Recodificación: 1→0, 2→1.

3. **B (v0755)**. “Cuánto importa quién gobierna”. Pregunta exacta: “Alguna gente cree que no importa quién esté en el poder. Otros, piensan que hace una gran diferencia quién esté en el poder. En esta tarjeta, ‘1’ significa que no importa quién esté en el poder, y ‘5’, que importa quién esté en el poder. ¿Qué número es aplicable a usted? [Tarjeta 14 presentada, enumerando una línea horizontal con cinco categorías numeradas 1 a 5 y una categoría ‘no lo sé’. La categoría 1 tiene la etiqueta ‘no importa quién esté en el poder’ y la categoría 5 está etiquetada ‘tiene importancia quién está en el poder’.]”

Bo: Variable ordinal. Recodificación: $x \rightarrow (x-1)$: $1 \rightarrow 0$, $2 \rightarrow 1$, $3 \rightarrow 2$, $4 \rightarrow 3$, $5 \rightarrow 4$.

B(elevado): 1, si **Bo**=3 ó 4; 0, si toma otro valor válido (si **Bo**=0, 1 ó 2).

4. **PB (producto de P y B)**. Esta variable es, simplemente, el producto de **P** y **B**, ambas dicotómicas. Si cualquiera de las dos pierde algún caso, el caso será perdido en el producto:

PB(elevado): 1, si **P**,**B**=1. 0, si **P**=0 ó **B**=0.

5. **PBdir (medida directa de la interrelación entre P y B) (v0754)**. “Cuánto importa a qué partido vota uno”. Pregunta exacta: “Alguna gente cree que sea lo que sea lo que uno vota, no hace diferencia a lo que sucede. Otros dicen que lo que uno vota hace diferencia a lo que sucede. En esta tarjeta, ‘1’ significa que lo que uno vote no hace diferencia, y ‘5’ significa que lo que uno vote hace una diferencia. ¿Qué número le aplica a usted?”. [Tarjeta 13 presentada enumerando una línea horizontal con cinco categorías numeradas de 1 a 5 y una categoría “No sé”. La categoría 1 está etiquetada “Cualquier cosa que uno vote no supone una diferencia para lo que suceda” y la categoría 5 está etiquetada “Lo que uno vote genera una diferencia a lo que suceda”].

PBdiro: Ordinal. Recodificación: $x \rightarrow (x-1)$: $1 \rightarrow 0$, $2 \rightarrow 1$, $3 \rightarrow 2$, $4 \rightarrow 3$, $5 \rightarrow 4$.

PBdir(elevado)=PBdir4: 1, si **PBdiro**=4; 0, en cualquier otro caso válido.

6-9. **C, DEBER, DEMO y EXPR** (costes y beneficios intrínsecos al acto de votar). Estas preguntas pertenecían a una serie de cuestiones que venían conjuntamente precedidas por la siguiente introducción: “Ahora me gustaría presentarle unas pocas afirmaciones acerca de votar o no en las elecciones parlamentarias. Por lo tanto, la cuestión no es a qué partido vota usted. ¿Me podría indicar mediante esta tarjeta cuál de

las respuestas refleja mejor su opinión?”. [Tarjeta 5 presentada, enumerando las alternativas de respuesta.].

6. *C* (**v0086**). “Votar me cuesta una gran cantidad de tiempo y esfuerzo”.

7. *DEBER* (**v0085**). “Votar es un deber hacia la sociedad”.

8. *DEMO* (**v0087**). “Votar apoya/sostiene al sistema democrático”.

9. *EXPR* (**v0086**). “Votar es una manera de declarar/expresar las propias creencias políticas”.

Co, **DEBERo**, **DEMOo** y **EXPRo**: Ordinales. Recodificación: 1→3, 2→2, 3→1, 4→0.

C(positivo): 1, si **Co**=1, 2 ó 3; 0, si **Co**=0.

DEBER(elevado): 1, si **DEBERo**=2 ó 3; 0, si **DEBERo**=0 ó 1.

DEMO(elevado): 1, si **DEMOo**=2 ó 3; 0, si **DEMOo**=0 ó 1.

EXPR(elevado): 1, si **EXPRo**=2 ó 3; 0, si **EXPRo**=0 ó 1.

Tabla C.1. *Categorías y distribución de las variables centrales de la tesis*

Var. Principales	0	1	2	3	4	5	CV/M	CP N(%)	CPN
1. Voto, v0610		90,8	9,2				1814	287(13,7)	0
VOTOo		9,2	90,8				0,91		
VOTO		8,1	91,9				1792	309(14,7)	
AbstVol	13,2	86,8					167	1934(92,1)	
2. P, v0793		9,2	90,8				1807	294(14,0)	7
P(elevado)		9,2	90,8				0,91		
3. B, v0755		3,3	5,2	8,0	34,5	48,9	1804	297(14,1)	10
Bo		3,3	5,2	8,0	34,5	48,9	3,20		
B(elevado)	16,6	83,4					0,83		
4. PB (producto P*B)	17,4	70,8					1799	302(14,4)	15
5. PBdir, v0754		5,3	9,9	15,5	37,6	31,8	1807	294(14,0)	7
PBdiro		5,3	9,9	15,5	37,6	31,8	2,81		
PBdir(elevado)	68,2	31,8					0,32		
6. C, v0086		1,0	4,1	50,9	44,1		2096	5(0,2)	5
Co	44,1	50,9	4,1	1,0			0,62		
C(positivo)	44,1	55,9					0,56		
7. DEBER, v0085		17,1	54,5	25,2	3,3		2082	19(0,9)	19
DEBERo		3,3	25,2	54,5	17,1		1,85		
DEBER(elevado)	28,5	71,5					0,72		
8. DEMO, v0087		27,8	66,0	5,4	0,8		2055	46(2,2)	46
DEMOo		0,8	5,4	66,0	27,8		2,21		
DEMO(elevado)	6,1	93,9					0,94		
9. EXPR, v0089		17,4	70,8	10,9	0,9		2080	21(1,0)	21
EXPRo		0,9	10,9	70,8	17,4		0,95		
EXPR(elevado)	11,8	88,2					0,12		

**Entradas columnas 0-5: % de respuesta a cada categoría, sobre casos válidos. CV/M: Casos válidos / media de la variable. CP N(%): Casos perdidos, Número (% sobre total de la muestra). CPN: casos perdidos debido a falta de respuesta, pero no a la atrición de la ola. Por ejemplo, para P (v0793), el total de casos perdidos es de 294, de los cuales sólo 7 se perdieron por no-respuesta, y el resto, 287, por atrición entre olas, ya que la pregunta es de la segunda ola del cuestionario.*

Voto (v0610) y P (v0793). (1): Sí. (2): No. B (v0755) y PBdir (v0754). (1): no importa. (2), (3), (4): sin etiqueta. (5): importa. C (v0086), DEBER (v0085), DEMO (v0087) y EXPR (v0089). (1): totalmente de acuerdo. (2) de acuerdo. (3) en desacuerdo. (4) totalmente en desacuerdo.

Además de todas las anteriores, para todas las variables ordinales, también se crearon variables dicotómicas para cada categoría (ejemplo: **B0**, **B1**, **B2**, **B3** y **B4**; y lo mismo para **Co**, **PBdiro**, **DEBERo**, **DEMOo** y **EXPRo**: **C0**, **C1**, **C2**, etcétera). Cada una vale 1 si la ordinal toma ese valor concreto, y 0, en caso contrario. Los casos perdidos se mantienen como perdidos. En las ocasiones en que fue necesario, se crearon dicotómicas para conjuntos de categorías (ejemplo: **B01**, **B34**). Ejemplos:

→ **B2**: 1, si **Bo**=2; 0, si toma otro valor válido (si **Bo**=0,1,3 ó 4);

→ **C01**: 1, si **Co**=0 ó 1; 0, si toma otro valor válido (si **Co**=3 ó 4).

Por otra parte, también se han creado las variables **VOTOotec**, **Votoovol**; **Ptec**, **Pvol**; **Btec**, **Bvol**; etcétera, para llevar a cabo los análisis de comparación de medias del **apéndice D.1**.

Así, por ejemplo, Ptec=P si Abst==0, y el caso se pierde en caso contrario, mientras que Pvol=P si Abst==1, y se pierde en caso contrario. Así, Ptec y Pvol son variables disjuntas que permitirán realizar contrastes de comparación de las distribuciones de P para los abstencionistas técnicos y los voluntarios, respectivamente. Las variables disjuntas para el voto, B, C y las dimensiones de D se construyen análogamente.

De manera similar, también se han creado variables como POla3, POla2, etcétera, que se han utilizado para comprobar qué efectos tiene la atrición sobre la distribución de las variables utilizadas en la presente investigación.

Tabla C.2. Detalle: Razones para no votar, y abstencionismo técnico

Razones para no votar	N	%
circunstancias físicas/personales (10)	2	1,2
discapacitado/enfermo (11)	16	9,7
asuntos familiares (12)	2	1,2
tiempo [meteorológico] (13)		
ausencia (fuera de la ciudad, ausente) (20)	6	3,6
falta de tiempo (21)	13	7,9
demasiado tarde (22)	6	3,6
tenía que trabajar (23)	7	4,2
vacaciones (24)	10	6,1
sin interés (30)	18	10,9
no me importa (31)	4	2,4
me olvidé de votar (32)	6	3,6
creencias religiosas (41)	3	1,8
por principio (42)	7	4,2
no podía elegir [entre las opciones] (50)	17	10,3
por protesta (60)	2	1,2
en desacuerdo con los partidos (61)	3	1,8
rechaza el sistema de partidos (62)	1	0,6
los políticos no cumplen las promesas (72)	1	0,6
no confía en los políticos (73)	1	0,6
no tiene sentido votar (74)	18	10,9
votar no vale la pena / no genera beneficios (75)		
la política es un caos (76)	2	1,2
falta de conocimiento político (81)	10	6,1
no recibió la citación (91)	1	0,6
perdió la citación (92)	7	4,2
se olvidó de nombrar un apoderado (101)	1	0,6
el apoderado no votó (102)	1	0,6
Subtotal razones técnicas	22	13,3
<i>Subtotal razones voluntarias</i>	143	86,7
Total que da una razón	165	100

*N,%: número de casos para cada razón por abstenerse, y porcentaje sobre casos válidos. De los 167 abstencionistas, 165 (un 98,8%) da, al menos, una razón por la que no votó; sólo 2 (un 1,2%) no clarifican los motivos por los que se abstuvieron. En **negrita**, razones consideradas como técnicas (nótese: 16/22 casos corresponden a enfermo/discapacitado).

**Sólo 1 abstencionista mencionó como segunda razón de abstenerse una razón potencialmente técnica (el tiempo meteorológico), pero había aportado una primera razón no-técnica.

C2. Controles

10. (v0058). “Índice del grado de identificación partidista”.

IPo: Ordinal. Recodificación: 0→0; 1→ caso perdido (un caso); 2→1, 4→2, 6→3; 7→4.

IdenPart(positiva, no-nula)=1, si **IPo** entre 1 y 4 (cualquier nivel de atracción/identificación); 0, si **IPo**=0 (ni identificado, ni atraído).

IP(identificación fuerte): si **IPo**= 3,4; 0, si **IPo**=0,1 ó 2.

11. *Interés político* (v0034). “Índice del grado de interés político”. Se basa en 4 preguntas (v0030-v0033) acerca de la lectura de noticias nacionales y extranjeras, de la conversación acerca de noticias nacionales, y del interés declarado por la política.

IntPolo. Ordinal. **IntPolo**=v0034-1.

IntPol(nulo)=1 si **IntPolo**=0; 0, si **IntPolo**=1,2,3 ó 4.

IntPol(medio-bajo)=1 si **IntPolo**=1,2; 0, si **IntPolo**=0,3 ó 4.

IntPol(medio-alto)=1 si **IntPolo**=3,4; 0, si **IntPolo**=0,1 ó 2.

IntPol(positivo, no-nulo)=1 si **IntPolo**=1,2,3,4; 0, si **IntPolo**=0.

12. *Competencia cívica* (v0858). “Índice de competencia cívica”. Este índice se compuso a partir de la suma de las instancias de éxito correspondientes a 13 preguntas (v0845-v0867; véanse detalles al final de este apéndice), precedidas por la siguiente introducción: “Esta tarjeta enumera lo que usted podría hacer si la Segunda Cámara considerara una propuesta que usted considerara injusta o equivocada. ¿Podría por favor echar un vistazo a estas opciones y luego decirme cuáles de ellas ha utilizado alguna vez? Puede mencionar los números de las opciones que haya utilizado alguna vez”. [Tarjeta 27 presentada, enumerando 13 posibles formas de acción.].

CivicComp=v0858. Esta variable se introdujo directamente como una variable cuantitativa.

13. *Sindicado* (v0724). “Cuán activo: sindicado”. Opción de respuesta concreta: “Sindicatos, como el FNV o el CNV”. Esta variable pertenece a una batería de preguntas que fue precedida por la siguiente introducción: “En esta tarjeta, se presentan varios tipos de clubes y organizaciones ¿Incluyen organizaciones de las que usted sea miembro? Puede mencionar el número del club u organización del que sea usted

miembro”. [Tarjeta 6 presentada, enumerando 9 tipos de clubes y organizaciones. (ENTREVISTADOR: Pregunte por cada club y similar del que el encuestado sea miembro: “¿Es usted muy activo, bastante activo, o no tan activo?”)].

Sindicado: Dicotómica. Recodificación: 1,2,3→1. 4→0.

14. *Educación (nivel) (v0352)*. “Nivel más alto de educación completado por el encuestado”. Esta variable es la primera de una serie de preguntas sobre la educación de los encuestados, que se acompaña de la siguiente introducción: “Las siguientes preguntas son sobre su educación”. [Tarjeta 19 presentada, enumerando las alternativas de respuesta.] “¿Podría indicar mediante esta tarjeta cuál es la educación más elevada por la que recibió un diploma? Puede mencionar el número de la educación.”

EducNivel: Variable ordinal. Recodificación: 1,2,3→1; 4,5,6,7,8→2; 9,10→3.

Educ (2aria o 3aria)=1, si **EducNivel=2** ó 3; 0, si **EducNivel=1**.

15. *Cinismo Político (v0803)*. “Índice de cinismo político”. Se basa en tres preguntas (v0800-v0802), véase su definición precisa al pie de la tabla siguiente.

CinismoPol=v0803: Variable ordenada.

CinismoPol(nulo)=1, si **CinismoPol=0**; 0, si **CinismoPol=1,2** ó 3.

CinismoPol(medio)=1, si **CinismoPol=1,2**; 0, si **CinismoPol=0** ó 3.

CinismoPol(muy elevado)=1, si **CinismoPol=3**; 0, si **CinismoPol=0,1** ó 2.

16. *Edad (v0316)*. “Edad del encuestado” (en años).

EdadAnyos=v0316. Cuantitativa.

EdadCat: Ordinal, 6 tramos (17-24; 25-34; 35-44; 45-54; 55-64; y 65-90).

Edad35a90: dicotómica: 1, si **v0316=35** o mayor; 0, en caso contrario.

17. *Información política (v0797)*. “Bien informado acerca de problemas políticos”. Pregunta exacta: “Tengo una buena comprensión de los problemas políticos importantes de nuestro país”. Esta pregunta pertenecía a una serie de cuestiones que venían conjuntamente precedidas por la siguiente introducción: “¿Me podría decir si está completamente de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo, o totalmente en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?”

InfoPolo: Variable ordinal. Recodificación: 1→4, 2→3, 3→2, 4→1.

InfoPol=InfoPol(elevada): 1, si **InfoPolo=3** ó 4; 0, si **InfoPolo=1** ó 2.

InfoPol(muy elevada): 1, si **InfoPolo**=4; 0, si **InfoPolo**=1,2,3.

18. *Renta (v0348)*. “Renta anual neta del hogar del encuestado”. [Se presenta la tarjeta 24, que enumera las alternativas de respuesta (letra y grupo de renta)]. “Esta tarjeta enseña algunos niveles de renta. Esto se refiere a la renta total neta de todos los miembros de la familia conjuntamente, después de la deducción de tasas y similares. Cualquier renta adicional y la renta de los niños debería ser incluida: subsidios para niños, beneficios sociales, seguridad social, y pensiones también cuentan como renta.” “¿Podría indicar cuál de las categorías contiene la renta anual neta de su hogar?” [Cuando el encuestado objete o dude, el entrevistador enfatiza la importancia de la pregunta para la investigación científica, y garantiza que la información permanecerá absolutamente secreta].

Renta=v0348. Introducida directamente como una variable cuantitativa o de intervalo.

19. *Sexo (v0288)*. “Sexo del encuestado” [anotado por el entrevistador].

Sexo: Recodificación: 2→0.

20. *Estado Civil (v0351)*. “Estado Civil del encuestado”. Pregunta exacta: “¿Es usted soltero/a, casado/a, divorciado/a, o es usted viudo/a?”

CivilSolt, CivilCasad, CivilDivor, CivilViud: Dado que el estado civil es una variable categórica nominal, en principio, no ordenada, se crearon 4 variables dicotómicas, una para cada estado.

21. *Religioso (v0377)*. “Denominación religiosa del encuestado”. Pregunta exacta: “¿Se considera usted miembro de una Iglesia o comunidad religiosa concretas y, en ese caso, de cuál?”

Religioso: Recodificación de v0377: de 0 a 7 → 1 (cualquier confesión). 8→0.

Al igual que se hiciera para las variables centrales en esta investigación, también se crearon variables dicotómicas para cada categoría de los controles que correspondían a variables ordinales (ejemplo: **IP0, IP1, IP2, IP3 e IP4**; y lo mismo para **IntPolo, EducNivel, CinsimoPolo, EdadCat, e InfoPolo**). En los casos en que fue necesario, se crearon dicotómicas para conjuntos de categorías (ejemplo: **IntPol12, IntPol34**).

Ejemplos: **IP2**=1 si **IPo**=2, y 0 en caso de que **IPo** tome otro valor válido; **IntPol34**=1 si **IntPolo**=3 ó 4, y 0 en caso de que tome otro valor válido.

Por otra parte, además de crear variables dicotómicas para cada nivel educativo a partir de **EducNivel** (primaria, secundaria o terciaria: **EducElem1**, **EducSecu2** y **EducUniv3**), también se crearon variables dicotómicas para cada uno de los valores iniciales de **v0352**, y se creó una variable dicotómica adicional para distinguir entre estudios vocacionales (categorías 3,5,7,8 y 9 de **v0352**) y no-vocacionales. Estas especificaciones alternativas de la variable no contribuyeron a clarificar su impacto sobre el voto.

Tabla C.3. *Categorías y distribución de los controles*

Controles	1	2	3	4	5	6	7	8	c.p: N(%)
10.Iden. Partidista	28,1	0,1	43,8	7,9	16,6	3,6			22(1,1)
11.Interés Político	9,7	45,9	23,1	15,7	5,6				0(0)
11.a.Lee nacionales	25,0	15,9	33,9	17,2	8,0				0(0)
11.b.Habla nacion.	48,6	40,1	11,3						0(0)
11.c.Lee extranjeras	17,8	20,8	35,9	16,9	8,6				0(0)
11.d.Interesado pol	9,5	64,6	25,9						0(0)
12.CivicComp	2,0*	(2,2)							287(13,7)
13.Sindicado	0,7	2,7	21,0	75,7					291(13,9)
14.Educ(1a,2a,3a)	33,1	56,7	10,2						3(0,1)
15.CinismoPol.-índ	10,8	44,4	27,3	17,5					287(13,7)
15.a.CinismoPol(a)	0,22	11,8	70,9	17,1					310(14,8)
15.b.CinismoPol(b)	4,55	66,7	25,1	3,69					341(16,2)
15.c.CinismoPol(c)	2,86	58,3	34,3	4,55					386(18,4)
16. Edad	44,5*	(16,6)							1(0,1)
16. EdadCat	11,6	20,4	21,1	19,4	12,8	14,7			1(0,1)
16. Edad35a90	68,0								1(0,1)
17.Informac. pol.	3,6	60,4	30,6	5,4					299(14,2)
18. Renta	9**								225(10,7)
19. Sexo	48,6	51,4							0(0)
20. Estado Civil	28,8	60,4	5,0	5,9					1(0,1)
21. Religioso	27,8	11,0	6,8	1,8	3,0	1,0	1,4	47,3	3(0,1)

*Entradas columnas 1-8: % de respuesta a cada categoría, sobre casos válidos. C.p:N(%): Casos perdidos, número (%porcentaje). *Competencia cívica: media: 2,0; desviación típica: 2,2. Edad: media: 44,5. Desviación típica: 16,6. **Renta: mediana: tramo 9: 45.000-52.000.*

10. Identificación Partidista (v0058): (0): Ni identificado, ni atraído. (1): no sabe si atraído. (2): atraído, no identificado. (4): identificado, no convencido. (6): identificado, convencido. (7): identificado, muy convencido. **11. Interés Político. Índice (v0034):** Bajo=0; 1; 2; 3; alto=4. **Preguntas constitutivas (v0030-v0033).** A. Lee sobre noticias nacionales (5 categorías de respuesta: casi siempre; a menudo; de vez en cuando; raramente o nunca; no lee la prensa). B. Habla de noticias nacionales (3 categorías: se une a la conversación; escucha con interés; no escucha, no está interesado). C. Lee sobre noticias extranjeras (igual que A). D. Interesado en política (3 categorías: muy interesado; razonablemente interesado; no está interesado). El índice es creciente en interés político, pero las medidas que lo componen están categorizadas en el sentido contrario. **12. Competencia Cívica. Índice (v0858).** Variable cuantitativa o de intervalo, rango 0-13, proviene de sumar las instancias de éxitos de las 13 preguntas que lo componen (v0845-v0857). **13. Sindicado (v0724):** (1): muy activo; (2): razonablemente activo; (3): no activo; (4): no miembro. **14. Educ(1ª,2ª,3ª):** Agrupa porcentajes de educación primaria, secundaria y terciaria. **15. Cinismo Político. Índice (v0803):** Bajo=0; 1; 2; Alto=3. **Preguntas constitutivas (v0800-v0802).** A. Los políticos prometen más de lo que pueden dar. B. Los ministros están interesados, primordialmente, en sí mismos. C. Los amigos son más importantes que las habilidades para llegar a ser un parlamentario. En todas, la ordenación es la inversa: (1): totalmente de acuerdo; (2): de acuerdo; (3): en desacuerdo; (4): totalmente en desacuerdo. **16. Edad (v0316):** años. **EdadCat:** 6 tramos: (1): 17-24; (2): 25-34; (3): 35-44; (4): 45-54; (5): 55-64; (6): 65-90. **Edad35a90:** Dicotómica: 35 años o más: un 68%. **17. Información Política (v0797):** (1): totalmente de acuerdo; (2): de acuerdo; (3): en desacuerdo; (4): totalmente en desacuerdo. **18. Renta (v0348):** Renta anual, neta, del hogar, en florines holandeses. **19. Sexo (v0288):** 1: hombre. 2: mujer. **20. Estado Civil (v0351):** (1): nunca casado/a; (2): casado/a; (3): divorciado/a; (4): viudo/a. **21. Religioso (v0377):** (1): católico romano; (2): holandés reformista; (3): calvinista; (4): cristiano protestante general; (5): cristiano (otro); (6): islámico; (7): otra religión; (8): ninguna religión.

Nótese, en la tabla anterior, que la mayoría de los casos perdidos obedecen a la atrición: así, por ejemplo, sindicado pierde 287 casos por ser de la segunda ola y otros 4 casos por no-respuesta. La única excepción es **renta**, que pierde 225 casos (un 10,7%) por no-respuesta.

En las siguientes dos tablas, se proporcionan detalles acerca de la competencia cívica, la educación y la renta, ya que, dado su elevado número de categorías, no se ha podido aportar toda la información para estas variables en la tabla anterior:

Tabla C.4. Detalle: Competencia cívica: índice y dimensiones

Índice	N: %	Competencia cívica, dimensiones	Sí, %
0	21,0		
1	33,6	¿Contactó con un ministro del gabinete?	4,0
2	17,1	¿Contactó con un miembro del parlamento?	5,6
3	12,2	¿Firmó una petición?	65,6
4	5,4	¿Intentó activar un grupo de interés?	11,6
5	3,5	¿Intentó activar la radio o la TV?	5,6
6	2,6	¿Intentó activar un partido político?	7,0
7	1,4	¿Contactó con un consejero municipal?	14,0
8	0,8	¿Contactó con un canciller municipal?	14,4
9	0,7	¿Se unió a un grupo de acción cívica?	15,7
10	0,4	¿Tomó parte en alguna manifestación?	25,1
11	0,5	¿Intentó activar la prensa?	8,7
12	0,6	¿Presentó una queja?	18,6
13	0,3	¿Contactó algún oficial departamental?	5,7

Tabla C.5. Detalle: educación y renta

14. Educación, nivel	%	18. Renta	%
elemental	13,7	<17.000	4,4
elemental extendida	2	17-21.000	4,6
vocacional (baja)	17,4	21-24.000	4,1
secundaria	17,6	24-28.000	4,4
vocacional, nivel medio	5,8	28-31.000	5,7
secundaria, nivel elevado	10,9	31-35.000	6,7
vocacional, nivel medio elevado	10,7	35-38.000	7,7
vocacional, nivel elevado	11,7	38-45.000	12,0
vocacional, nivel universitario	2	45-52.000	11,2
universidad	8,2	52-59.000	9,8
		59-73.000	13,5
		>73.000	16,0

C3. Variables y controles introducidos en el capítulo 4

22. *Contacto* (v1120-v1161). “Contactado por un partido político”. Variable dicotómica (contactado por algún partido, frente a no-contactado) creada a partir de una batería de variables que preguntan si el encuestado fue contactado por carta, en la calle, o de otra manera, por cada partido (cada una de ellas, dicotómica; véase la tabla al final

si se desea conocer el porcentaje de encuestados contactados por cada partido o por cada manera).

Contacto (contactado): 1, si cualquiera de ellas=1; 0, en caso contrario.

23. *Redes (v1010-v1013)*. “Frecuencia de contacto con otros”. Variable creada a partir de cuatro variables que preguntan por la frecuencia de contacto con *familiares* (que no viven en el mismo hogar); con *amigos*; con *vecinos*; y con *colegas*, respectivamente (cada una de ellas, tetratómica; véase la tabla al final si se desean conocer detalles para cada pregunta).

v1010o-v1013: Recodificación: 4-x. Dado que la escala original de cada variable es decreciente con la frecuencia de contacto, se invierte el orden.

Redeso: Recodificación: $(v1010o+v1011o+v1012o+v1013o)/4$. Toma el promedio.

Redes (ordinal): 0, si $Redeso \leq 1,25$; 1, si $1,25 < Redeso \leq 2,5$; 2, si $Redeso > 2,5$. Crea 3 intervalos, relativamente equilibrados, para que cada intervalo tenga un número no-despreciable de casos.

Redes (media): 1, si **Redes (ordinal)**=1; 0, en caso contrario.

Redes (elevada): 1, si **Redes (ordinal)**=2; 0, en caso contrario.

Redes (frecuente): 1, **Redes (ordinal)**=1,2; 0, en caso contrario.

24. *Consejo (v1181)*. “Recepción de consejo por un conocido para votar por un partido”. Pregunta exacta: “¿Y alguno de sus conocidos le aconsejó votar por un partido específico?”.

Consejo: Recodificación: 2→0 (así, recibir consejo=1, y no recibirlo=0).

25. *Socialización Política (v0387)*. “Discutió de política en casa en su adolescencia”. “En ese período, se discutían cuestiones políticas en su casa a menudo, bastante a menudo, raramente, o nunca?” Esta variable pertenece a una batería de preguntas que fue precedida por la siguiente introducción: “Ahora me gustaría preguntarle unas pocas preguntas acerca del período en que tenía entre 10 y 16 años”.

SocPolo. Ordinal. **SocPolo**=4-v0387. Equivale a recodificar: 4→0, 3→1, 2→2, 1→3.

SocPol(positiva): Recodificación de **SocPolo**: 1,2,3→1; 0→0.

Tabla C.6. Categorías y distribución de las variables y controles introducidos en el capítulo 4

Var. Capítulo 4	0	1	2	3	4	CV/M	CP: N(%)	CPN
22. contacto, v1120-v1161	*					1200	901(42,9)	0
Contacto (contactado)	66,2	33,8						
23. Redes, v1010-v1013	*					903	1198(57,0)	296
Redes(ordinal)	8,5	40,8	50,7					
Redes(media)	59,2	40,8						
Redes(elevada)	49,3	50,7						
Redes(frecuente)	8,5	91,5						
24. Consejo, v1181		15,9	84,1			1191	910(43,3)	8
Consejo	84,1	15,9						
25. SocPol, v0387		11,6	18,5	44,9	25,1	2086	15(0,7)	15
SocPolo	25,1	44,9	18,5	11,6				
SocPol(positivo)	25,1	74,9						
26. SocialPart, v0720-v0727	*					1810	291(13,9)	4
SocialPart	43	57						
27. VOTO94, v0165		80,8	12,7	6,55		2091	10(0,5)	10
VOTO94	13,6	86,4						
28. VOTOint, v0075		92,6	7,43			1951	150(7,1)	150
VOTOint	7,43	92,6						

Entradas: % de respuesta a cada categoría / casos válidos. *C.p:N(%)*: Casos perdidos, número (%). *CPN*: casos perdidos debido a falta de respuesta, pero no a la atrición de la ola. *Véase detalle en la tabla C7.

22. Contacto, y sus *preguntas constitutivas (v1120-v1161)*. (0): No; (1): Sí. **22. Redes. Preguntas constitutivas (v1010-v1013)**. A: ¿Con qué frecuencia tiene contacto con la familia?. B. ¿Con qué frecuencia tiene contacto con amigos?. C. ¿... con vecinos? D. ¿... con colegas? En todos los casos: (1): al menos, una vez por semana; (2): una vez cada dos semanas; (3): una vez al mes; (4): nunca. **24. Consejo (v1181)**. (1): Sí; (2): No. **25. Socialización Política (v0387)**: (1): a menudo; (2): bastante a menudo; (3): raramente; (4): nunca. **26. Participación Social. SocialPart**: Variable construida por el autor: (0): No; (1): Sí. **Preguntas constitutivas**. A. Organizaciones medioambientales (v0720). B. Organizaciones de derechos humanos o para el tercer mundo (v0723). C. Organizaciones de mujeres (v0727). Categorías de cada una de ellas: (1): muy activo; (2): razonablemente activo; (3) no activo; (4) no miembro. **27. Voto en las elecciones precedentes: VOTO94 (v0165)**: (1): Sí; (2): No; (3): No elegible para votar. **28. Intención de votar: VOTOint (v0075)**: (1): Sí, tiene intención de votar; (2): No, no tiene intención de votar.

26. *Participación Social (índice construido por el autor)*. Índice creado a partir de tres variables, relacionadas con la participación en organizaciones medioambientales (v0720), de derechos humanos o para el tercer mundo (v0723), o de mujeres (v0727).

“Medio ambiente y conservación de la naturaleza, como Greenpeace, Natuurmonumenten.” “Tercer mundo, derechos humanos y paz, como Terre des Hommes o Amnistía Internacional.” “Organizaciones –o sindicatos –de mujeres.”

SPmedio, **SPddhh**, **SPmuje**: variables dicotómicas que valen 1 si pertenecen a alguna asociación del tipo considerado, independientemente del nivel de actividad (hay pocos casos de miembros muy activos o razonablemente activos: 51, 67 y 70 entre ambas, respectivamente; y es dudoso que el grado de actividad sea relevante para las

relaciones propuestas en el capítulo 4); y 0, en caso contrario: **SPmedio**: recodificación de **v0720**: 1,2,3→1; 4→0 (y análogamente para las otras dos).

SocialPart: variable dicotómica: 1, si cualquiera de las tres anteriores vale 1, y 0 en caso contrario (el caso se pierde si se pierde en las tres variables: 291 casos, un 13,9%).

27. *Voto en las elecciones precedentes, VOTO94 (v0165)*. “Votó (o no) en las elecciones parlamentarias de 1994”. Pregunta exacta: “Las anteriores elecciones para la Segunda Cámara tuvieron lugar en 1994. ¿Votó usted en esas elecciones, o no?”

VOTO94. Recodificación: 2→0 (abstención=0); 3→caso perdido (los que no tenían derecho a votar).

28. *Intención de votar: VOTOint (v0075)*. “¿Tiene intención de votar en las elecciones parlamentarias de 1998?”. Pregunta exacta: “Como sabe, en Mayo de este año se celebrarán elecciones para la Segunda Cámara. ¿Tiene usted intención de votar o no, o no lo sabe aún?”

VOTOint. Recodificación: 2→0 (intención de abstenerse=0).

También se crearon variables dicotómicas para cada nivel de las variables ordinales: SocPol0, SocPol1, SocPol2, SocPol3;

Tabla C.7. Detalle: Contacto, Redes y Participación Social

22. Contacto	carta	calle	otro	tot
pvda, v1120-v1122	15,4	2,3	2,3	19,1
cda, v1123-v1125	14,3	3,0	1,5	17,7
vvd, v1126-v1128	11,2	2,1	1,8	14,7
d66, v1129-v1131	9,9	2,0	1,9	13,5
gr, v1132-v1134	9,2	1,8	1,7	12,2
sgp, v1135-v1137	4,0	0,3	0,7	4,9
gpv, v1138-v1140	3,2	0,4	0,3	3,8
rpf, v1141-v1143	3,3	0,5	0,6	4,0
cdm, v1144-v1146	1,3	0,1	0,2	1,6
u55, v1147-v1149	2,0	0,4	0,3	2,7
aov, v1150-v1152	1,8	0,2	0,4	2,4
sp, v1153-v1155	9,4	1,4	1,8	11,9
sen, v1156-v1158	1,5	0,2	0,1	1,7
otr, v1159-v1161	0,7	0,1	0,8	1,5
0 contactos	72,8	93	93,8	66,2
1 contacto	9,3	3,4	3,3	11,0
2 contactos	5,2	1,5	0,8	5,4
más de 2 contactos	12,7	2,1	2,1	17,4
1 ó más contactos	27,2	7,0	6,2	33,8
23. Redes: dimensiones	1	2	3	4
A. Redes-familia, v1010	65,3	24,3	8	2,4
B. Redes-amigos, v1011	57,7	30,9	8	3,3
C. Redes-vecinos, v1012	55,2	22,5	9,2	13
D. Redes-colegas, v1013	65,6	5,6	4,6	24,2
26. SocialPart	1	2	3	4
26.a.SocialPart-a, v0720	0,3	2,5	30,4	66,7
26.b.SocialPart-b, v0723	0,5	3,2	12,8	83,5
26.c.SocialPart-c, v0727	1,71	2,15	3,09	93

APÉNDICE D

ANÁLISIS EMPÍRICOS ADICIONALES

D.1. Abstencionismo técnico y abstencionismo voluntario

En el capítulo 3, sección 3.3.1.3., se plantea una discusión teórica en relación con la posible deseabilidad de “refinar” la variable dependiente de tal manera que los abstencionistas “técnicos” no fueran subsumidos dentro del grupo más amplio de abstencionistas, a los que se ha denominado abstencionistas “voluntarios”.

El concepto de abstencionistas técnicos remite a un subconjunto de abstencionistas (enfermos, no-censados, y similares) que, a diferencia de los abstencionistas voluntarios, no dejaron de votar debido a que no quisieran votar, sino, más bien, a razones que les impidieron hacerlo, y que quedaban, fundamentalmente, más allá de su control.

La eventual deseabilidad de refinar la variable dependiente excluyendo a los abstencionistas técnicos obedece a la idea de que los mecanismos causales subyacentes a los modelos utilizados en la presente investigación podrían ser válidos para los abstencionistas voluntarios, pero no para los “técnicos”.

Para operacionalizar la diferencia entre ambos grupos de abstencionistas, se ha acudido a la pregunta v0638 del cuestionario, que recoge las razones que señalaron los encuestados como motivos por los que no votaron –la distribución de frecuencias de respuesta para esta pregunta se muestra en la tabla C.2 del **apéndice C**.

En concreto, se ha adoptado el criterio de considerar como abstencionistas “técnicos” aquéllos que corresponden a las siguientes categorías de la variable v0638: circunstancias físicas/personales (2 casos); discapacitado/enfermo (16), cuestiones

familiares (2); no recibió la citación (1); y no-voto por parte de la persona a la que se autorizó depositar su voto (1).¹

Uno de los procedimientos más utilizados para comprobar si existen diferencias sistemáticas entre dos grupos, como es el caso de los abstencionistas técnicos y voluntarios, consistiría en reproducir los análisis para la submuestra de abstencionistas técnicos por separado. Sin embargo, este procedimiento no puede llevarse a cabo en la presente investigación, ya que el número de abstencionistas técnicos en la muestra es muy reducido. Por lo tanto, se ha optado por llevar a cabo un análisis de comparación de medias entre ambos grupos para las variables centrales de la presente disertación.

Para ello, se ha creado un conjunto de variables (Ptec, Pvol; Btec, Bvol; Ctec, Cvol; DEBERtec, DEBERvol; y DEMOtec, DEMOvol) para las muestras disjuntas de los abstencionistas técnicos y voluntarios. Así, por ejemplo, Ptec y Pvol se crearon restringiendo la variable P entre los abstencionistas técnicos y los voluntarios, respectivamente.

La siguiente tabla muestra los resultados de los análisis de comparación de medias (para muestras diferentes, ya que las muestras son disjuntas) para los subgrupos de abstencionistas “técnicos” y del resto de abstencionistas, o abstencionistas “voluntarios”.

Tabla D.1.1. Contraste de comparación de medias para P, B, C, DEBER y DEMO entre los abstencionistas “técnicos” y los abstencionistas “voluntarios”

Contrastes de medias	P	B	C	DEBER	DEMO
N (tec)	22	21	22	21	21
Media (tec)	0,95	0,86	0,64	0,67	0,90
N (vol)	141	140	143	143	137
Media (vol)	0,62	0,59	0,76	0,40	0,74
P(2), al %	0,2	1,7	20,9	2,1	10,8
P(1), al %	0,1	0,8	10,5	1,0	5,4

N (tec), Media (tec); N (vol), Media (vol): Número de casos y media de cada variable entre los abstencionistas técnicos y los abstencionistas voluntarios, respectivamente. P(2), al %, P(1), al %: Nivel de significatividad del contraste –para muestras disjuntas– de dos colas: $Pr(|T| > |t|)$; y del contraste de una cola: $Pr(T > t)$; en el caso de C, la desigualdad opera en el sentido inverso.

Las primeras dos columnas muestran que existen ciertas diferencias significativas entre P y B para ambas muestras: P y B son significativamente mayores entre los

¹ Las preguntas v0638 y v0639 recogen la segunda y tercera razones, respectivamente, para no votar, pero no aportan información que conduzca a matizar la asignación de abstencionistas a uno u otro grupo.

abstencionistas técnicos que entre los voluntarios. La tercera columna revela que, aunque C es menor entre los abstencionistas técnicos, esta diferencia no es estadísticamente significativa. Finalmente, las dos últimas columnas evidencian que las dos medidas de D son mayores entre los abstencionistas técnicos, y que la diferencia es significativa para DEBER.

En todos los casos, los abstencionistas técnicos presentan niveles de todas las variables que están sesgados favorablemente al voto. Teóricamente, se podría interpretar que estos niveles no les han llevado a votar debido a que, para ellos, ha habido otras razones –técnicas, como enfermedades –que les han alejado de las urnas.

Los resultados de este contraste favorecen la opción de elegir la especificación de la variable dependiente que limpia los datos de los abstencionistas técnicos (VOTO). Los resultados presentados en el cuerpo del capítulo 3 corresponden a dicha especificación.

Sin embargo, también se han contrastado los resultados del modelo que utilizaba la especificación de la variable dependiente en la que todos los abstencionistas eran considerados por igual. El objetivo de este contraste es el de comprobar en qué medida habría que modificar las conclusiones si, en lugar de utilizar la especificación de la variable dependiente que prescinde de los abstencionistas técnicos (VOTO), se utilizara la codificación original en la que éstos son mantenidos en los análisis junto con el resto de abstencionistas (VOTOo).

Tabla D.1.2. Resultados para la especificación ‘VOTOo’
Resultados sin excluir los abstencionistas técnicos

Var.Dep.: VOTOo	β	Se	$P^e(Y=1 X=0)$	$P^e(Y=1 X=1)$	Impacto	M
P(elevado)	1,37***	(0,23)	0,82	0,95	0,13	0,91
B(elevado)	0,56**	(0,21)	0,91	0,94	0,04	0,84
C(positivo)	-0,71***	(0,21)	0,96	0,92	-0,04	0,55
DEMO(elevado)	1,18***	(0,27)	0,84	0,94	0,11	0,94
DEBER(elevado)	0,96***	(0,19)	0,89	0,95	0,07	0,73
constante	-0,38	(0,34)				

*N=1749. Modelo conjuntamente significativo al 0,1%. Pseudo-R2 (ajustado): 0,16. (0,15). ***, **: significativa al 0,1%, al 1%, respectivamente. β =Coeficientes logísticos. Se: errores estándar. $P^e(Y=1|X=0)$, $P^e(Y=1|X=1)$: probabilidad esperada de votar cuando la variable vale 0 ó 1, respectivamente (manteniendo el resto de variables en sus medias, M). Impacto: diferencia entre ambas, indicadora de la capacidad explicativa de cada variable. **VOTOo**: VOTOo=1 (votó; ref.: =0); **P**: P=1 (ref.: =0). **B**: B=3,4 (ref.: 0,1,2). **C**: C=1,2,3 (ref.: =0). **DEMO**: DEMO=2,3 (ref.: =0,1). **DEBER**: DEBER=2,3 (ref.: =0,1).*

Tal y como muestra la tabla anterior, los resultados obtenidos son cualitativamente idénticos (significatividad de las variables, signo y tamaño de los coeficientes, etcétera). Esto significa que, incluso en condiciones adversas –esto es, en condiciones en las que existe un ruido que opera a favor de la hipótesis nula y en contra de la hipótesis alternativa –todos los resultados del modelo se mantienen. Sin embargo, es preferible utilizar la especificación de VOTO, dado que ésta es superior desde un punto de vista teórico –y su ajuste, medido por la pseudo-R², es mejor.

D.2. Atrición sesgada

Uno de los problemas derivados de la utilización del DPES se deriva del relativamente elevado nivel de atrición entre la segunda ola (el cuestionario postelectoral) y la tercera ola (el cuestionario de reenvío): se pierden 615 casos sobre 1.847 (un 33,9%).

Esta pérdida de casos dificulta la realización de análisis empíricos y puede, además, sesgar los resultados obtenidos, en la medida en que los encuestados que respondieron a la tercera ola constituyan una submuestra sesgada de los que respondieron a la segunda ola.

En principio, el mismo problema podría darse también entre las dos primeras olas, aunque el nivel de atrición de la segunda ola con respecto a la primera ola es sensiblemente menor –la pérdida de casos entre ambas olas fue del 14%, entre 2.101 y 1.814.

Con el objetivo de comprobar si la atrición puede tener efectos sobre los resultados obtenidos, se han creado variables para distinguir entre los encuestados que respondieron a las diferentes olas.

Así, se han construido dos variables, *Ola2* y *Ola3*, que sirven para identificar a los encuestados que respondieron en dichas olas frente a los que dejaron de hacerlo. De igual manera, se han construido las variables *Ola1e* y *Ola2e*, que sirven para identificar a los encuestados que sólo respondieron a la primera y a la segunda ola, respectivamente.

A partir de éstas, se han generado variables disjuntas para cada ola, tanto para la variable dependiente, como para cada una de las variables independientes. Con estas últimas variables, se han realizado análisis de comparación de medias para muestras

diferentes, gracias a los cuales se ha podido determinar si las variables utilizadas en los modelos presentan distribuciones significativamente diferentes entre las distintas olas.

Así, por ejemplo, se han creado dos variables a partir de P (variable de la segunda ola del cuestionario). La primera, *POla2*, contiene los valores de P sólo para los encuestados que respondieron en la segunda ola y no respondieron en la tercera ola. La segunda, *POla3*, contiene los valores de esta variable para los encuestados que respondieron en la tercera ola. Finalmente, se llevó a cabo un análisis de comparación de medias para muestras diferentes (en este caso, se trata de muestras disjuntas; se utilizó el comando *ttest POla2=POla3, unpaired*, del programa Stata).

Las tablas que siguen muestran los resultados de los análisis de comparación de medias (para muestras diferentes, ya que las muestras son disjuntas) para los subgrupos de los encuestados que sólo respondieron a la tercera ola, a la segunda ola, o a la primera ola del cuestionario.

Los resultados de estos análisis evidencian que, entre las dos primeras olas (véase el panel 1 de la siguiente tabla), no hay nunca diferencias significativas. Sin embargo, en la ola3, siempre las hay (véase el panel 2):

Tabla D.2.1. Resultados de los contrastes de comparación de medias entre olas

Comparación de medias Variable	Entre Ola1 y Ola2		Entre Ola2 y Ola3	
	contr. 2 colas	contr. 1 cola	contr. 2 colas	contr. 1 cola
VOTO (refinada)		no aplica	0,01	0,01
VOTOo(sin “limpiar”)		no aplica	0,01	0,01
P(elevado)		no aplica	0,06	0,03
B(elevado)		no aplica	0,01	0,01
C(positivo, no-nulo)	0,44	0,22	0,01	0,01
DEMO(elevado)	0,57	0,29	0,15	0,08
DEBER(elevado)	0,74	0,37	0,01	0,01

Celdas: niveles de significatividad arrojados por los contrastes de comparación de medias. En **negrita**, cuando los contrastes son estadísticamente significativos al 5% o a un nivel inferior.

Así, la variable dependiente presenta un porcentaje de voto mayor en la tercera ola que en la segunda, tanto si se usa la medida VOTOo, como si se usa la medida que limpia los casos de abstencionistas técnicos (VOTO).²

² Cuando se compara la composición de las respuestas para la tercera ola con las respuestas para el conjunto de la muestra, también se observa que el número de abstencionistas se reduce muy significativamente, de 167 a 88 casos (se pierde un 47,3% de abstencionistas), y en una proporción

Por lo tanto, la atrición sesgada conlleva un aumento del porcentaje de voto declarado y, con él, de la sobrestimación del voto efectivo, así como una reducción adicional de la varianza en la variable dependiente.

En cuanto a las variables independientes, B, y DEBER son significativamente mayores en la tercera ola que en las dos olas precedentes, y C es significativamente menor; P es significativamente mayor que en la primera ola.

Evidentemente, lo que está en juego es un proceso de auto-selección entre la segunda y la tercera olas. El sesgo en las variables independientes provocado por la atrición muestral actúa sistemáticamente en un mismo sentido. En efecto, todas estas variables están sesgadas en la tercera ola hacia valores que propician el voto.

Desde un punto de vista teórico, los sesgos encontrados se pueden explicar, probablemente, por el hecho de que los encuestados que se tomaron la molestia de responder al cuestionario de reenvío están correlacionados con los que se tomaron la "molestia" de votar –ya que son los más participativos en general, los más interesados en cuestiones políticas, etcétera.

Desde un punto de vista técnico, la existencia de este sesgo implica que cabe esperar que los resultados de los análisis que incluyan variables de la tercera ola estén sesgados hacia un mayor nivel de voto. En estos análisis, la proporción de votantes será mayor, así como la proporción de encuestados con niveles elevados de las variables que propician el voto –y niveles reducidos de las variables que lo inhiben.

Por lo tanto, la pendiente de las relaciones entre las variables explicativas y el voto será menor en estos análisis, y resultará más difícil encontrar variables estadísticamente significativas. Cabe destacar que, de acuerdo con todo lo expuesto, los resultados encontrados con variables de la tercera ola deberían encontrarse, *a fortiore*, en modelos que no incluyan variables de esta ola.

Dado que las únicas variables de la tercera ola utilizadas en la presente disertación corresponden a las medidas de los esfuerzos de movilización, las cuales no son significativas en los modelos en los que la variable dependiente es el voto –con lo que se han excluido de los modelos finales presentados en el capítulo 3 –la atrición no plantea problemas para los resultados presentados en el cuerpo del capítulo 3.

Sin embargo, en el capítulo 4, algunas de estas variables son significativas. Este hecho es debidamente tenido en cuenta al interpretar los resultados presentados en el

considerablemente mayor que el descenso en el número de votantes (que pasa de 1.647 a 1.111, con lo que se pierde "sólo" un 32,5%).

capítulo 4. En concreto, en las ocasiones en las que la introducción de algunas de las medidas de movilización conlleve la pérdida de significatividad de alguna variable, siempre se realizarán comprobaciones adicionales para dilucidar si tal pérdida de significatividad se debe atribuir a la introducción de la medida o medidas de competitividad o a la reducción sesgada de casos que dicha introducción comporta.

D.3. Análisis realizados para elegir la categorización más adecuada de cada una de las variables ordinales del modelo base

Previamente al modelo “base”, se contrastó un modelo en el que se introdujeron todas las categorías de las variables ordinales por separado, a fin de determinar cuál era, desde un punto de vista empírico, la especificación más adecuada de dichas variables.

Este modelo tenía como variable dependiente VOTO₀, sin limpiarla de los abstencionistas técnicos, y también incluía la medida de los beneficios expresivos del voto, que no resultó significativa. Los resultados del modelo anterior fueron los siguientes:

Tabla D.3.1. Resultados del modelo preliminar para estudiar la categorización más adecuada de las variables ordinales

Variable dependiente: VOTOo (sin “limpiar”)	β	P>z, %
<i>Beneficios instrumentales</i>		
P(elevado: P=1; referencia: P=0)	1,34 ***	0,1%
B(referencia: B=4)		
B0(B=0)	-0,94 *	2,1%
B1(B=1)	-0,17	67,3%
B2(B=2)	-0,73 *	1,6%
B3(B=3)	-0,25	27,1%
<i>Costes de votar (referencia: C=0)</i>		
C1(C=1)	-0,44 *	4,4%
C2(C=2)	-1,03 **	0,9%
C3(C=3)	-1,44 *	2,1%
<i>Beneficios no instrumentales</i>		
DEMO (referencia: DEMO=2)		
DEMO01 (DEMO=0 ó 1)	-1,00 ***	0,1%
DEMO3 (DEMO=3)	0,44	12,1%
DEBER (referencia: DEBER=2)		
DEBER0 (DEBER=0)	-0,86 +	5,1%
DEBER1 (DEBER=1)	-0,84 ***	0,1%
DEBER3 (DEBER=3)	0,39	32,8%
EXPR (referencia: EXPR=2)		
EXPR01 (EXPR=0 ó 1)	-0,13	62,8%
EXPR3 (EXPR=3)	0,17	18,2%
constante	2,07 ***	0,1%

β : Coeficientes logísticos. P>z: nivel de significatividad. ***Significativa al 0,1%; **: al 1%; *: al 5%.

Donde las variables tienen sus significados habituales. Cada una de las variables es, en este caso, una variable dicotómica que vale 1 si la variable ordinal original valía ese valor concreto, y 0, en caso contrario; así, por ejemplo, B2 vale 1 cuando B valía 2 y 0 cuando B tomaba cualquier otro valor. Las categorías de referencia utilizadas fueron B4, C0, DEMO2, DEBER2, y EXPR2, ya que estas categorías constituían la moda de las variables. Las categorías de “muy en desacuerdo” de DEMO y EXPR se introdujeron junto con las categorías de “en desacuerdo”, debido a que las primeras presentaban demasiados pocos casos (16 y 18, respectivamente).

Este modelo se acompañó de una batería de contrastes de Wald para comprobar si algunas categorías debían ser fusionadas o no, y contribuir, así, a decidir la categorización más adecuada en los casos que planteaban algunas dudas.

La única variable para la que los contrastes empíricos no resultaron totalmente consistentes con respecto a sus indicaciones acerca de cuál debía ser la categorización más adecuada fue B. Los resultados más claros mostraban la no-significatividad de B3 con respecto a la categoría base, B4, hecho que sugería que ambas deberían fusionarse,

dando lugar a una categoría conjunta de “beneficios elevados” del voto. Claramente, además, la categoría menor, B0, era significativamente diferente de dichos beneficios elevados. Finalmente, las categorías B1 y B2 parecían mucho más cercanas a B0 (contraste de Wald claramente no significativo, al 34%) que a B (contraste de Wald casi significativo, al 5,5% en un contraste de dos colas), y tampoco parecían funcionar bien como un tercer nivel intermedio. Por lo tanto, se optó por distinguir entre beneficios reducidos (B=0, 1 ó 2) y beneficios elevados (B=3 ó 4).

En cuanto a C, todas las categorías resultan significativas con respecto a la categoría base, y los contrastes de Wald, todos mayores de 0,05, sugieren que no se puede rechazar la hipótesis de que los coeficientes asociados a todas ellas sean iguales –es decir, que se comportan como una misma variable. Estos resultados –comentados con más detalle desde un punto de vista teórico en el cuerpo del capítulo –llevaron a distinguir entre costes nulos y costes positivos.

En el caso de DEMO (en el que se habían fusionado previamente las dos primeras categorías, porque la primera tenía tan sólo 16 casos), el contraste de Wald mostró que ambas categorías eran significativamente diferentes de la tercera (el contraste arrojó un valor de $[p>z] < 0,1\%$). Dado que, además, el modelo muestra que ambas son significativamente diferentes de la categoría de referencia (la segunda, que era la moda, con un 66% de los casos) y que la tercera no lo era, quedó claro que la codificación más apropiada era distinguir entre niveles reducidos de DEMO, por una parte (DEMO = 0 ó 1) y niveles elevados, por la otra (DEMO = 2 ó 3).

En el caso de DEBER, los resultados a los que se llegan son los mismos. Esta vez, los contrastes de Wald muestran que la categoría 0 y la 1 son iguales ($[p>z]=0,97$), mientras que tanto la 0 como la 1 son diferentes de la 3 ($[p>z]=0,02$ en ambos casos); además, tampoco se puede aceptar la hipótesis de que las tres fueran iguales entre sí ($[p>z]=0,01$). El modelo, además, sugiere que la 0 y la 1 son diferentes de la categoría base, mientras que la 3 no lo es.³

Finalmente, en el caso de EXPR, ninguna de las categorías resulta significativa con respecto a la categoría base, ni ninguno de los contrastes permite rechazar la hipótesis nula de que las categorías son iguales. Esto se debe a que esta variable, simplemente, no es significativa. En los –pocos –análisis en los que se ha incluido esta variable, se ha

³ En realidad, la categoría 0 es significativa al 0,051 en un contraste de 2 colas, probablemente, porque su número de casos es relativamente reducido (de 68). Sin embargo, esta variable sería claramente significativa en un contraste de una cola, que sería, de hecho, el contraste más adecuado teóricamente.

diferenciado entre niveles reducidos y niveles elevados, ya que es la distinción que, desde un punto de vista teórico, parece más importante.

D.4. Análisis adicionales y especificaciones alternativas

D.4.1. Correlaciones y matriz de errores

Se ha comprobado si las variables presentaban correlaciones elevadas que pudieran dar lugar a problemas de multicolinealidad. Tal y como evidencia la siguiente tabla, este no es el caso para las variables mencionadas:

Tabla D.4.1. Matriz de correlaciones entre las variables del modelo base

Correlaciones	P	B	C	DEMO	DEBER	EXPR
P(elevado)	1					
B(elevado)	0,17	1				
C(elevado)	-0,10	-0,08	1			
DEMO(elevado)	0,22	0,14	-0,06	1		
DEBER(elevado)	0,12	0,13	-0,12	0,16	1	
EXPR(elevado)	0,04	0,07	0,01	0,13	0,08	1

En segundo lugar, la estimación se ha repetido con errores típicos robustos, y los resultados son idénticos a los que se han presentado en el cuerpo del capítulo.

D.4.2. Especificación alternativa incluyendo EXPR

En tercer lugar, se ha querido comprobar si la inclusión o exclusión de la medida del valor expresivo del voto, EXPR, que no resultó significativa en los análisis, condiciona los resultados de los análisis.

Tabla D.4.2. Resultados del modelo si se incluye a *EXPR* en el análisis

Variable dependiente: VOTO	β	Se	Impacto	Media resto
<i>Beneficios instrumentales</i>				
P(elevado) (0,91)	1,55 ***	(0,24)	0,13	0,91
B(elevado) (0,84)	0,65 **	(0,23)	0,04	0,84
<i>Costes del voto</i>				
C(positivo, no-nulo) (0,54)	-0,80 ***	(0,23)	-0,04	0,54
<i>Beneficios no instrumentales</i>				
DEMO(elevado) (0,94)	1,13 ***	(0,30)	0,08	0,94
DEBER(elevado) (0,73)	1,05 ***	(0,21)	0,06	0,73
EXPR(elevado) (0,88)	0,36	(0,28)	0,02	0,88
constante	-0,66	(0,40)		

*N=1728. Modelo conjuntamente significativo al 0,1%. Pseudo-R²=0,20; Pseudo-R² ajustada: 0,19. ***, **: significativa al 0,1%, al 1%, respectivamente. β : Coeficientes logísticos. Se: Errores estándar. Impacto: cambio en la probabilidad predicha de voto cuando la variable va del mínimo al máximo (manteniendo el resto de variables en sus medias). **EXPR**: *EXPR*=2,3 (ref.: 0,1).*

Tal y como se desprende de la tabla anterior, los resultados no dependen de la inclusión o exclusión de esta variable no significativa: la significatividad de las variables, el rango de sus coeficientes, y la capacidad predictiva del modelo son similares a los que se han presentado en el cuerpo del capítulo 3 para una especificación que no incluye *EXPR* como variable independiente.

EXPR se excluyó del cuerpo del capítulo porque no era significativa; además, se realizó un contraste para comprobar la corrección de establecer la restricción de considerar que el coeficiente asociado a ella era nulo. El resultado (*lrtest* claramente no-significativo, manteniendo la muestra idéntica) implica que la opción de excluirla en los análisis centrales del capítulo es correcta.

D.4.3. Especificación alternativa incluyendo *P*B*, sin *P* ni *B*

En su versión tradicional más ortodoxa, el modelo del votante instrumental postula que *P* y *B* no deberían entrar aisladamente en la regla de decisión del ciudadano que se plantee si votar o abstenerse; por el contrario, ambos términos deberían entrar sólo de manera interactiva en sus cálculos.

De hecho, la inclusión de *P* y *B* de manera multiplicativa, en lugar de aditiva, se sigue directamente de la regla de decisión [1.1], recordada en la sección 1.2. de esta disertación (“Votar sí, y sólo si, $P*B-C > 0$ ”).

Sin embargo, los análisis de la sección 3.5. del capítulo 3 se han centrado en modelos que incluyen el término multiplicativo $P*B$ pero que también incluyen los términos aditivos P y B .

Este apartado tiene dos objetivos. En primer lugar, se repasarán unas consideraciones técnicas que justifican la inclusión de los términos constitutivos P y B . Para ello, seguiré de cerca el trabajo de Brambor, Clark y Golder (2006, especialmente, páginas 65-70). En segundo lugar, se presentarán resultados de un modelo que sólo incluye $P*B$ y que prescinde de los términos aditivos P y B .

D.4.3.1. Justificación técnica de incluir los términos aditivos P y B

Sea un modelo de voto simplificado como el siguiente:

$$\text{VOTO} = \beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 B + \beta_3 PB + \varepsilon \quad [\text{D.4.3.1}]$$

Donde P , B son dicotómicas y ε es un término de error:

$$\text{Si } B=0, \text{ VOTO} = \beta_0 + \beta_1 P + \varepsilon \quad [\text{D.4.3.2}]$$

$$\text{Si } B=1, \text{ VOTO} = (\beta_0 + \beta_2) + (\beta_1 + \beta_3)P + \varepsilon \quad [\text{D.4.3.3}]$$

β_1 captura el efecto de P sobre el VOTO cuando $B=0$.

$(\beta_1 + \beta_3)$ captura el efecto de P sobre el VOTO cuando $B=1$.

De acuerdo con el modelo del votante instrumental más ortodoxo, cabe esperar que $\beta_1=0$, que $\beta_2=0$, y que $(\beta_1 + \beta_3) > 0$, y, de ahí, que $\beta_3 > 0$.

Desde un punto de vista teórico, existe una justificación fuerte para excluir el término aditivo B . Si $P=0$, dado que el ciudadano *debería* descontar el diferencial partidista por la probabilidad de afectar a los resultados electorales, cambios en B no deberían modificar su decisión de votar, ya que dichos cambios resultarían totalmente descontados.

Dicho de otra manera, *de acuerdo con la lógica anterior*, el término B no debería tener ningún impacto sobre el voto cuando $P=0$. Precisamente, este impacto potencial es el que mide el término $\beta_2 B$, con lo que existe una justificación teórica fuerte para excluir este término.

Ahora bien, si se excluye B, ello equivale a asumir $\beta_2=0$. Por lo tanto, el modelo resultante sería el siguiente:

$$\text{VOTO} = \gamma_0 + \gamma_1 P + \gamma_3 PB + v \quad [\text{D.4.3.4}]$$

Donde v es otro término de error:

Los coeficientes estimados mediante [D.4.3.4] se pueden describir como:

$$\gamma_0 = \beta_0 + \beta_2 \alpha_0 \quad [\text{D.4.3.5a}]$$

$$\gamma_1 = \beta_1 + \beta_2 \alpha_1 \quad [\text{D.4.3.5b}]$$

$$\gamma_3 = \beta_3 + \beta_2 \alpha_3 \quad [\text{D.4.3.5c}]$$

donde α_0 , α_1 , y α_3 son, simplemente, los coeficientes de la regresión de B sobre P y P*B:

$$B = \alpha_0 + \alpha_1 P + \alpha_3 PB + v \quad [\text{D.4.3.6}]$$

Claramente, si la justificación teórica resulta correcta y, efectivamente, $\beta_2=0$, entonces $\gamma_0=\beta_0$, $\gamma_1=\beta_1$ y $\gamma_3=\beta_3$, con lo que todos los coeficientes estarían bien estimados.

Ahora bien... ¿qué sucedería si el modelo más tradicional del votante instrumental fuera, al menos, parcialmente, erróneo, y B tuviera un impacto autónomo sobre el voto?

Si el supuesto fuera erróneo y $\beta_2 \neq 0$ (en este caso, cabría suponer que $\beta_2 > 0$, debido, por ejemplo, a que los ciudadanos no percibieran, al menos, perfectamente, el carácter multiplicativo de P y B), es automático comprobar (atendiendo a D.4.3.5a-D.4.3.5c) que todos los coeficientes estimados serán estimadores sesgados (e inconsistentes) de β_0 , β_1 y β_3 .⁴

De hecho, el contraste directo de un modelo multiplicativo sin ningún término aditivo supondría imponer, además de la restricción $\beta_2=0$, la restricción $\beta_1=0$, con lo que implica estimar un modelo del tipo:

$$\text{VOTO} = \delta_0 + \delta_3 PB + v' \quad [\text{D.4.3.7}]$$

Donde v' es otro término de error:

$$\delta_0 = \beta_0 + \beta_1 \eta_0 + \beta_2 \alpha_0 \quad [\text{D.4.3.8a}]$$

$$\delta_3 = \beta_3 + \beta_1 \eta_3 + \beta_2 \alpha_3 \quad [\text{D.4.3.8b}]$$

y donde η_0 , η_3 se definen de manera análoga a α_0 , α_3 .

⁴ Nótese que el argumento es válido incluso en el caso de $\beta_2 \neq 0$ aunque estadísticamente no significativo.

Nótese que, en este caso, bastaría con que cualquiera de las dos hipótesis fuera errónea (bastaría con que o bien $\beta_1 \neq 0$, o bien $\beta_2 \neq 0$, o bien $\beta_1, \beta_2 \neq 0$) para que los parámetros estuvieran sesgados.

Por lo tanto, antes de contrastar directamente un modelo en el que se incluya el término multiplicativo $P*B$ en ausencia de los términos constitutivos P y B debería comprobarse que el supuesto –tomado de los modelos del votante instrumental más ortodoxos –según el cual $\beta_1, \beta_2 = 0$ no puede ser rechazado por los datos. Naturalmente, ello implica contrastar previamente un modelo en el que P y B también se incluyen, en la línea del que se ha presentado en el cuerpo del capítulo 3.

De hecho, de acuerdo con el modelo presentado en 3.5.1 (véase la tabla 3.7), el coeficiente asociado a P es estadísticamente significativo y diferente de 0 ($\beta_1 = 1$, estadísticamente diferente de 0 con un nivel de significatividad del 0,1%), y que el coeficiente de B es levemente diferente de 0 ($\beta_2 = 0,07$), aunque esa diferencia no es significativa al nivel estándar de significatividad del 5%.

Por lo tanto, de acuerdo con lo que se ha expuesto en esta sección y con los resultados presentados en 3.5.1, es necesario advertir de que el contraste de un modelo en el que directamente se introduzca el término multiplicativo $P*B$ y se excluyan los términos P y B plantea problemas desde un punto de vista de sesgo e inconsistencia de los coeficientes estimados.

Con todo, dada la relevancia teórica potencial del contraste directo de un modelo como el que se sigue de la regla de decisión [1.1] (“Votar sí, y sólo si, $P*B - C > 0$ ”), se ha considerado oportuno presentar, en el siguiente apartado de este apéndice, cuáles son los resultados de un contraste de un modelo de este tipo.

*D.4.3.2. Resultados de un modelo con $P*B$, sin P ni B*

En la tabla que sigue, se presentan los resultados de un modelo en el que se incluye el término multiplicativo $P*B$ y en el que se excluyen los términos aditivos P y B , en la línea de lo que se seguiría de una aplicación directa de los supuestos de los modelos más ortodoxos del votante instrumental por lo que concierne al efecto esperado de las relaciones entre los beneficios instrumentales de votar y la propensión a votar.

Lo más destacado de los resultados obtenidos estriba, tal vez, en que aportan algo de evidencia adicional a favor de la significatividad del término interactivo PB :

Tabla D.4.3. Resultados del modelo con P*B sin P ni B (I)

Var.Dep.: VOTO(refinada)	β	Se
PB (elevado)	1,38***	0,2
C (positivo, no-nulo)	-0,88***	0,229
DEMO (elevado)	1,40***	0,269
DEBER (elevado)	1,10***	0,203
constante	0,33	0,314
N (casos válidos)	1736	
Pseudo-R2	0,19	
Pseudo-R2 ajustada	0,18	
p (significatividad, al %)	0,1%	
P ^c (VOTO), rango	0,36-0,99	

***: Significativa al 0,1%. β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Todas las variables tienen su significado habitual.

En efecto: como se puede observar, el término multiplicativo PB es claramente significativo –de hecho, lo es al 0,1%. Por otra parte, el resto de variables del modelo (C y las dos medidas de D, DEBER y DEMO) resultan igualmente significativas al 0,1%, mientras que la constante no es significativa.

Además, si estos resultados se comparan con los que se obtenían al estimar modelos que también incluyen los términos aditivos P y B, o que incluyen estos términos pero no incorporan el término multiplicativo P*B, se advierte que los resultados son cualitativamente muy similares:

Tabla D.4.4. Resultados del modelo con P*B sin P ni B (II)

Comparación con el model completo (mod1) y con el modelo sin P*B (mod2)

Var.Dep.: VOTO(refinada)	mod1		mod2		mod3	
	β	Se	β	Se	β	Se
PB (elevado)	0,84**	(0,48)			1,38***	(0,20)
P (elevado)	1,00	(0,38)	1,53***	(0,24)		
B (elevado)	0,07+	(0,40)	0,65**	(0,23)		
C (positivo)	-0,83***	(0,23)	-0,80**	(0,23)	-0,88***	(0,23)
DEMO (elevado)	1,24***	(0,28)	1,20***	(0,29)	1,40***	(0,27)
DEBER (elevado)	1,09***	(0,21)	1,08***	(0,21)	1,10***	(0,20)
constante	-0,09	(0,40)	-0,40	(0,36)	0,33	(0,31)
N (casos válidos)	1736		1736		1736	
Pseudo-R2	0,20		0,20		0,19	
Pseudo-R2 ajustada	0,19		0,19		0,18	
p (significatividad, al %)	0,1%		0,1%		0,1%	
P ^c (VOTO), rango	0,28-0,98		0,23-0,98		0,36-0,99	

***, **, *, +: Significativa al 0,1%, al 1%, al 5%; al 5% en contrastes de una cola. β : coeficientes logísticos. Se: errores estándar. Todas las variables tienen su significado habitual.

Nótese que, en línea con lo que se ha argumentado en el apartado anterior, el coeficiente asociado a P*B en el modelo restringido en el que se excluyen los términos aditivos P y B (modelo 3) resulta una sobrestimación del coeficiente del modelo completo en el que dichos términos se incluyen (modelo 1).

Nótese, asimismo, que lo mismo sucede con el coeficiente asociado a la constante, tal y como cabía esperar de acuerdo con el apartado anterior (δ_3 y δ_0 , en la terminología de [D.4.3.8a]-[D.4.3.8b]), están ambos sobrestimados en el modelo restringido, modelo 3). En cambio, los coeficientes asociados al resto de variables (C, DEMO y DEBER) han permanecido relativamente estables.

D.4.4. Especificación alternativa con la medida directa PBdir: Determinación de las categorías más adecuadas de PBdir

Tal y como se argumenta en el cuerpo del capítulo 3 (apartado 3.5.2.), dados los problemas de multicolinealidad planteados por la elevada correlación entre el término interactivo P*B y sus términos constituyentes –especialmente, B –uno de los caminos para tratar de obtener evidencia adicional acerca de la significatividad de P, B y P*B consiste en tratar de identificar alguna medida que mida –incluso si es de una manera un tanto imperfecta –la interrelación entre P y B.

Como se argumentó en 3.5.2., existe una pregunta en el cuestionario (v0754) acerca de cuánto importa a qué partido se vota, que puede considerarse como una medida –quizás, imperfecta –de los beneficios instrumentales PB. La variable original mediante la que se miden los beneficios instrumentales del voto, que he denotado como ‘PBdir’, tiene 5 categorías.

Para determinar cuál podría ser la categorización más adecuada de esta variable, se contrastó un modelo como el modelo base al que se añadieron, como variables separadas, todas las categorías de PBdir, menos la de mayores beneficios, que se tomó como categoría de referencia.⁵ Los resultados de dicho modelo son los siguientes:

⁵ Las frecuencias relativas de las 5 categorías de PBdir son 5,2%, 9,9%, 15,5%, 37,6% y 31,8%. Ninguna categoría tenía un número de casos excesivamente pequeño como para llevar a cabo este análisis (la que tenía un número menor, PBdir0, tenía 95 casos). Aunque PBdir3 era la moda, opté por dejar como

Tabla D.4.5. Resultados del modelo preliminar para estudiar la categorización más adecuada de la medida (ordinal) directa de los beneficios instrumentales

Var. dep.: VOTO(refinada, sin abstencionistas técnicos)	β		P>z
<i>Beneficios instrumentales</i>			
P(elevado)	1,40	***	0,1%
B(elevado)	0,44	+	7,4%
PBDir(medida directa; referencia: PBDir=4)			
PBDir0 (PBDir=0)	-1,16	**	0,7%
PBDir1 (PBDir=1)	-0,87	*	2,3%
PBDir2 (PBDir=2)	-0,83	*	1,8%
PBDir3 (PBDir=3)	-0,68	***	3,1%
<i>Costes de votar</i>			
C(positivo, no-nulo)	-0,76	***	0,1%
<i>Beneficios no instrumentales</i>			
DEMO(elevado)	1,07	***	0,1%
DEBER(elevado)	1,04	***	0,1%
constante	0,59	***	23,6%

β : Coeficientes logísticos. P>z: nivel de significatividad. ***Significativa al 0,1%; **: al 1%; *: al 5% + Significativa al 5% si se utiliza un contraste de 1 cola.

Como se puede observar, los resultados para las variables habituales del modelo (P, B, C, DEMO y DEBER) están en línea con los que se han presentado en otras ocasiones.

En cuanto a las medidas de PBDir0, todas ellas son claramente significativas con respecto a PBDir4. Además, se ha realizado una batería de contrastes de Wald para determinar si los coeficientes asociados a cada una de estas medidas de PBDir son o no similares a los coeficientes asociados a otras medidas de PBDir.

Todos los contrastes de Wald han resultado claramente no-significativos, con lo que no se puede rechazar la hipótesis nula de igualdad de los coeficientes de las distintas categorías. Por lo tanto, lo más adecuado parece subsumir PBDir0, PBDir1, PBDir2 y PBDir3 en una misma categoría.

Así, pues, se ha elegido una especificación de PBDir, que vale 1 para PBDir4=1, y 0 para todos los otros casos. También se ha querido comprobar la correlación de esta medida directa de PB, PBDir, con las medidas de P y de B, a fin de determinar si existen multicolinealidad entre las mismas.

referencia PBDir4, que también incluye un número muy importante de casos, ya que así se facilita la interpretación de los resultados.

Tabla D.4.6. *PBdir, P y B: matriz de correlaciones*

Correlaciones	P(elevado)	B(elevado)	PBdir(elevado)
P(elevado)	1		
B(elevado)	0,18	1	
PBdir(elevado)	0,11	0,20	1

En este caso, la correlación de la variable con P y B es suficientemente reducida como para no temer que se presenten problemas de multicolinealidad.

D.5. Impacto de P y B cuando una medida de D es elevada y la otra, reducida: tablas comentadas pero no presentadas en el capítulo

En la sección 4.5. del cuerpo de la tesis, se presentaron tablas con los resultados obtenidos cuando C se mantiene en su media. Aquí, además de dichos resultados (que se mantienen en la primera fila de cada tabla), se muestran también los resultados cuando se permite que C adopte un nivel nulo o positivo (segunda y tercera filas).

Dada la cantidad de datos que esto significa, se presentan tablas separadas para cada caso. Así, por ejemplo, en la primera tabla, se presentan los datos de los efectos de las variables principales del modelo del votante instrumental (P y B) en un contexto de elevadas motivaciones no-instrumentales (tanto DEMO como DEBER son elevados):

Tabla D.5.1. *Impacto sobre la probabilidad esperada de votar (I)*A. *Impacto de las variables del modelo del votante instrumental*Caso I: *beneficios no-instrumentales son elevados*

Celdas: P°(VOTO) C	P=0		P=1	
	B=0	B=1	B=0	B=1
C en su media: C=0,51	0,81	0,89	0,95	0,97
C(nulo): C=0	0,87	0,93	0,97	0,98
C(positivo): C=1	0,74	0,85	0,93	0,96

Celdas: P°(VOTO): *probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables, manteniendo el resto de variables en sus medias. DEMO=1, DEBER=1. Medias: P=0,94; B=0,87.*

*Nota: VOTO: *variable ya refinada, que excluye los abstencionistas "técnicos" y evita, así, el ruido que éstos generan.*

A continuación, se presenta una tabla, análoga a la precedente, para el caso en que DEMO y DEBER se mantienen ambas en niveles bajos:

Tabla D.5.2. Impacto sobre la probabilidad esperada de votar (II)
 A. Impacto de las variables del modelo del votante instrumental
 Caso 2: escasas motivaciones de consumo

Celdas: P ^e (VOTO) C	P=0		P=1	
	B=0	B=1	B=0	B=1
C en su media: C=0,77	0,27	0,41	0,63	0,76
C(nulo): C=0	0,40	0,56	0,76	0,85
C(positivo): C=1	0,23	0,36	0,58	0,73

Celdas: P^e(VOTO): probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables, manteniendo el resto de variables en sus medias. DEMO=0, DEBER=0. Medias: P=0,52; B=0,46; C=0,77.

Finalmente, los resultados cuando una de las medidas de D es reducida y la otra, elevada, son los siguientes:

Tabla D.5.3. Impacto combinado de P y B para los casos mixtos de las dimensiones de D

C	Panel 1: DEMO=0, DEBER=1				Panel 2: DEMO=1, DEBER=0				
	P=0		P=1		P=0		P=1		
	B=0	B=1	B=0	B=1	B=0	B=1	B=0	B=1	
media C=0,56	0,56	0,71	0,85	0,92	media C=0,62	0,57	0,72	0,86	0,92
C(nulo): C=0	0,66	0,79	0,90	0,95	C(nulo): C=0	0,69	0,81	0,91	0,95
C(posit.): C=1	0,47	0,63	0,80	0,89	C(posit.): C=1	0,50	0,65	0,82	0,90

Celdas: P^e(VOTO): probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables.
 Panel 1: DEMO=0; DEBER=1; media del resto de variables: P=0,84, B=0,86.
 Panel 2: DEMO=1; DEBER=0; media del resto de variables: P=0,90, B=0,80.

En la tabla que sigue, se presentan las probabilidades esperadas para votar para las combinaciones de DEMO y DEBER en los casos extremos de beneficios instrumentales (muy elevados; o despreciables/nulos).

*Tabla D.5.4. Impacto combinado de las dimensiones de D**Caso 1: Beneficios instrumentales son elevados**Caso 2: Beneficios instrumentales nulos o despreciables*

Caso 1: P,B=1		DEMO=0		DEMO=1	
C		DEBER=0	DEBER=1	DEBER=0	DEBER=1
C en su media: C=0,52		0,79	0,92	0,93	0,97
C(nulo): C=0		0,85	0,95	0,95	0,98
C(positivo): C=1		0,73	0,89	0,90	0,96
Caso 2: P,B=0		DEMO=0		DEMO=1	
C		DEBER=0	DEBER=1	DEBER=0	DEBER=1
C en su media: C=0,88		0,25	0,49	0,52	0,76
C(nulo): C=0		0,40	0,66	0,69	0,87
C(positivo): C=1		0,23	0,47	0,50	0,74

*Celdas: P°(VOTO): probabilidades esperadas de votar para cada combinación de variables.**Media del resto de variables para el panel 1: DEMO=0,96; DEBER=0,76.**Media del resto de variables para el panel 2: DEMO=0,62; DEBER=0,36.*

Los resultados para el impacto de las medidas de D cuando P es elevada y B reducida, o viceversa, son cualitativamente similares a los que se han mostrado en la tabla anterior (sin embargo, no se presentan aquí para no sobredimensionar este apéndice).

BIBLIOGRAFÍA

- Aarts, Kees y Bernhard Wessels. 2005. "Electoral turnout." En *The European voter: A comparative study of modern democracies* (Ed. Jacques Thomassen). Oxford: Oxford University Press/ECPR: 64-83.
- Aldrich, John H. 1976. "Some Problems in Testing Two Rational Models of Participation." *American Journal of Political Science* 20(4): 713-33.
- . 1993. "Rational Choice and Turnout." *American Journal of Political Science* 37(1): 246-78.
- . 1997. "When is it rational to vote?". En *Perspectives on Public Choice: A handbook* (Ed. Dennis C. Mueller). Cambridge: Cambridge University Press: 373-90.
- Almond, Gabriel y Sidney Verba. 1963. *The Civic Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- Anderson, Barbara A., y Brian Silver. 1986. "Measurement and Mismeasurement of the Validity of the Self-Reported Vote." *American Journal of Political Science* 30(4): 771-85.
- Anduiza, Eva. 1999. *¿Individuos o sistemas? Las razones de la abstención en Europa Occidental*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- . 2002. "Individual characteristics, institutional incentives and electoral abstention in Western Europe." *European Journal of Political Research* 41(5): 643-73.
- Ansolabehere, Stephen, Roy Behr y Shanto Iyengar. 1991. "Mass Media and Elections: An Overview." *American Politics Quarterly* 19(1): 109-39.
- Ashenfelter, Orley C., y Stanley Kelley, Jr. 1975. "Determinants of Participation in Presidential Elections." *Journal of Law and Economics* 18(3): 695-733.
- Baer, Michael y Dean Jaros. 1974. "Participation as Instrument and Expression: Some Evidence from the States." *American Journal of Political Science* 18(2): 365-83.
- Barnes, Samuel, Max Kaase *et al.* 1979. *Political action. Mass participation in five western democracies*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Barry, Brian. 1970. *Sociologists, Economists and Democracy*. Londres: Collier-Macmillan.

- Beck, Paul Allen y M. Kent Jennings. 1982. "Pathways to Participation". *The American Political Science Review* 76(1): 94-108.
- Beck, Nathaniel. 1975. "The Paradox of Minimax Regret." *The American Political Science Review* 69(3): 918.
- Becker, Rolf. 2002. "Voter Participation in the 1998 Bundestag Elections: A Theoretical Modification and Empirical Application of Downs' Theory of Voter Participation." *German Politics* 11(2): 39-87.
- Bernstein, Robert, Anita Chadha y Robert Montjoy. 2001. "Overreporting Voting: Why It Happens and Why It Matters." *The Public Opinion Quarterly* 65(1): 22-44.
- Blais, André. 2000. *To Vote or Not to Vote: The merits and limits of rational choice*. Pittsburgh: University of Pittsburgh.
- . 2004. "How Many Voters Change Their Minds in the Month Preceding an Election?" *PS: Political Science & Politics* 37(4): 801-03.
- . 2006. "What affects voter turnout?" *Annual Review of Political Science* 9: 111-25.
- Blais, André y Robert Young. 1996. "Why Do People Vote? An Experiment in Rationality." Political Economy Research Group, University of Western Ontario.
- . 1999. "Why Do People Vote? An Experiment in Rationality." *Public Choice* 99(1-2): 39-55.
- Blais, André, Robert Young y Miriam Lapp. 2000. "The Calculus of Voting: An Empirical Test." *European Journal of Political Research* 37(2): 181-201.
- Blais, André, Robert Young, Christopher Fleury y Miriam Lapp. 2000. "Do People Vote on the Basis of Minimax Regret?" *Political Research Quarterly* 48(4): 827-36.
- 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.
- Brambor, Thomas, William Clark y Matt Golder. 2006. "Understanding Interaction Models: Improving Empirical Analyses." *Political Analysis* 14(1): 63-82.
- Brennan, Geoffrey y Alan Hamlin. 1998. "Expressive voting and electoral equilibrium." *Public Choice* 95(1-2): 149-75.
- Brennan, Geoffrey y James Buchanan. 1984. "Voter Choice: Evaluating Political Alternatives." *The American Behavioural Scientist* 28(2): 185-201.
- Brennan, Geoffrey y Loren Lomasky. 1993. *Democracy and decision: The pure theory of electoral preference*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Brians, Craig Leonard y Bernard Grofman. 1999. "When Registration barreirs fall, who votes? An empirical test of a rational choice model." *Public Choice* 99(1-2): 161-76.
- Brody, Richard A., y Paul Sniderman. 1977. "From Life Space to Polling Place: The Relevance of Personal Concerns for Voting Behavior." *British Journal of Political Science* 71(1): 337-60.
- Buchanan, James M. 1954. "Individual Choice in Voting and the Market." *The Journal of Political Economy* 62(4): 334-43.
- Buchanan, James M., y Gordon Tullock. 1962. *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Caldeira, Gregory A., y Samuel C. Patterson. 1982. "Contextual Influences on Participation in U.S. State Legislative Elections." *Legislative Studies Quarterly* 7(3): 359-81.
- Caldeira, Gregory A., Samuel C. Patterson y Gregory A. Markko. 1985. "The Mobilization of Voters in Congressional Elections." *The Journal of Politics* 47(2): 490-509.
- Campbell, Angus, Philip Converse, Warren Miller y Donald Stokes. 1960. *The American Voter*: Nueva York: John Wiley & Sons.
- Carter, John R., y Stephen D. Guerette. 1992. "An experimental study of expressive voting." *Public Choice* 73(3): 251-60.
- Clausen, Aage R. 1968. "Response Validity: Vote Report." *The Public Opinion Quarterly* 32(4): 588-606.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge (MA) y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Copeland, Cassandra y David N. Laband. "Expressiveness and voting." *Public Choice* 110(3-4): 351-63.
- Cox, Gary W. 1988. "Closeness and Turnout: A Metodological Note." *The Journal of Politics* 50(3): 768-75.
- . 1997. "Making Votes Count: Strategic Coordination in the World's Electoral Systems." New York: Cambridge University Press.
- . 1999. "Electoral Rules and the Calculus of Mobilization." *Legislative Studies Quarterly* 24(3): 387-419.
- Cox, Gary W., y Michael Munger. 1989. "Closeness, Expenditures, and Turnout in the 1982 US House Elections." *The American Political Science Review* 83(1): 217-31.
- Cyr, A. Bruce. 1975. "The Calculus of Voting Reconsidered." *The Public Opinion Quarterly* 39(1): 19-38.

- Denemark, David. 2002. "Television effects and voter decision making in Australia: a re-examination of the Converse model." *British Journal of Political Science* 32(4): 663-690.
- Downs, Anthony. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row.
- Druckman, James N., y Arthur Lupia. 2000. "Preference formation." *Annual Review of Political Science* 3: 1-24.
- Edlin, Aaron, Andrew Gelman y Noah Kaplan. 2007. "Voting as a rational choice: why and how people vote to improve the well-being of others." Pendiente de publicación en *Rationality and Society* 19(2): 225-46.
- Elster, Jon. 1986. "Introduction." En *Rational Choice* (Ed. Jon Elster). Oxford: Blackwell.
- Fain, James y James B. Dworkin. 1993. "Determinants of voter participation: Some simulation results." *Public Choice* 77(4): 823-34.
- Feddersen, Timothy. 2004. "Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting." *The Journal of Economic Perspectives* 18(1): 99-112.
- Feeley, Malcolm M. 1974. "A Solution to the "Voting Dilemma" in Modern Democratic Theory." *Ethics* 84(3): 235-42.
- Ferejohn, John A. y Morris P. Fiorina. 1974: "The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis". *The American Political Science Review* 68(2): 525-36.
- . 1975: "Closeness Counts Only in Horseshoes and Dancing". *The American Political Science Review* 69(3): 920-25.
- Fernández Mellizo-Soto, María. 2000. "¿Para qué sirven las campañas electorales? Los efectos de la campaña electoral española de 1993." *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 93: 61-88.
- Fiorina, Morris P. 1976. "The Voting Decision: Instrumental and Expressive Aspects." *The Journal of Politics* 38(2): 390-413.
- Filer, John, Lawrence Kenny y Rebecca Morton. 1993. "Redistribution, Income and Voting". *American Journal of Political Science* 37(1): 63-87.
- Fisher, A.J. 1996. "A further experimental study of expressive voting." *Public Choice* 88(1-2): 171-84.
- . 1999. "The probability of being decisive." *Public Choice* 101(3-4): 267-83.
- Font, Joan y Araceli Mateos. 2007. "La participación electoral." *Las elecciones generales de 2004 en España* (Eds. José Ramón Montero, Ignacio Lago y Mariano Torcal). De próxima publicación en Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- Fort, Rodney y Douglas N. Bunn. 1998. "Whether one votes and how one votes." *Public Choice* 95(1-2): 51-62.
- Foster, Carroll B. 1984. "The Performance of Rational Voter Models in Recent Presidential Elections." *The American Political Science Review* 78(3): 678-90.
- Fotion, N. 1963. "Range-Rules in Moral Contexts." *Mind*, New Series 72(No 288): 556-61.
- Fowler, James H. 2004. "Altruism and Turnout." Presentación en el encuentro anual de la American Political Science Association.
- . 2006. "Altruism and Turnout." *The Journal of Politics* 68(3): 674-83.
- Franklin, Mark N. 1996. "Electoral participation." En *Comparing Democracies: Elections and Voting in Global Perspective* (Eds. Lawrence LeDuc, Richard G. Niemi, Pippa Norris). Thousand Oaks, Calif.: Sage: 216-35.
- Frohlich, Norman, Joe A. Oppenheimer, Jeffrey Smith y Oran R. Young. 1978. "A Test of Downsian Voter Rationality: 1964 Presidential Voting." *The American Political Science Review* 72(1): 178-97.
- Gelman, Andrew y Jonathan N. Katz. 2001. *How much does a vote count: Voting power, coalitions, and the Electoral College*. Social Science Working Paper 1121. Division of the Humanities and Social Sciences. California Institute of Technology. Pasadena.
- Gelman, Andrew, Gary King y W. John Boscardin. 1998. "Estimating the Probability of Events That Have Never Occurred: When Is Your Vote Decisive". *Journal of the American Statistical Association* 93(No. 441): 1-9.
- Gerber, Alan S., Donald P. Green y Ron Shachar. 2003. "Voting May Be Habit-Forming: Evidence from a Randomized Field Experiment." *American Journal of Political Science* 47(3):540-50.
- Glazer, Amihai. 1993. "Political Equilibrium under Group Identification" En *Information, Participation, and Choice* (Ed. Bernard Grofman). Ann Arbor: The University of Michigan Press: 81-92.
- Goldstein, Kenneth y Travis N. Ridout. 2004. "Measuring the Effects of Televised Political Advertising in the United States." *Annual Review of Political Science* 7: 205-26.
- Goodin, R.E. y K.W.S. Roberts. 1975. "The Ethical Voter." *The American Political Science Review* 69(3): 926-28.
- Grafstein, Robert. 1991. "An Evidential Decision Theory of Turnout." *American Journal of Political Science* 35(4): 989-1010.
- Granberg, Donald y Soren Holmberg. 1991. "Self-Reported Turnout and Voter Validation". *American Journal of Political Science* 35(2): 448-59.

- Green, Donald P., y Ian Shapiro. 1994. "The Paradox of Voter Turnout." En *Pathologies of Rational Choice Theory: A critique of Applications in Political Science*. New Haven y Londres: Yale University Press: 47-71.
- Green, Donald P. y Ron Shachar. 2000. "Habit Formation and Political Behaviour: Evidence of Consuetude in Voter Turnout." *British Journal of Political Science* 30(4): 561-73.
- Grofman, Bernard. 1993. "Is Turnout the Paradox That Ate Rational Choice Theory?" En *Information, Participation, and Choice* (Ed. Bernard Grofman). Ann Arbor: The University of Michigan Press: 93-103.
- Gunther, Richard, José Ramón Montero y Hans-Jürgen Puhle. 2007. "Introduction: Intermediation, Information, and Electoral Politics." En *Democracy, Intermediation, and Voting on four continents* (Eds. Richard Gunther, José Ramón Montero y Hans-Jürgen Puhle). Oxford: Oxford University Press: 1-28.
- Gunther, Richard, José Ramón Montero y Mariano Torcal. 2007. "Democracy and Some Attitudinal and Behavioural Dimensions." En *Democracy, Intermediation, and Voting on four continents* (Eds. Richard Gunther, José Ramón Montero y Hans-Jürgen Puhle). Oxford: Oxford University Press: 29-74.
- Güth, Werner y Hannelore Weck-Hannemann. 1997. "Do People Care about Democracy? An Experiment Exploring the Value of Voting Rights." *Public Choice* 91(1): 27-47.
- Hardin, Russell. 1982. "With Regret: Comment on Rational Models, Collective Goods and Nonelectoral Political Behavior." *The Western Political Quarterly* 35(2): 181-88.
- Highton, Benjamin y Raymond E. Wolfinger. 2001. "The political implications of higher turnout." *British Journal of Political Science* 31(1): 179-92.
- Hinich, Melvin J. 1981. Voting as an Act of Contribution. *Public Choice* 36(1): 135-40.
- Huckfeldt, Robert y John Sprague. 1992. "Political Parties and Electoral Mobilization: Political Structure, Social Structure, and the Party Canvass." *The American Political Science Review* 86(1): 70-86.
- IDEA-International Institute for Democracy and Electoral Assistance. 1997. *Voter Turnout from 1945 to 1997: A Global Report..* International IDEA: Stockholm. 2a edición, revisada y actualizada.
- Jackman. 1993. "Response: Response to Aldrich's "Rational Choice and Turnout": Rationality and Political Participation." *American Journal of Political Science* 37(1): 279-90.

- Jackson, Robert A. 1993. "Voter Mobilization in the 1986 Midterm Election." *The Journal of Politics* 55(4): 1081-99.
- . 1996. "The Mobilization of Congressional Electorates." *Legislative Studies Quarterly* 21(3): 425-45.
- . 1997. "The Mobilization of U.S. State Electorates in the 1988 and 1990 Elections." *The Journal of Politics* 59(2): 520-37.
- Jankowski, Richard. 2002. "Buying a Lottery Ticket to Help the Poor: Altruism, Civic Duty, and Self-interest in the Decision to Vote." *Rationality and Society* 14(1): 55-77.
- . 2007. "Altruism and the Decision to Vote: Explaining and Testing High Voter Turnout." *Rationality and Society* 19(1): 5-34.
- Kahneman, Daniel, Paul Slovic y Amos Tversky. 1982. *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kan, Kamhon y C.C. Yang. 2001. "On expressive voting: evidence from the 1988 U.S. presidential election." *Public Choice* 108(3-4): 295-312.
- Kanazawa, Satoshi. 1998. "A Possible Solution to the Paradox of Voter Turnout." *The Journal of Politics* 60(4): 974-95.
- . 2000. "A New Solution to the Collective Action Problem: The Paradox of Voter Turnout." *American Sociological Review* 65(3): 433-42.
- . 2001. "De Gustibus Est Disputandum." *Social Forces* 79(3): 1131-62.
- Katosh, John y Michael Traugott. 1981. "The Consequences of Validated and Self-Reported Voting Measures." *The Public Opinion Quarterly* 45(4): 519-35.
- . 1982. "Costs and Values in the Calculus of Voting." *American Journal of Political Science* 26(2): 361-76.
- King, Gary y Langche Zeng. 2001. "Logistic Regression in Rare Events Data". Unpublished manuscript. Se puede conseguir en la página web de Gary King, o directamente en: <http://www.hsph.harvard.edu/burdenofdisease/publications/papers/Logistic%20Regression.pdf>
- Kirchgaessner, Gebhard y Joerg Schimmelpfennig. 1992. "Closeness counts if it matters for electoral victory: Some empirical results for the United Kingdom and the Federal Republic of Germany." *Public Choice* 73(3): 283-99.
- Knack, Stephen. 1992. "Civic Norms, Social Sanctions, and Voter Turnout." *Rationality and Society* 4(2): 133-56.

- Kuklinski, James y Norman Hurley. 1996. "It's a matter of interpretation". En *Political Persuasion and Attitude change* (Eds. Diana Mutz, Paul Sniderman y Richard Brody). Ann Arbor: The University of Michigan Press: 125-44.
- Kuran, Timur. 1997. *Private truths, public lies: the social consequences of preference falsification*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Lachat, Romain y Pascal Sciarini. 2002. "When do election campaigns matter, and to whom? Results from the 1999 Swiss election panel study." En *Do political campaigns matter? Campaign effects in elections and referendums* (Eds. David M. Farrell y Rüdiger Schmitt-Beck). Londres: Routledge: 41-57.
- Ledyard, John O. 1981. "The Paradox of Voting and Candidate Competition: A General Equilibrium Analysis." En G. Horwich y J. Quirk, eds., *Essays in Contemporary Fields of Economics*. West Lafayette: Purdue University Press.
- . 1984. "The Pure Theory of Large Two-Candidate Elections." *Public Choice* 44(1): 7-41.
- Lewis-Beck, Michael S., y Brad Lockerbie. 1989. "Economics, Votes, Protests: Western European Cases." *Comparative Political Studies* 22(2): 155-77.
- Margolis, Howard. 1977. "Probability of a Tie Election". *Public Choice* 31: 134-37.
- . 1981. "A New Model of Rational Choice." *Ethics* 91(2): 265-79.
- Matusaka, John G., y Filip Palda. 1993. "The Downsian voter meets the ecological fallacy." *Public Choice* 77(4): 855-78.
- . 1999. "Voter Turnout: How much can we explain?" *Public Choice* 98(3-4): 431-46.
- Mayer, Lawrence S., e I.J. Good. 1975. "Is Minimax Regret Applicable to Voting Decisions?" *The American Political Science Review* 69(3): 916-17.
- Mayo, H. B. "A Note on the Alleged Duty to Vote." *The Journal of Politics* 21(2): 319-23.
- Meehl, Paul E. 1977. "The Selfish Voter Paradox and the Thrown-Away Vote Argument." *The American Political Science Review* 71(1): 11-30.
- Meyer, Kenneth J. 1980. "Rationality and Voting: A Downsian Analysis of the 1972 Election." *The Western Political Quarterly* 33(1): 38-49.
- Morton, Rebecca. 1991. "Groups in Rational Turnout Models." *American Journal of Political Science* 35(3): 758-76.
- Mueller, D.C. 1989. *Public Choice II*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Niemi, Richard G. 1976. "Costs of Voting and Nonvoting." *Public Choice* 27: 115-19.
- Olson, Mancur, Jr. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.

- Overbye, E. 1995. "Making a Case for the Rational, Self-Regarding, "Ethical" Voter and Solving the "Paradox of not Voting" in the Process". *European Journal of Political Research* 27(3): 369-96.
- Owen, Guillermo y Bernard Grofman. 1984. "To vote or not to vote: The paradox of nonvoting." *Public Choice* 42(3): 311-25.
- Palfrey, Thomas R., y Howard Rosenthal. 1983. "A Strategic Calculus of Voting." *Public Choice* 41(1): 7-53.
- . 1984. "Participation and the Provision of Discrete Public Goods: A Strategic Analysis." *Journal of Public Economics* 24(2): 171-93.
- . 1985. "Voter Participation and Strategic Uncertainty." *The American Political Science Review* 79(1): 62-78.
- Palfrey, Thomas R., y Keith T. Poole. 1987. "The Relationship between Information, Ideology, and Voting Behavior." *American Journal of Political Science* 31(3): 511-30.
- Pappalardo, Adriano. 1991. "The Rational Paradigm in Political Science: Persistent Anomalies and the Role of Sociology." *Sociological Theory* 9(2): 228-31.
- Patterson, Samuel C., y Gregory A. Caldeira. 1983. "Getting Out the Vote: Participation in Gubernatorial Elections." *The American Political Science Review* 77(3): 675-89.
- Peña, Daniel. 1989. *Estadística: Modelos y métodos: 2. Modelos lineales y series temporales*. 2ª edición revisada. Madrid: Alianza Universidad Textos.
- Pérez-Liñán, Aníbal. 2001. "Neoinstitutional account of voter turnout: moving beyond industrial democracies." *Electoral Studies* 20(2): 281-97.
- Plutzer, Eric. 2002. "Becoming a Habitual Voter: Inertia, Resources, and Growth in Young Adulthood." *The American Political Science Review* 96(1): 41-56.
- Presser, Stanley y Michael Traugott. 1992. "Little White Lies and Social Science Models: Correlated Response Errors in a Panel Study of Voting." *The Public Opinion Quarterly* 56(1): 77-86.
- Putnam, Robert. 2000. *Bowling alone: The collapse and revival of american community*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Quattrone, George y Amos Tversky. 1988. "Contrasting Rational and Psychological Analyses of Political Choice." *The American Political Science Review* 82(3): 717-37.
- Radcliff, Benjmin y Patricia Davis. 2000. "Labor Organization and Electoral Participation in Industrial Democracies." *American Journal of Political Science* 44(1): 132-41.
- Riker, W.H., y P.C. Ordeshook. 1968. "A theory of the calculus of voting". *American Political Science Review* 62(1): 25-43.

- Rosenstone, Steven J., y John Mark Hansen. 1993. *Mobilization, Participation, and Democracy in America*. Nueva York: Macmillan.
- Salvadori, Massimo L. 1980. *Storia dell'età contemporanea. Dalla restaurazione all'eurocomunismo. Volume primo: 1815-1914*. Torino: Loescher editore.
- Sanders, Elizabeth. 1980. "On the Costs, Utilities and Simple Joys of Voting." *The Journal of Politics* 42(3): 854-63.
- Shachar, Ron y Barry Nalebuff. 1999. "Follow the Leader: Theory and Evidence on Political Participation." *The American Economic Review* 89(3): 525-47.
- Schlozman, Kay Lehman, Sidney Verba y Henry Brady. 1995. "Participation's Not a Paradox: The View from American Activists." *British Journal of Political Science* 25(1):1-36.
- Schmitt, Hermann y Renato Mannheimer. 1991. "About Voting and Non-Voting in the European Elections of June 1989." *European Journal of Political Research* 19(1): 31.
- Schmitt-Beck, Rüdiger. 2003. "Mass communication, personal communication and vote choice: the filter hypothesis of media influence in comparative perspective." *British Journal of Political Science* 33(2): 233-59.
- Schuessler, Alexander A. 2000a. *A Logic of Expressive Choice*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2000b. "Expressive Voting." *Rationality and Society* 12(1): 87-119.
- Schwartz, Thomas. 1987. "Your vote counts on account of the way it is counted: An institutional solution to the paradox of not voting." *Public Choice* 54(2): 101-21.
- Sigelman, Lee y William D. Berry. 1982. "Cost and the Calculus of Voting." *Political Behavior* 4(4): 419-428.
- Sigelman, Lee, Philip W. Roeder, Malcolm E. Jewell y Michael A. Baer. 1985. "Voting and Nonvoting: A Multi-Election Perspective." *American Journal of Political Science* 29(4): 749-65.
- Silver, Brian, Paul Abramson y Barbara Anderson. 1986. "The Presence of Others and Overreporting of Voting in American National Elections". *The Public Opinion Quarterly* 50(2): 228-39.
- Silver, Brian, Barbara Anderson y Paul Abramson. 1986. "Who Overreports Voting?". *The American Political Science Review* 80(2): 613-24.
- Sobel, Russell S., y Gary A. Wagner. 2004. "Expressive voting and government redistribution: Testing Tullock's 'charity of the uncharitable'." *Public Choice* 119(1-2): 143-59.

- Stephens, Stephen V. 1975. "The Paradox of Not Voting: Comment." *The American Political Science Review* 69(3): 914-15.
- Strom, Gerald S. "On the Apparent Paradox of Participation: A New Proposal." *The American Political Science Review* 69(3): 908-13.
- Thomassen, Jacques. 2005. "Introduction." En *The European voter: A comparative study of modern democracies* (Ed. Jacques Thomassen). Oxford: Oxford University Press/ECPR: 1-21.
- Traugott, Michael W., y John Katosh. 1979. "Response Validity in Surveys of Voting Behavior". *The Public Opinion Quarterly*, 43(3): 359-77.
- Traugott, Michael W., y Clyde Tucker. 1984. "Strategies for Predicting Whether a Citizen Will Vote and Estimation of Electoral Outcomes." *The Public Opinion Quarterly* 48(1): 330-43.
- Tversky, Amos. 1974. "Assessing Uncertainty." *Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological)*, 36(2): 148-59.
- Tversky, Amos y Daniel Kahneman. 1986. "Rational Choice and the Framing of Decisions." *The Journal of Business*, 59(4). (Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory: S251-S278).
- Tversky, Amos, Paul Slovic y Daniel Kahneman. 1990. "The Causes of Preference Reversal." *The American Economic Review* 80(1): 204-17.
- Uhlener, Carole Jean. 1989a. "Rational Turnout: The Neglected Role of Groups." *American Journal of Political Science* 33(2): 390-422.
- . 1989b. "Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action". *Public Choice* 62(3): 253-85.
- . 1993. "What the Downsian Voter Weighs: A Reassessment of the Costs and Benefits of Action" En *Information, Participation, and Choice* (Ed. Bernard Grofman). Ann Arbor: The University of Michigan Press: 67-79.
- . 2001. Review of *To Vote or Not to Vote: The Merits and Limits of Rational Choice Theory*, by André Blais. *The American Political Science Review*, 95(4): 1010-12.
- Verba, Sidney, Kay Lehman Schlozman, y Henry E. Brady. 1995. *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Wielhouwer, Peter W., y Brad Lockerbie. 1994. "Party Contacting and Political Participation". *American Journal of Political Science*, 38(1): 211-19.
- Wolfinger, Raymond E., y Steven J. Rosenstone. 1980. *Who Votes?* New Haven: Yale University Press.

- Wuffle, A. 1988. "The Minimax Blame Rule for Voter Choice: Help for the Undecided Voter on November 8, 1988." *Political Science and Politics* 21(3): 639-40.
- . 1984. "Should You Brush Your Teeth on November 6, 1984: A Rational Choice Perspective." *PS: Politics & Society* 17(3): 577-81.
- . 1979. "Mo Fiorina's Advice to Children and Other Subordinates." *Mathematics Magazine* 52(5): 292-97.
- Zuckerman, Alan S., y Darrell M. West. 1985. "The Political Bases of Citizen Contacting: A Cross-National Analysis." *The American Political Science Review* 79(1): 117-31.