

OTRA VEZ LA ECONOMÍA. LA INFLUENCIA DE LA AGENDA ECONÓMICA EN LAS ELECCIONES 2019



María Celeste Ratto

IIDyPCA/Conicet-UNRN, Argentina.

mceleste_ratto@hotmail.com

Resumen

La evaluación de la gestión económica del gobierno parece ser uno de los factores más estables a la hora de explicar el voto en Argentina. Las crisis recurrentes, la inestabilidad financiera y el pasado económico han marcado a fuego el proceso de selección de preferencias electorales. Luego de 4 años de gestión de la alianza Cambiemos, los resultados macroeconómicos han sido muy magros y negativos. El bolsillo de los electores se ha visto afectado con altas tasas de inflación, con devaluación cambiaria de la moneda, impactando en el aumento de la pobreza y la indigencia de manera sostenida. En este trabajo se pondrán a prueba los principales factores explicativos del voto, para concluir sobre el peso que adquirió la economía en la selección de preferencias ante un escenario económico muy adverso.

Palabras clave: voto económico; comportamiento electoral; elecciones 2019.

Abstract

The assessment of government performance is among the most consistent factors that explain vote choice in Argentina. Frequent crisis, financial instability, and a poor economy are defining traits that explain electoral preferences. After four years of a Cambiemos administration, the economic performance has consistently negative. The income of voters has been affected by high inflation, currency depreciation, which has led to consistent increases in poverty and homelessness. In this article, we test the main explanatory factors of vote choice, describing the importance of the economy on preference formation in the context of low economic performance.

Keywords: economic vote; electoral behavior; elections 2019.

I. INTRODUCCIÓN

La evaluación de la gestión económica del gobierno parece ser uno de los factores más estables a la hora de explicar el voto en Argentina. Las crisis recurrentes, la inestabilidad financiera y el pasado económico, han marcado a fuego el proceso de selección de preferencias electorales. Luego de 4 años de la gestión de la alianza Cambiemos, cuyos resultados macroeconómicos han sido muy magros y negativos, el peso de la agenda económica se hizo sentir en la coyuntura electoral 2019.

Durante los meses de campaña, el gobierno no logró salir del atolladero económico que él mismo creó. Mirase por donde se mirase, las cifras de la economía mostraban escenarios negativos que afectaban fuertemente el bolsillo de la ciudadanía. Según el Observatorio de la Deuda Social de la Universidad Católica, la pobreza creció 6 puntos, de un 29% en 2015 a un 41% en 2019; el gobierno de Macri termina su gestión dejando a más de un tercio de la población bajo la línea de pobreza y a 6 niños pobres de cada 10 chicos de entre 0 y 17 años. Parte de esta caída tiene que ver con el enorme incremento de las tarifas, según un informe de la Universidad de Avellaneda, las subidas de las tarifas llegarán a acumular más de 3500% desde que el presidente Mauricio Macri asumió el poder. Situación que también ha impactado en los índices de inflación. La cifra de la inflación acumulada entre 2015 y 2019, según el INDEC, llega al 162,6%, tocando cifras históricas en algunos años. Por ejemplo, el año pasado el aumento generalizado de precios alcanzó el 47,6% y fue el más alto en 27 años; y durante el mes junio de 2019 la inflación interanual llegó al 55,8%. En los cuatro años de mandato de Cambiemos, el Productor Bruto Interno cayó un -4,3%. Ello tuvo un gran impacto en la pérdida de empleos. Según datos del INDEC el desempleo este año tocó las dos cifras llegando a 10,6%, acumulando una subida de más de 3 puntos porcentuales en el período de gestión de Mauricio Macri. Por último, respecto al endeudamiento externo, según los datos de la Secretaría de Finanzas de la Nación, la deuda pública trepó 28 puntos porcentuales entre el cierre de 2015 y el segundo trimestre de este año, al pasar de 53% a 81%.

Por su parte, las percepciones y las expectativas económicas de los/las votantes se vieron fuertemente afectadas por estos resultados económicos. Según la encuesta del *Latin American Public Opinion Project* (LAPOP) de la Universidad de Vanderbilt, llevada adelante en Argentina entre febrero y abril de 2019, el 85% de los encuestados consideraron que la economía empeoró en el último año, un 12% evaluó como igual el estado de la economía, y apenas un 3% consideró

que mejoró. Estas cifras se replican en gran parte de los informes realizados por las encuestadoras durante este año.

Pero como es bien sabido, la economía no es el único factor que influye a la hora de seleccionar las preferencias electorales. Son varios los temas de la agenda electoral que se entremezclan con otros factores más de largo plazo y que poseen hasta una mayor incidencia en el voto como los anclajes ideológico-partidarios o las características sociodemográficas que vuelven a los votantes más afines a una u otra opción partidaria. En tal sentido, luego de las PASO, seis fórmulas quedaron habilitadas para competir por los cargos de presidente y vice-presidente de la nación. Gran parte de la oposición logró reunificarse dentro del marco del pan-peronismo bajo el sello del Frente de Todos, aumentando la competitividad y polarizando la campaña. Dejando por fuera del espectro peronista solamente a la fórmula de Consenso Federal, encabezada por Lavagna y secundada por Urtubey. También compitieron dos fuerzas de orientación ideológica de derecha. Una claramente por los valores que defendía e impulsaba, como el Frente de Nos, que llevaba a Gómez Centurión de candidato y cuya principal bandera fue la lucha en contra del aborto legal. Y otra que tenía una clara orientación neoliberal respecto del plano económico, Unite por la Libertad y la Dignidad, encabezada por el economista Espert. También la Izquierda llevó a Nicolás del Caño, como candidato del Frente de Izquierda y los Trabajadores. Así las cosas, el escenario electoral 2019 se planteaba con serios interrogantes en relación a la posibilidad o no de reelección de la gestión de la Alianza Cambiemos reconvertida en Juntos por el Cambio. ¿Podría esta fórmula, que en 2015 demostró un gran manejo de las estrategias de campaña y comunicación, neutralizar el efecto del impacto de la agenda económica e instalar otros temas que le permitieran obtener la reelección? ¿Qué factores influyeron en la selección de las preferencias electorales de los/las argentinos/as en 2019? ¿Cuál fue la incidencia de los temas económicos en la selección del voto?

Estos son algunos de los interrogantes principales que guiarán este artículo, el cual se organiza partiendo de la descripción del marco teórico, para seguir con una breve reseña sobre los datos y métodos en los cuales se basan los resultados aquí presentados. Posteriormente se presentan los datos que se organizan en torno de dos ejes: la incidencia de la economía en el voto para las elecciones 2019 en Argentina; y el impacto diferencial de la economía en el voto de acuerdo a los perfiles de los votantes. Por último, el artículo cierra con la discusión de estos resultados.

II. MARCO TEÓRICO

Desde la literatura del comportamiento electoral diferentes modelos teóricos han sido esgrimidos para explicar cómo y por qué vota la gente (Campbell, 1960; Lipset y Rokkan, 1967; Downs, 1957). Podemos resumir los principales aportes de las teorías más frecuentemente usadas para explicar el comportamiento electoral a partir de tres grandes enfoques: el sociológico (Lazarsfeld *et al.*, 1944), el psicológico (Campbell *et al.*, 1960), y la perspectiva racional (V. O. Key, 1966).

El primero de los enfoques se desarrolló por los años 40 y nació como el Modelo de Columbia. La principal conclusión a la que llegan teóricos como Lazarsfeld (1944) es que el voto está determinado casi exclusivamente por las características sociológicas de los votantes como la clase social, la religión o la etnia. Esta clase de factores se anclan en los clivajes (Lipset y Rokkan, 1967) y determinan un voto casi automático en virtud de las características socio-demográficas de los votantes. Estos postulados se basan en un modelo de sociedad con fuerte estratificación social, con grandes divisiones sociales y con una movilidad mínima (Dalton, 1996). El enfoque psicológico, conocido como modelo de Michigan, nace por los años 60 y se centrará en explicar el voto a partir de factores psicológicos como la identificación partidaria e ideológica. A fin de explicar la volatilidad de un electorado con características sociales prácticamente inalteradas, encuentran que como resultado de la socialización y del entorno se generan mecanismos de identificación hacia un partido o ideología, lo que permite establecer un orden de preferencias y ello es traducido en votos (Campbell, Converse, Miller y Stokes, 1960: 137). No desconocen el rol de las características sociológicas, sino más bien lo que sugieren es que tales condicionamientos aparecen mediatizados por la identificación partidista/ideológica. Se asume que la mayoría de electores tiene una vinculación afectiva hacia un partido transmitida por la familia y por el entorno social. Esa identificación es la que le permite al votante seleccionar la información de las campañas, ubicar a los partidos que se encuentran más cercanos a sus propias posturas ideológicas y decidir el voto (directamente por el candidato de su partido; indirectamente por la percepción de los programas y candidatos). Tanto el modelo de voto sociológico como el psicológico, basan sus explicaciones en anclajes de largo plazo, que serán fuerzas más estables y que no suelen cambiar de elección a elección.

Hacia los años 70 nace un último enfoque conocido como modelo racional del voto. Estos autores discutirán los hallazgos previos e intentarán demostrar la racionalidad de los votantes (V. O. Key, 1966). A diferencia de los modelos previos, los modelos de voto

racionalista basan sus explicaciones en factores más coyunturales, de corto plazo, cuya influencia no será tan fuerte ni estable a lo largo de las distintas elecciones, sino que dependerán de la coyuntura electoral. Son factores evaluativos, a partir de los cuales los/las ciudadanos/as pueden evaluar la gestión de los gobiernos y, a partir de ello, reelegir o cambiar su voto. Entre este tipo de factores encontramos al gran tema, la economía, pero también hay otros como la corrupción, la seguridad, entre otros. Fue V. O. Key en 1966 quien estableció las bases de la teoría racionalista del voto mediante el argumento de que los “votantes no son tontos”. En su estudio pudo comprobar que “*el electorado se mueve más bien por la preocupación sobre preguntas centrales y relevantes de políticas públicas, de los resultados del gobierno, y de la personalidad del presidente*” (V. O. Key, 1966: 8). En este enfoque racionalista, el supuesto básico que subyace es el del voto como premio o castigo: “*Los gobiernos pueden ‘ser controlados’ si los ciudadanos pueden discernir entre gobiernos representativos y no representativos y pueden sancionarlos apropiadamente, reteniendo en el cargo a aquellos partidos de gobierno que tuvieron buenos resultados y sacando del cargo a quienes no lo hicieron así*” (Manin, Przeworski y Stoke, 1999: 10).

Este trabajo se adscribe fundamentalmente a los modelos de voto conocidos como de “racionalidad limitada” (Simon, 1955; Lupia, McCubbins y Popkin, 2000). Tales estudios intentaron superar el reduccionismo y las limitaciones de los primeros estudios del enfoque racionalista del voto, que se erigían sobre supuestos muy estrictos y difíciles de comprobar en la realidad. “*Aunque los decisores intentan ser racionales, están constreñidos por sus limitadas capacidades cognitivas y su información reducida, de modo que sus acciones no resultan completamente racionales a pesar de sus mejores intenciones y esfuerzos*” (March, 1994: 9, citado en Lago, 2005: 8). Las teorías que implican el cálculo racional se basan en la disponibilidad de información. Dado que la obtención de información es costosa, se desarrollan mecanismos de heurística que permiten tomar una decisión racional con el mínimo de información disponible. Tales mecanismos son conocidos como atajos informativos (*cognitive shortcuts* en inglés). Los atajos permiten obtener información simplificada, evaluarla y generar una percepción que se traduzca en la selección de preferencias. Gracias a los atajos que proveen los medios de comunicación, las campañas electorales, la educación, las charlas informales, entre otros, sería posible llevar adelante el proceso de selección. Así, los/las ciudadanos/as obtienen información relevante de forma poco costosa y pueden emplear estas claves informativas para definir las elecciones (Lau y Redlawsk, 2006: 231). Entre los principales mecanismos de acceso y simpli-

ficación de la información se encuentran la ideología y la identificación partidista, por un lado, la evaluación de la economía y de los resultados del gobierno, por el otro. La evaluación de la performance económica del gobierno se convierte así en uno de estos atajos, conocido como voto económico. Antes de votar, cada ciudadano establece un juicio sobre los resultados económicos obtenidos por el gobierno. A partir de ello, evalúa los costos y beneficios que cada candidato le podrían reportar y en virtud de tal evaluación emite su voto (Manin, Przeworski y Stoke, 1999: 10). Básicamente, se asume que la marcha de la economía tiene consecuencias sobre la política y especialmente sobre el comportamiento electoral. Los ciudadanos eligen sus votos movidos por la evaluación de los resultados económicos de la gestión del gobierno (Duch y Stevenson, 2006). Por ello las preferencias pueden cambiar de un período a otro, como consecuencia de los cambios en los resultados de la gestión económica. Así la expectativa fundamental sobre la cual se construyen las teorías del voto económico es que “*el apoyo del gobierno será debilitado por los malos tiempos económicos y (quizás) fortalecido por los buenos*” (van der Brug, van der Erij y Franklin, 2007: 54). Este fue el principal corolario defendido por la gran mayoría de los académicos que trabajan el tema (Lewis-Beck, 1988; Powell y Whitten, 1993; Whitten y Palmer, 1999; Nadeau y Lewis-Beck, 2001; Duch y Stevenson, 2006).

En este artículo, se retomará el marco de análisis comprensivo y generalizado propuesto por *The American Voter* (Campbell *et al.*, 1960, cap 2). Estos autores identifican las fuerzas de corto y de largo plazo que operan a través del embudo de causalidad para explicar la decisión de voto. Las fuerzas de largo plazo que se encuentran en el extremo ancho del embudo son más remotas a la selección del voto y menos variables en el tiempo. Estas fuerzas incluyen las características demográficas y socioeconómicas de los votantes, descritas por el modelo sociológico. Muchas de ellas, tales como género y etnia, están dadas de hecho como determinantes de la decisión de voto, en la que no hay factores previos que los definan. Moviéndonos a través del embudo, encontramos los determinantes de la selección del voto que cambian lentamente, como la identificación partidaria e ideológica provenientes del enfoque psicológico y, si nos acercamos más hacia la punta angosta del embudo, hay algunos determinantes verdaderamente maleables como los temas de interés, sobre asuntos económicos y no económicos, y sobre las valoraciones de candidatos y partidos, del enfoque racionalista. Juntos, estos determinantes conforman el embudo de causalidad, que van desde las fuerzas tempranas de largo plazo hacia las tardías y

de corto plazo. Al final, estas fuerzas culminan en la explicación de la punta del embudo, como la selección del voto. Empleando este marco, se intentará medir la incidencia que la valoración de la gestión económica del gobierno de Cambiemos tuvo en la decisión del voto en las elecciones 2019¹.

III. HIPÓTESIS, DATOS Y METODOLOGÍA

Los datos utilizados para el análisis provienen de la encuesta de opinión pública del Barómetro de las Américas, desarrollado por el Proyecto de Opinión Pública Latinoamericano (LAPOP). El mismo consiste en una serie de encuestas realizadas cada dos años a todos los países de América Latina y el Caribe, cubriendo varios aspectos de los valores democráticos y del comportamiento de los/las ciudadanos/as. Aquí se empleó la última ola de la encuesta realizada en Argentina, entre febrero y abril de 2019. El diseño muestral se basa en muestras probabilísticas para asegurar la representatividad de las muestras nacionales. La encuesta es administrada mediante entrevistas cara a cara y empleando un sistema de carga manual electrónica².

El análisis estuvo centrado en el estudio de las elecciones 2019 y se estimó un modelo de voto para comparar el efecto que tienen los principales factores explicativos descritos en el apartado anterior. Los datos son individuales y se emplean técnicas estadísticas para medir el impacto de los factores de corto y largo plazo en el voto. Las variables introducidas son las más comúnmente usadas para explicar el comportamiento electoral desde los distintos enfoques teóricos: los factores sociológicos, los psicológicos y los racionales, siguiendo el “embudo de causalidad” propuesto por el clásico libro *The American Voter* (Campbell, Converse, Miller y Stokes, 1960) y que ha sido probado para explicar el comportamiento electoral en América Latina (Lewis-Beck y Ratto, 2013; Nadeau *et al.*, 2019) y en Argentina (Montero y Ratto, 2013).

Las hipótesis que guiaron al presente trabajo son:

1) *La valoración de la situación económica ha sido el factor más importante a la hora de explicar la selección del voto de las elecciones presidenciales argentinas de 2019.*

1 Las elecciones argentinas han sido foco de estudio de una gran cantidad de trabajos sobre el comportamiento electoral. Por mencionar solo algunos de los estudios que han evaluado el efecto de los factores de corto plazo, encontramos los trabajos pioneros de Cantón y Jorrat (2002); y de Echegaray (2005) que estudian el impacto de la economía y los candidatos, o los trabajos de Tagina (2012a; 2012b) sobre el voto retrospectivo y el proceso de *accountability*. También es posible mencionar a Remmer y Gelineau (2006), que evalúan el impacto del desempeño económico del gobierno en el voto a nivel subnacional, o a Cataife (2011) que analiza la importancia de los temas salientes.

2 Para mayor información sobre los datos remitirse a www.lapopsurveys.org

Para comprobar tal hipótesis debería comprobarse que los/las ciudadanos/as que valoraron como mala la gestión de la economía en el último año tuvieron menos probabilidades de votar por el partido de gobierno, que aquellos/as ciudadanos/as que la valoraron como buena. Y además ese efecto de la valoración de la economía debería ser más fuerte que el del resto de factores explicativos incluidos en el modelo.

2) El impacto de la valoración de la situación económica en el voto es diferencial, es decir no será igual para todos/as los/las votantes sino que será diferente de acuerdo a cada perfil.

Con esto se hace referencia a que el impacto del voto económico es diferente según se trate de votantes del partido de gobierno o de votantes de la oposición.

La variable dependiente es el Voto. Es una variable dicotómica que identifica con el valor de 1 si el entrevistado va a votar al candidato del partido de gobierno (FPV); y con el valor 0 al resto de las opciones. La principal variable independiente de interés, la percepción económica, es medida solo para los últimos 12 meses a partir de la pregunta ¿Considera usted que la situación económica actual del país es mejor, igual o peor que hace doce meses? (1) Mejor (2) Igual (3) Peor; de esta forma tendría poco sentido analizar su relación con una opción de voto que ocurrió varios años antes. Por supuesto, la pregunta por la intención de voto es hipotética ante la ausencia de candidatos de la oposición que declaren su candidatura para la próxima elección. Pero la formulación de la pregunta es sin embargo explícita, invitando a los entrevistados a expresar su intención de voto por el candidato del partido de gobierno o por un candidato de otro partido.

También se incluyeron otras variables explicativas a modo de control. Dentro de los factores de largo plazo, fueron incluidos la Edad de los entrevistados y el Sexo. También se incluyó la Clase Social, medida a partir del nivel de ingreso dividido por quintiles, estandarizada para variar de 0 a 1. Por último dentro de este bloque se incluyó el Nivel Educativo, medido a partir de la pregunta sobre el máximo nivel alcanzado, codificado en una escala de 7 puntos donde el primario incompleto (0) es el menor valor y el universitario completo (1), el máximo valor. Respecto del modelo psicológico se incluyeron la auto-ubicación de los entrevistados en el eje de izquierda-derecha. Así, se incluyó la Ideología, medida a partir de la autoubicación en una escala ideológica de 10 puntos, desde la izquierda (valor 0) y la derecha (valor 1); y la Identificación partidaria donde se tomaron las preguntas que permitieron distinguir a los votantes que estaban identificados y se sentían cercanos al partido de gobierno (PRO), frente

a la oposición (no identificado (0); cercano o muy cercano (1)). Todas las variables fueron estandarizadas para variar entre 0 y 1, por lo que los coeficientes deben ser interpretados como el paso del mínimo al máximo valor de la variable independiente.

En el primer punto de análisis, y teniendo en cuenta que la variable dependiente es dicotómica (voto por el gobierno frente al resto de opciones), se estimó un modelo de regresión logística que permitió identificar el efecto de cada tipo de variable explicativa en el voto al partido de gobierno. Luego, para el segundo punto, la variable dependiente fue recodificada en otra variable que asumió 3 valores: 1 votantes oficialismo, 2 votantes de la oposición, 3 no vota o vota en blanco. Se aplicó el mismo modelo mediante una regresión multinomial que permite distinguir los efectos diferenciales en cada tipo de votante. A continuación se presentan los resultados.

IV. LA INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA A LA HORA DE VOTAR PARA LAS ELECCIONES 2019

Como se explicó en el apartado precedente, a partir de la encuesta de LAPOP levantada en Argentina, estimé un modelo logístico para evaluar el peso que los distintos factores explicativos del voto tuvieron en las elecciones de 2019 y evaluar cuál fue la incidencia de la valoración de la gestión económica del gobierno de Macri en el voto.

El modelo fue estimado para un total de 1.083 entrevistados y alcanzó significatividad estadística. El ajuste del modelo es bastante bueno, llegando a explicar el 39% de la mejora en la explicación del voto. La primera columna de la Tabla 1 muestra los coeficientes de la regresión logística. Dentro del bloque de variables sociodemográficas, la edad, el nivel educativo y la clase social alcanzaron significatividad y un signo positivo. De esa forma, a mayor edad, a mayor nivel educativo y si la clase social es más alta, se posee más probabilidades de votar por el partido de gobierno (Cambiamos). Dentro del bloque de variables psicológicas de identificación, tanto la identificación con el gobierno como la ubicación ideológica son relevantes estadísticamente para explicar la selección del voto 2019. Estar identificado con el partido de gobierno aumenta las chances de votar por ese partido, y ubicarse más a la derecha del espectro ideológico otorga más probabilidades de votar por Cambiamos.

La valoración de la situación económica también es fuertemente significativa (0,001) y en la dirección esperada: valorar como buena a la situación económica aumenta la probabilidad de votar por el partido de gobierno. A partir de los datos expuestos, es posible afir-

mar que los/las ciudadanos/as que valoraron como mala la gestión de la economía en el último año tuvieron menos probabilidades de votar por el partido de gobierno, y aquellos/as ciudadanos/as que la valoraron como buena tuvieron más chances de votar por Cambiemos.

Tabla 1. Modelo de regresión logística para explicar el voto en las elecciones presidenciales de Argentina de 2019 y cálculo de probabilidades condicionales.

Variables	Coefficientes ^a	Cambio en Prob. condicionales ^b
Edad	0,03*** (0,006)	20%
Sexo	0,01 (0,19)	NS
Nivel educativo	1,52** (0,51)	10%
Clase social	0,93* (0,39)	11%
Identificación con el gobierno	3,03*** (0,39)	66%
Ideología izquierda-derecha	2,39*** (0,39)	30%
Valoración economía nacional retrospectiva	2,40*** (0,35)	42%
Constante	-6,13*** (0,58)	
Pseudo R2 de Nagelkerke	0,39	0,39
% correctamente predicho	87%	87%
% área bajo ROC curve	0,82	0,82
(N)	(1083)	(1083)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de LAPOP 2019.

(a) Reporta los coeficientes y errores estándares robustos del modelo de regresión logística cuya variable dependiente es intención de voto por el partido de gobierno (Cambiemos=1) frente al resto de opciones (valor=0).

(b) Reporta el cálculo del cambio en las probabilidades condicionales de votar por el partido de gobierno (Cambiemos) al pasar del mínimo al máximo valor de la variable independiente especificada y dejando el resto de variables fijas en sus medias.

En la segunda columna se reporta el cambio en las probabilidades predichas al pasar del mínimo al máximo valor de las variables independientes y dejando al resto constantes en sus medias. La variable que muestra un mayor efecto es la identificación con el gobierno. Así pasar de no estar identificado a identificarse con el partido de gobierno (dejando el resto de variables fijas en sus medias) aumenta el 66% las chances de votar a ese partido. La valoración de la economía es el factor que le sigue en relación a su impacto. Pasar de valorar a la gestión económica como mala a buena aumenta el 42% las probabilidades de votar por Cambiemos, o dicho de otro modo, pasar a valorar como mala a la economía redujo el 42% las chances de votar al partido de gobierno. Luego le sigue la ubicación en la escala

ideológica, pasar de estar en la izquierda a estar en la derecha aumenta el 30% las probabilidades de votar a Macri. Dentro de los factores sociodemográficos la edad es la que demuestra un mayor efecto, pasar de ser joven a ser adulto mayor aumenta un 20% las probabilidades de votar al partido de gobierno.

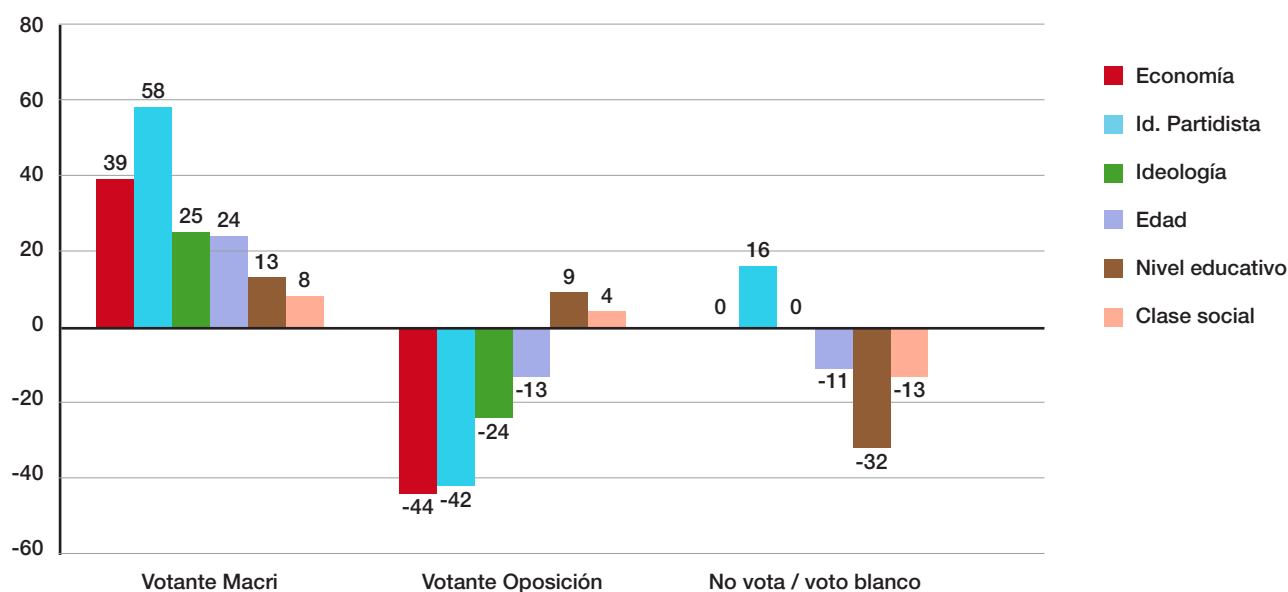
En base a estos resultados, si bien la valoración de la economía no fue el factor con mayor impacto en la decisión del voto 2019, tuvo un importante impacto superando incluso a la identificación ideológica y a los factores sociodemográficos. Para analizar un poco más detalladamente el impacto de la valoración de la situación económica en el voto 2019, a continuación se revisará cómo ha sido el impacto de la economía entre los distintos sectores del electorado.

V. EL IMPACTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA EN EL VOTO

La segunda hipótesis de este trabajo enuncia que el impacto de la valoración de la economía en el voto es diferencial. Es decir, no es igual a través de todos los segmentos del electorado, sino que cada perfil de votante registra un peso diferente de la valoración de la economía a la hora de seleccionar el voto. Para poder poner a prueba esta hipótesis fue necesario volver a estimar el mismo modelo pero, en lugar de emplear como variable la intención de voto por el partido de gobierno, se empleó una variable multinomial que distinguió a los votantes del oficialismo de los votantes de la oposición y de aquellos que no votaron o votaron en blanco. De esta forma, se distinguieron 3 perfiles de votantes y se evaluó el peso que cada factor explicativo tuvo en la decisión de cada tipo de votante. Luego de obtener los coeficientes se realizaron simulaciones y se calcularon las probabilidades predichas en el cambio de la probabilidad de cada tipo de votante, al pasar del mínimo al máximo valor de cada tipo de factor explicativo. Los resultados se graficaron en el Gráfico 1.

En el primer grupo de barras se presentan los cambios en las probabilidades de votar por Macri frente al resto de perfiles, para cada factor explicativo que resultó significativo, pasando de su menor a su mayor valor y dejando constante el resto de factores en sus medias. Vemos aquí un comportamiento similar al reportado en el modelo general. El factor que mayor peso explicativo reporta es la identificación con el gobierno: pasar de no estar identificado con Cambiemos a estarlo aumenta el 58% las probabilidades de votar por Macri frente al resto de opciones. El segundo factor con mayor peso explicativo es la economía: pasar de evaluar como mala a evaluar como buena la situa-

Gráfico 1. Cambio en las probabilidades condicionales de votar por el partido de gobierno (Cambiamos) frente a votar por la oposición o frente a no votar/votar nulo, en base a Modelo de regresión multinomial para explicar el voto en las elecciones presidenciales de Argentina de 2019, LAPOP.



ción económica aumenta un 39% las probabilidades de votar por el oficialismo frente al resto de las opciones.

En el segundo grupo de barras se muestran los cambios en las probabilidades predichas de ser un votante de la oposición, para cada factor explicativo que resultó significativo. En este caso, el impacto de los factores explicativos se invierte y es la economía la que mayor efecto tiene sobre la probabilidad de votar por la oposición frente a votar a Cambiamos. Pasar de evaluar como buena a considerar que la situación económica es mala, reduce un 44% las probabilidades de votar a Macri frente a votar a la oposición. Dicho de otro modo, pasar de evaluar como mala a buena a la situación económica reduce un 44% las chances de votar por la oposición frente a votar a Macri. El impacto de la identificación partidaria, que es el factor que le sigue en magnitud de impacto, es del 42%. No estar identificado con el partido de gobierno aumenta el 42% las probabilidades de ser un votante de la oposición frente a ser un votante del partido de gobierno.

En el último grupo de barras, se describen los cambios en las probabilidades de ser un ciudadano que no vota o vota en blanco frente a ser un votante del oficialismo. Como es posible observar en el Gráfico 1, el efecto de la economía es ínfimo de 0.06 por ciento, por lo cual podemos concluir que para este tipo de ciudadanos la economía no ha representado un efecto real.

A partir de esta evidencia, es posible afirmar que la valoración de la economía ejerce un impacto diferente

de acuerdo al segmento del electorado del que se trate. En los votantes del partido de gobierno, la economía es relevante pero su impacto es menor que el ejercido por la identificación partidaria. En cambio, para los votantes de la oposición, la valoración de la economía ejerce un impacto mayor, aunque parejo, respecto de la identificación con el gobierno. Este tipo de votantes tiene en cuenta el estado de la situación económica y el hecho de que la marcha de la economía haya sido mala redujo sus chances de votar por el oficialismo y puede haber sido uno de los principales determinantes para decidir su voto en favor de la oposición.

VI. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo fue evaluar la incidencia que la evaluación de la marcha de la economía del último año tuvo a la hora de definir las preferencias electorales en las elecciones presidenciales de 2019. Para ello, y empleando datos de la encuesta de opinión pública de LAPOP de este año para Argentina, se estimó un modelo de regresión logística y luego uno multinomial para evaluar el efecto de los factores de corto y largo plazo provenientes de los distintos enfoques teóricos que explican el voto –sociológico, psicológico y racionalista– articulados en el esquema del “embudo de causalidad” propuesto por Campbell *et al.* (1960). Dos hipótesis fueron puestas a prueba. En relación a los hallazgos presentados en la Tabla 1, la primera hipótesis de este trabajo no pudo ser confirmada, ya que la valoración de la situación económica no fue el factor más importante a la hora de explicar la selección del voto de

las elecciones presidenciales argentinas de 2019. Pero sí fue el segundo factor explicativo con mayor peso para explicar el comportamiento electoral de los/las ciudadanos/as argentinos/as en general, en las elecciones 2019. Sí pudo comprobarse que los/las ciudadanos/as que valoraron como mala la gestión de la economía en el último año tuvieron menos probabilidades de votar por el partido de gobierno, y aquellos/as que la valoraron como buena tuvieron más chances de votar por el oficialismo. De hecho, pasar de valorar la economía como buena a valorarla como mala reduce el 42% las probabilidades de votar por Cambiemos frente al resto de opciones o, dicho de otro modo, pasar de considerar como malo a considerar como bueno el estado de la economía incrementa un 42% las probabilidades de votar por el oficialismo.

Si bien la economía no fue el factor más importante en relación a la pauta general del electorado, dicha conclusión debe ser matizada. Al profundizar el análisis y estimar el mismo modelo de voto, pero distinguiendo el perfil de los/las votantes del oficialismo frente a los de la oposición, la economía adquirió un efecto diferencial. Así a partir del Gráfico 1, fue posible comprobar la hipótesis (2) de este trabajo. El impacto de la valoración de la situación económica no fue igual para todos los votantes sino que tuvo un mayor impacto entre los votantes de la oposición que entre los votantes del oficialismo. En el caso de los votantes de la oposición, la valoración de la situación económica fue el factor con mayor peso explicativo y representó que se redujeran un 44% las probabilidades de ser votante de la oposición si se pasa a considerar a la marcha de la economía como buena, lo cual es semejante a decir que considerar como malo al resultado económico del último año incrementa un 44% las chances de ser votante de la oposición frente a ser votante del oficialismo. Para los votantes de la Alianza Cambiemos, el cambio en las probabilidades es menor. Aquellos que pasan a considerar como buena la marcha de la economía se le incrementan un 39% las probabilidades de ser votante del oficialismo frente a ser votante de la oposición o no votar o votar en blanco.

Por último, es importante destacar que los resultados aquí expuestos nos permiten afirmar que uno de los principales mecanismos de las democracias contemporáneas, como lo es la rendición de cuentas, funcional como la teoría democrática lo prescribe, castigando y sacando del cargo mediante el voto a aquellos partidos de gobierno que tuvieron malos resultados económicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Campbell, A.; Converse, P.; Miller, W. y Stokes, D. E. (1960): *The american voter*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Canton, D. y Jorrot, J. R. (2002): "Economic Evaluations, Partisanship, and Social Bases of Presidential Voting in Argentina, 1995 and 1999". En *International Journal of Public Opinion Research*, 14: 413-427.
- Cataife, G. (2011): "An Integrated Model of Vote Choice in Argentina, 2009". *Latin America Politics and Society*, 53(3): 115-140.
- Dalton, R. J. (1996): "Political cleavages, issues, and electoral change". En L. LeDuc, R. G. Niemi y P. Norris (eds.): *Comparing democracies 2. New challenges in the study of elections and voting*, pp. 189-209. Londres: Sage.
- Downs, A. (1957): *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row.
- Duch, R. y Stevenson, R. (2006): "Assessing the magnitude of the economic vote over time and across nations". *Electoral Studies*, 25: 528-547.
- Echegaray, F. (2005): *Economic Crises and Electoral Responses in Latin America*. Lanham: University Press of America.
- Key, V. O. (1966): *The responsible electorate. Rationality in presidential voting 1936-1960*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lago, I. (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.
- Lau, R. R. y Redlawsk, D. P. (2006): *How Voters Decide. Information Processing in Election Campaigns*. Cambridge University Press.
- Lazarsfeld, P. F.; Berelson, B. y Gaudet, H. (1968) [1944]: *The people's choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign*. Nueva York: Columbia University Press, 3ª ed.
- Lewis-Beck, M. S. (1988): *Economics and elections: The major western democracies*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lewis-Beck, M. S. y Ratto, M. C. (2013): "Economic Voting in Latin America: A General Model". *Electoral Studies*. Elsevier, mayo.
- Lipset, S. M. y Rokkan, S. (1967): "Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments: Cross-National Perspectives". En S. M. Lipset y S. Rokkan (eds.): *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*. New York: Free Press.
- Lupia, A.; McCubbins, M. D. y Popkin, S. L. (2000) (eds.): *Elements of Reason: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*. New York: Cambridge University Press.
- Manin, B.; Przeworski, A. y Stokes, S. (1999): "Introduction" y "Elections and representation", en B. Manin, A. Przeworski y S. Stokes (eds.): *Democracy, accountability and representation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nadeau, R. y Lewis-Beck, M. (2001): "National Economic Voting in U.S. Presidential Elections". *Journal of Politics*, 63(1):159-181.
- Nadeau, R.; Lewis-Beck, M.; Belanger, E.; Gelineau, F.; Turgeon, M.; y Ratto M. C. (2019): *Elecciones Latinoamericanas: selección y cambio de voto*. Peter Lang: Bruselas. Colección Diversitas Vol. 24.
- Popkin, S. L. (1991): *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Powell, G.; y Whitten, G. (1993): "A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context". *American Journal of Political Science*, 37(2): 391-414.
- Ratto, M. C. y Montero, J. R. (2013): "Modelos de voto en argentina: las elecciones presidenciales de 2007". *Revista PostData*, 18: 323-364.
- Remmer, K. y Gelineau, F. (2003): "Subnational Electoral Choice: Economic and Referendum Voting in Argentina, 1983-1999". *Comparative Political Studies*, 36: 801-821.
- Simon, H. (1955): "A Behavioral Model of Rational Choice". *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99-118.
- Tagina, M. L. (2012a): "Controlando al gobierno a través de las urnas. Un análisis del caso argentino entre 1995 y 2005". *Política, Revista de Ciencia Política*, 50(1):111-144.
- Tagina, M. L. (2012b): "Factores contextuales, predisposiciones de largo plazo y accountability electoral en Argentina en tiempos del Kirchnerismo". *Política y Gobierno XIX*, (2): 343-375.
- van der Brug, W.; van der Erij, C. y Franklin, M. (2007): *The Economy and the Vote. Economic Conditions and Elections in Fifteen Countries*. New York: Cambridge University Press.
- Whitten, G. D. y Palmer, H. D. (1999): "Cross-National Analyses of Economic Voting". *Electoral Studies*, 18:49-67.