

Integración monetaria y rendición de cuentas en Europa, 1988-1994*

Monetary Integration and Accountability in Europe, 1988-1994

Irene Menéndez

Palabras clave

Voto económico • Integración europea • Partidos políticos • Ideología • Contexto político

Key words

Economic voting • European integration • Political parties • Ideology • Economic context

Resumen

La rendición de cuentas se basa en la percepción del votante de que el gobierno es capaz de influir en el resultado económico bajo evaluación. Los procesos de integración económica pueden reducir el margen del que disponen los gobiernos a la hora de actuar. Este artículo analiza en qué medida los cambios institucionales llevados a cabo en 12 países europeos en el contexto de integración monetaria europea afectaron el voto económico. Además, aborda la pregunta de si dicho efecto está relacionado con la retórica partidista. Para ello, lleva a cabo un análisis empírico en 12 países europeos en dos puntos en el tiempo. Los resultados del estudio muestran que el voto económico es menor entre votantes favorables a una mayor integración monetaria. Dicho efecto está condicionado por la retórica partidista.

Abstract

When called upon to deliver judgment, citizens must believe that government is capable of affecting economic outcomes. Economic integration arguably reduces the power of governments to act independently in response to macroeconomic shocks. This paper seeks to determine whether institutional changes implemented by 12 European countries in the wake of monetary integration affected economic voting, and whether such changes were mediated by party messages. It employs statistical analyses across 12 European countries at two points in time. The results show that differences in economic voting were mediated by perceptions of EU integration; voters who believed in delegation at EU level weighed up economic issues to a lesser extent when casting their vote. In addition, such findings were to a large extent driven by partisan concerns.

All men naturally prefer you to lie to them than to refuse them your aid... [People] are much more angry with those who refuse them than at the man whom they see to be prevented from keeping his promises for reasons which show that he would be eager to carry it out *if it were at all possible*¹.

La economía mueve la política: tal es el argumento estándar que subyace en la considerable literatura sobre voto económico. Cuando las condiciones económicas son malas (buenas), los ciudadanos votan en contra (a favor) del partido en el gobierno. Sin embargo, el debate está lejos de estar zanjado en lo que respecta al mecanismo entre uno y

* La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

¹ Quinto Tulio Cicerón, «Winning the goodwill of the people», *Commentariolum petitionis* (Breviario de campaña

electoral), *The London Association of Classical Teachers*, 1994, 2ª ed., p. 18.

otro. La noción de las elecciones como mecanismo sancionador que permite a los ciudadanos castigar o premiar a los gobernantes en función de su gestión en el gobierno define el proceso de rendición de cuentas. Una vasta literatura ha demostrado la robustez del modelo tradicional de premio-castigo en lo que a resultados macroeconómicos se refiere (Lewis-Beck y Stegmaier, 2000). Sin embargo, algunos estudios han resaltado la persistencia de la variación e inestabilidad que caracterizan el grado de voto económico entre países a lo largo del tiempo². Las investigaciones que se han propuesto dar respuesta a dicha variación argumentan que el voto económico está condicionado por el contexto político y económico. Aquellas que se centran en el impacto del contexto político han hecho hincapié en la «claridad de la responsabilidad» de las instituciones políticas (Powell y Whitten, 1993). Según estos autores, la presencia de complejas estructuras gubernamentales difumina la responsabilidad de la acción del gobierno, dificultando la atribución de responsabilidad por la gestión de este último por parte de los votantes. Otros estudios arguyen que la globalización económica diluye dicha responsabilidad ciudadana a través de la señal que proporciona sobre la capacidad limitada de los gobiernos a la hora de influir sobre los resultados económicos en economías abiertas (Hellwig, 2001). Este último punto resalta un importante aspecto de las dinámicas electorales contemporáneas: que la rendición de cuentas se basa, entre otras cosas, en una previa percepción de capacidad por parte de los votantes. A la hora de emitir un juicio sobre la gestión del gobierno, los ciudadanos deben creer que el gobierno es o ha sido capaz de influir en los resultados económicos que se pretende juzgar; de lo contrario, la rendición de cuentas se haría «a ciegas» (Achen y Bartels, 2002).

Las investigaciones existentes sobre la relación entre globalización y comportamiento electoral se han centrado en el efecto del contexto económico, así como en elementos específicos del mismo, a la hora de determinar en qué medida perciben los votantes determinadas restricciones que afectan el proceso de diseño de políticas —desde la exposición a la economía global hasta el grado en que las fluctuaciones de la misma correlacionan con resultados económicos internos—. El énfasis en el contexto económico parece haber pasado por alto el papel de ciertos factores políticos que determinan de modo importante las diversas formas en que los ciudadanos adquieren e interpretan información relevante de cara a la atribución de responsabilidades. En este sentido, los mensajes políticos son una fuente de información relevante. Afirmar que los votantes perciben ciertas restricciones asociadas a la apertura económica no da respuesta a la pregunta de cómo se perciben dichas restricciones en primer lugar —y cómo afecta esto último al voto económico—. ¿Responden los votantes a los mensajes de los partidos políticos acerca de las limitaciones en materia de política económica nacional que se derivan de la apertura económica? La integración monetaria europea a partir de finales de los años ochenta ofrece un contexto interesante a la hora de evaluar dichas preguntas. En parte porque los votantes europeos se vieron expuestos a una limitación común (y acordada) a la gestión de sus respectivas economías nacionales, pero también debido al carácter destacado del proceso de integración monetaria, este último constituye un contexto excepcional de cara a evaluar la medida en que los votantes europeos atribuyeron responsabilidades políticas a sus gobernantes en condiciones de soberanía económica restringida.

Este trabajo analiza las respuestas electorales a los cambios en la soberanía económica en el contexto de integración monetaria europea. Evalúa el alcance del voto económico en contextos económicos distintos me-

² Véanse Paldam (1991) y Duch y Stevenson (2008) para revisiones de la literatura.

diante una comparación entre patrones electorales antes y después del proceso de integración monetaria. Además, estudia si dichas reacciones responden a mensajes por parte de los partidos políticos. En concreto, examina en qué medida los mensajes políticos en materia de integración monetaria europea condicionan el voto económico. El trabajo mantiene que aquellos votantes llamados a rendir cuentas en un contexto de integración monetaria perciben mejor las limitaciones a las que se enfrentan sus gobernantes a la hora de influir en los resultados económicos nacionales, y exoneran o *perdonan* a estos últimos con mayor probabilidad. Si, además, los mensajes de los partidos políticos acerca de las restricciones en materia de política económica asociadas al proceso de integración tienen efecto sobre los votantes, se espera que dichos mensajes reduzcan la magnitud del voto económico entre aquellos votantes que se encuentren más expuestos a ellos. Este trabajo pretende ser una aportación a la literatura sobre voto económico de las siguientes maneras. En primer lugar, especifica de qué modo un rasgo específico del contexto político en torno al proceso de integración monetaria puede interactuar con la identificación partidista del votante a la hora de influir en el voto económico en contextos de apertura económica. En segundo lugar, pone a prueba dichas hipótesis en un contexto histórico que presenta características favorables para dicha tarea.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección se ofrece un resumen del marco teórico en el que se sitúa el análisis empírico. A continuación, se deducen las hipótesis que se derivan del mismo, prestando especial atención al alcance del voto económico en condiciones de soberanía económica limitada y sobre el papel de los mensajes de los partidos en el mismo. Una tercera parte presenta la operacionalización de las variables que se utilizan para poner a prueba las distintas hipótesis teóricas, mientras que la cuarta parte pone a prueba las hipótesis utilizando datos de voto en 12 países europeos

antes y después del proceso de integración monetaria. Una quinta y última sección discute sobre las implicaciones de los resultados.

GLOBALIZACIÓN Y VOTO ECONÓMICO

La relación entre resultados económicos y comportamiento electoral ha sido objeto de un extenso estudio. Subyacente en la vasta literatura sobre voto económico está la idea de que la capacidad de los votantes de atribuir responsabilidades políticas a sus gobernantes es clave para la rendición de cuentas por parte de estos últimos. Dicha idea tiene su origen en una de las principales escuelas de la teoría democrática, según la cual las elecciones constituyen episodios de juicio retrospectivo por parte de los votantes, en los que los gobernantes rinden cuentas por su gestión económica y tienen interés, por tanto, en responder a los intereses ciudadanos³. Según esta concepción, el electorado establece un estándar de lo que considera una buena gestión económica, y premia al gobernante si cumple o supera dicho estándar. La convocatoria electoral, por tanto, constituye un juicio retrospectivo de la gestión pasada del gobernante⁴. En el campo de la política económica, el paradigma de voto económico argumenta que el gobernante es premiado por una buena gestión económica y castigado por una mala gestión.

³ Una visión alternativa concibe las elecciones como un mandato prospectivo, en el que los votantes seleccionan a los «tipos buenos» (candidatos fiables o con propuestas políticas atractivas). En el modelo clásico de voto económico retrospectivo, el miedo al resultado de las urnas incentiva a los gobernantes a actuar en pro de los intereses de la mayoría (Key, 1966). Este supuesto produce políticos que responden a los intereses del pueblo («responsive politicians»), pero otra dimensión en la teoría democrática es la «responsability», según la cual el miedo a las urnas puede no ser el único factor que incentive a los políticos.

⁴ El supuesto en este caso es que los políticos quieren permanecer en el poder una vez en él. Otras visiones asumen que los políticos están motivados por las políticas que llevan a cabo. En cualquier caso, esto presupone una presencia o permanencia en el poder.

La existencia de una conexión robusta entre el estado de la economía y los resultados electorales ha sido demostrada ampliamente, tanto con indicadores objetivos de la situación económica de un país como a través de percepciones del electorado respecto de las condiciones económicas del mismo (véanse Nannestad y Paldam, 1994; Lewis-Beck y Stegmaier, 2000, para revisiones de la literatura al respecto). Sin embargo, las investigaciones comparadas también han demostrado que la solidez de dicha relación varía de forma considerable entre países y a lo largo del tiempo (Paldam, 1991; Anderson, 2007; Duch y Stevenson, 2008). Dicha inestabilidad temporal y espacial ha motivado el estudio del papel del contexto político y económico, además de factores específicos a ambos, en la rendición de cuentas. Entre los primeros, Powell y Whitten (1993) argumentaron en una investigación de gran relevancia que la «claridad de la responsabilidad» influye en la medida en que los votantes atribuyen responsabilidades. Por otra parte, investigaciones recientes examinan la manera en la que la inserción en la economía global condiciona el voto económico. Haciendo referencia a la literatura sobre los efectos de la globalización económica en las economías nacionales, dichos estudios arguyen que la globalización matiza el voto económico⁵. Si, tal como se argumenta en ellos, los votantes perciben las limitaciones en materia de política económica a nivel interno asociadas a un mayor grado de interdependencia económi-

ca, puede esperarse que sopesen la gestión económica en menor medida a la hora de atribuir responsabilidades. Hellwig (2001, 2007) encuentra que votantes informados en las democracias occidentales exoneran a sus gobernantes en mayor medida en situaciones de apertura económica. Fernández-Albertos (2006) encuentra que la apertura económica modula los juicios económicos únicamente con gobiernos de izquierda. A diferencia de ellos, Scheve (2004) argumenta que dado que a mayor exposición a la economía global, menor volatilidad en los niveles de crecimiento en las democracias industrializadas avanzadas, los votantes en estos países evalúan los resultados económicos y extraen mayor información acerca del grado de competencia de sus gobernantes.

Sin embargo, estos argumentos no constituyen una lista exhaustiva de los mecanismos a través de los cuales los votantes «inteligentes» o informados perciben dichas limitaciones. Numerosas investigaciones sobre la relación entre globalización y apoyo al gobierno han pretendido explicar cómo una mayor dependencia del exterior y las restricciones asociadas a la misma influyen en la decisión electoral, y como tal, tienden a asumir las percepciones de los votantes sobre dichas restricciones como dadas⁶. Menos atención ha recibido la cuestión de qué aspectos o factores determinan las percepciones ciudadanas acerca de las limitaciones asociadas a la globalización. ¿De dónde obtienen información los ciudadanos? Los escasos intentos por abordar esta cuestión se han centrado en su mayor parte en el efecto del contexto económico y aspectos específicos del mismo en detrimento de factores políticos. Hellwig (2007) sostiene que la integración económica sirve de señal a los votantes de que el entorno de diseño de políticas (*po-*

⁵ Algunos estudiosos mantienen que una mayor integración de los mercados ha aumentado la competencia entre los estados por la inversión en capital, fomentando cierta convergencia en las políticas económicas y debilitando la capacidad productiva y redistributiva de los mismos (Wibbels y Arce, 2003). Otros han cuestionado dicha convergencia a nivel global, haciendo hincapié en la persistencia de políticas nacionales (Pierson, 2001; Iversen, 2000; Boix, 1998). Rodrik (1997) y Garrett (1998) arguyen que la globalización económica aumenta la desigualdad e inseguridad económicas, generando incentivos para que los gobiernos compensen a los perdedores de la globalización (Garrett, 1998; Rodrik, 1998).

⁶ Sin embargo, Hellwig, Ringsmuth, y Freeman (2008) examinan percepciones de votantes estadounidenses acerca del «margen de maniobra» de que disponen los gobernantes.

licymaking) es más complejo, en el que se difumina el control sobre el proceso de formación de políticas, cada vez más en manos de actores de mercado privados internacionales y nacionales. Esto reduce la certidumbre con que los ciudadanos evalúan la gestión de sus gobernantes. En un intento minucioso y sistemático por abordar dicha inestabilidad en los patrones de voto económico, Duch y Stevenson (2008, 2010) mantienen que los votantes están informados acerca del grado de competencia de quienes los gobiernan, y que dicha información contribuye a modular el voto económico⁷. Los votantes obtienen información acerca de la magnitud o tamaño de la «señal de competencia» en contextos económicos abiertos mediante dos indicadores macroeconómicos relacionados con la economía global: las fluctuaciones en los resultados económicos globales, y el grado de exposición de la economía nacional al comercio global. El hecho de que los shocks internacionales a la economía nacional se distingan del efecto sobre otras economías hace de señal a los votantes, que interpretan que el gobierno nacional está afectando o es capaz de influir en los resultados nacionales. Aunque intuitivas, dichas explicaciones no abordan el papel de los factores políticos. En concreto, no consideran la posibilidad de que preferencias y mensajes partidistas influyan en las percepciones ciudadanas y por tanto condicionen el impacto de las evaluaciones económicas sobre el voto.

La necesidad de incorporar factores políticos en las explicaciones de interdependencia económica y comportamiento electoral se hace eco de una literatura abundante sobre los patrones *anormales* del voto económico. La cuestión de si los ciudadanos son capaces de formar juicios relativamente sofisticados en la búsqueda de pistas que faci-

liten la atribución de responsabilidad ha llevado a algunos estudiosos a distinguir algunos mecanismos interpretativos que se distinguen del patrón de voto económico *normal* y que apuntan distintas formas de atribuir responsabilidad. Tal como sostiene Stokes (2001), los votantes *intertemporales* pueden considerar una gestión económica pasada como negativa pero creer que mejorará después de un tiempo (viendo el periodo de adversidad económica como un mal necesario). A diferencia de estos, los votantes *exonerativos* pueden evaluar la gestión económica del gobierno negativamente pero considerar que este último no es responsable de la misma. De ello se deduce que los votantes buscan explicaciones o excusas, toman en cuenta ciertas restricciones y, en general, buscan pistas para atribuir responsabilidades políticas.

Sin embargo, sigue sin estar del todo claro que dichos mecanismos estén asociados a creencias racionales, derivadas de la información más creíble que los votantes puedan obtener, o si detrás hay factores tales como la identificación partidista o los mensajes de los partidos. Algunos argumentos sobre el papel de la ideología y compromisos ideológicos previos en el voto económico han enfatizado, con respecto a este último, que el voto económico está condicionado por predisposiciones ideológicas y compromisos partidistas (Maravall y Przeworski, 2001). Los votantes pueden juzgar la gestión económica negativamente pero convencerse —o ser convencidos—, mediante una previa predisposición ideológica, de que el gobierno llevó a cabo determinadas políticas económicas por razones necesarias o que fue llevado a ello inducido por fuerzas externas. Incluso en estos casos, la medida en que determinados mensajes políticos contribuyen a dichas creencias está lejos de ser concluyente. El argumento que se expone a continuación pretende abordar dichas cuestiones. Sostiene que los mensajes partidistas influyen en la medida en que los votantes perciben las res-

⁷ El modelo de Duch y Stevenson (2008) es un modelo de voto de selección, no retrospectivo.

tricciones asociadas a la integración monetaria europea, y que esto último condiciona la rendición de cuentas.

EL ARGUMENTO

¿Cómo afecta la integración económica europea a la capacidad de los votantes de atribuir responsabilidades políticas? El impacto de la globalización económica opera a través del efecto que tiene sobre la habilidad de los votantes de asignar responsabilidades, que está basada en el supuesto previo de que el gobierno es capaz de afectar la economía nacional. El proceso de asignación de responsabilidades depende en gran parte de la asociación entre percepciones ciudadanas de la capacidad del gobierno y el voto: ¿piensan realmente los votantes que los resultados económicos son consecuencia de la acción del gobierno? El análisis que sigue parte del supuesto de que los votantes son (parcialmente) conscientes de las implicaciones que tiene una mayor interdependencia económica sobre la gestión gubernamental a nivel nacional. Este supuesto es consistente con evidencia empírica que muestra que los votantes son cada vez más conscientes de las limitaciones a las que se enfrentan los gobiernos en materia de gestión económica⁸. Una encuesta realizada en 15 democracias europeas en el año 2001 revela que casi la mitad de los encuestados cree que los gobiernos no controlan la globalización (Christensen, 2003), mientras que otro estudio de 2002 realizado en 17 países latinoamericanos muestra que a pesar de que la mitad de los encuestados pensaba que la política de su gobierno era al menos parcialmente responsable de los problemas económicos del país,

también apuntaron al papel de la globalización (16%) o al Fondo Monetario Internacional (15%, Latinobarómetro, 2002)⁹. Si se asume que los votantes son al menos parcialmente conscientes de los límites a los que se enfrentan sus gobernantes, es razonable esperar que muestren un comportamiento más benévolo de cara a aquellos gobiernos que son menos capaces de influir en los resultados económicos: que los exoneren.

El proceso de integración monetaria europea ofrece un contexto interesante en el que contrastar dichas hipótesis, en gran parte porque es probable que la cuestión de si los patrones electorales evidencian patrones de premio-castigo refleje circunstancias históricas. Como apunta un experto, «la noción de gestión económica buena o mala parece ser intrínsecamente relativa, y variar significativamente a lo largo del tiempo y del espacio» (Fraile, 2001: 200). Los votantes pueden verse llevados a hacer valoraciones (negativas) diferentes en condiciones de integración europea por una serie de motivos.

En primer lugar, la delegación (acordada políticamente) de instrumentos de política económica constituye una limitación real de la capacidad de gestión del gobierno. Según las condiciones de Mundell-Fleming, la delegación de la autoridad monetaria (fijar el tipo de cambio a nivel europeo) obliga a los gobiernos a usar la política monetaria para mantener el tipo de cambio, impidiendo la posibilidad de usar la política monetaria para influir en la demanda doméstica (Oatley, 1999). En segundo lugar, el proceso de integración monetaria es políticamente relevante comparado con, por ejemplo, la retirada de barreras arancelarias a la hora de examinar los efectos de la apertura económica sobre la política interna. Por último, la crisis del sis-

⁸ El supuesto de información imperfecta es problemático a nivel teórico. Si los votantes no tienen la necesaria información para evaluar la gestión del gobierno hasta el día antes de los comicios, estos últimos no generan incentivos para una buena representación.

⁹ Christensen (2003), *Eurobarometer 55.1: Globalization and Humanitarian Aid*, abril-mayo 2001 (Versión 2), citado en Hellwig y Samuels, 2007: 284.

tema monetario europeo en los años 1992-1993, que precedió los cambios institucionales recogidos en el Tratado de Maastricht, contribuyó a un empeoramiento en los resultados macroeconómicos en casi toda Europa y por tanto afectó con cierta probabilidad a votantes y gobernantes en la tarea de, respectivamente, castigar y escapar al castigo. Esto conlleva una primera hipótesis: el voto económico debería observarse en mayor medida en el periodo anterior a la integración monetaria europea, frente al periodo posterior.

En relación a lo anterior, ¿en qué medida están las reacciones de los votantes a las restricciones (percibidas por los mismos) en materia de política económica influidas por factores políticos tales como mensajes de los partidos e identificación partidista? Un cuerpo importante de literatura sobre mensajes partidistas ha resaltado el efecto que tienen dichos mensajes en la opinión pública (véanse, por ejemplo, Druckman y Lupia, 2000; Mutz, Sniderman y Brody, 1996)¹⁰. Si los mensajes de los partidos sobre las restricciones asociadas a la integración europea influyen sobre los votantes, debería esperarse que dichos mensajes mitiguen o modulen el voto económico en un contexto de mayor interdependencia económica. Sin embargo, gran parte de la literatura sobre voto económico ha prestado poca atención al papel de los mensajes que emiten los partidos, y de forma poco sistemática. Un subgrupo de argumen-

tos en el campo del voto económico tiene en cuenta la retórica partidista como variable que conecta el apoyo al gobierno y las valoraciones económicas. Los políticos pueden formular o encuadrar la gestión económica («framing») mediante argumentos de cara al electorado y el partido para evitar ser castigados por llevar a cabo políticas que estos últimos creían no ser representativas de los intereses de la mayoría (Maravall, 1999; Stokes, 2001).

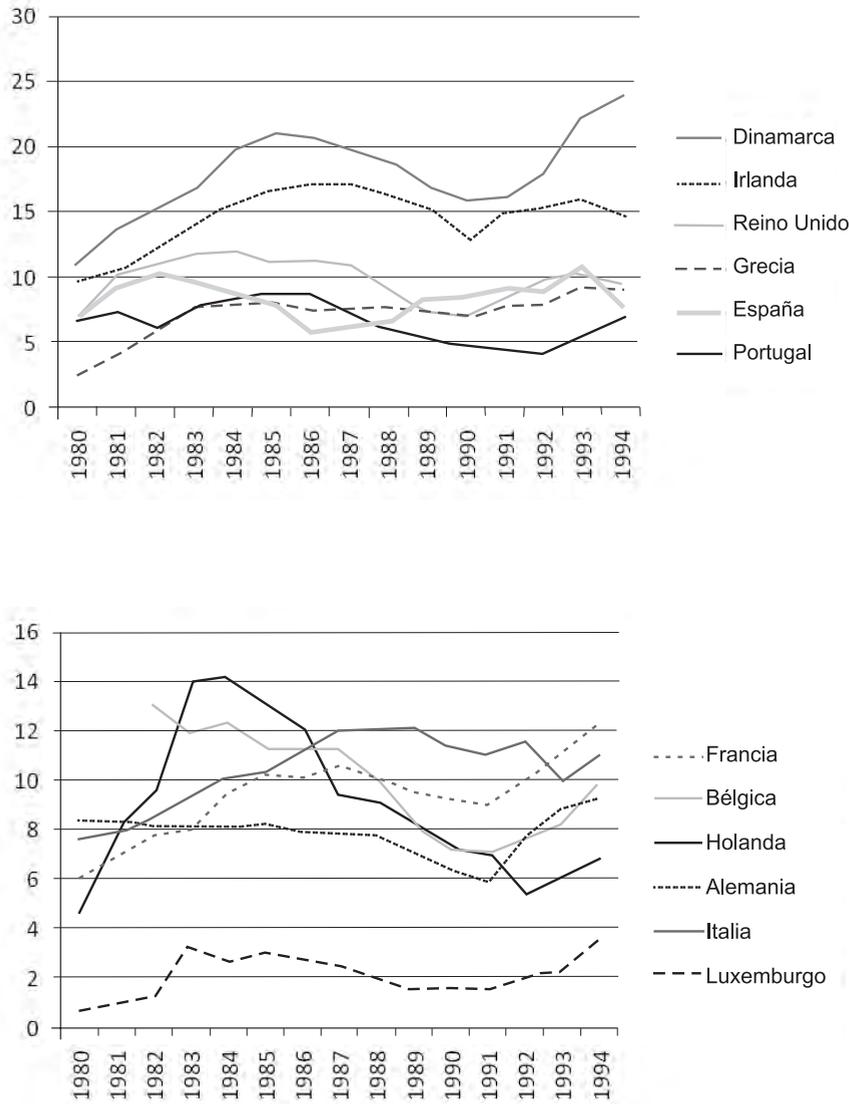
Pueden así hacer referencia a la inevitabilidad de determinadas políticas debido a restricciones exógenas (o una falta en la gestión del anterior gobierno)¹¹, o pueden argumentar, en la eventualidad de una oposición a una política poco popular, que esta última se debía a circunstancias no anticipadas que justificaban alejarse de lo prometido. A pesar de todo, los intentos por explorar de forma sistemática el impacto de mensajes partidistas sobre el voto económico a través de contextos económicos distintos han sido escasos, más aún en un contexto comparado.

Si se espera que los mensajes partidistas influyan sobre el voto económico, la investigación existente sobre opinión pública sugiere que esto puede variar en función de características individuales. En concreto, aquellos individuos predispuestos ideológicamente o con compromisos partidistas serán más receptivos a aquellos mensajes que apunten las restricciones en materia de gestión nacional. Las investigaciones sobre el voto económico han prestado relativamente poca atención al papel de los rasgos individuales en

¹⁰ A pesar de que una revisión de la literatura está fuera del alcance del presente trabajo, existe un buen número de teorías que resaltan el efecto de un determinado tipo de mensaje por parte de las élites políticas sobre algún aspecto de la opinión pública. Los estudios sobre «priming» se centran en el efecto de la atención que prestan los medios de comunicación a determinadas cuestiones sobre las evaluaciones ciudadanas de los candidatos en relación a dichas cuestiones (Iyengar y Kinder, 1987). Otras investigaciones que tratan de partidos políticos y competición electoral examinan de qué manera la polarización del sistema de partidos afecta la identificación partidista e influye en el comportamiento electoral (Hetherington, 2001; Scheve y Gabel, 2005).

¹¹ Fue el caso del gobierno de Felipe González durante la época de ajuste a finales de los años ochenta: González mantuvo que el gobierno «haría por sí solo lo que el FMI lo obligaría a hacer de otro modo». Temiendo una reacción a nivel europeo, la justificación por parte del gobierno fue encuadrada («framed») en términos de globalización económica, con el argumento de que una mayor competitividad económica requería medidas de ajuste incluso en ausencia de lo requerido por el Tratado de Maastricht (Maravall, 1999).

GRÁFICO 1. Tasa de desempleo en países europeos, 1980-1994



Fuente: OECD, Key Economic Indicators, www.oecd.org

conjunción con el contexto político. En especial, se sabe poco acerca de la manera en la que las características individuales median las respuestas de los votantes a contextos políticos (y no exclusivamente económicos).

Aquellos estudios que utilizan datos de encuesta se han centrado en saber cómo la identificación partidista influye en el voto económico (Anderson *et al.*, 2004; Duch *et al.*, 2000; Evans y Andersen, 2006; Wlezien *et al.*

1997), y en cómo el grado de sofisticación política condiciona las respuestas de los votantes a la economía (Tilley *et al.*, 2008). Sin embargo, es razonable esperar que la identificación partidista, en combinación con mensajes partidistas, influya en el proceso mediante el cual los votantes perciben la capacidad del gobierno para gestionar la economía. Se puede esperar que aquellos votantes que se identifican con algún partido sean más receptivos, debido a predisposiciones ideológicas previas, a mensajes políticos que enfatizan que la interdependencia económica limita la capacidad del gobierno, y asignar responsabilidades en función de ello. Además, los partidos pueden recurrir a argumentos que traten de evitar el castigo popular en un contexto de ajuste económico. Aquellos individuos con preferencias políticas previas pueden por tanto ser persuadidos por dichos argumentos con mayor probabilidad. Esto conduce a una segunda hipótesis: *las predisposiciones ideológicas y/o compromisos partidistas subyacentes exponen en mayor medida a los votantes a mensajes partidistas sobre las restricciones en materia de política económica interna asociadas a la integración monetaria, reduciendo el peso de las evaluaciones económicas a la hora de votar.*

La evolución del desempleo en 12 países europeos a lo largo del periodo 1980-1995 ofrece otra razón de peso para evaluar las reacciones de los votantes sobre un fondo de adversidad económica. El gráfico 1 presenta estadísticas de la tasa de desempleo (como porcentaje del total de la fuerza laboral) desde 1980 hasta 1994. Todos los países sufrieron una tasa creciente de desempleo en los años ochenta como resultado de la crisis del petróleo. La década de los noventa presenta variaciones, aunque la mayoría de los países europeos experimentaron aumentos en las tasas de desempleo, en parte debido a la crisis monetaria de 1992-1993. El análisis que sigue se propone evaluar empíricamente las hipótesis anteriormente enunciadas.

DATOS Y METODOLOGÍA

Estimar el efecto de la integración económica en los comportamientos de voto a lo largo del tiempo requiere el uso de datos longitudinales. Por desgracia, las variables relevantes para evaluar el voto económico (evaluaciones económicas retrospectivas) no se incluyen de manera sistemática en las encuestas a nivel comparado europeo. Además, no todas las encuestas incluyen variables que puedan ser utilizadas como indicadores del apoyo a nivel individual a la delegación *monetaria* europea. La única encuesta que incluye ambas variables para el análisis empírico es el Eurobarómetro. Debido a las limitaciones de los datos, el análisis se ve restringido a dos puntos en el tiempo, correspondientes a aquellos años antes y después de la integración monetaria para los que las variables relevantes estaban incluidas¹².

Se han utilizado datos de dos encuestas del Eurobarómetro, correspondientes a los años 1988 y 1994, este último siendo el año más tardío que incluye las variables de voto económico anterior a la moneda única. Los países incluidos en ambos análisis son Francia, Alemania, Holanda, Dinamarca, Italia, Luxemburgo, Bélgica, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España y Portugal. El tamaño de la muestra para la encuesta de 1988 es de 6.233 individuos, y 5.464 para la de 1994.

El análisis de las respuestas electorales antes y después de la integración monetaria en 1989 permite comparar la magnitud del

¹² No existe ninguna otra encuesta alternativa con las preguntas adecuadas para comprobar las hipótesis planteadas. La serie European Election Study (EES) ofrece más puntos en el tiempo (desde 1974 hasta 2009 cada 5 años, que se corresponden con las elecciones al Parlamento Europeo), pero no incluye las variables relevantes para evaluar el voto económico en todos los puntos. En particular, además del año 1988 (usado en el análisis), el único punto en el tiempo antes de la integración monetaria es 1984, en el que no consta la variable de valoración económica retrospectiva. Además, la EES no incluye una variable de actitudes individuales hacia la integración monetaria, solo para la *unión* europea.

peso de las evaluaciones económicas sobre la decisión electoral en dos contextos diferentes. En línea con la primera hipótesis, un primer análisis tiene por objetivo evaluar hasta qué punto el proceso de integración europea puede haber tenido un impacto sobre el voto económico anterior y posterior a la misma. Comparado con el año 1988, anterior al lanzamiento de la primera fase de la unión monetaria, se espera que el peso del voto económico tenga un impacto reducido. El efecto de la integración monetaria se pone a prueba de dos formas: en primer lugar, comparando directamente la magnitud de los coeficientes correspondientes a las evaluaciones económicas entre los dos puntos temporales. En segundo lugar, examinando si aquellos individuos que se declaran favorables a la integración monetaria a nivel europeo (que se presume son más conscientes de los efectos de la interdependencia) otorgan menor peso a la gestión económica.

Un segundo análisis tiene como objetivo explorar el efecto condicional de la retórica de partido en las evaluaciones económicas. El efecto de los mensajes partidistas solamente pudo estimarse para el año 1994 por falta de datos en años anteriores. Ambas son encuestas pre-electorales¹³. Para el análisis empírico, se ha estimado una ecuación de regresión a través de la función *probit* binomial, en la que la variable dependiente es la intención de voto en las elecciones de 2004, recodificada en dos categorías: voto al partido en el gobierno (valor 1), y voto a otra opción política (valor 0)¹⁴. Las tablas 1 y 2

muestran los estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en 1988 y 1994, respectivamente¹⁵.

Entre las variables de control se incluyen la ideología del partido en el gobierno, ideología del votante, nivel de estudios, edad y género. Ideología del partido en el gobierno es una variable dicotómica que adopta dos valores: 1 cuando el gobierno es de ideología centro-izquierda y 0 cuando es de centro-derecha¹⁶. Introducir esta variable de control es importante para evitar correlación entre dicha variable y la variable de ideología individual, ya que los votantes ideológicamente cercanos al gobierno podrían tender hacia mejores valoraciones económicas. Se incluye

en las elecciones nacionales. Por ejemplo, los votantes encuestados son preguntados en 1994 acerca del estado de la economía en los 12 meses anteriores, pero el «voto en la última elección nacional» es en estos casos anterior a dichas evaluaciones. Utilizar el recuerdo de voto como variable dependiente puede comprometer la dirección de la causalidad. Por otra parte, existen razones para pensar que los niveles de información política podrían sobrestimarse con el uso de encuestas postelectorales. Las campañas electorales son periodos en los que el votante medio dispone, de media, de mayor información política (adquirida por ejemplo a través de los medios y mensajes partidistas). Dado que adquirir información durante la campaña es menos costoso que hacerlo en mitad de la legislatura, el nivel general de conocimiento político podría sobrestimarse al usar una encuesta postelectoral, hecha poco después de la campaña (Fraile, 2008). Por último, la variable de intención de voto en elecciones nacionales se utiliza de forma frecuente como variable dependiente en estudios sobre voto económico. Véanse, por ejemplo, Anderson (2000), Nadeau *et al.* (2009) y Duch y Stevenson (2008).

¹⁵ Los partidos en el gobierno en 1988 son los siguientes: Partido Socialista (Francia), Partido Demócrata (Bélgica), Partido Demócrata y Partido Popular por la Libertad y Democracia (Holanda), CDU/CSU y Partido Libertad (Alemania), Partido Demócrata-Cristiano (Italia), Partido Popular Social Cristiano (Luxemburgo), Partido Popular Conservador (Dinamarca), Fianna Fail (Irlanda), Partido Conservador (Reino Unido), PASOK (Grecia), PSOE (España), Partido Socialdemócrata (Portugal). En 1994 fueron diferentes los siguientes partidos: Partido del Trabajo (Holanda), Forza Italia/Alianza Nacional/Liga Norte/Lista Pannella (Italia), Partido Socialdemócrata/Veenstre (Dinamarca). La categoría 0 incluye aquellos individuos que se abstuvieron.

¹⁶ Variable codificada por la autora.

¹³ El uso de encuestas panel reduce el sesgo asociado al riesgo de que las elecciones electorales sufran cambios posteriores, ya que la encuesta postelectoral incluye la pregunta de recuerdo de voto. Por desgracia, no existen encuestas panel para la serie Eurobarómetro.

¹⁴ Se utiliza «Intención de voto» como variable dependiente en lugar del recuerdo de voto por razones ligadas a la secuencia del argumento, por una parte, y sobreestimación, por otra. Por una parte, en la serie Eurobarómetro las evaluaciones económicas retrospectivas del votante no coinciden en el tiempo con el voto (pasado)

TABLA 1. *Estadísticos descriptivos, 1988*

Variable	(N)	Media	Desv. típica	Mín	Máx
Voto	8.597	0,4260	0,4945	0	1
Voto pasado	7.759	0,4664	0,4989	0	1
Valoración económica	11.391	3,0215	1,0093	1	5
Moneda única	5.076	0,4844	0,4998	0	1
Ideología individual	10.166	2,9942	1,0653	1	5
Ideología gobierno	11.791	0,4260	0,4945	0	1
Educación	11.791	2,0243	0,9959	1	4
Edad	11.772	42,0540	17,8358	15	99
Género	11.768	1,5164	0,4997	1	2
País	11.791	6,5749	3,5202	1	12

TABLA 2. *Estadísticos descriptivos, 1994*

Variable	(N)	Media	Desv. típica	Mín	Máx
Voto	8.194	0,3916	0,4881	0	1
Voto pasado	7.025	0,4146	0,4926	0	1
Valoración económica	11.748	2,8272	1,0015	1	5
Moneda única	11.067	1,5435	0,4981	1	2
Ideología individual	10.279	2,8951	0,9841	1	5
Ideología gobierno	12.029	0,5870	0,4923	0	1
Educación	11.918	2,6596	1,1633	1	4
Edad	12.024	43,3726	17,9308	15	95
Género	11.768	1,5164	0,4997	1	2
País	12.029	6,5519	3,4958	1	12
Pro-Europa	6.682	0,4811	0,4996	0	1
Conocimiento UE	11.739	2,1079	0,7868	1	4

a este efecto una variable de interacción entre ambas, en la que ideología individual se mide en una escala de 1 al 10 —donde 1 significa extrema izquierda y 10 extrema derecha—. Además, se incluye una variable de «voto pasado» para captar el efecto de compromisos o predisposiciones ideológicas anteriores, que adopta valor 1 si el individuo votó a favor del partido en el gobierno en las elecciones nacionales inmediatamente anteriores, 0 en caso contrario. Se espera que aquellos individuos que apoyaron al gobierno en las anteriores elecciones generales tengan intención de volver a apoyarlo con mayor probabilidad. La edad influye en el apoyo al gobierno. Juan Jesús González (2004) muestra que los jóve-

nes tienden a apoyar a gobiernos «jóvenes» y castigar a los menos jóvenes —los votantes jóvenes tienden a evaluar la gestión económica del gobierno en base al tiempo transcurrido en el poder—. Para el año 1988, el nivel de estudios se mide en años de educación, y adopta 4 valores: 1 para individuos que tenían menos de 15 años al completar su formación a tiempo completo, 2 para aquellos entre 16 y 19 años, 3 para aquellos con más de 20 años y 4 para individuos que siguen estudiando. Para el año 1994, la variable adopta valores ligeramente distintos: 1 para educación primaria, 2 para primer ciclo de educación secundaria, 3 para segundo ciclo de educación secundaria y 4 para estudios universita-

rios. Por último, se incluyen variables *dummy* por país en todas las especificaciones para absorber cierta heterogeneidad institucional.

Las variables independientes de mayor interés son las que se utilizan para comprobar las hipótesis de voto económico. Por una parte, la pregunta de evaluación económica estándar de cara a captar la existencia de voto económico así como indicadores de actitudes individuales hacia la integración europea (hipótesis 1). Por otra, las posiciones de los partidos con respecto a la integración europea (hipótesis 2). Para comprobar las hipótesis de voto económico se ha hecho uso de una pregunta en la que se pide al entrevistado que valore la situación económica en el país europeo en cuestión en comparación a un año atrás, y adopta cinco valores (1 mucho peor, 5 mucho mejor)¹⁷. En las ecuaciones 1 y 2, esta variable se ha especificado utilizando la categoría 1 como referencia para el cálculo de los coeficientes. Los coeficientes esperados serán por tanto de signo positivo¹⁸.

Los indicadores de actitudes individuales hacia el proceso de integración monetaria europea en los años 1988 y 1994 son ligeramente distintos. Para el Eurobarómetro de 1988, se utilizó la siguiente pregunta: «¿Está usted a favor o en contra de ir más allá del Mercado Común Europeo hacia la unificación de Europa, [es decir] en la dirección de una moneda única europea?». Aquellos individuos que respondieron positivamente adoptan valor 1; negativamente, valor 0. La

pregunta para el año 1994 es la siguiente: «Algunas personas creen que algunas áreas de la política deberían ser decididas conjuntamente dentro de la Unión Europea. ¿Cuál de las siguientes áreas cree usted debería estar sometida a la decisión del gobierno nacional, y cuál debería decidirse conjuntamente en el seno de la Unión Europea?». La pregunta relativa a la moneda única toma valor 1 si el individuo cree que la moneda única debe decidirse a nivel nacional, y 2 a nivel europeo.

Se espera que el coeficiente de la interacción con la variable de valoración económica retrospectiva tenga un valor negativo. Se trata de explorar hasta qué punto el efecto de la valoración económica retrospectiva sobre las decisiones de voto es igual para todos los electores o depende, por el contrario, del grado de *européismo* en materia de integración monetaria. Se presume que aquellos individuos que consideran que la cuestión monetaria deba decidirse a nivel europeo serán más proclives a estar informados de la interdependencia económica que afecta a las economías europeas. Un coeficiente negativo de la variable de interacción entre actitudes hacia la delegación monetaria a nivel europeo y evaluaciones económicas apunta que la probabilidad de juzgar a los gobernantes en función de la gestión económica es menor.

Una última variable de interés para el análisis de 1994 tiene como objetivo explorar el efecto condicional de la retórica partidista. Se ha generado para ello un indicador de integración monetaria europea a partir de la base de datos Comparative Manifestos. Dicha base ofrece datos sobre posiciones de los partidos tal como se reflejan en las campañas electorales. A través de un esquema de codificación basado en la lectura de programas electorales, el proyecto cuenta el número de frases en cada programa electoral referidas a determinadas políticas públicas y las clasifica de acuerdo a una serie de categorías. La cuenta de las frases en la categoría

¹⁷ Las palabras exactas de la pregunta son las siguientes: «¿Cómo cree usted que ha cambiado la situación económica general del país a lo largo de los últimos 12 meses? Diría usted que es muy mala, mala, ni una ni otra, buena, o muy buena?» (1988), y «Comparado con los últimos 12 meses, ¿cree usted que la situación económica general en este momento es muy mala, mala, no ha cambiado, buena, muy buena?» (1994).

¹⁸ En la interacción entre evaluaciones económicas y la variable dicotómica de retórica partidista sobre integración europea, la variable de evaluación económica se incluye como variable continua.

de política x o y recoge el énfasis relativo y/o referencias positivas o negativas a ellas. En el caso de la variable de interés, la cuenta refleja el número de referencias positivas al proceso de integración europea por parte de los partidos que concurren a las elecciones en cada país. La variable en cuestión («pro-Europa») refleja el grado de retórica partidista a favor de la Comunidad Europea. Se ha calculado el valor medio de referencias favorables a la Unión Europea entre todos los partidos de un país que concurren en las elecciones nacionales anteriores a 1994. A su vez, el número de referencias favorables equivale al número de referencias favorables menos el número de referencias desfavorables a la integración europea¹⁹. Sobre esta base, los partidos de un determinado país se clasifican como «pro-europeos» (valor 1) o menos pro-europeos (valor 0) en función de si el número de referencias a la integración europea es superior o inferior a la media del conjunto de partidos nacionales. Dichas posiciones sobre integración europea se solapan con el indicador de preferencias partidistas individuales («voto emitido») de forma que aquellos individuos que apoyaron al gobierno en las elecciones anteriores fueron codificados como aquellos expuestos en mayor o menor medida a una retórica partidista favorable o desfavorable.

El término de interacción que aparece en la ecuación 4 tiene como objetivo reflejar el impacto de las evaluaciones económicas individuales sobre el apoyo al gobierno en un contexto de mensaje partidista más o menos favorable a la integración monetaria. Una primera interacción entre la variable de evaluación económica y la variable dicotómica de

retórica pro-europea pretende evaluar el efecto de las valoraciones económicas sobre el apoyo electoral cuando los votantes están expuestos a un mensaje europeo globalmente positivo. Se espera de esta interacción que a mayor exposición a mensajes pro-europeos, menor peso adquieren las valoraciones económicas, ya que aquellos individuos relativamente más sensibles a dichos mensajes, debido a una cierta predisposición ideológica, son a su vez más receptivos a mensajes partidistas sobre las implicaciones en materia de gestión económica de la integración europea, y pueden ser persuadidos por argumentos por parte de los políticos que induzcan a una cierta exoneración. Se espera que el coeficiente de la interacción sea negativo, indicando que el peso de la valoración económica en la decisión de voto es menor entre los votantes más expuestos a mensajes partidistas pro-europeos.

RESULTADOS

La estimación de la ecuación de predicción de voto para los años 1988 y 1994 está recogida en la tablas 3 y 4. Las ecuaciones 1 a 3 son comunes a ambos años. Para el año 1994, las ecuaciones 4 y 5 incluyen, respectivamente, el término de interacción entre las variables de mensajes o retórica partidista y de evaluación económica, y aquel entre niveles de conocimiento político y evaluaciones económicas. Los resultados relativos a las variables de control parecen ser comunes a ambos análisis. La distancia ideológica del gobierno tiene un impacto estadísticamente significativo. El coeficiente negativo correspondiente al término de interacción confirma que a mayor distancia ideológica entre el votante y el partido en el gobierno, menor probabilidad de apoyo al gobierno. Otras variables de control como edad, género y nivel educativo tienen efectos distintos. La variable de género no tiene efecto sobre el apoyo al gobierno, mientras que la correspondiente a la variable de edad es significativa (débil-

¹⁹ La definición de referencia favorable a la integración europea es la siguiente: «mención favorable a la integración europea en general; deseable expansión de la Unión Europea y/o el aumento de sus competencias». Referencias negativas incluyen «menciones favorables a la independencia y soberanía nacionales, oposición al internacionalismo». Véase Klingemann, Volkens, Bara, Budge y McDonald (2006: 154-155).

mente) en el análisis de 1994. El nivel educativo no parece afectar el apoyo al gobierno en el año 1988, pero sí en 1994: aquellos votantes más educados tienden a apoyar al partido en el gobierno en mayor medida que los menos educados²⁰. En ambos años, la variable correspondiente a predisposición ideológica (voto en anteriores elecciones) es altamente significativa y presenta un coeficiente alto, indicación de que aquellos individuos que apoyaron al partido del gobierno en las anteriores elecciones nacionales tienen mayor probabilidad de apoyar al gobierno frente a aquellos que eligieron otra opción política.

El análisis del impacto de la valoración económica retrospectiva sobre el voto al gobierno en los 12 países europeos produce resultados interesantes. Los resultados de la ecuación 1 para el año 1988 son consistentes con el modelo de voto económico; los coeficientes de las cuatro categorías de evaluación económica son positivos y significativos.

De acuerdo a la ecuación estimada, el contraste entre los entrevistados que opinan que la situación económica actual es peor o igual que la de hace un año con quienes opinan que es mejor identifica una propensión positiva de apoyo al gobierno en los segundos frente a los primeros. Esto constituye evidencia del cumplimiento de la hipótesis más sencilla del premio-castigo: cuanto me-

jores son las valoraciones de la situación económica, mayor es la probabilidad de apoyar al gobierno frente a otras opciones políticas.

Los resultados de la ecuación 2, en la que se introducen las variables de control, persisten. A excepción de la primera categoría, los resultados del año 1994 indican también que a mejor valoración económica, mayor probabilidad de apoyar al gobierno. Los coeficientes de la variable de evaluación económica correspondientes al año 1994 (ecuaciones 1 y 2) se reducen de forma considerable, apuntando en principio que las valoraciones económicas incidieron sobre el voto en menor medida en 1994 que en 1988²¹.

Sin embargo, cabe matizar el efecto del voto por rendimiento de cuentas, ya que parece depender en cierta medida de los juicios acerca del proceso de integración europea. Los resultados de la estimación de la ecuación 3 presentados en la tabla 3, correspondientes al año 1988, son poco concluyentes. El coeficiente de la variable de interacción para el año 1988 no es estadísticamente significativo, lo cual indica que el efecto de la valoración económica retrospectiva no se ciñe a un determinado grupo de votantes, sino que parece generalizarse a todos los electores. El término individual de la interacción correspondiente a la valoración económica es altamente significativo, apuntando que el efecto marginal de la valoración económica sobre la probabilidad de apoyar al gobierno es mayor para aquellos votantes que se declaran poco favorables al proceso de integración monetaria.

Sin embargo, los resultados para el año 1994, recogidos en la tabla 4, indican que el efecto de la valoración económica retros-

²⁰ La literatura sobre los efectos de la información política sobre el comportamiento político ha generado resultados contradictorios. Por ejemplo, Krause (1997) encuentra que los ciudadanos menos informados tienden a votar en menor medida en base a la gestión económica del gobierno, pero Zaller (1992, 2004) encuentra que los ciudadanos menos informados tienden a votar en mayor medida en base a la gestión gubernamental, mientras que los votantes informados hacen uso de la ideología a la hora de decidir el voto. Esto ha sido cuestionado por investigaciones que sostienen que el voto-gestión requiere bastante más conocimiento político, y que por tanto los menos educados e informados votan en menor medida en función de la gestión gubernamental (Fearon, 1999, en Manin *et al.*, 1999).

²¹ No se detectó sesgo alguno en la distribución de la variable de evaluación económica en los dos años. Sin embargo, para evitar problemas asociados al sesgo, se han llevado a cabo regresiones adicionales usando distintas categorías como referencia.

TABLA 3. *Intención de voto en Europa, 1988¹*

	Ecuación 1	Ecuación 2	Ecuación 3
Peor	0,588** [0,231]	0,646** [0,256]	
Igual	1,183*** [0,233]	1,232*** [0,257]	
Mejor	1,335*** [0,234]	1,329*** [0,257]	
Mucho mejor	2,487*** [0,338]	2,388*** [0,360]	
Voto pasado	5,964*** [0,127]	5,728*** [0,133]	6,171*** [0,244]
Educación [años]		0,073 [0,071]	-0,113 [0,101]
Edad		0,003 [0,003]	0,002 [0,005]
Género		0,135 [0,113]	0,022 [0,169]
Ideología individual		0,711*** [0,072]	0,799*** [0,115]
Ideología gobierno		1,554** [0,480]	2,102** [0,549]
Ideología gobierno*Ideología individual,		-0,761*** [0,123]	-1,029*** [0,204]
Moneda única			0,102 [0,608]
Valoración económica			0,493*** [0,128]
Valoración económica*Moneda única			0,001 [0,183]
Constante	-4,855*** [0,285]	-6,808*** [0,577]	-6,604*** [1,024]
N	7.100	6.727	3.018
Pseudo R2	0,717	0,726	0,751

¹ Todas las especificaciones incluyen efectos fijos.

pectiva sobre la probabilidad de voto es menor entre los votantes que *además* ven el proceso de integración monetario con buenos ojos. Este resultado está contenido en el coeficiente de -0,122, correspondiente a la interacción entre valoración económica retrospectiva y actitudes hacia la integración monetaria, menor en relación con el coeficiente de la variable de valoración económica (0,302 en la ecuación 3). Dichos resultados sugieren que el voto económico (el peso de la valoración económica en el apoyo al gobierno) es menor entre los votantes

favorables a una mayor integración monetaria²².

El siguiente paso consiste en identificar si las diferencias observadas en el voto económico en el contexto europeo antes y después

²² Para reforzar los resultados, se dividió la muestra entre votantes que se declararon favorables a la delegación monetaria a nivel europeo y aquellos que no, para el año 1994. Los resultados de este segundo ejercicio son consistentes con los anteriormente expuestos. La magnitud del efecto de la valoración económica sobre el apoyo al gobierno es menor entre los votantes más europeístas.

TABLA 4. Intención de voto en Europa, 1994

	Ecuación 1	Ecuación 2	Ecuación 3	Ecuación 4	Ecuación 5
Peor	0,149 [0,123]	0,198 [0,139]			
Igual	0,443*** [0,119]	0,523*** [0,134]			
Mejor	0,606*** [0,123]	0,687*** [0,184]			
Mucho mejor	0,735** [0,262]	0,770** [0,268]			
Voto pasado	2,686*** [0,091]	2,551*** [0,091]	2,552*** [0,093]	2,626*** [0,114]	2,619*** [0,115]
Educación		-0,123** [0,036]	-0,123** [0,037]	-0,119*** [0,042]	-0,113** [0,043]
Género		0,100 [0,072]	0,106 [0,074]	0,082* [0,080]	0,076 [0,082]
Edad		0,004* [0,002]	0,004* [0,002]	0,002 [0,002]	0,002 [0,002]
Ideología individual		1,291*** [0,088]	1,296*** [0,092]	1,467*** [0,098]	1,477*** [0,099]
Ideología gobierno		3,489*** [0,367]	5,732*** [0,268]	6,520*** [0,331]	6,551*** [0,335]
Ideol Gob*Ideología individual		-1,890*** [0,098]	-1,897*** [0,103]	-1,846*** [0,109]	-1,848*** [0,111]
Moneda única			0,349 [0,234]	0,020 [0,083]	0,049 [0,084]
Valoración económica			0,302*** [0,058]	0,338*** [0,071]	0,502*** [0,117]
Pro Europa				2,507*** [0,286]	2,475*** [0,288]
Pro UE*valoración económica				-0,156** [0,089]	-0,148** [0,089]
Moneda única*valoración econ			-0,122* [0,075]		
Poco informado					0,467 [0,342]
Bien informado					0,481 [0,384]
Muy bien informado					0,177 [0,725]
Poco informado*valoración					-0,176 [0,118]
Bien informado*valoración					-0,204* [0,127]
M, bien informado*valoración					-0,134 [0,216]
Constante	-2,279*** [0,135]	-4,321*** [0,391]	-1,267*** [0,315]	-2,991*** [0,432]	-3,486*** [0,524]
N	5.532	5.764	5.006	4.740	4.668
Pseudo R2	0,302	0,362	0,362	0,411	0,411

de la integración monetaria responden al impacto de la retórica partidista. Dadas las limitaciones de los datos, el análisis se restringe al año 1994. Los resultados (ecuaciones 4 y 5) están recogidos en la tabla 4. La variable de interacción entre valoración económica retrospectiva y mensajes partidistas favorables a la integración europea (ecuación 4) recoge el efecto de la valoración económica entre aquellos votantes expuestos a mensajes pro-europeístas. Comparado con el coeficiente relativo al término individual de valoración retrospectiva, el coeficiente de interacción es de menor magnitud (negativo) y significativo.

Esto indica que el efecto de la valoración económica sobre la probabilidad de apoyar al gobierno es menor entre votantes relativamente (más) expuestos a mensajes partidistas pro-europeos. El coeficiente individual de evaluación económica, positivo y significativo, indica que aquellos votantes relativamente menos expuestos a mensajes favorables a Europa sopesaron la economía en mayor medida al decidir el voto.

Para reforzar los resultados, una especificación adicional incluye una interacción entre el nivel de conocimiento político de la Unión Europea y valoraciones económicas²³. Dado que uno de los efectos del discurso político sobre el comportamiento («exonerativo») de los votantes se produce a través del impacto del mismo sobre el nivel de conocimiento del votante de la UE, la evaluación directa del efecto de este último sobre el voto económico debería reforzar el mecanismo causal expuesto hasta ahora. Por ello, se espera que a mayor nivel de conocimiento de la UE, menor la incidencia de la valoración económica sobre el apoyo al gobierno. Los resultados, recogidos en la ecuación 5, parecen en princi-

pio apoyar esta hipótesis. Los coeficientes correspondientes a la interacción entre conocimiento individual de la UE y valoración económica no son significativos. Sin embargo, la introducción de los mismos produce cambios en el coeficiente de interacción entre retórica pro-europea y valoración económica. El efecto reducido de esta última interacción indica que el efecto de los mensajes partidistas sobre el voto económico se canaliza a través del conocimiento de la UE y sus instituciones y políticas, y refuerza por tanto el argumento principal del presente estudio.

Las probabilidades estimadas de voto facilitan la interpretación de los coeficientes del modelo, e indican que el efecto de la valoración económica no es el mismo en función de las características del votante²⁴. Para 1994, un cambio en la valoración económica de «muy mala» a «muy buena», manteniendo otras variables en sus valores medios, lleva asociada una reducción en la probabilidad de apoyo al gobierno de 0,29 [error estándar 0,03] en la muestra completa, de 0,27 [e.s. 0,04] entre aquellos votantes relativamente menos expuestos a mensajes pro-europeos, y de 0,14 [0,04] entre aquellos relativamente más expuestos a dichos mensajes. La valoración económica jugó un papel menos importante entre aquellos votantes relativamente más expuestos a mensajes favorables a Unión Europea²⁵.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS E IMPLICACIONES PARA INVESTIGACIONES FUTURAS

El presente estudio ha pretendido abordar una cuestión normativamente relevante y

²³ «En general, ¿cómo de bien informado cree estar usted acerca de la UE, las políticas e instituciones de la misma?» (EB6158, 1994). Las cuatro categorías de la variable abarcan desde «Nada bien informado» a «Muy bien informado».

²⁴ Las probabilidades estimadas han sido calculadas utilizando el software «Clarify», desarrollado por King, Tomz y Wittenberg (2001).

²⁵ A pesar de que la probabilidad estimada del primer subgrupo [0,27] no es consistente con lo esperado, ya que debería ser superior a la media.

empíricamente poco estudiada: en qué medida los votantes atribuyen responsabilidades políticas a sus gobernantes por resultados económicos en contextos de soberanía económica limitada. La cuestión es clave para una apropiada rendición de cuentas; los ciudadanos en una democracia deben ser capaces de pedir responsabilidades a los gobernantes por sus acciones al frente del gobierno. Pero esta tarea debe llevarse a cabo de forma consistente, no a ciegas, como advierten Achen y Bartels (2002). Esto a su vez conlleva suponer que los gobiernos son capaces de influir en los resultados por los cuales van a ser juzgados. ¿Se reflejan las limitaciones que parecen afrontar los gobiernos en un contexto de integración monetaria en los patrones de voto? ¿Existen diferencias en el comportamiento electoral relacionadas con los mensajes partidistas y predisposiciones ideológicas?

El análisis de las respuestas electorales a la evolución económica en dos contextos económica y políticamente significativos, antes y después de la integración monetaria europea, revela diferencias en el alcance del voto económico entre ambos. El impacto diferencial de la economía sobre el apoyo al gobierno estuvo mediado por percepciones individuales sobre la integración monetaria. El resultado es que el efecto de las valoraciones retrospectivas de situación económica no puede generalizarse a todos los ciudadanos. Al contrario, dicho efecto se limita a los electores que, en 1994, vieron con buenos ojos una mayor delegación monetaria a nivel europeo. Sin embargo, estos resultados reflejan consideraciones o factores partidistas; las creencias racionales, o juicios sofisticados basados en mayor y/o mejor información, desempeñaron un papel en la medida en que reflejan mensajes por parte de los partidos sobre el proceso de integración europea y las restricciones en materia de política económica interna asociadas al mismo. Aquellos votantes relativamente más expuestos a argumentos sobre dichas restricciones

valoraron la economía en menor medida que los votantes que estuvieron menos expuestos. Pero estos votantes eran más sensibles a dichos argumentos debido a predisposiciones ideológicas.

Los resultados del estudio no son incompatibles con la existencia de mecanismos alternativos que expliquen el comportamiento benévolo de los votantes europeos en un contexto de integración monetaria. Una explicación alternativa de por qué los votantes decidieron sopesar la economía en menor medida en 1994 frente a 1988 podría estar en un cambio de paradigma, marcado por un movimiento hacia una concepción monetarista de la gestión macroeconómica alejada de los preceptos keynesianos de antaño. Existe evidencia empírica que apunta a la existencia de un consenso «monetarista» en círculos políticos europeos en la década de 1980-1990 (Veiga, 1999). La presencia de dicho consenso, y el énfasis sobre una responsabilidad gubernamental por los resultados económicos (como el desempleo) reducida puede haber influido en las respuestas de los votantes en la medida en que aumentó el umbral de desempleo *tolerable* por estos últimos. El cambio en las actitudes de los votantes podría estar relacionado con el éxito de la integración europea, la cual, según algunos autores, reforzó la necesidad de adoptar políticas conservadoras ya en curso (McNamara, 1998)²⁶.

Estas circunstancias pueden haber influido en el discurso político que caracterizó la

²⁶ Según McNamara (1998), la emergencia de un consenso sobre políticas monetarias en el seno de la comunidad *policymaking* en Europa a finales de los años setenta, fundamental para el proceso de cooperación monetaria, se debe a tres factores. En primer lugar, el fracaso de las políticas intervencionistas keynesianas después de la primera crisis del petróleo; en segundo lugar, el desarrollo de nociones monetaristas como alternativa viable para combatir la estanflación. Por último, el ejemplo alemán, que encarnaba los méritos de adoptar políticas monetaristas conservadoras para hacer frente a los problemas derivados de las crisis del petróleo.

política económica de los gobiernos europeos, permitiendo a los políticos beneficiarse de una reacción popular benévola en un contexto económicamente adverso. La Unión Monetaria Europea (UME) propuesta en 1989 en el proyecto Delors, junto con los criterios de transición hacia la Unión Europea definidos en el Tratado de Maastricht, reflejaban nociones monetaristas. La estabilidad en el tipo de cambio y controles a la inflación constituyeron objetivos prioritarios para garantizar el éxito de la unión monetaria. En este sentido, los gobiernos se vieron desprovistos de un instrumento de política monetaria para hacer frente a problemas de desempleo y crecimiento lento. A pesar de que el desempleo no dejaba de ser un problema serio, la inflación y el déficit presupuestario devinieron prioridades para la integración económica. Niveles de desempleo antes considerados inaceptables en la mayoría de países europeos se toleraron bajo gobiernos progresistas y conservadores. Es razonable pensar que una lectura de este tipo esté detrás del comportamiento electoral (benévolo) en 1994.

Los resultados de esta investigación tienen implicaciones importantes para el estudio de la rendición de cuentas, en la medida en que conllevan preguntas acerca del papel de las condiciones económicas a la hora de influir en las decisiones de voto, y sugieren que consideraciones ideológicas y mensajes partidistas entre contextos distintos juegan un papel relevante. Si bien la noción de que las evaluaciones económicas están relacionadas con mensajes partidistas no es nueva, los resultados apuntan que dichos mensajes interactúan con características individuales a la hora de producir patrones electorales que no se corresponden del todo con la lógica del voto económico tradicional. Esto debería servir de base para intentar desglosar los mecanismos relativos a la información del votante que faciliten o impidan la medida en la que los votantes atribuyen responsabilidades a sus gobernantes. El presente estudio

ha examinado el impacto de la retórica de partido en 12 países europeos. Una posible opción de cara a futuras investigaciones sería explorar si los resultados de este estudio pueden replicarse en una muestra de contextos económicos mayor. De igual manera, un análisis más exhaustivo del efecto condicional de la retórica de partido sobre patrones de voto en contextos económicos distintos necesita un análisis longitudinal. Dos puntos en el tiempo son claramente insuficientes de cara a un análisis de efectos temporales.

Finalmente, sería deseable que futuras investigaciones complementen los resultados en la literatura con evidencia cualitativa sobre discursos partidistas para poder así explorar las condiciones que afectan el papel del mismo. Se ha identificado en estudios anteriores un número de factores que influye en la magnitud de los así llamados efectos de partido sobre el apoyo a la integración europea, tales como características de los partidos, contextos nacionales y rasgos individuales (Ray, 2003). Una extensión lógica consistiría en evaluar el efecto de los mensajes partidistas sobre el voto económico en contextos económicos distintos. Ello facilitaría la identificación de «mentiras», según Quinto Tulio, en contextos marcados por decisiones de política macroeconómica complejas, cada vez más presentes en el mundo globalizado de hoy.

REFERENCIAS

- Achen, Christopher y Larry Bartels (2004): «Blind Retrospection: Electoral Responses to Drought, Flu, and Shark Attacks», Centre for the Advanced Study of the Social Sciences, Juan March Institute: Working Paper 2004/199.
- Anderson, Christopher (2000): «Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective», *Electoral Studies*, 19: 151-170.
- , Silvia M. Mendes y Yuliya V. Tverdova (2004): «Endogenous Economic Voting: Evidence from the 1997 British Election», *Electoral Studies*, 23: 683-708.

- Blendon, Robert *et al.* (1997): «Bridging the Gap between the Publics' and the Economists' Views of the Economy», *Journal of Economic Perspectives*, 11: 105-118.
- Boix, Carles (1998): *Political Parties, Growth and Inequality: Conservative and Social Democratic Economic Strategies in the World Economy*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Downs, Anthony (1957): *An Economic Theory of Democracy*, Nueva York: Harper.
- Druckman, James y Arthur Lupia (2000): «Preference Formation», *Annual Review of Political Science*, (3): 1-24.
- Duch, Ray, Harvey D. Palmer y Christopher Anderson (2000): «Heterogeneity in Perceptions of National Economic Conditions», *American Journal of Political Science*, 44: 635-652.
- Evans, Geoffrey y Robert Andersen (2006): «The Political Conditioning of Economic Perceptions: Evidence from the 1992-97 British Electoral Cycle», *Journal of Politics*, 68: 194-207.
- Fearon, James (1999): «Electoral Accountability and the Control of Politicians: Selecting Good Types Versus Sanctioning Poor Performance», en A. Przeworski, S. Stokes y B. Manin (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ferejohn, John (1986): «Incumbent Performance and Electoral Control», *Public Choice*, 50: 5-25.
- Fernández Albertos, José (2006): «Does Internationalization Blur Responsibility? Economic Voting and European Openness in 15 European Countries», *West European Politics*, 29 (1): 28-46.
- Fiorina, Morris P. (1981): *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven: Yale University Press.
- Fraile, Marta (2001): *Does the Economy enter the Ballot Box? A Study of the Spanish Voters' Decisions*, Madrid: Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales.
- (2008): «Political Knowledge and the Logic of Voting», en J. M. Maravall e I. Sánchez Cuenca (eds.), *Controlling Governments: Voters, Institutions, and Accountability*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Frieden, Jeffrey y Ronald Rogowski (1996): «The Impact of the International Economy on National Policies: an Analytical Review», en R. Keohane, y H. Milner (eds.), *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gabel, Matthew y Kenneth F. Scheve (2005): «Estimating the Effect of Elite Communications on Public Opinion Using Instrumental Variables», *American Journal of Political Science*, 51(3): 1013-1028.
- Garrett, Geoffrey (1998): *Partisan Politics in the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- González, Juan Jesús y Olga Salido (2003): «El voto de los jóvenes», *Revista de Estudios de Juventud*, 1 (Special Number): 159-172.
- Hellwig, Timothy (2001): «Interdependence, Government Constraints and Economic Voting», *Journal of Politics*, 63(4): 1141-1162.
- (2007): «Economic Openness, Policy Uncertainty and the Dynamics of Government Support», *Electoral Studies*, 26: 772-786.
- , Eve M. Ringsmuth y James R. Freeman (2008): «The American Public and the Room to Maneuver: Responsibility Attributions and Policy Efficacy in an Era of Globalization», *International Studies Quarterly*, 52: 855-880.
- Hetherington, Marc J. (2001): «Resurgent Mass Partisanship: The Role of Elite Polarization», *American Political Science Review*, 95, 3: 619-632.
- Iversen, Torben (2000): «The Causes of Welfare State Expansion: Deindustrialization or Globalization?», *World Politics*, 52: 313-349.
- Iyengar, Shanto y Donald R. Kinder (1987): *News That Matters*, Chicago: University of Chicago Press.
- Key, Valdimer O. (1966): *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting 1936-1960*, Nueva York: Vintage Books.
- Kiewiet, Roderick D. (1983): *Macro-economics and Micro-Politics: the Electoral Effects of Economic Issues*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kinder, Donald y Roderick D. Kiewiet (1979): «Economic Discontent and Political Behaviour: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgements in Congressional Voting», *American Journal of Political Science*, 23: 495-517.
- Klingemann, Hans Dieter *et al.* (2006): *Mapping Policy Preferences II. Estimates for Parties, Electors and Governments in Eastern Europe, European Union and OECD, 1990-2003*, Oxford: Oxford University Press.

- Kramer, Gerald H., (1983): «The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate versus Individual Level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting», *American Political Science Review*, 77: 92-111.
- Krause, George A. (1997): «Voters, Information Heterogeneity, and the Dynamics of Aggregate Economic Expectations», *American Journal of Political Science*, 41: 1170-1200.
- Lewis-Beck, Michael S. (1988): *Economics and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor: Michigan University Press.
- y Mary Stegmaier (2000): «Economic Determinants of Electoral Outcomes», *Annual Review of Political Science*, 3: 183-219.
- Lijphart, Arend (1999): *Patterns of Democracy*, New Haven: Yale University Press.
- MacKuen, Michael B., Robert S. Erikson y James A. Stimson (1992): «Peasant or Banker: the American Electorate and the US Economy», *American Political Science Review*, 86 (3): 597-611.
- Maravall, José María (1995), *Los resultados de la democracia*, Madrid: Alianza.
- y Marta Fraile (1998): «The Politics of Unemployment. The Spanish Experience in Comparative perspective», Centre for the Advanced Study in the Social Sciences, Juan March Institute: Working Paper 1998/124.
- (2003): *El control de los políticos*, Madrid: Santillana.
- (2005): «Accountability and the Survival of Governments». Centre for the Advanced Study in the Social Sciences, Juan March Institute: Working Paper 2005/219.
- McGraw, Kathleen M. y Clark Hubbard (1996): «Some of the People, Some of the Time: Individual Differences in Acceptance of Political Accounts», en D. Mutz, P. Snyderman y R. Brody (eds.), *Political Persuasion and Attitude change*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- McNamara, Kathleen R. (1998): *The Currency of Ideas: Monetary Politics in the European Union*, Nueva York: Cornell University Press.
- Mutz, Diana C., Paul M. Sniderman y Richard A. Brody (1996): *Political Persuasion and Attitude Change*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Nannestad, Peter y Martin Paldam (2000): «Into Pandora's Box of Economic Evaluations: a Study of the Danish VP-function, 1986-1997», *Electoral Studies*, 19(2).
- Oatley, Thomas (1999): «How Constraining is Capital Mobility? The Partisan Hypothesis in an Open Economy?», *American Journal of Political Science*, 43 (4): 1003-1027.
- Page, Benjamin I. y Robert Y. Shapiro (1983): «Effects of Public Opinion on Policy», *American Political Science Review*, 77: 175-90.
- y — (1992): *The Rational Public: Fifty years of Trends in Americans' Policy Preferences*, Chicago: University of Chicago Press.
- Paldam, Martin (1991): «How Robust is the Vote Function? A Study of Seventeen Nations over Two Decades», en H. Norpoth, M. Lewis-Beck y J-D Lafay (eds.), *Economics and Politics: The Calculus of Support*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Pierson, Paul (2001): *The New Politics of the Welfare State*, Nueva York: Oxford University Press.
- Pitkin, Hanna F. (1967): *The Concept of Representation*, Berkeley: University of California Press.
- Popkin, Samuel L. (1991): *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, Chicago: University of Chicago Press.
- Powell, G. Bingham y Guy D. Whitten (1993): «A Cross-national Account of Economic Voting: Taking Account of the Political Context», *American Journal of Political Science*, 37(2): 391-414.
- Ray, Leonard (2003): «When Parties Matter: the Conditional Influence of Party Positions on Voter Opinions about European integration», *The Journal of Politics*, 65(4): 978-994.
- Riker, William H. (1982): *Liberalism against Populism*, San Francisco: Freeman.
- Rodrik, Dani (1998): «Why Do more Open Economies Have Larger Governments?», *Journal of Political Economy*, 106: 997-1032.
- Scheve, Kenneth F. (2001): *Democracy and Globalization: Candidate Selection in Open Economies* (en línea). <http://www.yale.edu/leitner/resources/docs/2001-27.pdf>.
- Stokes, Susan (1996): «Public Opinion and Market Reforms: The Limits of Economic Voting», *Comparative Political Studies*, 29: 499-519.
- (2001): *Public Support for Market Reforms in New Democracies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tilley, James, John Garry y Tessa Bold (2008): «Perceptions and Reality: Economic Voting at the 2004

- European Parliament Elections», *European Journal of Political Research*, 47: 665-686.
- Veiga, Linda G. (1999): *Voters' Versus Policymakers' Attitudes towards Unemployment and Inflation*, (en línea) http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/1452?mode=full&submit_simple>Show+full+item+record
- Vowles, Jack (2008): «Does Globalization Affect Public Perceptions of "Who in Power Can Make a Difference?" Evidence from 40 countries, 1996-2006», *Electoral Studies*, 27: 63-76.
- Wibbels, Erik y Moises Arce (2003): «Globalization, Taxation and Burden Shifting in Latin America», *International Organization*, 57 (1): 111-136.
- Wlezien, Christopher, Mark Franklin y Daniel Twigg (1997): «Economic Perceptions and Vote Choice: Disentangling the Endogeneity», *Political Behavior*, 19: 7-17.
- Zaller, John R. (1992): *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Nueva York: Cambridge University Press.
- (2004): «Floating Voters in US Presidential Elections: 1948-2000», en W. E. Saris y P. Sniderman (eds.), *The Issue of Beliefs: Essays in the Intersection of Nonattitudes and Attitude Change*, Ámsterdam: University of Amsterdam Press.

RECEPCIÓN: 12/07/2010

REVISIÓN: 24/01/2011

APROBACIÓN: 02/05/2011