

SOCIOLOGÍA POLÍTICA

Cristino Barroso Ribal

Lección 1.4.- Perspectivas teóricas actuales en Sociología política. 1.4.1.- La teoría de la elección racional y el nuevo institucionalismo. 1.4.2.- La perspectiva estructural y los nuevos estructuralismos. 1.4.3.- El enfoque cultural. 1.4.4.- Un recorrido temático.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Elección "sin" preferencias



¿Qué hacer?



El asno de Buridán

• El asno tiene ante sí, y exactamente a la misma distancia, dos haces de heno exactamente iguales (**x**) (**y**)

• No le es posible manifestar preferencia por uno de ellos más que por el otro

• Morirá de hambre (**z**) ¿?

N. Rescher: Choice Without Preference: A Study of the Logic and of the History of the Problem of 'Buridan's Ass',
Kanstudien, vol. 51 (1960), pp. 142-175

N. Rescher, A. Sen

Motivos auxiliares y racionalidad práctica

- El asno no puede ordenar sus preferencias ante los dos fardos de heno
- Exhibe una preferencia incompleta con respecto a este par

- Las dos opciones **x** e **y** son maximales.

"No sabemos que ninguna sea peor que cualquiera de las otras alternativas".

- Cualquiera resulta decididamente mejor para el burro antes que morirse de hambre (**z**). Se presentan razones potentes para proceder a una elección maximal

MORALEJA

• (i) la maximización puede salvarnos la vida

• (ii) solamente un burro esperaría la optimización

Sen, A. K.: 1997, 'Maximization and the Act of Choice.' *Econometrica*: 65, 745-779.

"...el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de este imbécil racional aposentado en la comodidad de su ordenamiento **único** de preferencias para todos los propósitos" Sen, A. K.: 1977, 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory.' *Philosophy & Public Affairs* 6, 317-344



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La teoría de la elección racional constituye uno de los enfoques dominantes en la sociología política norteamericana, sobre todo en las últimas dos décadas. Podemos señalar los orígenes de esta tradición teórica e investigadora en los trabajos económicos de David Hume, y de Adam Smith, así como en la sociología de Herbert Spencer. En cierta manera se trata de la extrapolación o aplicación de teorías clásicas de la economía al ámbito del comportamiento político, el sistema de partidos, la acción colectiva, etcétera.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Con respecto a los trabajos de Hume y Smith, la teoría de la elección racional y el nuevo institucionalismo retoman conceptos de ellos como son los de la prevalencia del interés individual, la emergencia espontánea de los mercados y los beneficios (de intercambio y coordinación) que proporciona la mano invisible.

CONSERVADURISMO Y TEORÍA POLÍTICA

- Muchos ven a Hume como un conservador. Expresó su desconfianza por los intentos de reformar la sociedad para llevarla lejos de la costumbre establecida, y aconsejó a los pueblos que no se rebelasen contra sus gobernantes
- Sin embargo, se resistió a tomar parte por ninguno de los partidos políticos británicos, y creía que se debe equilibrar el anhelo de libertad con la necesidad de una autoridad poderosa.
- Apoyó la libertad de prensa y se mostró simpatizante de la democracia, aunque con restricciones.
- También se mostró optimista respecto al progreso social
- Propuso además que las elecciones deberían de tener lugar anualmente y los representantes del pueblo no deberían de cobrar honorarios.



David Hume

THE
INVISIBLE
HAND,
OR
ADAM SMITH.



IT IS NOT FROM THE BENEVOLENCE OF THE BUTCHER, THE BAKER, OR THE BREWER, THAT WE EXPECT OUR MEAT, OUR BREAD AND OUR BEER.

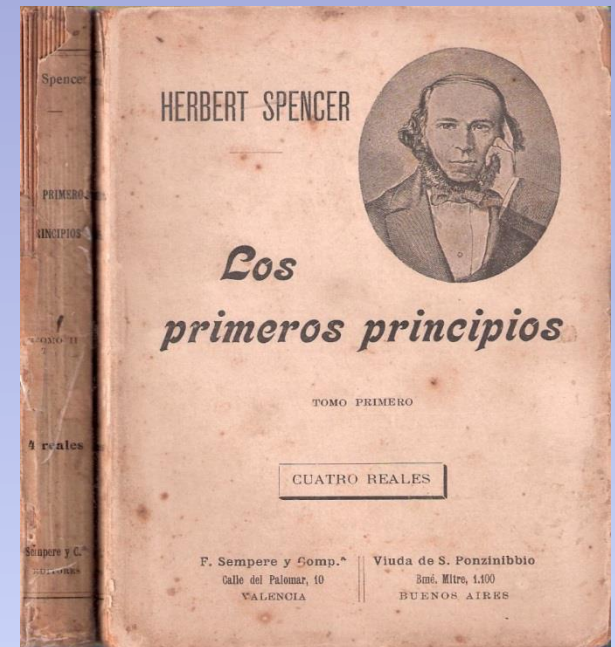
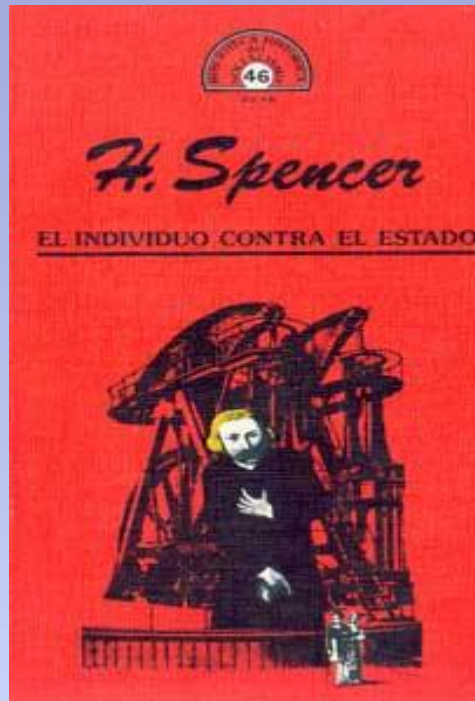
David Smith
1776



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

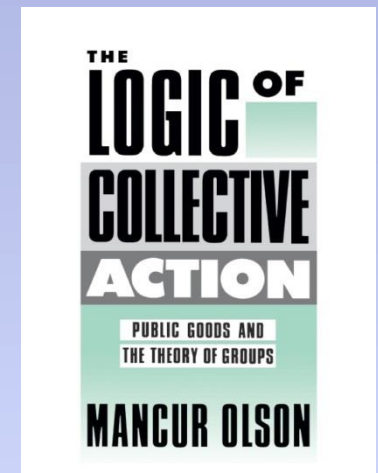
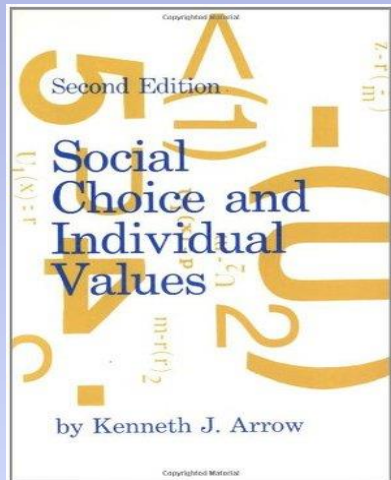
Del mismo modo, el *nuevo institucionalismo* retoma la idea de Spencer de selección social, en la cual las instituciones persistirán en la medida en que sirvan a una sociedad para sobrevivir en un mundo competitivo.

Utilidad y racionalidad.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

En la segunda mitad del siglo XX, este enfoque cobró una gran relevancia con la aparición de las obras de Kenneth Arrow (1951), Antony Downs (1957), William Riker (1962) y Mancur Olson (1965), entre otros. Estos trabajos permitieron, por ejemplo, que el 'análisis espacial' se convirtiera en una pieza clave en el estudio del voto individual. Propusieron también las condiciones sobre el origen y persistencia de ciertas estructuras políticas como el federalismo y establecieron las condiciones de interacción estratégica bajo las cuales cada individuo toma sus decisiones en función de lo que hagan otros sujetos.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

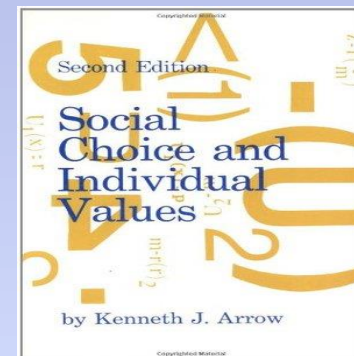
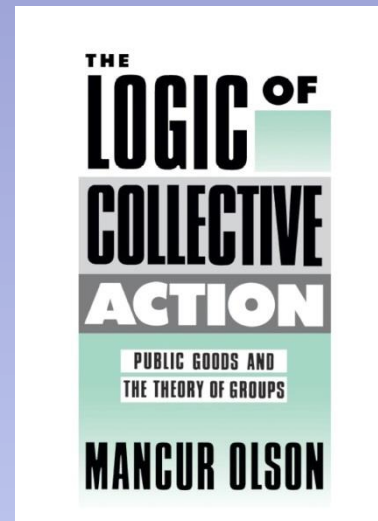
También popularizaron el problema del 'gorrón' (o *free rider*) en las acciones colectivas (aquellas personas que, sin hacer nada, se benefician de las reivindicaciones de los movimientos sociales y de las asociaciones), sistematizando algunas condiciones bajo las cuales los individuos se unen para satisfacer sus demandas políticas o para la obtención de ciertos bienes colectivos.

Free Rider

- En una estructura de interacción colectiva los free riders son aquellos jugadores o actores que bajo diversas circunstancias, **se ven beneficiados** por las **acciones de los demás**

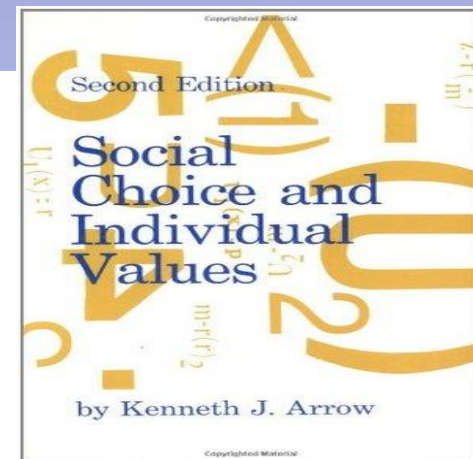
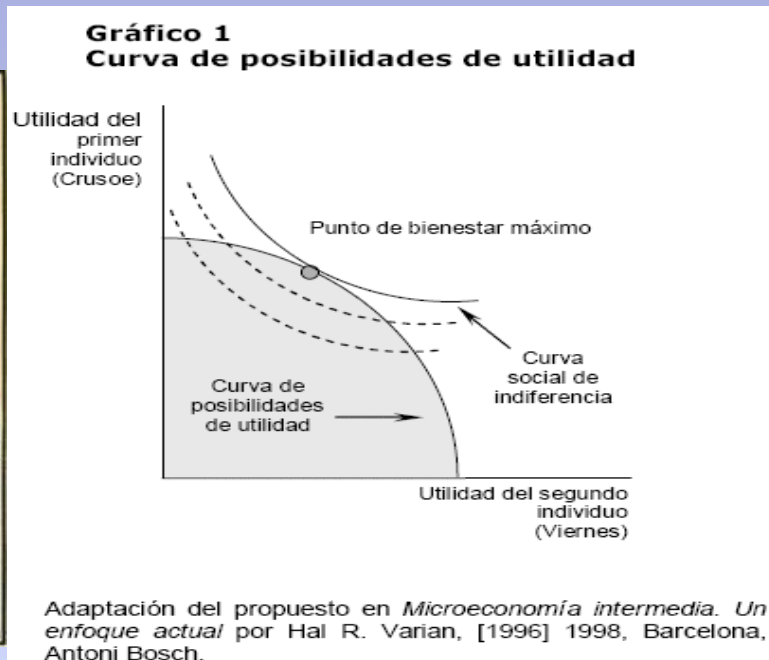


**GORRÓN POR CUENTA
COMÚN...**



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

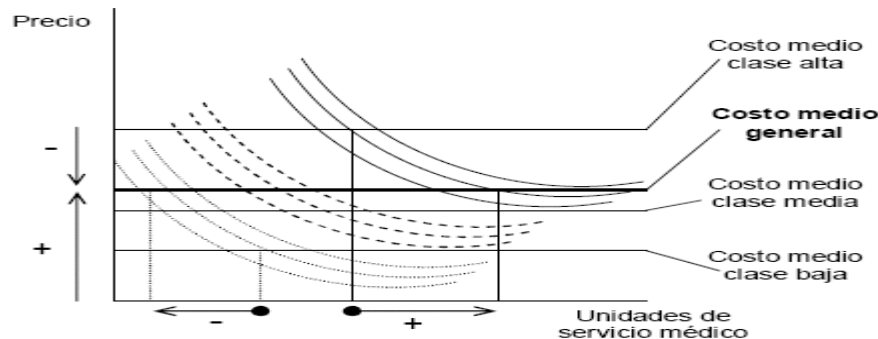
Por ejemplo, el teorema de imposibilidad de Kenneth Arrow mostró cómo todas las reglas democráticas de decisión colectiva podían ser inestables si se mantenían algunos supuestos y requerimientos mínimos de elección racional. Arrow señaló así que no existe una función de utilidad social que no sea impuesta o escogida de manera dictatorial. La aportación de Arrow tuvo un impacto decisivo en los académicos que pensaban que la regla de mayoría era una característica inherente a la democracia.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El teorema de imposibilidad de Arrow demuestra que hay límites importantes que impiden a los sistemas de gobierno incorporar en su toma de decisiones las preferencias de la ciudadanía de manera coherente. Parte de la premisa de que la ciudadanía tiene predilecciones bien formadas y racionales sobre todas las decisiones que han de tomar los gobiernos, y que éstos poseen información veraz y exhaustiva sobre dichas demandas o necesidades. Además, estas preferencias colectivas deben ser: 1) transitivas; 2) relevantes; 3) eficientes; y 4) democráticamente elegidas. Arrow demuestra que es imposible conseguir esas cuatro propiedades a la vez.

Gráfico 2
Curvas de demanda individuales agrupadas por clase social

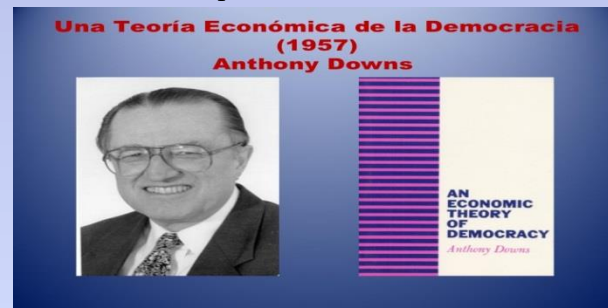


Adaptación del propuesto en *La interpretación del voto en la asignación de recursos económicos* por Howard R. Bowen, [1943] 1974, México, Fondo de Cultura Económica.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La teoría económica de Downs, además de enfatizar (con matices) el carácter racional de las decisiones, incluyendo el hecho electoral, aporta interesantes sugerencias respecto a las tendencias centrípetas del votante medio, lo que significa una inclinación ideológica de los partidos políticos hacia posiciones moderadas, lo que puede conllevar además a un sistema pequeño de partidos (bipartidismo, tripartidismo...). Ahora bien, en tiempos de crisis se puede observar un vuelco centrífugo, lo que significa una radicalización del electorado y, en consecuencia, de los partidos. El resultado es una mayor inestabilidad (y pluralidad) en el sistema de partidos. Un análisis de las respuestas a las autoubicaciones ideológicas de la ciudadanía daría cuenta del momento en que se encuentra una determinada sociedad y, en consecuencia, un determinado orden político.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Según Downs,

- “gran parte de las pruebas citadas (...) demuestra de hecho que los ciudadanos responden racionalmente (eficientemente) a las exigencias de la vida en un mundo imperfectamente informado” (p. 110)
- La apatía, la ignorancia política, por ejemplo, “pueden explicarse lógicamente como reacciones eficientes a la información imperfecta en una democracia amplia”(p. 110)

- “Cualquier teoría normativa que las considere signos de comportamiento no inteligente en política, muestra su incapacidad para afrontar que la información es costosa en el mundo real.” (p. 110)
- “Así la teoría política se ha perjudicado porque no ha tenido en cuenta ciertas realidades económicas” (p. 110)



TEORIA
ECONOMICA
DE LA
DEMOCRACIA
ANTHONY DOWNS

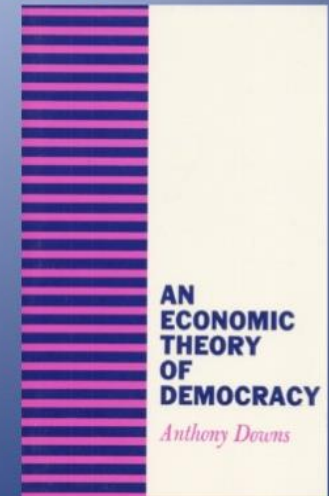
Del mismo modo, los economistas también se equivocan al desconsiderar la realidad política al analizar los comportamientos económicos... (p. 110 y ss.).

- Los enfoques normativos consideran irracional la conducta de los votantes que permanecen políticamente apáticos e ignorantes:
- Sostienen que los ciudadanos deberían participar (no ser apáticos) y procurar informarse políticamente.
- Su conducta no es racional: no perciben sus verdaderos intereses, son miopes y no resguardan sus propios intereses.



- Con su conducta apática son fácilmente manipulables por parte de políticos inescrupulosos.
- De este modo, la democracia no existe en verdad y ellos no gobiernan realmente.

**Una Teoría Económica de la Democracia
(1957)
Anthony Downs**

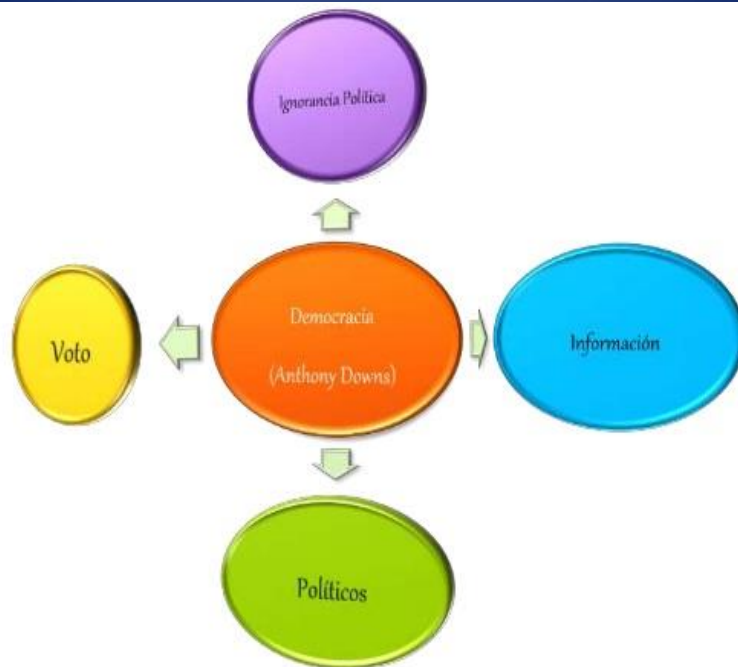


- 1) Crítica a los enfoques normativos de la democracia:
- estos enfoques no ven los aspectos económicos de la acción política.
- “Los politólogos han creado modelos de cómo deberían comportarse los ciudadanos en una democracia sin tener en cuenta la economía de la acción política” (p. 110)

Dos propósitos críticos

Crítica a los enfoques normativos de la democracia

Crítica a la teoría económica:
No ha tenido en cuenta las “realidades políticas” cuando analiza la acción gubernamental.



EL PAPEL DE LAS IDEOLOGIAS

Los partidos políticos formulan sus políticas para ganar elecciones

Posteriormente, al ganar, formulan las políticas

EL ENUNCIADO BASICO DEL MODELO

En el modelo cada agente se comporta racionalmente (racional en este artículo es sinónimo de eficiente.)



La racionalidad de este comportamiento se funda en un análisis (previo) de coste-beneficio.

Así racional significa

la elección de los medios óptimos para conseguir sus fines (fines son las "preferencias" de los agentes, que pueden ser muy variados y no necesariamente racionales).

El comportamiento con que se espera el máximo de los beneficios con el mínimo de los costes.

INFORMACION Y ELECCIÓN RACIONAL



La falta de información completa que fundamente las decisiones es una condición tan básica de la vida humana que influye en la estructura de casi todas las instituciones sociales. Es de ahí que parte el análisis al impacto del conocimiento imperfecto sobre la acción política en una democracia.

LA IGNORANCIA RACIONAL



DEL CONOCIMIENTO IMPERFECTO Y EL COSTO DE LA INFORMACION

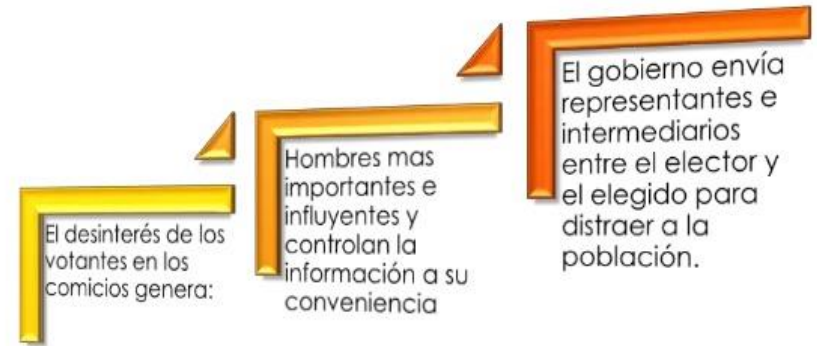




Los indecisos
son
manipulados
por:



Los persuasores
que a su vez se
encargan de
utilizar la
ignorancia
para su
beneficio.



- Existe siempre un flujo de información "gratuita".
- Insignificancia de cualquier votante particular en un amplio electorado.
- El incentivo para informarse bien es muy bajo.
- Es irracional que la mayoría de los ciudadanos adquieran información política con propósitos de voto.

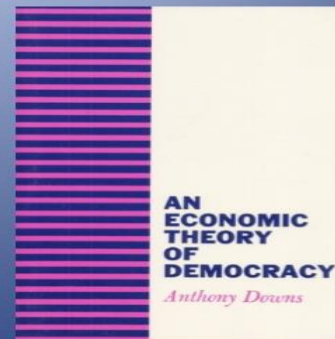
- El comportamiento racional para la mayoría de los ciudadanos es permanecer políticamente poco informados.
- En lo que se refiere a la votación, cualquier intento de adquirir información, más allá de la que proporciona el flujo de datos "gratuitos", es para este votante un simple despilfarro de recursos.



LA FORMACIÓN DE GRUPOS DE PRESIÓN

- Explicación del surgimiento de los grupos de presión: surgen como consecuencia de la ignorancia racional del votante individual.
- Entregan una forma más eficiente de influencia para los ciudadanos y una fuente de información más eficiente para los gobiernos.

Una Teoría Económica de la Democracia (1957) Anthony Downs



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

- Una hipótesis central del modelo económico de la democracia:
- “En una democracia los partidos políticos formulan su política estrictamente como medio para obtener votos” (p. 96)
- “Por lo tanto, su función social (que consiste en elaborar y realizar políticas mientras se encuentran en el poder) es un subproducto de sus motivaciones privadas (que buscan obtener la renta, el poder y el prestigio que supone gobernar)” (p. 96)
- “En una democracia, esta hipótesis supone que el gobierno siempre actúa para maximizar su caudal de votos; es un empresario que vende política a cambio de votos en lugar de productos a cambio de dinero. Además debe competir con otros partidos para obtener esos votos, igual que dos o más oligopolios que compiten para vender en un mercado” (p. 96)

• Los votantes también actúan racionalmente:

- “cada uno de ellos considera las elecciones estrictamente como medio para seleccionar el gobierno que más los beneficia. Cada ciudadano estima la utilidad o renta que obtendría de las acciones que espera de cada partido si estuviera en el poder en el siguiente período electivo, es decir, primero evalúa la utilidad-renta que le proporcionaría el partido A, después la que le proporcionaría el partido B y así sucesivamente. Votará por el que considere que le proporcionará la mayor utilidad con su acción gubernamental” (p. 97)

El enunciado básico del modelo

- “En el modelo cada agente se comporta racionalmente en todo momento: es decir, persigue sus fines con el mínimo empleo de recursos escasos y sólo emprende acciones en las que el ingreso marginal excede el coste marginal” (p. 96)
- En el modelo de Downs, el enunciado básico es que la conducta social y política deriva en último término de un comportamiento de agentes maximizadores racionales de su propio bien.
- La racionalidad de este comportamiento se funda en un análisis (previo) de coste-beneficio.
- Así, racional significa aquí:
 - 1.- el comportamiento con que se espera el máximo de los beneficios con el mínimo de los costes.
 - 2.- la elección de los medios óptimos para conseguir sus fines (fines son las “preferencias” de los agentes, que pueden ser muy variados y no necesariamente racionales).
 - La racionalidad se dirige a la elección de los medios, esto es, el empleo más eficiente de los recursos disponibles en función de intentar alcanzar los fines que el agente se ha propuesto (*rational choice*: elección racional)

En una democracia real los agentes políticos deben tomar sus decisiones en un universo en el que el conocimiento es imperfecto y la información costosa

- En el modelo el conocimiento imperfecto significa:
- 1) que los partidos no siempre saben exactamente lo que los ciudadanos desean.
- 2) que los ciudadanos no siempre saben lo que el gobierno o la oposición ha hecho, está haciendo o debería estar haciendo, y
- 3) que la información necesaria para superar la ignorancia de los partidos y de los ciudadanos es costosa; deben utilizarse recursos escasos para obtenerla y asimilarla.

De lo anterior, se siguen tres efectos para la acción política en una democracia

- 1) la necesidad de la “persuasión” (la “influencia política”)
- 2) el papel que juegan las ideologías
- 3) la ignorancia racional del votante común, que se divide en dos aspectos:
 - 3.1.- la decisión de voto
 - 3.2.- el origen de los grupos de presión

1) El conocimiento imperfecto y la necesidad de la persuasión resultante.

- Si existiera conocimiento perfecto ningún ciudadano podría influir en el voto de otro.
- Dada la ignorancia, la decisión de voto se oscurece por falta de conocimiento.
- Aparecen los indecisos.
- Aparecen los persuasores.
- Los persuasores no están interesados en ayudar a los indecisos a ser menos indecisos.

- Lo que desean es una decisión que ayude a su causa. Sólo destacarán los hechos favorables al grupo que apoyan.
- Por lo tanto, unos hombres son capaces de influir en el voto de otros.
- Consecuencias de este fenómeno de la influencia:
 - 1.1.- Políticamente algunos hombres son más importantes que otros porque pueden influir sobre más votos.

- Dado que se necesitan recursos para influir en el voto de los indecisos (por ejemplo, recursos para comprar espacio o tiempo en los medios de comunicación social o bien para poseer algunos medios de comunicación social), quienes poseen esos recursos pueden ejercer una influencia política significativa.
- El gobierno, que es racional, no puede ignorar este hecho.
- En consecuencia, es irracional que un gobierno democrático trate a todos sus ciudadanos con igual deferencia. (p. 99)

- 1.2.- Dado que el propio gobierno ignora lo que sus ciudadanos desean que haga, requiere enviar representantes:
 - -que sondeen al electorado y descubran sus deseos.
 - -los persuadan de que debería ser reelegido.
 - Es decir, el gobierno necesita intermediarios entre él y el electorado.
 - (Me salto la tercera consecuencia, pues está implícita en la segunda y tercera) (p. 99)

- 1.4.- Finalmente, el gobierno puede ser sobornado:
 - Para persuadir a los votantes de que sus políticas son buenas para ellos, necesita recursos, tales como tiempo en televisión, dinero para propaganda, etc.
 - Una forma de obtener esos recursos es vender favores políticos a quienes puedan pagarlos.
 - Los compradores de favores ni siquiera necesitan aparecer como representantes de la gente.
 - Simplemente intercambian su ayuda por favores políticos (una transacción racional, tanto para ellos como para el gobierno) (p. 100)

- Cuando el conocimiento es imperfecto, la acción política efectiva exige los recursos económicos necesarios para hacer frente a los costes de información.
- Por lo tanto, quienes poseen esos recursos pueden tener un peso mayor que su peso proporcional (más allá, pues, del principio democrático “un hombre: un voto”).
- Según Downs, esto no es consecuencia de la irracionalidad o la deshonestidad.

- Por el contrario, a falta de una información perfecta, es una respuesta bastante racional en una democracia, como lo es también la sumisión de los gobiernos a las exigencias de los grupos de presión.
- Suponer otra cosa es ignorar la existencia de costes de información (es decir, es teorizar acerca de un mundo mítico en vez de un mundo real). (p. 100)

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La teoría económica de la democracia de Antony Downs sostiene además que si dos (o más) partidos (posicionados a lo largo de un continuo ideológico) buscan ganar el apoyo de los electores, sus plataformas tenderán a converger hacia la posición del votante mediano. A esta aproximación la denominó *'análisis espacial'*.



“Cuantos más partidos haya, más tenderá su competencia a difundirse a lo largo de un espacio de tipo lineal izquierda-derecha, porque en un mundo caracterizado por los medios de comunicación de masas, un máximo de sencillez visual y un máximo de manipulabilidad representan una combinación casi invencible”.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La aportación principal de Mancur Olson consistió en demostrar que la lógica que opera en los grupos o asociaciones formadas por individuos es distinta de la que prevalece entre las empresas y el mercado. Según Olson, los individuos sólo buscarán actuar de manera *'grupal'* y orientada hacia la consecución de los fines colectivos si existen *'incentivos selectivos'* para la cooperación.

RICARDO



Olson's theory of collective action

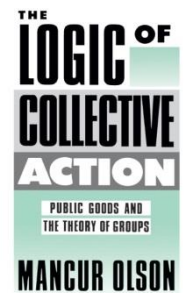
Key assumptions:

- * Individuals have incentives ($g > 0$) to participate in collective action (i.e., dissatisfaction, more rights, increase in wealth...)
- * Participating in collective action is always costly ($c > 0$)
- * Individuals will participate in collective action when they believe that the utility they derive from their individual contribution exceeds the cost of participation
- * **Problem:** the bigger an interest group is, the smaller is the impact i of each member (i.e., the bigger a demonstration, the smaller is the impact of a single protestor)

$$U(\text{participation}) = g \cdot i - c < 0$$

Expected gain (small for small influence i)

Cost of participation



Olson's theory of collective action

- * Nevertheless, we know that people often participate in protest. Olson came up with a solution:
 - * Rational actors will participate if there are sufficiently strong *selective incentives*
 - * More rights and increase in wealth are collective incentives in the sense that all members of the population can consume them even if they did not participate in the production of the collective good
 - * Selective incentives, in contrast, are consumed only by those individuals who participated in the production of the collective good (those who protested)
 - * Olson argued that for instance social (*social norms*) and moral (*people feel obliged*) incentives might play a role

Olson's theory of collective action

* Thus, Olson's analysis suggests that one should reformulate Marx's assumption:

* The more subordinate segments of a system are aware of their collective interests [...] the more likely they are to join in overt conflict against dominant segments of a system (Turner 1991:188).

* If classes provide sufficient selective incentives to motivate individuals, then: The more subordinate segments of a system are aware of their collective interests [...] the more likely they are to join in overt conflict against dominant segments of a system (Turner 1991:188).

* *Thus, the micro analysis has provided new information which we might have overlooked had we based expectations only on macro theory*

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Estos estudios pioneros se vieron enriquecidos a principios de la década de los ochenta con la aparición del trabajo de Douglas North (1981, 1992) en el cual la interacción estratégica entre los individuos y las instituciones (entendidas como el conjunto de reglas formales e informales que rigen a una sociedad) inhibe ciertos cursos de acción y al mismo tiempo facilita otros. Las aportaciones de North dieron pie al surgimiento de una vasta bibliografía sobre los efectos que tienen las instituciones en el comportamiento de los votantes y diversos actores políticos, además de ofrecer marcos institucionales alternativos (en particular constituciones y sistemas electorales) para democracias emergentes (Geddes, 1996; Lijphart y Waisman, 1996).

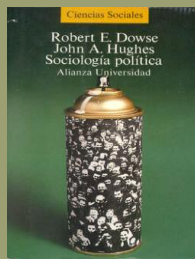


1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Con todo, los supuestos o premisas fundamentales de la teoría de la elección racional son:

- 1) La maximización de la utilidad.
- 2) La consistencia en la estructura de preferencias del individuo.
- 3) La toma de decisiones realizada bajo contextos de incertidumbre.
- 4) La centralidad del individuo (o alguna unidad de análisis agregada que actúe de manera análoga a un individuo) en la explicación de los fenómenos sociales y políticos.

A LOS RICOS LES PRESCRIBEN LOS DELITOS,
A LOS POBRES LOS DERECHOS



SERVICIO TECNICO PP

- **FORMATEO DE ORDENADORES**
- **LIMPIEZA DE DATOS**
- **CAMBIOS DE DISCOS DUROS**
- **ANULACION PUERTOS USB**

C/ GENOVA 13 (Madrid)

Se admite pagos en B

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El concepto de maximización de la utilidad se deriva directamente de la teoría microeconómica; sin embargo, la aplicación del supuesto en ciencias sociales es ligeramente diferente de la que haría un *homo economicus*. En sociología política una persona maximiza su utilidad cuando, confrontada con una serie de opciones sobre sus posibles cursos de acción, escoge la opción que le parece más adecuada para conseguir sus fines. En otras palabras, se persiguen los medios que son eficientes y efectivos para lograr la consecución de objetivos dada una estructura de creencias y valores.

 **Políticos Al Paro**
@politicosalparo

 Seguir

#L6NcVillalobos : "El PP no ha abaratado el despido"
Es lo q pasa si te duermes en el Congreso;
no te enteras...



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Con respecto a la *consistencia en las preferencias*, la mayoría de los teóricos de esta escuela concuerdan en que este factor es inherente a la definición de *racionalidad*. Quienes trabajan con este enfoque han tratado de minimizar hasta donde les ha sido posible la mayoría de los requisitos de consistencia, pero existen dos condiciones que no pueden ser eliminadas. El primer supuesto de consistencia ubicuo en todo análisis de elección racional es el de preferencias completas. Para ilustrar el concepto podríamos decir que un individuo que tiene que escoger entre dos posibles opciones, A y B, debe ser capaz de ordenar sus preferencias de tal manera que pueda expresar su mayor grado de satisfacción por la opción A sobre la B (o viceversa), o simplemente declararse indiferente entre la opción A y B (es decir, asignarles un mismo “*grado de satisfacción*” a ambas preferencias). El supuesto de preferencias completas no requiere que se le asignen valores numéricos a las preferencias, ya que no se busca medir la intensidad de las mismas.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El segundo requerimiento de consistencia se refiere a que los ordenamientos en las preferencias son transitivos. En otras palabras, si la opción A es preferida a B, y B es preferida a C, la regla de transitividad requiere que A sea preferida a C. Hay que tener en cuenta que la transitividad no evalúa la intensidad de las preferencias o asigna montos de ninguna índole a diferentes resultados.



Yanis Varoufakis
54 años
Ministro de Finanzas de Grecia

Doctor en Economía por la Universidad de Essex

Becario en la Universidad de Cambridge

Profesor de Economía y Econometría en las Universidades de Essex y East Anglia

Profesor titular de Economía en la Universidad de Sydney

Profesor de Teoría Económica en la Universidad de Atenas

Profesor de Economía en la Universidad de Texas

Profesor de Economía en la Universidad de Coimbra

Economista residente en Valve

Escribe el mismo su blog y su cuenta en Twitter

"Mi mayor miedo, ahora que he aceptado el reto, es que me puedo convertir en un político. Como antídoto a este virus, voy a escribir una carta de renuncia y guardarla en el bolsillo de la chaqueta, lista para ser entregada en el momento en el que perciba síntomas de que estoy faltando al compromiso de decirle la verdad al poder".

Luis de Guindos
55 años
Ministro de Economía y Competitividad de España

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF

Si, donde estudió su pequeño Nicolás...
Miembro del consejo directivo de Renfe

Consejo de Administración de Endesa

Consejo Asesor de Lehman Brothers

Si, los culpables de la crisis
Director del Instituto de Empresa
Si, donde trabaja Juan José Quiñones y estudian personas como el hijo de Qadafi

"En España no hay burbuja inmobiliaria, sino una evolución de precios al alza que se van a ir moderando con más viviendas en alquiler y más transparencias en los procedimientos de urbanismo."

ABC, noviembre de 2003



itobé
@itobesur



Seguir

Dejen de repetir que la prensa está en manos de la Banca. En España, la prensa es independiente



RETWEETS
400

FAVORITOS
114



10:14 - 28 de ene. de 2015

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El tercer supuesto se refiere a que las decisiones y los cursos de acción que éstas conllevan se realizan bajo contextos de incertidumbre. A modo de ejemplo, podríamos señalar que un ajedrecista profesional sin duda buscará ganar un torneo con base en una estrategia predeterminada, pero muchas de sus decisiones también dependerán en gran medida de las estrategias que sigan sus oponentes (o del cálculo que el individuo haga sobre las acciones de sus contrincantes). En otras palabras, ningún jugador profesional de ajedrez al comenzar un torneo tiene la certeza absoluta de que podrá ser el vencedor en todas las contiendas, aunque sí puede hacer algunos supuestos sobre sus probabilidades de éxito o fracaso en función de las características que tengan sus oponentes. Debido a que la mayoría de las decisiones humanas se toman bajo contextos de incertidumbre, los académicos de la elección racional suelen asignar probabilidades numéricas a los diferentes cursos de acción.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

El cuarto supuesto del método de elección racional establece que las explicaciones sobre grupos deben ser entendidas a partir de las acciones que se toman de manera individual. De esta manera, los actores escogen, prefieren, creen, aprenden y sus acciones son producto de la intención. Una de las aportaciones más interesantes de este enfoque consiste en haber demostrado cómo ciertos procesos colectivos producto de las acciones intencionales de los individuos pueden llevar a resultados no deseados, por no decir francamente irracionales. Cabe señalar aquí que no todos los estudios de elección racional toman al individuo como la unidad de análisis. Existen múltiples ejemplos en los cuales se asume que una determinada clase social, un Estado-nación o un partido pueden comportarse como actores unitarios y, por ello, se pueden emplear los mismos supuestos y métodos que se utilizarían en un plano individual. Ahora bien, lo toma como unidad, desconsiderando las diferencias internas (en el partido, en el Estado, en la clase social).

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La clásica tragedia de los comunes, en la cual cada campesino de manera individual busca aprovechar los pastizales comunitarios para incrementar su bienestar personal, viene aparejada con el peligro de la sobreexplotación del bien comunitario, lo que en el corto o mediano plazo se traducirá en un problema serio que amenaza la supervivencia de la comunidad. El mismo ejemplo sirve para la política social en general y las pensiones en particular. Sin duda, la aproximación de elección racional ha permitido descifrar de manera precisa cómo la lógica que sigue cada persona en el plano individual puede llevar a resultados perversos en el ámbito colectivo.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Por último, un elemento inherente a esta tradición teórica es el concepto de “racionalidad”. Sin embargo, existen divergencias importantes acerca de cómo se debería de utilizar este precepto. El primer punto de desacuerdo se relaciona con la importancia y la fuerza que se le deben dar a los supuestos sobre los fines de la elección humana. Los académicos denominados racionalistas “ligeros” piensan que los agentes son racionales en la medida en que emplean de manera eficiente los medios que tienen a su disposición para lograr los fines que desean (Ferejohn, 1991:292). En esta concepción, la racionalidad es de tipo “instrumental”. Es decir, lo que se juzga es la adecuación de los medios a los fines, sin importar cuáles sean estos últimos. En contraste, también existen enfoques de racionalidad “pesados”, los cuales no sólo se conforman con la adecuación de los medios a los fines, sino que requieren información adicional sobre las preferencias y creencias de los agentes.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Un segundo punto de desacuerdo en la concepción de racionalidad se refiere a la cantidad de información relevante que los agentes deben tener para poder actuar. La mayoría de los modelos de economía neoclásica sobre comportamiento de mercado asumen que los consumidores o los productores poseen información “perfecta” y son capaces de asimilar, entender y usar esta información para la consecución de sus fines. Sin embargo, tal y como lo señalara Herbert Simon (1945) hace varias décadas, este supuesto es poco realista, ya que la búsqueda y procesamiento de toda la información necesaria para la toma de una decisión introduce costos de oportunidad (tiempo, dinero etc.) en los cuales la mayoría de la gente decide no incurrir. Por ejemplo, es difícil suponer que un votante se encuentre perfectamente informado sobre todas las plataformas e ideologías de los diferentes candidatos que contienden por un puesto de elección popular. Por ello, la mayoría de los enfoques de elección racional parecen aceptar que los agentes deciden de acuerdo con la información que poseen.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La aproximación más socorrida en este enfoque es la interacción estratégica que se traduce en una formalización matemática denominada teoría de juegos. En este tipo de ejercicios numéricos, los individuos suelen calcular sus acciones en función de dos parámetros: 1) en función de las acciones que realizan otros individuos, especialmente si estas últimas afectan el objetivo buscado (tal y como lo haría un ajedrecista que busca derrotar a su oponente); 2) en función de las restricciones materiales e institucionales que le son impuestas por el entorno. Así, los individuos deciden de acuerdo con sus restricciones. Del mismo modo, muchas instituciones generalmente vienen aparejadas con mecanismos de coerción (prohibiciones, multas, sanciones, amonestaciones, presiones sociales, etc.) que norman y limitan las acciones de los individuos.

Por tanto, el enfoque de elección racional implica explorar las condiciones bajo las cuales se facilita la elección individual. Por ello, conceptos como costos de oportunidad de las alternativas de acción, incertidumbre sobre el futuro, individuos adversos o propensos al riesgo son conceptos inherentes a este enfoque.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Un supuesto que muchas veces queda implícito en el enfoque es el de equilibrio, es decir, una situación en donde ningún individuo tiene incentivos para alterar el orden de las cosas o cambiar su elección. Este supuesto no forzosamente implica que todo comportamiento social sea estático o que todas las interacciones entre individuos produzcan equilibrios únicos u óptimos. Tal y como lo demostraran autores como Arrow (1951) y Olson (1965), bajo ciertas circunstancias, las interacciones entre individuos no conducen a ningún equilibrio (ciclos en las votaciones) y en otras se llegan a equilibrios múltiples o a soluciones subóptimas o perversas (tragedia de los comunes). Sin embargo, el supuesto de equilibrio permite al analista entender qué condiciones pueden romper con un equilibrio establecido. Entender la disrupción de un equilibrio requiere que se establezca una serie de hipótesis sobre choques exógenos u otras variables que puedan alterar el comportamiento de los individuos.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Las grandes virtudes del enfoque de la elección racional son la parsimonia (modelos con fuerte poder explicativo y pocas variables), el uso del método deductivo (que viene aparejado con un gran rigor analítico), el establecimiento de hipótesis alternativas y su replicabilidad empírica (lo que conduce a un gran poder de generalización). Asimismo, autores como Hedstrom y Swedberg (1998) señalan que una de las contribuciones más importantes de esta nueva tradición de investigación es la de buscar los mecanismos causales en el plano individual que sirvan para la explicación de grandes procesos o sucesos. Tal y como lo sostiene Margaret Levi, “la elección racional ofrece microfundamentos de macroprocesos o eventos sociales” (1997), pero quizás las dos aportaciones más relevantes de esta tradición consistan en haber colocado a los individuos en el centro de la explicación de los fenómenos políticos y ofrecer explicaciones contraintuitivas a fenómenos como el de la tragedia de los comunes.

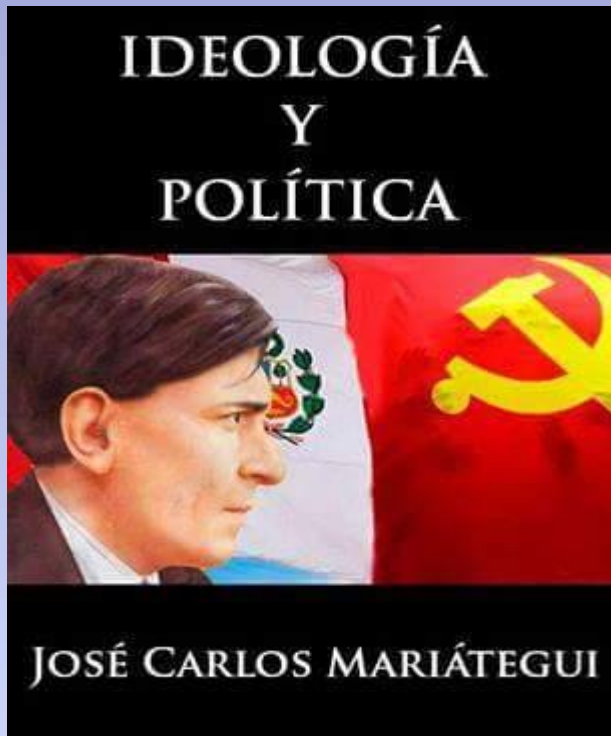
1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Sin embargo, el método de elección racional ha sido criticado en varios aspectos. El primero y quizás el más importante es el supuesto de que los individuos actúan como seres racionales. Tal y como señalan autores como Lichbach, en la perspectiva de la elección racional los actores tratan de adaptarse a su entorno tomando decisiones y ello implica que son las condiciones externas y no la conciencia humana el punto central del enfoque: “la perspectiva racionalista es materialista en el sentido de que asume que son las condiciones materiales las que dictan la conciencia subjetiva y en última instancia producen la elección racional de los individuos”(Lichbach, 1997:250).



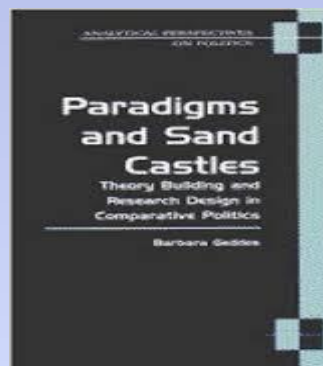
1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

De la misma forma, otros autores han señalado que este enfoque descarta problemas como la formación de la identidad individual o colectiva. De hecho, en la aproximación racional, las identidades personales o comunitarias son tratadas como exógenas y no constituyen un factor determinante para la construcción de relaciones e interacciones sociales armónicas.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Otra de las críticas más socorridas es que la elección racional suele considerar las preferencias de los individuos como exógenas y estables. Los enfoques de elección racional no ofrecen una teoría de cómo se forman las preferencias ni de cómo, una vez formadas, no deben ser cambiantes. Tal y como señala Bárbara Geddes, existen dos problemas mal entendidos con respecto a la estabilidad y la consistencia de las preferencias. Primero, los modelos de elección racional exigen que las preferencias sean consistentes (si A es preferido a B y B a C, A también es preferido a C). Por lo que concierne a la estabilidad de las preferencias, esto no significa que las preferencias no puedan cambiar en el tiempo, sino que en el momento de la elección el individuo tiene que tener preferencias estables.



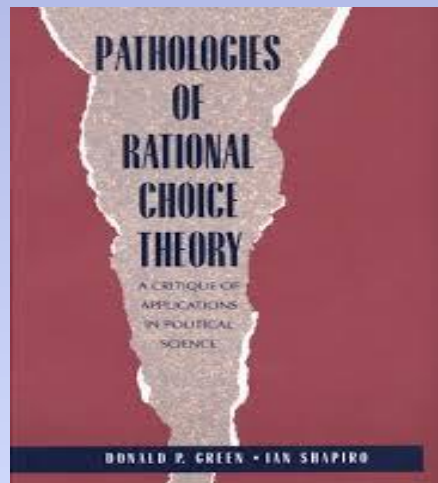
1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Otros autores han señalado que las aproximaciones basadas en el enfoque de la elección racional suelen ser ajenas a la historia, al no tomar en cuenta el contexto en el cual los individuos realizan su elección. Esta crítica ha sido parcialmente refutada, ya que la elección racional sí toma en cuenta algunos aspectos contextuales, especialmente los que se refieren a las instituciones que alteran el comportamiento de los individuos. Con todo, la crítica más importante a los modelos de elección racional es que el contexto cultural en el cual se mueven los individuos no forzosamente altera su comportamiento.



1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Quizás la crítica más provocativa al enfoque de la elección racional sea aquella que hicieron Green y Shapiro (1994) al considerar que esta aproximación ha contribuido muy poco al avance del entendimiento de cómo funciona la política en el mundo real. De acuerdo con estos autores, muchos de los estudios sustentados en la elección racional sufren de patologías crónicas tales como: la formulación de hipótesis que son imposibles de verificar de manera empírica, evidencia que es seleccionada y probada de manera sesgada, y anomalías empíricas o discordancia con hechos del mundo real que muchas veces son ignoradas o esquivadas a través de la alteración *a posteriori* de argumentos deductivos.

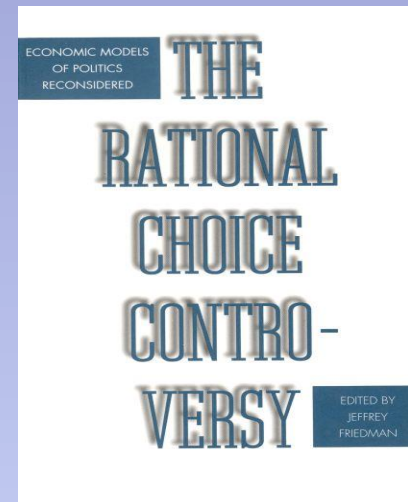
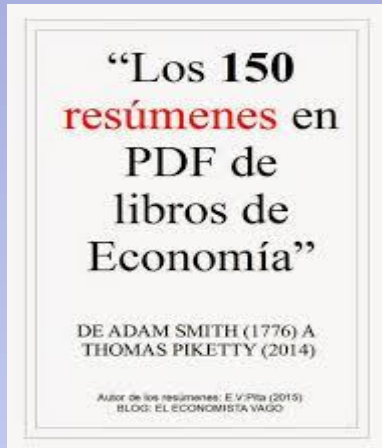


1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La crítica que formularan estos dos académicos dio pie a un amplio debate y respuesta por parte de los académicos que se adhieren a los enfoques de la elección racional. En la obra editada por Jeffrey Friedman (1995), muchos autores sostienen que las críticas de Green y Shapiro son aplicables a los primeros trabajos de elección pública, más que a los enfoques sofisticados de elección racional de la década de los noventa. Asimismo, los defensores de este enfoque señalan que la mayoría de los trabajos de elección racional buscan explicar el comportamiento "promedio" de los individuos y reconocen que siempre es posible encontrar casos de desvío en la conducta humana. Sin embargo, los defensores de la elección racional sostienen que las anomalías y el alejamiento de patrones de conducta reconocidos constituyen un reto para cualquier tradición de investigación y no únicamente para los enfoques racionalistas.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Por último, vale la pena resaltar que el enfoque de la elección racional y el nuevo institucionalismo requieren explorar con más detenimiento dos aspectos que han sido subestimados: la formación de preferencias y el estudio de instituciones informales, las cuales también pueden alterar de manera significativa el comportamiento del individuo. Ambos temas se han dejado a un lado, lo que dificulta la capacidad explicativa y, sobre todo, proyectiva de este enfoque.



Con todo, la teoría de la elección racional se sigue usando para explicar diversos fenómenos económicos, sociales, culturales y políticos. Por ejemplo, en el análisis del denominado ‘voto útil’ o ‘por interés’.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Elección racional y 'voto útil'

ELECCIÓN RACIONAL

Elección racional del votante (*rational choice*)

El postulado básico: la decisión del voto está fuertemente determinada por las condiciones económicas del elector.

El elector vota por aquel candidato o partido que represente y ejecute mejor sus intereses y mejore su función de bienestar. Esto implica que la racionalidad económica del elector es más importante que su ideología política.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Elección racional y 'voto útil'

ELECCIÓN RACIONAL

mayor utilidad o bienestar

Condiciones:

Conocimiento de todas las opciones

Disponibilidad de recursos (tiempo, información)

Críticas y revaluación

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Elección racional y 'voto útil'

VOTO ÚTIL

Factores nuevos:

Marketing de campañas: imágenes antagónicas.

Influencia de medios y encuestas: conocemos tendencias del resto de los votantes.

Polarización: voto negativo, adversario común.

Teoría de elección racional: resultados.

Este tipo de factores: se convierte en un tema no restringido a una elección individual, influyen las inclinaciones de los demás.

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Elección racional y 'voto útil'

VOTO ÚTIL

El hecho de que la decisión de voto está marcada no sólo por un ejercicio individual, donde se escogen preferencias,

sino que:

se conocen las preferencias de los demás (encuestas) y este conocimiento se convierte también en insumo del marketing de las campañas

y además:

Se vive un ambiente de polarización, donde se construyen el imaginario de un adversario común

Moviliza la decisión de voto en función del resultado electoral (nuevo tipo de preferencia)

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Así se explica, por ejemplo, el holgado triunfo del PP en las elecciones generales de noviembre de 2011, en las que primó el 'voto racional de interés' y dejó el 'factor ideológico' en un segundo plano, elemento que fue más determinante en las elecciones de 2004 e incluso de 2008. De este modo, desde una perspectiva racional retrospectiva, la mala gestión en política económica y empleo supuso el abandono al PSOE. Desde una perspectiva racional prospectiva, la valoración de la derecha como mejor gestor del empleo y la economía, hizo aumentar el voto del PP.

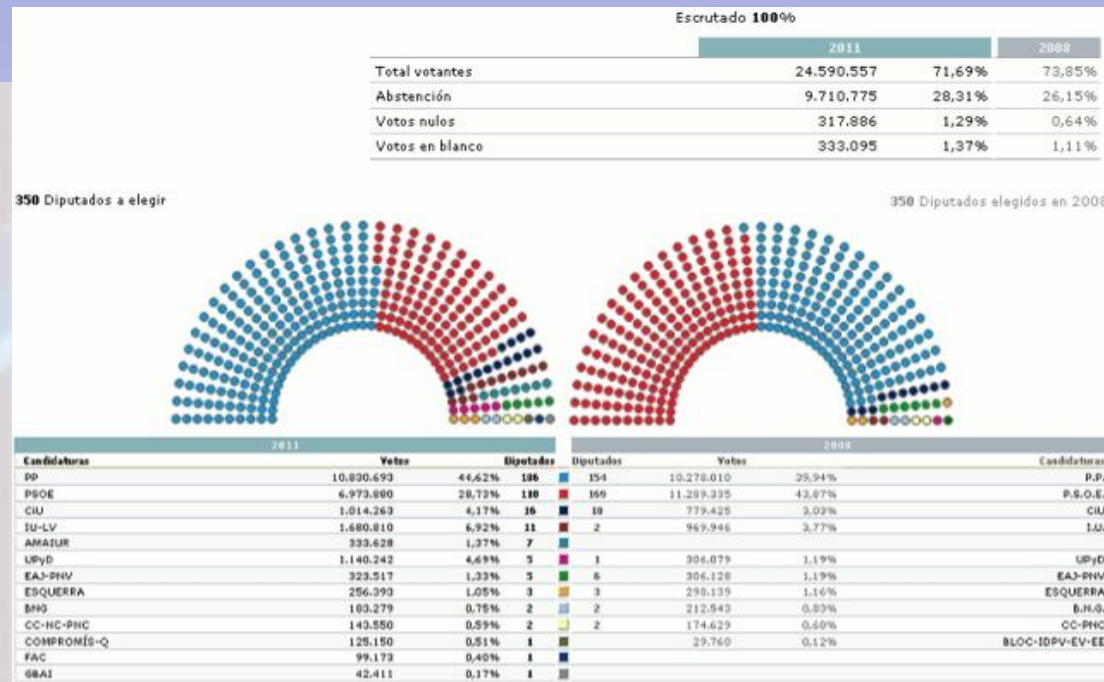
ELECCIONES 2011

Undécimas elecciones

- 35 millones de españoles convocados a las urnas
- 25 millones y medio acudieron a votar
- 300 mil votos blancos
- 300 mil votos nulos

Contexto de crisis

- Recesión económica
- Aumento del desempleo
- Crisis de Deuda Pública



MODELOS DE VOTANTE



ESCUELA DE COLUMBIA (1940)

PSICOLOGÍA SOCIAL

- Influencia de los medios de comunicación
- Propaganda y persuasión

SOCIOLOGÍA

- *Cleavages*:
 - Clase
 - Religión
 - Etnicidad
 - Otros
- Crean una predisposición política o partidista anclada en el tiempo y en grupo de referencia.

Irracionalidad en la decisión del voto

MODELO PSICOSOCIOLÓGICO. Escuela de Michigan. *The American Voter* (1960)

- A) La mayoría de los electores tienen generalmente un sentimiento de afinidad hacia un partido heredado a través de la **familia**.
- B) La **identificación de partido** permite al elector hacer frente a la información política y saber a qué partido votar.
- C) La identificación de partido se refuerza con el paso del tiempo.
- D) Los electores que están influenciados por las fuerzas a corto plazo pueden llegar a votar **contra** el partido con el que se identifican, pero, por lo general, conservarán su identificación partidista → **"tendencia al hogar"**.
- E) La distribución de la identificación de partido en el proceso electoral proporciona una base desde la cual se calcula el **voto normal** y el resultado esperado si las fuerzas a corto plazo no favorecen a otros partidos.

MICHIGAN MODEL



MODELO ECONÓMICO RACIONAL

V.O. Key

- **Voto por temas**
- Votantes actúan de manera racional.
- Poseen escasa información que les permite posicionarse en los *temas*.
- Evaluaciones prospectivas
- Evaluaciones retrospectivas

M. Fiorina

Modelo de elección de partido:

- *Identificación de partido*
- **Voto retrospectivo**
- *Voto prospectivo*
- *Voto por temas*

La identificación de partido puede variar con las evaluaciones retrospectivas

TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL. Anthony Downs.

- Los votantes se comportan siempre de manera racional.
- Votarán por el que consideren que le proporcionara mayor utilidad.
- So más importantes las evaluaciones retrospectivas que las prospectivas.
- El ingreso marginal de la emisión del voto es superior a su coste, por lo que obtener poca información es un acto racional debido a que los beneficios obtenidos y la capacidad de influencia en el resultado son insignificantes.
- Los beneficios obtenidos de una elección no dependerán del nivel de información, ya que son comunes a la sociedad e indivisibles.

MODELO DE RACIONALIDAD LIMITADA

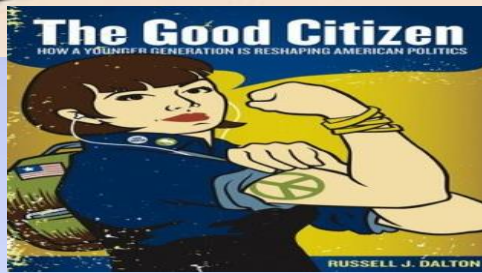
- Basado en la capacidad heurística del individuo.
- Las decisiones políticas de los individuos se toman a través de atajos cognitivos:
 - Identificación de partido
 - Ideología
 - Resultados de encuestas
 - Características personales de un político
 - Apoyo o respaldo de organizaciones
- Las limitaciones de los individuos en sus capacidades para obtener información y los medios que le permiten tomar una decisión, le hacen racionalmente limitado.
- Difiere de la teoría de la elección racional en el trato de la información.
 - En este caso, el modelo resalta la importancia de la atención e interpretación que se hace de la información por parte de los votantes. El votante no es concebido como un calculador omnisciente → Downs

MODELO SOCIOPSIOLÓGICO.

Russel J. Dalton. *Citizen Politics in Western Democracies (1988)*.

- **Embudo de Causalidad**: Herramienta heurística útil para organizar los factores que influyen en el comportamiento electoral
- El comportamiento del elector depende de las actitudes y percepciones:
 - Partidos políticos
 - Temas
 - Candidatos

EMBUDO DE CAUSALIDAD



CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LAS ELECCIONES DE LA TRANSICIÓN (1976-1979)

- Fuerte papel de los líderes
- Proceso dirigido por las élites políticas
- Pauta general de moderación y consenso
- Ejercicio de memoria colectiva
- “Desmovilización popular”
- Referéndum sobre la Reforma Política de Noviembre de 1976:
 - 78% de participación
 - 94% a favor del *si*
 - *Voto de carácter racional*

LAS ELECCIONES DE LA TRANSICIÓN (1976-1979)

- Elecciones de 1977 → Victoria UCD
- PSOE → Segunda fuerza
- Triunfo de la moderación
- Reducción del papel de numerosos actores sociales:
 - Ejército
 - Iglesia
 - Organizaciones Obreras

Premier Adolfo Suárez

CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LAS ELECCIONES DE LA TRANSICIÓN (1976-1979)

- Elecciones de 1979 → Nueva victoria de UCD
- Comienzo del fin de UCD:
 - Descalabro interno UCD → Dimisión de Suárez
 - Enfrentamientos con actores sociales afines
 - Iglesia
 - Patronal
- Realineamiento ideológico del PSOE hacia posiciones más centradas

LA ETAPA SOCIALISTA. 1982-1996

- Mayoría absoluta del PSOE (1982) → 202 Diputados
- *Ideología* → Factor determinante en la decisión del voto
- PSOE → Partido hegemónico
- Altos niveles de aceptación de la situación política y económica. Integración europea
- Derecha política → Proceso de reconversión

CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LA ETAPA SOCIALISTA. 1982-1996

- Reforma del mercado de trabajo y del sistema de pensiones → Huelga General 1988
- Pérdida de credibilidad de las clases trabajadoras hacia el gobierno → UGT deja de pedir el voto para el PSOE
- Debilitamiento del factor ideológico
- Refundación de la derecha → Nace el Partido Popular

LA ETAPA SOCIALISTA. 1982-1996

- Liberalización televisiva → Campaña 1993 → Ajustada victoria del PSOE
- Estrategia de Aznar:
 - Desideologización
 - Introducción del componente racional de carácter retrospectivo → Paro-Corrupción-Despilfarro
- Felipe González:
 - Apología de las políticas sociales
 - La base de su electorado son pensionistas, parados y estudiantes

CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LA VICTORIA DEL PP DE 1996

- Victoria por ajustado margen → 500 mil votos
- Coaliciones con nacionalistas (CiU y PNV).
- Estrategia de *diálogo social* con los diferentes sectores de la sociedad civil.
- Percepción de la situación política y económica favorable.
- Reducción de los niveles de paro.

LA MAYORIA ABSOLUTA DEL PP EN EL 2000

- Estrategia del PP:
 - Evaluación de la gestión del gobierno y la oposición
- Estrategia del PSOE:
 - Apelar a la ideología → Pacto con IU
- Victoria por mayoría absoluta sin precedentes para el centro-derecha
- Triunfo del voto económico-racional

CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LA PRIMERA VICTORIA DE ZAPATERO.

2004

- Elecciones celebradas en una coyuntura excepcional → Atentados 11-M
- Avance en derechos sociales
- Legislatura marcada por el escaso dominio de la agenda pública:
 - Estatut
 - Ley de Memoria Histórica
 - Proceso de Paz con ETA.

SEGUNDA LEGISLATURA DEL GOBIERNO ZAPATERO

- Elecciones de 2008:
 - Victoria con un 44,4% de los votos
 - El PP incremento sus votos →40,4%
 - Las demás fuerzas políticas ven reducido su número de votos
 - Aumento del bipartidismo en la cámara
 - Nuevas alianzas del Gobierno con CIU

1.4.1.- LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

De este modo, el voto útil o de interés se corresponde en diversos momentos a factores diferentes:

Hasta 1979, en un contexto de crisis económica e institucional, el factor ideológico determinante fue el de la 'estabilidad' y el 'centro ideológico', lo que explica el doble triunfo de UCD.

Hasta 1993, en un contexto de bonanza económica e institucional, el factor ideológico determinante sigue siendo la moderación y la defensa del Estado de Bienestar. El voto útil se refleja en el bipartidismo imperfecto (PSOE/PP/nacionalistas), afectando a la extrema derecha y a la izquierda.

De 1996 a 2003, tras convulsiones económicas e institucionales que explican el cambio de voto (triunfos del PP), el interés se centra en la economía.

En 2004, y algo en 2008, el voto ideológico pesa en parecidas circunstancias a las de 1982, aunque el PSOE no alcanza la mayoría absoluta.

CONDICIONANTES DEL VOTO EN LAS DIFERENTES ELECCIONES DE LA DEMOCRACIA. 1977-2008.

LLEGA LA CRISIS ECONÓMICA

- Explosión de la burbuja inmobiliaria
- Alerta por parte de organizaciones supranacionales de la situación de España
- Dificultad del gobierno para reconocer la situación
- Percepción de la situación económica por parte de los ciudadanos empeorando
- Septiembre 2008 → Empate técnico con el PP
- Aumento de los niveles de paro:
 - Por encima del 20%
 - Paro juvenil en el 50%
 - Principal preocupación de los españoles
- PLAN - E

CRISIS DE DEUDA PÚBLICA

- Dificultades de financiación a consecuencia de la quiebra de Grecia
- Control del déficit y reducción del gasto público → Plan de ajuste
- Reforma del mercado de trabajo → Flexibilización de la negociación colectiva
- Abandono por parte del PSOE de sus principios socialdemócratas → Alto coste electoral → El PP supera en intención de voto

EL FINAL DE ZAPATERO (Abril- Noviembre 2011)

- Zapatero renuncia a la Secretaría General del PSOE. Abril.
- Derrota electoral elecciones municipales. Mayo.
- Rubalcaba es elegido candidato. Julio
- Reforma de la Constitución. Agosto:
 - Prohibición del déficit estructural
 - Techo de gasto a todas las administraciones públicas

LA VICTORIA DE RAJOY

- Segunda mayoría absoluta más amplia de la democracia:
 - 186 escaños
 - 10.830.683 votos
- Descalabro socialista:
 - Pérdida de 59 escaños y 4.315.455 votos
- Triunfo del voto económico – racional
- Consecuencia del fracaso del PSOE en la gestión de la crisis y el desempleo → El 66,3% consideraba *mala* o *muy mala* la gestión del gobierno.

LA CAMPAÑA ELECTORAL

- Dominada por la situación económica y el paro.
- Estrategia PP:
 - Evaluación de la gestión del gobierno
 - Partido de la “buena economía”
- Estrategia PSOE → “Pelea por lo que quieres”. Alusión a la defensa de las políticas sociales

PROCESO METODOLÓGICO

- *Encuesta Panel 7711* del CIS elaborada para las elecciones generales de 2011.
 - Encuesta preelectoral (Estudio 2915) → Octubre 2011.
 - Encuesta postelectoral (Estudio 2920) → Noviembre – Diciembre 2011
 - 6.082 Casos.
- Método: Análisis de Regresión Logística Binaria
 - Variable dependiente dicotómica
 - Variables independientes métricas o nominales
 - Obtención de pesos o coeficientes que informan sobre la capacidad de cada variable independiente para diferenciar ambos grupos y para establecer pronósticos de clasificación de sujetos.
 - Curva logística

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

- *Electorado joven*
 - El 27,2% de los menores de 34 años votaron al PP
 - El 17,4% de los menores de 34 años votaron al PSOE
 - El 56,1% del electorado popular es menor de 45 años
 - El 52,1% del electorado socialista es menor de 45 años
 - El 25,9 % de sus electores es menor de 30 años y el 61,2% menor de 45 años.
- *Situación económica:* El 89,7% la considera *mala o muy mala*
- La *gestión del gobierno* es valorada como *mala o muy mala* por un 62% de los encuestados.
- La *gestión del empleo* y de la *economía* es valorada como *mala o muy mala* por el 75% de los encuestados.
- La *labor de la oposición* es considerada *mala o muy mala* por un 49,3%.
- El 42% ve más capacitado al PP para el *empleo*, y un 38,1% para la *economía*.