

APUNTES SOBRE EL ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO ELECTORAL EN ESPAÑA*

IGNACIO LAGO

Universidad Pompeu Fabra

FERRAN MARTÍNEZ I COMA

Universidad de Sidney

Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones

I. INTRODUCCIÓN.—II. LA OFERTA DE PARTIDOS.—III. LAS ESTRATEGIAS DE CAMPAÑA DE LOS PARTIDOS.—IV. LAS PREDISPOSICIONES DE LOS VOTANTES.—V. CONCLUSIONES.—VI. REFERENCIAS.

RESUMEN

La democracia electoral descansa en una idea clara: los ciudadanos eligen a políticos para que representen sus intereses. No obstante, la explicación del comportamiento electoral es más compleja que una mera asociación probabilística entre X e Y. Una explicación adecuada necesita tener en cuenta los tres eslabones de la cadena causal del comportamiento electoral: las decisiones de entrada de los partidos, sus estrategias de campaña y las predisposiciones de los votantes. Si no conocemos bien estos tres elementos, los coeficientes de regresión son una caja negra. El propósito de este artículo es examinar estos factores en España.

Palabras clave: Elecciones; decisiones de entrada; campañas electorales; predisposiciones de los votantes; España.

* Los comentarios de los evaluadores han sido muy útiles para mejorar el artículo. Una versión preliminar de Sandra Bermúdez y Cayetana Martínez y este artículo se presentó en la Conferencia sobre «Comportamiento electoral e attitudes políticas em Portugal: 2002-2009», *Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa*. Lisboa, 22-23 de noviembre de 2010. Nos gustaría agradecer la financiación del Ministerio de Ciencia e Innovación (proyecto CSO2010-16139).

ABSTRACT

Electoral democracy rests on a straightforward idea: citizens elect their fellow citizens to represent their interests. However, the explanation of voting behaviour is more complex than a probabilistic association between X and Y. A proper understanding demands a close examination of the three links of the causal chain of electoral behavior: parties' entry decisions, campaign strategies and voter predispositions. Without providing the causal mechanisms, regression coefficients are a black box. The goal of this paper is to examine these factors in Spain.

Key words: Elections; entry decisions; campaign strategies; voters' predisposition; Spain.

I. INTRODUCCIÓN

El estudio del comportamiento electoral ha sido definido como el «mayor» (Fiorina, 1997: 391) y «más científico campo de la ciencia política» (Beck, 1986: 241). Con la utilización de ordenadores de gran velocidad y la estadística, el uso de grandes bases de datos y métodos cuantitativos ha hecho posible una importante acumulación de conocimiento en la forma de proposiciones verificables o falsables en los estudios electorales (Riker, 1982; Popper, 2002).

Sin embargo, la utilización creciente de técnicas estadísticas ha impulsado también el desarrollo de un tipo de teorías sobre el comportamiento electoral centradas en las variables y que presta una escasa atención a los mecanismos causales (1). Esta «ciencia política de las variables» por analogía con la «sociología de las variables» (Esser, 1996), se basa en la idea de que el comportamiento electoral se puede explicar a partir de determinantes individuales y contextuales. El propósito no es otro que estimar la influencia causal de las variables que reflejan estos determinantes (Coleman, 1986) (2). De este modo, realizar una regresión, la mejor manera de establecer covariaciones robustas entre variables con datos observacionales, se ha convertido en *la* estrategia analítica para tener una explicación satisfactoria del comportamiento electoral, mientras que las «tuercas y tornillos» (Elster: 1989: 3) que han dado lugar a la relación causal no son particularmente importantes.

Los problemas de esta «ciencia política de las variables» en el comportamiento electoral se puede ilustrar con el que seguramente sea el mejor estudio existente sobre el voto económico en España. A partir de un análisis de panel

(1) Véase HEDSTRÖM y SWEDBERG (1998) y SORENSEN (1998) para una discusión más amplia.

(2) Esta es también la posición que defienden KING, KEOHANE y VERBA (1994) en su libro sobre el diseño de investigación y la principal razón de la reacción que se pueden encontrar en BRADY y COLLIER (2004), por ejemplo. Véase GERRING (2010) para más detalles.

de sección cruzada —*pooled-cross sectional analysis*— con datos individuales, Fraile (2008: capítulo 7) encuentra que el efecto de las evaluaciones retrospectivas de la economía sobre la probabilidad de votar al PSOE, el partido en el gobierno, es más débil en las elecciones de 1996 que en las de 1993. En otras palabras, un coeficiente es mayor en unas elecciones que en las otras y esta diferencia es estadísticamente significativa. No obstante, ¿cuál es la razón para que la relación causal haya cambiado? ¿Se debe a que han tenido lugar procesos de coordinación electoral alternativos? ¿A los cambios en las estrategias de campaña de los partidos? ¿A que los votantes son más elásticos a medida que se suceden las elecciones? ¿O es simplemente una consecuencia de los errores de medida en las encuestas? Las implicaciones para una comprensión adecuada de la relación entre la economía y el voto son obviamente muy diferentes en función de cuál sea el mecanismo causal en juego. Desafortunadamente, no hay una respuesta clara en el libro. Esta es la típica explicación de *caja negra* en nuestro campo como consecuencia de que las teorías siguen una aproximación basada en variables, si bien en los últimos años han aparecido algunos estudios basados en diseños experimentales (Anduiza *et al.*, 2014; Balcells *et al.*, 2013) que permiten superar estos problemas de inferencia causal.

La democracia electoral descansa en una idea clara: los ciudadanos eligen a políticos para que representen sus intereses. No obstante, el «no tan simple acto de votar» (Dalton and Wattenberg, 1993: 193) es el resultado de una compleja cadena causal con varios eslabones y en la que hay varios actores implicados que cambian a lo largo de las elecciones. En primer lugar, las decisiones de los ciudadanos no pueden entenderse sin tener en cuenta las decisiones de entrada de las elites de los partidos. Sin entender de dónde viene el menú de alternativas a disposición de los votantes, no es posible explicar el comportamiento electoral. Antes de que se celebren las elecciones, los partidos tienen que decidir en cada una de las circunscripciones si compiten en solitario, si forman una coalición preelectoral o simplemente si no se presentan. Puesto que la coordinación electoral depende fundamentalmente de la posibilidad de predecir las opciones de victoria de los competidores, y las elites de partidos y los votantes aprenden quién puede ganar en escaños y quién no a medida que pasa el tiempo, su comportamiento no es el mismo a lo largo de las elecciones. Si la oferta de partidos cambia, el comportamiento electoral también lo hará. En segundo lugar, una vez que los partidos deciden competir, deben definir sus estrategias de campaña para influir en las decisiones de los votantes. Es decir, deben escoger sus posiciones políticas, definir la relevancia de los temas, distribuir sus recursos entre los distritos o seleccionar a sus candidatos. De nuevo, no hay razones para esperar que los partidos tengan la misma estrategia de campaña elección tras elección. Si las estrategias de campaña de los partidos

varían, el comportamiento electoral también debería cambiar. Finalmente, una vez que el menú de opciones está cerrado, los ciudadanos tienen que decidir, primero, si votan o no y, en su caso a qué partido apoyan. Como Dalton y Wattenberg (1993: 193-194) señalan, «cualquier discusión sobre el comportamiento electoral depende en último término de supuestos sobre las capacidades políticas del electorado, el nivel de información del público, su comprensión o su interés en los asuntos políticos». En la medida que las predisposiciones de los votantes cambian a lo largo del tiempo, asumir un efecto fijo de estas predisposiciones sesgaría la explicación del comportamiento electoral. Cuando las predisposiciones de los votantes cambian, el comportamiento electoral no es el mismo. En definitiva, aunque no se puede negar la existencia de pautas estables en el comportamiento electoral, resulta que «cada elección es diferente. Los candidatos y los temas cambian... los temas dominantes no son idénticos en dos elecciones cualquiera... La composición del electorado americano ha variado significativamente en cuando a edad, raza o afiliación de partido durante este siglo... A veces incluso los partidos son diferentes» (Beck, 1986: 263).

El propósito de este artículo es examinar los factores que dan cuenta del comportamiento electoral en las elecciones de masas, en particular de los tres eslabones de la cadena causal: las decisiones de entrada de los partidos, las estrategias de campaña de los partidos y las predisposiciones de los votantes. Sin una comprensión adecuada de la interacción entre las estrategias de los partidos y los ciudadanos, esto es, del camino a través del que X influye sobre el voto (Gerring, 2010: 1500), somos prisioneros de una concepción positivista e ingenua de la causalidad (y la explicación del comportamiento electoral) como la simple asociación probabilística entre X e Y. Realizar una regresión con exactamente la misma especificación en cada una de las elecciones captura esta visión positivista en nuestro campo. Nuestro ensayo se detiene en las elecciones en España. Como democracia de la *Tercera Ola* en la que se dispone de buenos datos individuales desde las elecciones fundacionales en los años setenta del siglo pasado, en las elecciones generales en España se puede estudiar el comportamiento electoral desde el primer momento de funcionamiento de la democracia; se puede estimar cómo nuestras variables clave, las decisiones de entrada de los partidos, las estrategias de campaña de los partidos y las predisposiciones de los votantes cambian desde las elecciones fundacionales y observar así toda la pendiente del efecto de estas variables. No pretendemos en cualquier caso hacer un balance del estudio del comportamiento electoral en la línea de Vallès (1991) o Montero y Pallarés (1992) hace un cuarto de siglo. Nos interesa simplemente reflexionar sobre los componentes que debe tener una buena explicación del comportamiento electoral, basada en la provisión de evidencia empírica robusta y mecanismos causales

convincentes. De este modo, las referencias bibliográficas que se manejan no recogen ni mucho menos el estado de la cuestión en España.

El artículo continúa de la siguiente manera. En la siguiente sección se estudian las diferencias en la oferta de partidos a lo largo de las elecciones. A continuación se realiza una descripción analítica de cómo han cambiado las estrategias de campaña de los partidos con el paso del tiempo y las predisposiciones de los votantes. Finalmente, presentamos algunas conclusiones y sugerencias para futuros análisis.

II. LA OFERTA DE PARTIDOS

El número de partidos que compiten en un país no es una constante ni tampoco es monótono —aumenta o disminuye a lo largo de todo el rango de la variable. La pendiente de la fragmentación del sistema de partidos se puede dividir en tres segmentos. En primer lugar, dado que entrar en la competición electoral es costoso, una vez que los actores políticos tienen buena información sobre las posibilidades de ganar de los potenciales competidores, el número de partidos tiende a disminuir a lo largo del tiempo. Los candidatos prefieren no invertir sus recursos cuando tienen la seguridad de que perderán y, por tanto, su estrategia dominante es la retirada; y si los partidos que no son viables compiten, los votantes los abandonarán por razones estratégicas (Cox, 1997). En definitiva, después de las elecciones fundacionales, la pendiente en la ecuación de la fragmentación del sistema de partidos es negativa.

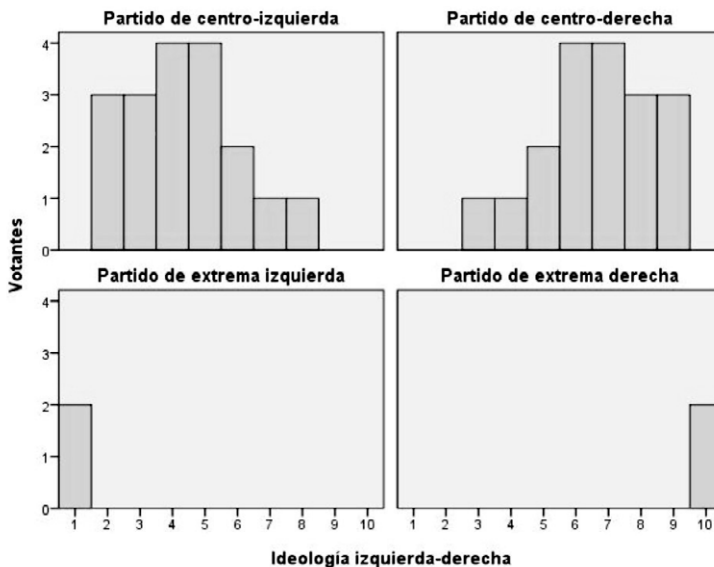
En segundo lugar, si los sistemas electorales o la heterogeneidad de la población no varía, el número de partidos en un país determinado tiende a un equilibrio en el que «el número y tipo de partidos a los que los votantes están dispuestos a votar se iguala al número y tipo de partidos que están dispuestos y son capaces de competir en las elecciones» (Cox 1997: 8). La pendiente sería plana, esto es, no habría cambios en el número de partidos a lo largo de las elecciones.

Finalmente, el equilibrio no es necesariamente el fin de la historia. En ocasiones, nuevos partidos entran en juego. En consecuencia, la pendiente en la ecuación del número de partidos sería positiva hasta que se alcanza un nuevo equilibrio y la pendiente es plana otra vez. La entrada de nuevos partidos viables requiere que un número significativo de votantes cambien su comportamiento de un modo coordinado. Hay tres variables que pueden explicar la aparición exitosa de nuevos partidos: los fallos en el mercado electoral (es decir, la existencia de demandas políticas insatisfechas que son compartidas por un número significativo de individuos), el número de votantes elásticos dispuestos a cambiar su preferencia de partidos si recibe una oferta mejor (esto es, el grado de institucio-

nalización del sistema de partidos) y el grado de control económico y político sobre las áreas locales (Lago y Martínez, 2011; Chhibber y Kollman, 1998, 2004).

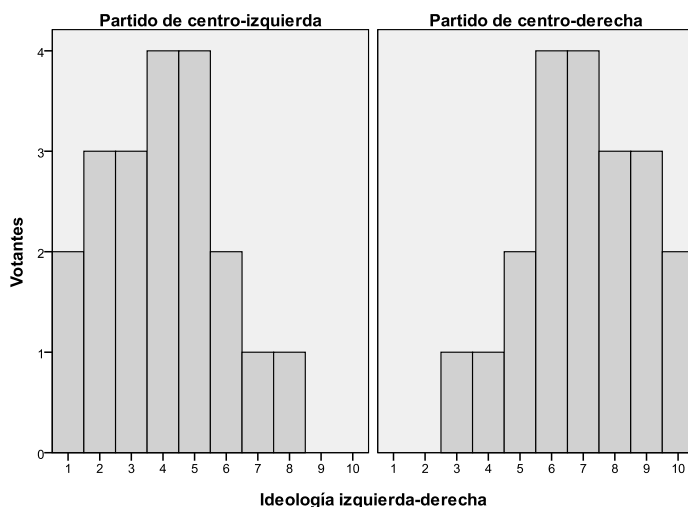
Esta oferta de partidos variable a lo largo de las elecciones tiene dos implicaciones cruciales para la explicación del comportamiento electoral. Por un lado, todo lo demás igual, cuando el número de partidos que compiten cambia de unas elecciones a las siguientes, el voto de los individuos (al menos de algunos de ellos) varía. Sin embargo, si se hace una regresión, la explicación no es convincente. Supongamos la distribución de votantes que se muestra en el Gráfico 1. Hay cuatro partidos compitiendo, dos en la izquierda y otros dos en la derecha. Solo los dos individuos situados en la posición 1 del espacio izquierda-derecha votan al partido de extrema izquierda, mientras que solo los dos individuos situados en la posición 10 votan al partido de extrema derecha. Dado que los partidos extremistas no se suelen incluir en los análisis, ya sea porque el número de observaciones (votantes) es demasiado pequeño para hacer una regresión con cuatro valores en la variable dependiente o porque la gran mayoría de estudios en democracias multipartidistas «dicotomizan» el sistema de partidos, el coeficiente de correlación de Pearson entre ideología y voto para los dos grandes partidos en la muestra de 38 individuos es 0,57. La estimación está sesgada puesto que la inclusión de los cuatro votantes más radicales reduciría la correlación.

GRÁFICO 1. *Comportamiento electoral y oferta de partidos (I)*



No obstante, el punto más relevante en nuestra crítica es la comparación con las siguientes elecciones. Si los dos partidos extremos no son viables, no debería competir en t_{+1} . En consecuencia, como se puede observar en el Gráfico 2, los dos votantes de extrema izquierda votarían por el principal (y único ahora) partido en la izquierda y otro tanto sucedería en la derecha. El coeficiente de correlación de Pearson pasa a ser 0.63. En otras palabras, el ajuste del modelo estadístico mejora, pero no sabemos el motivo. Tenemos una gran caja negra debido a que no somos conscientes del punto específico de la pendiente de la fragmentación del sistema de partidos en el que se sitúan las elecciones.

GRÁFICO 2. *Comportamiento electoral y oferta de partidos (II)*



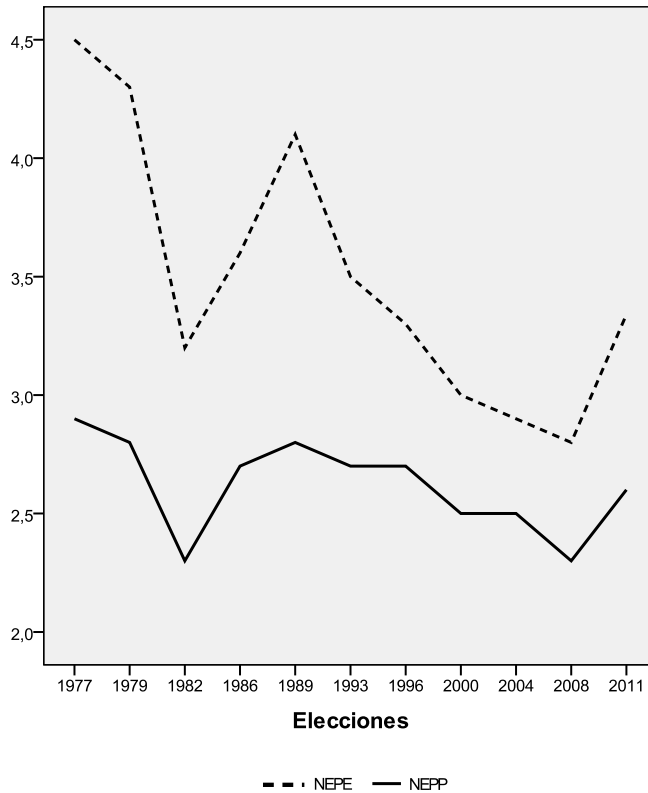
En términos más generales, se trata del mismo punto señalado por Katz y King (1999: 16-17) cuando advierten de los problemas estadísticos que se derivan de «dicotomizar» sistemas multipartidistas para convertirlos en bipartidistas. En sus propias palabras:

«el procedimiento está sesgado si los partidos no presentan candidatos en todos y cada uno de los distritos. Por ejemplo, incluso cuando el partido en el gobierno compite en todos los distritos, el diferente número de partidos que componen la categoría de «otros» tendrán normalmente un efecto mayor sobre una variable como el porcentaje de voto del partido en el gobierno. Debido a que el voto que un partido espera recibir estará normalmente relacionado con el hecho de que presente un candidato, la variable observada

sistemáticamente sobreestimaré el verdadero apoyo subyacente del partido en el gobierno cuando este verdadero apoyo sea el más alto. Además, incluso si no entrar en todos los distritos no produce sesgos en un caso particular, información importante, crucial para la política comparada, se pierde siempre con estos métodos. Por ejemplo, cuando los perjuicios económicos causados por las reformas a favor del mercado en los países postcomunistas supuso que los reformistas fueron despedidos del gobierno... O cuando la creciente importancia de las divisiones étnicas socavaron el orden político... ¿A qué partidos benefició? ¿En qué medida las fortunas electorales de cada uno de partidos dependen del grado de penuria económica o las divisiones étnicas?»

Pero el cambio en el número de partidos que compiten no solo tiene esta consecuencia dependiente de los procesos de coordinación de partidos y votantes. Las estrategias de campaña de los partidos, incluida su selección de posiciones políticas, la relevancia de los temas o las apelaciones para que los votantes voten sincera o estratégicamente, es una función del número y tipo de partidos. En el ejemplo anterior, y siguiendo el modelo espacial downsiano, los partidos deberían moverse hacia la posición del votante mediano. Sin embargo, los incentivos son muy distintos en función de que haya o no partidos de izquierda y derecha en los extremos. Este es precisamente el argumento de Torcal y Chhibber (1997) cuando analizan la aparición de la clase social como una variable relevante para explicar el voto a los dos mayores partidos en España, el PSOE y el PP. En las elecciones de 1989, el PSOE puso en marcha medidas redistributivas como la subida de las pensiones o el salario mínimo y extendió el seguro por desempleo a un mayor porcentaje de los parados. De acuerdo con Torcal y Chhibber (1997), la principal razón para este cambio de estrategia del PSOE para moverse a la izquierda fue que Izquierda Unida, una coalición electoral a la izquierda de los socialistas en la que se incluían los comunistas, había doblado su apoyo electoral en los años anteriores a costa del PSOE.

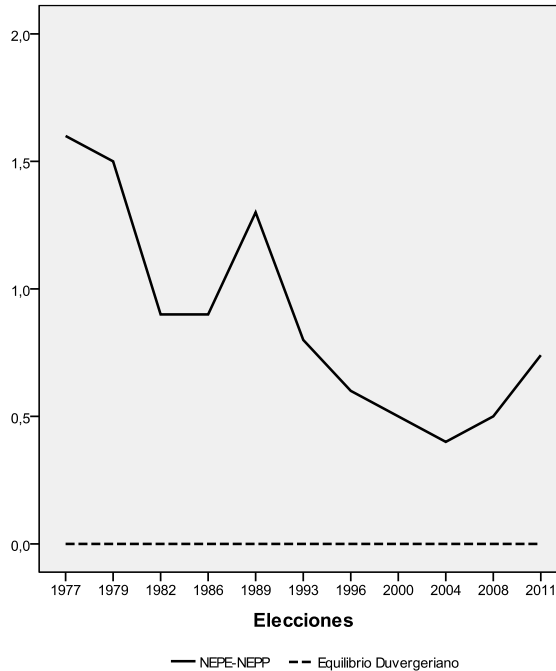
¿En qué medida encaja este argumento en el caso de España? La pendiente de la fragmentación del sistema de partidos en nuestro país desde las elecciones fundacionales de 1977 se muestra en los Gráficos 3 y 4. En el primero de ellos se puede observar cómo ha cambiado el número efectivo de partidos electorales y parlamentarios a lo largo de las elecciones. Como consecuencia de los efectos mecánico y psicológico del sistema electoral (Gallego *et al.*, 2012; Lago y Lago, 2000), el número efectivo de partidos electorales y parlamentarios en 2011 es sensiblemente más bajo que en 1977 –1,2 y 0,3 respectivamente. Además, la distancia entre la fragmentación electoral y parlamentaria, una buena señal del grado de adaptación de los actores políticos a los incentivos que ofrece el sistema electoral para la coordinación, se reduce claramente a lo largo de las elecciones: 1,6 en las elecciones fundacionales y 0,7 en las últimas.

GRÁFICO 3. *Número efectivo de partidos electoral y parlamentarios en España, 1977-2011*

Los tres segmentos de la pendiente de la fragmentación del sistema de partidos se hacen patentes en el Gráfico 4. Se refleja aquí la distancia entre el número efectivo de partidos electorales y parlamentarios y la hipotética diferencia, 0, que se debería observar si se alcanzara un equilibrio Duvergeriano (esto es, si solo los partidos que consiguen escaños y el primer perdedor en los distritos consiguen votos). Esta distancia tiende a decrecer a lo largo de las elecciones: es más estable (pero todavía decreciente) después de las elecciones de 1993 y aumenta a partir de 2008, cuando un nuevo partido nacional, UPyD, compitió en los 52 distritos del sistema electoral. ¿Por qué las dos curvas no convergen? Una posible respuesta es que los supuestos que maneja la lógica Duvergeriana no se cumplen (a saber, los votantes y partidos tienen una racionalidad instrumental en el corto plazo y son capaces de predecir quién va a ganar y perder). Una explicación alternativa, basada en los supuestos Duvergerianos, destaca la existencia de efectos de conta-

minación electoral(3): la estrategia dominante de los partidos que solo son viables en algunos distritos del sistema electoral es competir en todos ellos para mejorar sus resultados en todo el país en su conjunto (Guinjoan, 2012). Como consecuencia de todo ello, los sistemas de partidos locales o de distrito son mucho más similares entre sí de lo que uno esperaría en un mundo puramente Duvergeriano (Ferrara y Herron, 2005; Lago, 2009).

GRÁFICO 4. *La pendiente de la fragmentación del sistema de partidos en España, 1977-2011*



En las Tablas 1 y 2 damos un paso adelante y separamos las entradas de los partidos en los distritos del voto estratégico(4). Si los partidos deciden competir o no de acuerdo con sus posibilidades de ganar escaños, una vez

(3) Los efectos de contaminación aparecen cuando el comportamiento de un votante, partido o candidato o el de un legislador en un nivel/arena se ve afectado por las reglas institucionales empleadas en otro nivel/arena (FERRARA *et al.*, 2005: 8). En términos contrafácticos, los efectos de contaminación en unas elecciones y en una arena/nivel determinado son la diferencia entre los resultados efectivos, sujetos a la influencia de los resultados electorales en otro nivel/arena, y los hipotéticos resultados si solo hubiera elecciones en un único nivel/arena en el país.

(4) Sobre el voto estratégico en España, véase LAGO (2005).

que pueden predecir quién va a ganar y quién va a perder (esto es, después de las elecciones fundacionales), deberíamos observar que los partidos «serios» no entrarían cuando no son viables. La Tabla 1 muestra las decisiones de entrada de los partidos en los distritos en cinco de las once elecciones del Congreso de los Diputados; en particular, las fundacionales y las cuatro últimas. El análisis se centra en las decisiones de entrada en las elecciones en el momento t de los partidos serios no viables en $t-1$. Un partido serio es para nosotros un competidor que alcanzar al menos el 1 por ciento de los votos. Se trata de un umbral arbitrario, pero permite eliminar partidos anecdóticos (Ordeshook y Shvetsova, 1994: 104; véase también Blais y Carty, 1991: 84). Además, los partidos viable en al menos un distrito son excluidos, puesto que su entrada en más distritos se debería a la existencia de economías de escala o externalidades positivas derivadas de los efectos de contaminación (Guinjoan, 2012).

Como se esperaba, el número máximo de partidos serios no viables, 130, se alcanza en las elecciones fundacionales, mientras que el mínimo aparece en 2008-2011, 23. La importancia crucial de la información para explicar las entradas de los partidos tiene un fuerte respaldo empírico. En las elecciones de 1979 solo el 7,7 por ciento de los partidos serios no viables en las elecciones anteriores decidió competir de nuevo, de modo que el proceso de aprendizaje para hacer que los votos *cuenten* es inmediato. Merece la pena destacar que, aunque la oferta de partidos pequeños cambia a lo largo de las elecciones como predice la lógica Duvergeriana, en cada una de las elecciones siguen compitiendo algunos partidos serios no viables. Es decir, algunos de ellos se comportan expresivamente o tienen una visión en largo plazo que les hace no tener en cuenta sus malas opciones electorales. O simplemente se equivocan en sus cálculos estratégicos. Por ejemplo, 6 partidos no viables con más del 1 por ciento de los votos en 2008 compitieron en 2011, el 26 por ciento.

TABLA 1. *Decisiones de entrada de los partidos en España*

	Elecciones				
	1977-1979	1982-1986	1986-1989	2004-2008	2008-2011
Partidos no viables*	130	44	81	29	23
Partidos no viables que compiten (%)**	10 (7.7)	22 (50.0)	51 (63.0)	15 (51.7)	6 (26,1)

* Partidos con al menos el 1 por ciento de los votos en un determinado distrito en las primeras elecciones y sin escaños en ningún distrito.

** Compiten en las segundas elecciones del ciclo.

Puesto que algunos partidos compiten en los distritos aunque no tengan posibilidades reales de conseguir representación, los votantes tienen incentivos para votar estratégicamente. En la Tabla 2 hemos calculado la volatilidad agregada total (esto es, las transferencias de voto entre dos elecciones sucesivas), la volatilidad entre partidos viables y la volatilidad entre partidos no viables en el primer ciclo electoral y los tres últimos (5). Cuantas más elecciones se celebran, mejor es la información que tiene los actores sobre las posibilidades de ganar de cada partido y mayor es el grado de institucionalización del sistema de partidos (Mainwaring y Torcal, 2006). Sobre este segundo aspecto, la institucionalización se correlaciona negativamente con la probabilidad de encontrar nuevos partidos viables. Las identificaciones de partido, el *encapsulamiento* organizativo o los *anclajes* limitan los cambios en el comportamiento electoral (Bartolini 2002: 93). En definitiva, en cualquier sistema político es más fácil observar nuevos partidos viables antes de que los votantes sean inelásticos y, por tanto, insensibles a nuevas ofertas para cambiar su voto. En otras palabras, una vez que los votantes han desarrollado lealtades por partidos o políticos o simplemente tienen ya hábitos de voto, el cambio es difícil y la probabilidad de que aparezcan nuevos partidos se reduce (Lago y Martínez, 2011).

De acuerdo con estos argumentos, se puede formular dos hipótesis: (i) la volatilidad total debería disminuir a lo largo del tiempo y (ii) la contribución de la volatilidad entre partidos viables a la volatilidad total debería aumentar a medida que se suceden las elecciones, mientras que la de la volatilidad entre partidos no viables debería reducirse.

Los resultados en la Tabla 2 confirman parcialmente las hipótesis. En primer lugar, la volatilidad total en el primer ciclo electoral, 18,27 puntos, es mayor que en los posteriores ciclos, con excepción del último. La fuerte caída del PSOE y la aparición y consolidación de nuevos partidos como consecuencia de la profunda crisis económica dispara la volatilidad total en 2011. No obstante, la contribución a la volatilidad total de la volatilidad entre los partidos viables aumenta considerablemente; si en el primer ciclo electoral suponía el 31 por ciento, en 2011 alcanza el 92 por ciento. Es decir, a los votantes les gusta estar con los ganadores.

(5) En este análisis, los partidos son viables si han ganado algún escaño en el conjunto del país.

TABLA 2. *Volatilidad electoral en España**

Elecciones	Volatilidad total	Volatilidad entre partidos viables	Volatilidad entre partidos no viables	% Volatilidad entre partidos viables sobre la total
1977-79	18,27	5,73	12,54	31,36
2000-04	11,98	9,94	2,04	82,97
2004-08	6,28	3,96	2,32	63,06
2008-11	20,43	18,73	1,70	91,68

* Expresado como un porcentaje, la volatilidad mide la diferencia entre los resultados obtenidos por los partidos entre dos elecciones consecutivas; véase Bartolini y Mair (1990: 20 ss.). Se calcula como la suma de las ganancias y pérdidas de los partidos individuales dividido entre dos. El índice oscila entre 0 y 100; el 0 significa que ningún partido ha ganado o perdido votos (en porcentaje), mientras que 100 quiere decir que todos los votos han ido a partidos nuevos.

III. LAS ESTRATEGIAS DE CAMPAÑA DE LOS PARTIDOS

El objetivo de esta sección es examinar cómo han cambiado las estrategias de los partidos en las campañas electorales a lo largo del tiempo, en particular en 1979, 2008 y 2011. Por estrategias de las campañas entendemos las acciones emprendidas por los partidos para influir en el voto de los ciudadanos. Si las estrategias de campaña de los partidos difieren a lo largo del tiempo, cabe esperar que también lo haga el comportamiento de los votantes. En la medida que nuestro ensayo gira sobre el aprendizaje de los actores políticos una vez que disponen de información, nos centraremos en tres variables que recogen la capacidad estratégica de las elites políticas: los mítines de los candidatos, la cobertura televisiva y los debates en televisión. Los partidos tienen recursos limitados en las campañas electorales y, por tanto, nuestra hipótesis es que su distribución será más estratégica con el paso de tiempo.

En primer lugar, los mítines del principal candidato son clave para comprender el uso estratégico de los recursos por parte de los partidos, en particular de los minoritarios. Como es bien sabido, un encuentro electoral transmite mucha información: un estadio abarrotado de personas que apoyan al partido inyecta moral y optimismo entre sus filas, y gracias a la difusión de las imágenes por televisión, transmite esa energía al resto del país. Sin embargo, su realización requiere una elevada inversión de recursos económicos y humanos y, en teoría, los mítines más relevantes requieren la presencia del líder del partido. Al comparar las tres elecciones señaladas, se observan cambios en la estrategia de los candidatos. En 1979 Adolfo Suárez no realizó muchos mítines de masas. Su enfoque fue de proximidad en ciertas provincias:

llegaba, paseaba por las calles principales hablando con las personas que se encontraba a su paso, comía o cenaba con miembros locales del partido y se marchaba a su siguiente destino. Muchos de sus ministros siguieron la misma estrategia y la prensa dio cuenta de ello. Dejando al margen la afonía que sufrió durante la campaña, Suárez visitó 17 provincias diferentes, mientras que José Luis Rodríguez Zapatero realizó 22 mítines en 2008 (Martínez i Coma, 2008). Las diferencias son más notables en el caso de la oposición. En 1979, Felipe González realizó 120 mítines, mientras que Mariano Rajoy, candidato del PP en 2008, visitó 22 provincias. En 2011, Rajoy estuvo presente en 27 actos de campaña en 23 provincias, mientras que Alfredo Pérez Rubalcaba, el candidato del PSOE, muy por detrás en las encuestas, realizó 39 actos en 27 provincias para recorrer así 15.000 kilómetros.

No obstante, para demostrar que los partidos son cada vez más estratégicos, merece la pena detenerse en el comportamiento del PCE/IU. Puesto que a diferencia del PSOE o PP, el PCE/IU solo es viable en un limitado número de distritos, debería concentrar sus esfuerzos de campaña en los distritos en los que tiene más posibilidades de ganar escaños. La Tabla 3 no deja lugar a dudas. En las elecciones de 1977 los distritos más visitados fueron los pequeños y los medianos; en 1979, los medianos; en 1982, los medianos y los grandes recibieron el mismo número de visitas; finalmente, a partir de 2000 los distritos grandes son los más visitados por el líder de IU.

TABLA 3. *Número de distritos visitados durante la campaña electoral por parte del líder del PCE/IU*

Distritos	1977	1979	1982	2000	2004	2008	2011
Pequeños (1 a 5 escaños)	6 (38)	2 (12)	3 (18)	2 (18)	2 (15)	2 (14)	2 (17)
Medianos (6-8 escaños)	6 (38)	8 (47)	7 (41)	2 (18)	3 (23)	6 (43)	3 (25)
Grandes (9-35 escaños)	4 (25)	7 (41)	7 (41)	7 (64)	8 (62)	6 (43)	7 (58)
Total	16 (100)	17 (100)	17 (100)	11 (100)	13 (100)	14 (100)	12 (100)

Fuente: Gallego *et al.*, (2012: 166), actualizado con los datos para 2011.

En segundo lugar, la cobertura televisiva también ha cambiado la configuración de las estrategias de los partidos. Por un lado, la televisión pública tiene un tratamiento de la información más neutral en la actualidad que en las primeras elecciones. De acuerdo con Maravall (1979: 306), en las elecciones de 1979 la televisión dedicó 2.268 segundos a UCD, 8 al PSOE y 16 al PCE

entre el 7 al 25 de febrero. Así mismo, según un reportaje elaborado por El País el 27 de febrero de 1979 sobre el tiempo y las apariciones en televisión, de las primeras catorce posiciones, las primeras 13 eran de miembros de UCD; además el 98,1 por ciento del tiempo estaba ocupado por miembros de UCD y el 1,03 por ciento por miembros del PSOE y PCE conjuntamente. No parece posible que la televisión pública tenga comportamientos de esta naturaleza en la actualidad. Y no podemos olvidar que si en 1979 había solo dos canales de televisión, en 2008 y 2011 se cuentan otros muchos canales públicos autonómicos y privados abiertos y de pago.

Finalmente, los debates televisivos entre los principales candidatos han supuesto un gran cambio en las campañas electorales. A pesar de que son una práctica común en otras democracias como Australia, Nueva Zelanda, Alemania, Israel, Canadá, o los Estados Unidos (Coleman, 2000), en 2008 y 2011 España celebraba su segundo y tercer debate, respectivamente. El primero fue en 1993 entre Felipe González y José María Aznar. En 1979 el candidato González pedía un debate al presidente Suárez. Su respuesta fue que, para celebrar un debate con González, «tendría que ganárselo». Como es bien conocido, el debate no tuvo lugar. La Tabla 4, en la que se muestra el seguimiento de los debates en 1993, 2008 y 2011, apunta con claridad su gran importancia en las campañas. El grupo menos numeroso de votantes es el de aquellos que ni vieron ni tuvieron referencias de los debates, el 8 por ciento en 1993, el 7 en 2008 y el 20 en 2011 (6).

TABLA 4. *Seguimiento de los debates televisivos entre los líderes de los partidos (%)*

	1993	2008	2011
Vio el/los debate/s entero/s o parte	75	71	61
No lo/s vio, pero tuvo referencias	17	21	18
Ni lo/s vio ni tuvo referencias	8	7	20
No contesta	1	1	0

Fuente: Encuestas postelectorales del CIS.

IV. LAS PREDISPOSICIONES DE LOS VOTANTES

La literatura sobre comportamiento electoral y opinión pública se basa en tres concepciones divergentes acerca de los ciudadanos en las

(6) Véase FERNÁNDEZ-ALBERTOS y MARTÍNEZ I COMA (2010) para más detalles.

democracias de acuerdo con los supuestos sobre sus capacidades políticas, esto es, su nivel de información, comprensión e interés en los asuntos políticos (Dalton y Wattenberg, 1993; Jones, 2001: capítulo 3). En primer lugar, gran parte de la investigación inicial consideraba que los votantes eran prisioneros de su posición social y sus limitaciones cognitivas. Para los sociólogos de Columbia, las causas del comportamiento político había que buscarlas en los grupos: el voto estaba determinado por la posición social del individuo (Lazarsfeld *et al.*, 1944). Para los psicólogos de Michigan, el punto clave son las predisposiciones psicológicas en el largo plazo, en particular la identificación de partido, que guían las acciones de los ciudadanos (Campbell *et al.*, 1960). Una segunda concepción del votante, que puede ser denominado en términos muy generales como *económica*, establece que los individuos son racionales instrumentales: actúan de acuerdo con sus preferencias sobre los resultados finales y sus expectativas sobre el efecto de los posibles cursos de acción que tienen (Downs, 1957). Puesto que los votantes tienen escasos incentivos para informarse, desarrollan modos simples y eficientes de adquisición de información, como las opiniones sobre temas o la evaluación de los candidatos, como base para su toma de decisiones. Finalmente, una última perspectiva ha aparecido en los años noventa del siglo pasado. Los votantes son agentes activos que deciden lo mejor para sus intereses, pero que carecen de los recursos necesarios (tiempo o información) para comportarse como plantea la economía neoclásica. En otras palabras, tienen una racionalidad limitada. Puesto que el conocimiento enciclopédico está fuera de su alcance, se basan en la heurística (o atajos informativos) (Lupia, 1994).

De acuerdo con el saber convencional (Pitkin 1967; Fiorina 1981; Przeworski, Stokes y Manin 1999), las elecciones son el mecanismo de control de los gobiernos. Así, «las elecciones sirven para hacer a los gobiernos responsables de sus acciones pasadas» y el control es «un mecanismo retrospectivo, en el sentido de que las acciones del gobierno son juzgadas *ex post* según los efectos que producen» (Przeworski, Stokes, y Manin, 1999: 29 y 225). De este modo, la información es el elemento clave en la historia: los votantes tienen que ser capaces de observar el resultado de las acciones del gobierno, asignar responsabilidades políticas y votar en consecuencia. En definitiva, «el control político de los representantes públicos depende... del grado de información de los ciudadanos» (Adserà, Boix y Payne, 2003: 478-479). Puesto que para las escuelas de Columbia y Michigan el voto es una función de predisposiciones en el largo plazo, el control electoral solo es posible cuando los votantes son sensibles a fuer-

zas en el corto plazo, esto es, cuando los votantes son instrumentales o racional-limitados.

El objetivo de esta sección es doble. Por un lado, se comprueba en qué medida los votantes españoles se comportan según predisposiciones en el largo o corto plazo. Por otro, en la medida que la literatura sobre comportamiento electoral se ha detenido en los Estados Unidos o, en términos más generales, en democracias de la primera y segunda ola, el cambio en las predisposiciones de los votantes a lo largo del tiempo en las nuevas democracias no ha recibido demasiada atención. ¿Son los votantes cada vez más elásticos, de modo que mejora el control electoral del gobierno, o más inelásticos, de manera que se complica este control electoral? La existencia de buenos datos de encuesta desde la restauración de la democracia en los años setenta del siglo pasado hace posible este estudio en España.

Dada la importancia crucial de la información en las democracias electorales, nuestro análisis comienza revisando cuánto saben los españoles sobre política. En la Tabla 5 se muestran los niveles de información política objetiva de los votantes en varias elecciones en España en una escala que oscila entre 0 (todas las respuestas son incorrectas) a 3 (todas las respuestas son correctas). Como se puede ver, los votantes tienen más información en la actualidad que durante la transición a la democracia. Si nos detenemos en la comparación entre 1979 y 2008, aun cuando las preguntas son más difíciles en la última de las elecciones, el nivel de información es casi 0,3 puntos más alto en 2008. Esta diferencia es estadísticamente significativa al 1 por ciento. Mientras que la moda de la distribución de respuestas en 1979 es un acierto, en 2008 la moda son dos.

TABLA 5. *Información en las elecciones de 1979, 2004 y 2008 en España*

Información*	1979	2004	2008
0	4 (188)	3 (75)	5 (303)
1	46 (2496)	11 (275)	22 (1309)
2	27 (1469)	31 (812)	45 (2739)
3	24 (1286)	55 (1767)	28 (1726)
Total	100 (5439)	100 (2929)	100 (6077)

Información*	1979	2004	2008
Media** (Desv. típica)	1,71 (0,87)	2,46 (0,77)	1,97 (0,84)

* En cada celda aparece el porcentaje y el número de individuos entre paréntesis.

** Se trata de un índice que mide el conocimiento sobre política de los individuos en una escala que oscila entre 0 (todas las respuestas son incorrectas) a 3 (todas las respuestas son correctas) En 1979 se preguntaba sobre los nombres del Presidente del Gobierno, el líder de CCOO y el Presidente del Congreso de los Diputados. En 2004 se preguntaba sobre el nombre del Presidente del Gobierno en la Comunidad Autónoma de residencia del entrevistado, qué partido había conseguido más escaños en las elecciones de 2004 y si la invasión de Irak había sido autorizada por las Naciones Unidas o no. Finalmente, en 2008, se preguntaba sobre el nombre del Presidente del Gobierno anterior a José Luis Rodríguez Zapatero, en qué año fue aprobada la Constitución y si el PSOE tenía mayoría absoluta en la última legislatura (2004-2008).

** La diferencia de medias (0,16) entre 1979 y 2008 es estadísticamente significativa al 1 por ciento.

A su vez, los votantes son más capaces de describir la situación económica general en la actualidad que al principio de la democracia. Como se puede ver en la Tabla 6, alrededor del 10 por ciento de los individuos en 1979 y el 7 en 1982 no sabían responder cuando se les preguntaba sobre el tema, mientras que en 2008 y 2010 apenas 1 el por ciento seleccionó la opción «No sabe». Estas diferencias son estadísticamente significativas al 1 por ciento. En definitiva, los votantes están en mejores condiciones para evaluar la actuación del gobierno en la actualidad que hace tres décadas (7).

TABLA 6. Descripción de la situación económica actual en España (%No sabe/No contesta)*

Año**				
1979 (noviembre)	1982 (abril)	2004 (noviembre)	2008 (febrero)	2010 (septiembre)
10 (118)	7 (86)	2 (42)	1 (25)	1 (20)

* En cada casilla aparece, en primer lugar, el porcentaje de No sabe/No contesta y, entre paréntesis, el número de individuos.

** La diferencia entre 1979 y 1982 y las tres últimas elecciones es estadísticamente significativa al 1 por ciento.

Fuente: Barómetros del CIS 1203, 1309, 2581, 2754, y 2844.

La situación es exactamente la inversa cuando se trata de las fuerzas en el largo plazo. Primero, el porcentaje de votantes que no son capaces de decir

(7) Para un análisis más detallado, véase FRAILE (2006).

cuál es su grado de cercanía a los tres principales partidos nacionales ha aumentado sensiblemente en 2004 en comparación con 1982. De acuerdo con la Tabla 7, el porcentaje de «No sabe/No contesta» ha pasado del 10 al 15 por ciento en el caso del PSOE, del 10 al 14 en el de AP/PP y del 10 al 20 en el de PCE/IU. En términos agregados, el porcentaje de votantes que se sienten «cercaños o muy cercaños» a alguno de los tres partidos ha disminuido.

TABLA 7. Cercanía a los partidos en 1982 y 2004

	Elecciones de 1982		Elecciones de 2004	
	% Cercano o muy cercano	% NS/NC	% Cercano o muy cercano	% NS/NC
PSOE	55 (2981)	10 (572)	42 (1204)	15 (409)
PP	27 (1471)	10 (568)	21 (521)	14 (303)
PCE/IU	15 (839)	10 (570)	19 (630)	20 (586)

Fuente: Encuesta postelectoral de DATA 1982 y de Metroscopia em 2004.

Segundo, la evidencia que se contiene en la Tabla 8, en la que aparece el porcentaje de votantes que no son capaces de situarse en la escala izquierda-derecha, avala claramente que las fuerzas en el largo plazo tienen cada vez menos importancia. En efecto, en las elecciones de 2011, 2008 y, sobre todo, 2004 el porcentaje es sensiblemente mayor que en las elecciones de 1979 y 1982.

TABLA 8. Ubicación en la escala izquierda (1) – derecha (10) en cuatro elecciones (% No sabe/No contesta)*

Elecciones				
1979	1982	2004	2008	2011
13 (758)	12 (664)	19 (1022)	14 (864)	14 (861)

* En cada casilla aparece, en primer lugar, el porcentaje de No sabe/No contesta y, entre paréntesis, el número de individuos.

Fuente: Encuestas postelectorales del CIS de 2004, 2008 y 2011 y de DATA en 1979 y 1982.

V. CONCLUSIONES

En este artículo se han discutido algunos problemas inherentes a la «ciencia política basada en variables» cuando trata de explicar el compor-

tamiento electoral. Nuestra crítica arranca de la afirmación de Beck (1986: 269) de que «ninguna teoría sobre el voto es completa sin la especificación del impacto del contexto». En este sentido, pensamos que una explicación convincente del comportamiento electoral debe detenerse en tres eslabones de una cadena causal: las decisiones de entrada de los partidos en las elecciones, sus estrategias de campaña y las predisposiciones políticas de los votantes. Si no se examina cuidadosamente estos elementos, los coeficientes de regresión que dominan la investigación empírica corren el riesgo de convertirse en auténticas *cajas negras*. Como democracia de la Tercera Ola, en la que se dispone de buenos datos de encuesta desde las primeras elecciones, España es un caso de estudio excelente para comprobar las implicaciones sustantivas y empíricas de esta cadena causal.

En primer lugar, la oferta de partidos tiende a disminuir a lo largo de las elecciones hasta que se alcanza un equilibrio. Es decir, los partidos que no son viables prácticamente han desaparecido en España como consecuencia de los efectos mecánico y psicológico del sistema electoral: la diferencia entre el número efectivo de partidos electorales y parlamentarios ha disminuido sensiblemente entre 1977 (1,6) y 2011 (0,8). El papel de la información y el aprendizaje es crucial en este sentido.

En segundo lugar, en nuestro análisis de las campañas electorales hemos comprobado los notables cambios que se han producido a lo largo del tiempo. Los partidos son cada vez más estratégicos, como demuestra que concentren sus actos de campaña en los distritos en los que pueden ser determinantes para decidir el ganador de los escaños. Además, la transformación en la oferta de televisión y la existencia de debates entre los líderes de los principales partidos ha aumentado el nivel de información política de los ciudadanos.

Finalmente, los votantes son crecientemente elásticos a medida que se suceden las elecciones. Seguramente como consecuencia de tener más información, los factores en el largo plazo pierden fuerza a favor de los que funcionan en el corto plazo. De este modo, las condiciones para el control electoral de los gobiernos son más favorables en la actualidad que al inicio de la democracia.

VI. REFERENCIAS

ADSERÁ, Alicia; BOIX, Carles, y PAYNE, Mark (2003). «Are you being served? Political accountability and quality of government». *The Journal of Law, Economics & Organization*. 19: 445-490.

- ANDUIZA, Eva; GALLEGRO, Aina, y MUÑOZ, Jordi (2014). «Turning a Blind Eye: Experimental Evidence of Partisan Bias in Attitudes towards Corruption». *Comparative Political Studies* (de próxima aparición).
- BALCELLS, Laia; FERNÁNDEZ-ALBERTOS, José, y KUO, Alexander (2013). «Economic Crisis, Globalization and Partisan Bias: Evidence from Spain». *International Studies Quarterly* (de próxima aparición).
- BARTOLINI, Stefano (2002). «Electoral and Party Competition: Analytical Dimensions and Empirical Problems». En Richard Gunther, José Ramón Montero y Juan J. Linz (eds.) *Political Parties. Old Concepts and New Changes*. Nueva York: Oxford University Press.
- BARTOLINI, Stefano, y MAIR, Peter (1990). *Identity, Competition, and Electoral Availability. The Stabilisation of European Electorates, 1885-1985*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BECK, Paul Allen (1986). «Choice, Context, and Consequence». En Herbert F. Weisberg (ed.), *Political Science: The Science of Politics*. Nueva York: Agathon Press.
- BLAIS, André, y CARTY, Robert K. (1991). «The Psychological Impact of Electoral Laws: Measuring Duverger's Elusive Factor». *British Journal of Political Science* 21: 79-93.
- BRADY, Henry E., y COLLIER, David (2004). (eds.) *Rethinking Social Inquiry. Diverse Tools, Shared Standards*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- CAMPBELL, Angus; CONVERSE, Philip E.; MILLER, Warren E., y STOKES, Donald P. (1960). *The American Voter*. Nueva York: Wiley.
- COLEMAN, James S. (1986). «Social Theory, Social Research, and a Theory of Action». *American Journal of Sociology* 91: 1309-1335.
- COLEMAN, Stephen (ed.) (2000). *Televised Election Debates: International Perspectives*. Nueva York: St. Martin's.
- COX, Gary W. (1997). *Making Votes Count. Strategic Coordination in the World's Electoral Systems*. Nueva York: Cambridge University Press.
- COX, Gary W.; ROSENBLUTH, France M., y THIES, Michael F. (1998). «Mobilization, Social Networks and Turnout: Evidence for Japan». *World Politics* 50: 447-474.
- CHHIBBER, Pradeep, y KOLLMAN, Ken (1998). «Party Aggregation and the Number of Parties in India and the United States». *American Political Science Review* 92: 329-42.
- (2004). *The Formation of National Party Systems: Federalism and Party Competition in Canada, Great Britain, India, and the United States*. New Jersey: Princeton University Press.
- DALTON, Russell J., y WATTENBERG, Martin P. (1993). «The Not So Simple Act of Voting». En Ada Finifter. (ed.). *Political Science. The State of the Discipline II*, Washington, D.C. American Political Science Association.
- DOWNS, Anthony (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper.
- ELSTER, Jon (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ESSER, Hartmut (1996). «What is Wrong with "Variable Sociology"». *European Sociological Review* 12: 159-166.
- FERNÁNDEZ-ALBERTOS, José, y MARTÍNEZ i COMA, Ferran (2010). «Los efectos de la campaña y de los debates electorales». En José Ramón Montero e Ignacio Lago (eds.), *Elecciones 2008*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- FERRARA, Federico; HERRON, Erik S., y MISA NISHIKAWA (2005). *Mixed electoral systems: contamination and its consequences*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- FERRARA, Federico, y HERRON, Erik S. (2005). «Going It Alone? Strategic Entry under Mixed Electoral Rules». *American Journal of Political Science* 49, 16-31.

- FIORINA, Morris P. (1981). *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven: Yale University Press.
- (1997). «Voting Behavior». En Dennis Mueller (ed.), *Perspectives on Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FRAILE, Marta (2006). *Cuánto saben los ciudadanos de política*. Madrid: Fundación Alternativas.
- (2008). *Cuando la economía entra en las urnas: el voto económico en España (1979-1996)*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GALLEGO, Aina; RICO, Guillem, y ANDUIZA, Eva (2012). «Disproportionality and voter turnout in new and old democracies.» *Electoral Studies* 31: 159-169.
- GERRING, John (2010). «Causal mechanisms: Yes, But ...». *Comparative Political Studies* 43: 1499-1526.
- GUINJOAN, Marc. (2012). *Set on Competing: Contamination Effects and Parties' Entry Decisions in Mass Elections*. Universitat Pompeu Fabra, tesis doctoral.
- HEDSTRÖM, Peter, y SWEDBERG, Richard (1998). «Social mechanisms: An introductory essay». En Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JONES, Bryan D. (2001). *Politics and the Architecture of Choice. Bounded Rationality and Governance*. Chicago: University of Chicago Press.
- KATZ, Jonathan N., y KING, Gary (1999). «A Statistical Model for Multiparty Electoral Data». *American Political Science Review* 93: 15-32.
- KING, Gary; KEOHANE, Robert O. , y VERBA, Sidney (1994). *Designing Social Inquiry*. Princeton: Princeton University Press.
- LAGO, Ignacio (2005). *El voto estratégico en las elecciones generales en España (1977-2000): efectos y mecanismos causales en la explicación del comportamiento electoral*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- (2009). «Magnitud de distrito y números de partidos». *Revista Española de Ciencia Política* 21:9-23.
- LAGO, Ignacio, y LAGO, Santiago (2000). «El sistema electoral español: una cuantificación de sus efectos “mecánico” y “psicológico”». *Revista de Estudios Políticos* (nueva época) 107: 225-250.
- LAGO, Ignacio, y MARTÍNEZ, Ferran (2011). «Why new parties?». *Party Politics* 17: 3-20.
- LAZARSFELD, Paul F., Bernard BERELSON y Hazel GAUDET. [1944] (1968). *The People's Choice: How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Election*. 3.rd ed. Nueva York: Columbia University Press.
- LINZ, Juan, y MONTERO, José Ramón (2001). «The Party Systems of Spain: Old Cleavages and New Challenges». En Lauri Karvonen and Stein Kuhnle (eds.), *Party Systems and Voter Alignments Revisited*. London: Routledge.
- LUPIA, Arthur (1994). «Shortcuts Versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections». *American Political Science Review* 88: 63-76.
- MAINWARING, Scott, y TORCAL, Mariano (2006). «Party System Institutionalization and Party System Theory After the Third Wave of Democratization». En Richard S. KATZ y William CROTTY (eds.) *Handbook of Political Parties*. Londres: Sage Publications.
- MARAVALL, José María (1979). «Political Cleavages in Spain and the 1979 General Election». *Government and Opposition* 14: 299-317.
- MARTÍNEZ i COMA, Ferran 2008. *¿Por qué importan las campañas electorales?* Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- MONTERO, José Ramón, y PALLARÉS, Francesc. 1992. *Los estudios electorales en España: un balance bibliográfico (1977-1991)*. ICPS, Working Paper.

- ORDESHOOK, Peter C., y SHVETSOVA, Olga. (1994). «Ethnic Heterogeneity, District Magnitude, and the Number of Parties». *American Journal of Political Science* 38: 100-123.
- PITKIN, H. F. (1967). *The Concept of Representation*. Berkeley: University of California Press.
- POPPER, Karl R. (2002). *The Logic of Scientific Discovery*. Londres: Routledge.
- PRZEWORSKI, Adam; STOKES, Susan C., y MANIN, Bernard (1999) (eds.). *Democracy, accountability and representation*. Nueva York: Cambridge University Press.
- RIKER, William H. (1982). «The two-party and Duverger's law: an essay on the history political science». *American Political Science Review* 76: 752-766.
- SORENSEN, Aage B. (1998). «Theoretical mechanisms and the empirical study of social process». En Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.). *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TORCAL, Mariano, y CHHIBBER, Pradeep (1997). «Electoral Strategies, Social Cleavages, and Party Systems in a New Democracy: Spain». *Comparative Political Studies* 1997: 27-54.
- VALLÈS, Josep María (1991). «Entre la regularidad y la indeterminación: balance sobre el comportamiento electoral en España (1977-1990)». En José Vidal Beneyto (coord.). *España a debate*, Vol. 1, *La política*. Madrid: Tecnos.

