

Percepciones, imágenes y posiciones electorales

Guadalupe Pacheco Méndez*

En este trabajo se explora cómo las percepciones que tiene el elector respecto a los partidos se desdoblan en diferentes facetas y, a su vez, cada una de éstas se desglosa en diversos atributos o cualidades individuales. La idea es que el análisis de la forma como se estructuran las imágenes que se forman los electores respecto de los partidos, considerados más como sistemas que como entidades en sí, ofrece claves para comprender mejor la relación, no siempre coincidente, entre simpatía o cercanía hacia un partido e intención de voto. Para ello, se revisan primeramente algunas actitudes de los electores mexicanos respecto del sistema de partidos; luego se aborda la evaluación que hacen los entrevistados de los partidos en los diferentes atributos y se detectan cuáles facetas de la imagen de un partido tienen mayor importancia. Por último se analiza, en función de éstas, el posicionamiento de los electores en relación con el sistema de partidos.

Casi siempre el estudio de las preferencias y los comportamientos electorales se efectúa a partir de indicadores simples, es decir, respuestas a preguntas específicas tales como: ¿con cuál partido simpatiza o se identifica?; ¿por cuál partido piensa votar? Es decir, el análisis de la estructura de las preferencias electorales en un grupo dado de personas se hace a partir de uno, dos o tres indicadores, ya sea simples combinados. Así, la clasificación de los electores con base en esos indicadores parte del supuesto de que existe una "transparencia" en las respuestas del elector entrevistado, es

* Profesora-investigadora del Departamento de Relaciones Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

decir, que sus declaraciones coincidirán con su comportamiento electoral, además de suponer una posición "pura" del elector ante los partidos: o están a favor del partido *x* o no lo están, sin considerar cómo perciben a los demás partidos relevantes en el escenario político.

En ciertos casos y circunstancias, el entrevistado efectivamente vota por el partido con el que más se identifica o por el que siente mayor simpatía; sin embargo, en otros casos y/o contextos, las cosas pueden ser más complicadas, pues existe una porción del electorado que, por diferentes razones, no transparenta su verdadera intención de voto, es decir, que puede no existir coincidencia entre la simpatía o identificación, la intención de voto declarada y el acto real de votar.

En relación con esas dos cuestiones, en este trabajo se asume, por una parte, que el elector tiene diferentes percepciones respecto de los partidos que se desdoblán en diversas facetas conformadas, a su vez, a partir de múltiples factores que se combinan de manera específica en cada coyuntura electoral. Por otra parte, también se parte de la idea de que la percepción que el elector tiene de todos los partidos, y no sólo de uno de ellos, ofrece más pistas para comprender las actitudes que asume hacia los mismos, su intención de voto y el sentido real de su sufragio. De ahí que nos interese explorar la relación entre el elector y cada partido relevante en la contienda electoral a partir de indicadores compuestos contruidos a partir de sus atributos individuales.

Para emprender esta tarea, me basé en los resultados de una encuesta levantada en diversas ciudades de la República Mexicana a principios de 1997¹. El contexto político electoral en aquel momento se caracterizaba por la existencia de un sistema multipartidista en el que prevalecían fundamentalmente tres partidos —el Partido Revolucionario Institucional (PRI), el Partido Acción Nacional (PAN) y el Partido de la Revolución Democrática (PRD)— y en el que la posición del primero, que pocos años antes había perdido su posición de partido hegemónico, aún era mayoritaria a nivel nacional. Un segundo elemento de esa coyuntura fue el importante retroceso de la votación del PRI durante las elecciones locales de 1995 y 1996 en diversos estados de la República. Por esta razón, a lo largo de todo el trabajo, sólo se incluirán en el análisis lo relativo a estos tres partidos.

¹ Podría pensarse que la información recabada hace tres años fue rebasada por los resultados de la elección presidencial de julio de 2000, en la que el PRI fue desbancado del poder; sin embargo, el motivo de este trabajo no es estudiar la coyuntura político electoral de 1997 en lo particular, sino fundamentalmente comprender cómo perciben los electores a los partidos. Lo que pretendo es desarrollar una metodología para construir un instrumento de análisis más complejo y consistente que sea aplicable a diversas coyunturas. Por otra parte, cabe subrayar que la intención de este análisis no es la prospectiva electoral de aquel momento, sino justamente tomar "en frío" las actitudes de los electores ante los partidos y ante el sistema de partidos; por ello, la encuesta se levantó al inicio de la campaña electoral. Esto tuvo como resultado que las intenciones de voto expresadas no correspondieran al resultado real de las urnas. Por lo mismo, aún no se revelaba el fuerte impacto que, sobre los resultados nacionales, tendrían más tarde las campañas electorales y, sobre todo, los candidatos en el Distrito Federal. En el anexo metodológico incluido al final de este trabajo se presentan los datos sobre las características de la muestra, así como el texto de las preguntas del cuestionario utilizadas en este trabajo.

En la primera parte del artículo se revisan algunas percepciones y actitudes de los electores ante los tres principales partidos considerados individualmente y ante el sistema de partidos. Posteriormente, a partir de los atributos o cualidades que los electores esperan de un partido ideal y de la evaluación de esos mismos atributos en los partidos reales, en la segunda parte se describen las diversas facetas que componen la imagen de cada partido. Hasta aquí el estudio se hace a partir de indicadores simples y tiene un carácter descriptivo.

En la tercera parte se examina la forma específica en que se combinan esas facetas en los distintos grupos de intención de voto declarada. Esto sienta las bases para que, en la cuarta parte, se reclasifique a los electores entrevistados en función de la posición que asumen respecto de los tres principales partidos, pero tomados como conjunto, como sistema de partidos. En estas dos últimas partes nuestro ejercicio se torna más analítico y se apoya en indicadores compuestos mucho más consistentes.

I. Percepción de los partidos y del sistema de partidos

La lenta pero tenaz evolución del sistema de partidos, desde la prudente liberalización política iniciada en 1978 hasta la crucial reforma electoral de 1996, a partir de la cual las elecciones federales quedaron definitivamente fuera del control gubernamental (en particular del poder ejecutivo), ha dado lugar a un sistema pluripartidista peculiar conformado por tres partidos mayores y una miríada de partidos menores².

La actitud de los ciudadanos entrevistados más bien es favorable a esta modalidad del pluripartidismo, tal como lo muestran los datos del Cuadro 1, donde se aprecia que tres cuartas partes de los entrevistados expresaron desacuerdo ante la afirmación de que "debería existir un solo partido"; por otra parte, aunque casi una tercera parte de los electores se declara en favor del bipartidismo, poco más de la mitad se manifiesta en contra. Así, la forma específica prevalectante del pluripartidismo en México parece satisfacer al mayor número de personas entrevistadas, pues casi dos terceras partes estuvo en desacuerdo de que "debieran de existir más partidos".

Sin embargo, tal como lo muestra el Cuadro 2, de acuerdo con la percepción que externaron los entrevistados respecto a cada partido, se registraron más opiniones favorables respecto al PRI y al PAN, mientras que el PRD quedó relegado a un lejano tercer lugar, lo cual se reflejaría más tarde a nivel nacional, en las elecciones federales de 1997 y de 2000. En términos de identificación, mientras poco menos de la mitad de quienes

² En el caso del México contemporáneo, aunque el sistema de partidos es multipartidista, realmente sólo tres partidos tienen presencia nacional, razón por la cual sólo se tomaron en cuenta las evaluaciones realizadas al PRI, PAN y PRD. Por esta razón y para simplificar el análisis, aunque la muestra original comprendía mil 512 entrevistas, sólo se utilizaron mil 488 casos, pues se eliminó aquellos cuestionarios de quienes declararon intención de voto por los partidos menores.

expresaron una intención de voto por el PAN o por el PRI declaró no identificarse "nada" con esos partidos, 72.7 % de quienes se inclinan por el PRD declaró no identificarse "nada" con ese partido. Aunque la mayoría de los entrevistados parece inclinarse hacia el bipartidismo PAN-PRI, la escasa o nula satisfacción sobre el desempeño de los tres partidos es tan alta que ilustra lo distantes que se sienten los electores de dichas organizaciones políticas.

Paradójicamente, ese distanciamiento no impide que se expresen percepciones precisas sobre cada uno de los partidos mencionados; así, destaca el hecho de que 72 % haya opinado que el PAN será fuerte o más fuerte dentro de tres años, mientras un mucho menor porcentaje opinó en el mismo sentido respecto al PRI y al PRD. Estas percepciones permitieron establecer un orden de preferencias partidarias: el PAN fue considerado el mejor partido, seguido del PRI, mientras 60.1 % de los entrevistados consideró que el PRD es el peor partido.

Otro aspecto digno de ser tomado en cuenta es el que se refiere a las opiniones sobre la capacidad de los partidos para gobernar (véase el Cuadro 3). Poco más de la mitad de la muestra está en desacuerdo con la afirmación de que sólo con el PRI el gobierno puede realizar sus funciones y sólo la tercera parte opina lo mismo con res-

Cuadro 1
Actitudes ante el sistema de partidos
(porcentajes)

	<i>De acuerdo o totalmente de acuerdo</i>	<i>Indiferente</i>	<i>Desacuerdo o en total desacuerdo</i>	<i>Total</i>
<i>Actitudes respecto al número de partidos</i>				
Sólo debería haber uno	12.2	11.8	76.0	100.0
Sólo debería haber dos	31.0	16.0	53.0	100.0
Debería haber más	21.4	14.9	63.7	100.0
<i>Actitudes positivas hacia los partidos</i>				
Su acción es saludable para el país	55.2	25.5	19.3	100.0
Son útiles para el país	67.5	19.4	13.1	100.0
Es necesario pertenecer a algún partido	35.6	20.1	44.3	100.0
<i>Actitudes negativas hacia los partidos</i>				
Puede haber democracia sin ellos	39.0	19.2	41.8	100.0
No son necesarios	21.6	16.1	62.3	100.0
No sirven para nada	15.1	19.3	65.6	100.0

pecto a la oposición. Un perfil de respuestas más o menos similar se registra ante las afirmaciones de que sólo con la victoria del PRI o bien de la oposición se tendría un rumbo claro para el Estado o de que habría mejores condiciones de vida. Lo que interesa subrayar es que, si bien alrededor de la mitad estuvo en desacuerdo de que sólo la victoria del PRI traerá beneficios, esto no se traduce automáticamente en mejores opiniones respecto a la oposición, pues apenas un tercio de los entrevistados está de acuerdo con la idea de que sólo el triunfo opositor traerá dichos beneficios, mientras que otra tercera parte permanece indiferente.

En cuanto a las consecuencias del resultado de las elecciones (véase el Cuadro 4), casi la mitad de los entrevistados consideró que la victoria del PAN sería algo bueno o muy bueno; por su parte, otra vez el PRD quedó en la peor posición pues dos quintas partes opinaron que sería malo o muy malo que ganara. Por otra parte, la eventual derrota del PRI no pareció suscitar temores en cerca de la mitad de los entrevistados, pues 50 por ciento consideró que si el PRI no ganara, la situación económica sería mejor o mucho mejor y 45 % opinó que bajo esas circunstancias hipotéticas no habría problemas para la paz social.

Cuadro 2
Percepciones sobre el PRI, PAN y PRD
(porcentajes)

¿Qué tanto se identifica con el...	Mucho	Poco	Nada	No sabe	Total
PRI?	16.4	35.8	46.9	0.9	100.0
PAN?	16.8	35.8	46.5	0.9	100.0
PRD?	4.3	21.0	72.7	2.0	100.0
¿Qué tan satisfecho está con el...	Totalmente satisfecho	Satisfecho	Poco o nada satisfecho	Total	
PRI?	8.0	23.8	68.2	100.0	
PAN?	11.6	28.9	59.5	100.0	
PRD?	8.4	11.7	79.9	100.0	
¿Qué tan fuerte será en tres años el...	Fuerte o más fuerte	Igual	Débil o más débil	Total	
PRI?	38.4	17.9	43.7	0.0	100.0
PAN?	71.8	15.3	12.9	0.0	100.0
PRD?	34.4	26.7	38.9	0.0	100.0
¿Cuál es el mejor/peor partido...?	Mejor	(Segundo)	Peor	No contestó	Total
PRI	38.9	31.6	28.7	0.8	100.0
PAN	48.0	40.1	10.9	1.0	100.0
PRD	11.8	27.4	60.1	0.7	100.0

II. Atributos, facetas e imagen de los partidos

Las imágenes que los electores se forman de los partidos se desdoblan en diversas facetas y cada una de ellas se expresa en un determinado conjunto de atributos o cualidades

Cuadro 3
Opiniones sobre la capacidad para gobernar del PRI y de la oposición
(porcentajes)

¿Qué tan de acuerdo está con las siguientes frases?	Acuerdo o acuerdo total	Indiferente	Desacuerdo o Desacuerdo total	Total
Sólo si gana el PRI el gobierno puede realizar bien sus funciones	24.3	22.4	53.3	100.0
Sólo si gana la oposición, el gobierno puede realizar bien sus funciones	33.0	33.3	33.7	100.0
Con el triunfo del PRI habrá un rumbo claro para el Estado	25.8	26.0	48.2	100.0
Con el triunfo de la oposición habrá un rumbo claro para el Estado	39.0	35.2	25.8	100.0
Sólo si gana el PRI habrá mejores condiciones de vida	22.9	23.1	54.0	100.0
Sólo si gana la oposición habrá mejores condiciones de vida	35.2	32.6	32.2	100.0

específicos³. Para efectos de nuestro análisis se utilizaron 42 atributos de los partidos, los cuales fueron clasificados por campos significativos para conformar las siguientes facetas o aspectos: 1) capacidad de gestión; 2) capacidad política; 3) cualidades éticas o morales; 4) proximidad con el pueblo; 5) organización partidaria; más un rubro que abarca otras características. Así, las cualidades que debería tener un partido político se agruparon de la siguiente manera:

- 1) En la faceta de *capacidad de gestión* se agruparon las siguientes cualidades: "ayudar a resolver la crisis económica"; "combatir la corrupción"; "ayudar a que el

³ Sobre los 42 atributos utilizados, véase el anexo metodológico que se encuentra al final del presente escrito.

país salga adelante"; "ayudar a resolver los problemas de seguridad"; "apoyar la estabilidad económica"; "apoyar la estabilidad social" y "apoyar la estabilidad política".

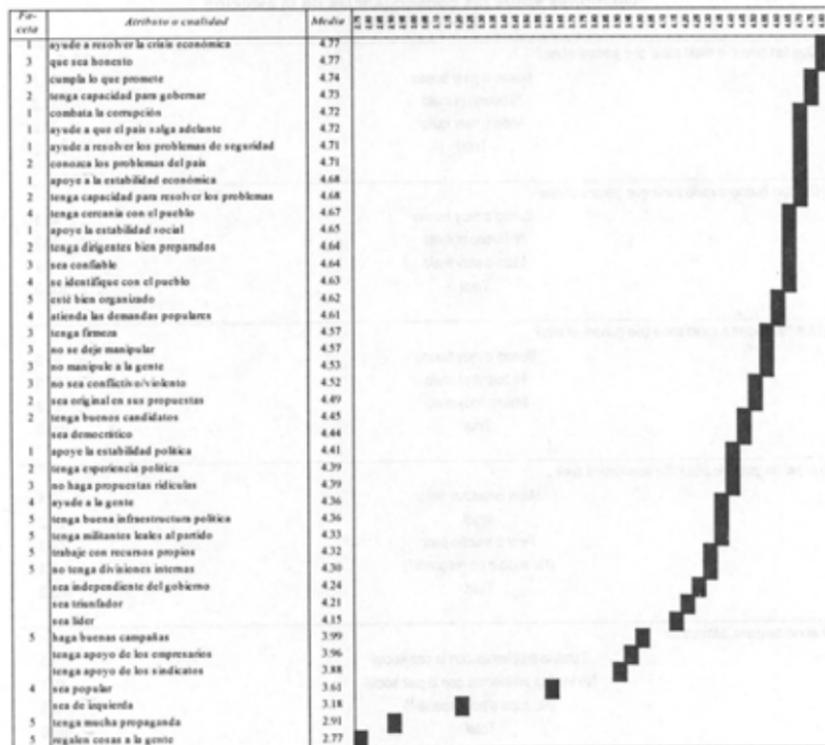
2) En la faceta relativa a la *capacidad política* se reunieron: "conocer los problemas del país"; "capacidad para gobernar"; "capacidad para resolver problemas"; "contar con dirigentes bien preparados"; "ser original en sus propuestas"; "tener buenos candidatos" y "experiencia política".

Cuadro 4
Opiniones sobre las consecuencias de la elección
(porcentajes)

¿Qué tan bueno o malo sería que ganara el PRI?		
Bueno o muy bueno	37.2	32.7
Ni bueno ni malo	37.3	37.8
Malo o muy malo	25.5	29.5
Total	100.0	100.0
¿Qué tan bueno o malo sería que ganara el PAN?		
Bueno o muy bueno	48.1	48.1
Ni bueno ni malo	38.2	38.2
Malo o muy malo	13.7	13.7
Total	100.0	100.0
¿Qué tan bueno o malo sería que ganara el PRD?		
Bueno o muy bueno	18.8	18.8
Ni bueno ni malo	39.9	39.9
Malo o muy malo	41.3	41.3
Total	100.0	100.0
Si el PRI no gana, la situación económica será...		
Mejor o mucho mejor	50.4	50.4
Igual	27.2	27.2
Peor o mucho peor	20.3	20.3
(No supo o no respondió)	2.1	2.1
Total	100.0	100.0
Si el PRI no gana, México...		
Tendría problemas con la paz social	54.6	54.6
No tendría problemas con la paz social	45.1	45.1
(No supo o no respondió)	0.3	0.3
Total	100.0	100.0

- 3) En la faceta relativa a las *cualidades éticas o morales* se incluyeron: “ser honesto”; “cumplir lo que promete”; “ser confiable”; “no dejarse manipular”; “no manipular a la gente”; “no ser conflictivo o violento”; “tener firmeza” y “no hacer propuestas ridículas”.
- 4) En la faceta relativa a *proximidad con el pueblo* se reunieron: “identificación con el pueblo”; “atender las demandas populares”; “tener cercanía con el pueblo”; “ayudar a la gente” y “ser popular”.

Gráfica 1. Importancia atribuida a cada uno de los atributos de los partidos por el total de la muestra



5) En la faceta relativa a la *organización partidaria* se agruparon: "estar bien organizado"; "contar con militantes leales al partido"; "no tener divisiones internas"; "poseer buena infraestructura política"; "trabajar con recursos propios"; "hacer buenas campañas"; "regalar cosas a la gente" y "tener mucha propaganda".

Atributos como el de "democrático", "independiente del gobierno", "triunfador", "líder", "tener apoyo de los empresarios", "tener apoyo de los sindicatos" y "ser de izquierda", a la postre resultaron tener poca importancia entre las personas entrevistadas en la encuesta. De hecho, este conjunto de indicadores es muy heterogéneo, por lo que no conforma un campo significativo, además de que varios de ellos reciben una valoración muy baja por parte de los entrevistados, por lo que se eliminaron del análisis ulterior; no obstante, en este apartado se incluyeron sus promedios bajo el rubro de *otras características*.

En la Gráfica 1 se presentan estas cualidades de los partidos ordenadas en función de la importancia que los entrevistados les asignaron en un partido ideal; el indicador utilizado es el promedio de cada evaluación en el total de la muestra (véase la Gráfica 1). En la faceta de *capacidad de gestión*, se concentran cuatro de los ocho atributos a los que mayor importancia otorgan la totalidad de los entrevistados, destacando principalmente "que ayude a resolver la crisis económica"; en contrapartida, a los atributos relacionados con la estabilidad se les atribuye menos importancia, en especial en el terreno político. En la dimensión de *capacidad política*, el atributo del partido ideal más importante es la "capacidad para gobernar". En la dimensión de cualidades *éticas o morales*, la honestidad y el cumplimiento de las promesas son las dos cualidades que más aprecia la gente en un partido ideal.

Las evaluaciones del partido ideal y del PAN hechas por quienes manifestaron intención de votar por este último partido se registran de manera comparativa en el Cuadro 5. Destaca que, en la faceta 1, estas personas consideraron que el atributo más importante del partido ideal sería ayudar a resolver la crisis económica y, en este sentido, la calificación que dan al PAN es de las más bajas; en la faceta 3, la honestidad sería la cualidad más importante del partido ideal, sin embargo el PAN obtiene su mejor calificación en la cualidad "no dejarse manipular"; en la faceta 4, a pesar de considerar la identificación con el pueblo como el atributo más importante en un partido ideal, este grupo asigna al PAN una calificación baja en dicho renglón. Por el contrario, en la faceta 2 este subconjunto de entrevistados califica la capacidad de gobernar como la cualidad más importante tanto en un partido ideal como en el PAN; de forma similar, en la faceta 5 contar con una buena organización es el rubro al que se le da mayor importancia en el partido ideal y en este mismo aspecto al PAN se le asigna una evaluación alta. En resumen, si se observa la columna de diferencias el menor puntaje obtenido por el PAN se ubica en las cualidades "que cumpla lo que promete" y "que ayude a resolver la crisis económica".

Las evaluaciones a partido ideal y al PRI externadas por los que declararon intención de voto por el PAN se concentran en el Cuadro 6. En la faceta 2, este grupo considera

que la capacidad para gobernar es el atributo más importante en el partido ideal y da al PRI una calificación alta en este renglón, pero le reconoce aún más su experiencia política; en cuanto a la faceta 4, el PRI obtiene una buena nota que coincide con el atributo de mayor importancia en el partido ideal, la identificación con el pueblo. Por otra parte, respecto a la faceta 1, este subconjunto de la muestra también considera que la resolución de la crisis económica es el atributo más importante y asigna al PRI una evaluación

Cuadro 5
Evaluación de atributos en el partido ideal y en el partido real de quienes declararon intención de voto a favor del PAN

Faceta	Atributo o cualidad	Evaluación partido ideal	Evaluación al PAN	Diferencia
1	ayude a resolver la crisis económica	4.84	3.83	-1.01
1	ayude a resolver los problemas de seguridad	4.78	3.94	-.84
1	ayude a que el país salga adelante	4.75	3.98	-.78
1	combata la corrupción	4.76	3.79	-.97
1	apoye a la estabilidad económica	4.73	3.93	-.80
1	apoye la estabilidad social	4.71	4.04	-.67
1	apoye la estabilidad política	4.44	3.97	-.47
2	tenga capacidad para gobernar	4.78	4.17	-.61
2	conozca los problemas del país	4.73	4.14	-.59
2	tenga capacidad para resolver los problemas	4.73	3.93	-.80
2	tenga dirigentes bien preparados	4.67	4.08	-.59
2	sea original en sus propuestas	4.52	3.97	-.55
2	tenga buenos candidatos	4.48	4.15	-.33
2	tenga experiencia política	4.38	4.04	-.34
3	que sea honesto	4.85	3.91	-.94
3	cumpla lo que promete	4.81	3.61	-1.20
3	sea confiable	4.70	3.94	-.76
3	no se deje manipular	4.64	4.04	-.60
3	tenga firmeza	4.60	3.86	-.74
3	no sea conflictivo/violento	4.58	3.85	-.73
3	no manipule a la gente	4.58	3.77	-.81
3	no haga propuestas ridículas	4.41	3.83	-.58
4	se identifique con el pueblo	4.72	3.86	-.86
4	tenga cercanía con el pueblo	4.70	3.98	-.72
4	atienda las demandas populares	4.66	4.02	-.64
4	ayude a la gente	4.40	3.85	-.55
4	sea popular	3.55	4.08	.53
5	esté bien organizado	4.68	4.04	-.64
5	tenga buena infraestructura política	4.39	3.84	-.55
5	tenga militantes leales al partido	4.36	4.06	-.30
5	no tenga divisiones internas	4.36	3.73	-.63
5	trabaje con recursos propios	4.27	3.59	-.68
5	haga buenas campañas	4.01	4.01	.00
5	tenga mucha propaganda	2.87	3.89	1.02
5	regalen cosas a la gente	2.65	3.25	.60
6	sea democrático	4.49	3.86	-.63
6	sea triunfador	4.34	3.65	-.69
6	sea líder	4.24	3.90	-.34
6	sea independiente del gobierno	4.24	3.87	-.37
6	tenga apoyo de los empresarios	4.06	3.91	-.15
6	tenga apoyo de los sindicatos	3.92	3.42	-.50
6	sea de izquierda	3.26	3.15	-.11
	Promedio general	4.40	3.87	-.52

baja en este punto y el relativo a luchar contra la corrupción; en la faceta 3, los atributos “que sea honesto” y “que cumpla lo que promete” son los más apreciados en el partido ideal y en los que el PRI obtiene sus peores notas; en la faceta 5, la gente aprecia el que el partido ideal “esté bien organizado”, pero curiosamente asigna al PRI calificaciones favorables en rubros que consideran de menor importancia (campanas, propaganda y regala-

Cuadro 6
Evaluación de atributos en el partido ideal y en el partido real de quienes declararon intención de voto a favor del PRI

Faceta	Atributo o cualidad	Evaluación partido ideal	Evaluación al PRI	Diferencia
1	ayude a resolver la crisis económica	4.72	3.72	-1.00
1	ayude a resolver los problemas de seguridad	4.68	3.84	-.84
1	ayude a que el país salga adelante	4.66	3.77	-.89
1	combata la corrupción	4.66	3.54	-1.12
1	apoye la estabilidad social	4.63	3.91	-.72
1	apoye a la estabilidad económica	4.63	3.80	-.83
1	apoye la estabilidad política	4.41	3.95	-.46
2	tenga capacidad para gobernar	4.69	4.14	-.55
2	conozca los problemas del país	4.64	4.12	-.52
2	tenga capacidad para resolver los problemas	4.64	4.00	-.64
2	tenga dirigentes bien preparados	4.58	4.12	-.46
2	sea original en sus propuestas	4.48	3.79	-.69
2	tenga buenos candidatos	4.47	4.12	-.35
2	tenga experiencia política	4.43	4.28	-.15
3	que sea honesto	4.71	3.50	-1.21
3	cumpla lo que promete	4.68	3.42	-1.26
3	sea confiable	4.62	3.78	-.84
3	no se deje manipular	4.53	3.64	-.89
3	tenga firmeza	4.51	3.98	-.53
3	no sea conflictivo/volento	4.51	3.70	-.81
3	no manipule a la gente	4.48	3.55	-.93
3	no haga propuestas ridículas	4.32	3.71	-.61
4	se identifique con el pueblo	4.65	4.11	-.54
4	tenga cercanía con el pueblo	4.63	4.10	-.53
4	atienda las demandas populares	4.56	3.81	-.75
4	ayude a la gente	4.38	3.95	-.43
4	sea popular	3.81	4.26	.45
5	esté bien organizado	4.54	4.02	-.52
5	tenga buena infraestructura política	4.38	4.11	-.27
5	tenga militantes leales al partido	4.36	3.71	-.65
5	no tenga divisiones internas	4.35	3.52	-.83
5	trabaje con recursos propios	4.31	3.36	-.95
5	haga buenas campañas	4.07	4.18	.11
5	tenga mucha propaganda	3.23	4.23	1.00
5	regalen cosas a la gente	3.18	3.95	.77
6	sea democrático	4.42	3.77	-.65
6	sea triunfador	4.36	4.21	-.15
6	sea independiente del gobierno	4.19	3.28	-.91
6	sea líder	4.13	4.10	-.03
6	tenga apoyo de los empresarios	4.08	3.90	-.18
6	tenga apoyo de los sindicatos	4.06	4.00	-.06
6	sea de izquierda	3.17	2.95	-.22
	Promedio general	4.37	3.85	-.52

los). El menor puntaje otorgado para PRI fue en los atributos "que cumpla lo que promete", "que sea honesto", "combata la corrupción" y "ayude a resolver la crisis económica".

Las evaluaciones de los diferentes atributos en el partido ideal y en el PRD hechas por quienes expresaron intención de votar por este partido aparecen en el Cuadro 7. En la faceta 2 existe coincidencia entre las altas notas otorgadas al evaluar la capacidad para gobernar en ambos casos; en la faceta 3 también coinciden las altas notas en honestidad; en la faceta 4, este grupo de entrevistados consideró la identificación y la cercanía con el pueblo como las cualidades más importantes en el partido ideal y calificó favorablemente al PRD en estos renglones. Por otra parte, en la faceta 1 este subconjunto de entrevistados consideró la resolución de la crisis económica y de los problemas de seguridad como los atributos más importantes en un partido ideal y, al evaluar al PRD, le asignaron la mejor nota en la primera cualidad y una evaluación muy baja en la segunda. En la faceta 5 el atributo más apreciado en el partido ideal es que "esté bien organizado", pero el PRD obtuvo sus mejores notas en el rubro "tenga militantes leales al partido". Los menores puntajes obtenidos por el PRD se concentran notablemente en la faceta 3, pues en cuatro rubros (cumpla lo que promete, no manipule a la gente, honestidad, no se deje manipular) la diferencia entre partido ideal y partido real es alta; otra diferencia desfavorable para este partido se registra en la resolución de los problemas de seguridad y en el trabajo con recursos propios.

Entre el grupo de personas que por diversas razones no manifestaron una intención de votar por alguno de estos tres partidos, se tomó en consideración las evaluaciones al partido ideal y a los tres partidos reales (los resultados se concentran en el Cuadro 8). En la faceta 1, la resolución de la crisis económica también ocupa el primer lugar en los atributos deseables en un partido ideal y el PAN es el que obtiene las mejores notas en estos atributos, en tanto que el PRD obtiene las peores. En la faceta 2, la cualidad más importante en el partido ideal es que "tenga dirigentes bien preparados", y en este sentido el PAN y el PRI obtienen mejores notas que el PRD; en la faceta 4, el rasgo más valuado en un partido ideal es que "ayude a la gente", y en este aspecto el PAN y el PRI aventajan al PRD; en la faceta 5, curiosamente el atributo más apreciado es que "regalen cosas a la gente", rubro en el que el PAN y el PRI tienen calificaciones medias y el PRD más bien bajas. En la faceta 3, la cualidad "que no haga propuestas ridículas" es el atributo mejor calificado en el partido ideal, el PAN tiene una nota media, mientras que las del PRI y el PRD son bajas. En este subconjunto se aprecia en general que las calificaciones obtenidas por los partidos reales tienden a ser más bajas que en los otros tres grupos, lo cual resulta lógico; por lo mismo, los tres partidos registran en general déficit de imagen en numerosos renglones.

Si se comparan los promedios generales al pie de cada uno de los Cuadros 5, 6 y 7, se aprecia que quienes declararon tener intención de votar por el PAN o por el PRI tienden a evaluar mejor a sus respectivos partidos en comparación con quienes dijeron tener intención de votar por el PRD, por lo que el déficit promedio en imagen del PRD es

mayor que en los otros dos partidos. Entre quienes manifestaron no tener intención de voto por algún partido (véase Cuadro 8), el PAN fue el mejor evaluado, seguido de cerca por el PRI en tanto que el PRD se ubica en tercer lugar. Esta revisión descriptiva de los atributos de los partidos nos permite aproximarnos al problema que nos interesa analizar, sin embargo resulta insuficiente para los fines de este trabajo, por lo que en el siguiente

Cuadro 7
Evaluación de atributos en el partido ideal y en el partido real de quienes declararon intención de voto a favor del PRD

Faceta	Atributo o cualidad	Evaluación partido ideal	Evaluación al PRD	Diferencia
1	ayude a resolver la crisis económica	4.75	3.79	-96
1	ayude a resolver los problemas de seguridad	4.74	3.53	-1.21
1	combata la corrupción	4.69	3.54	-1.15
1	ayude a que el país salga adelante	4.68	3.71	-97
1	apoye a la estabilidad económica	4.66	3.59	-1.07
1	apoye la estabilidad social	4.59	3.83	-76
1	apoye la estabilidad política	4.38	3.51	-87
2	lengua capacidad para gobernar	4.75	3.89	-86
2	lengua capacidad para resolver los problemas	4.72	3.76	-96
2	conozca los problemas del país	4.68	3.77	-91
2	lengua dirigentes bien preparados	4.65	3.68	-97
2	sea original en sus propuestas	4.59	3.71	-88
2	lengua buenos candidatos	4.38	3.74	-64
2	lengua experiencia política	4.31	3.76	-55
3	que sea honesto	4.69	3.67	-1.02
3	cumpla lo que promete	4.67	3.47	-1.20
3	sea confiable	4.58	3.77	-81
3	no se deje manipular	4.56	3.55	-1.01
3	lengua firmeza	4.50	3.59	-91
3	no sea conflictivo/violento	4.47	3.65	-82
3	no manipule a la gente	4.42	3.35	-1.07
3	no haga propuestas ridículas	4.35	3.66	-69
4	se identifique con el pueblo	4.72	3.88	-84
4	lengua cercanía con el pueblo	4.69	3.95	-74
4	atienda las demandas populares	4.62	3.69	-93
4	ayude a la gente	4.46	3.68	-78
4	sea popular	3.54	3.74	20
5	esté bien organizado	4.62	3.65	-97
5	lengua buena infraestructura política	4.35	3.66	-69
5	lengua militantes leales al partido	4.32	3.74	-58
5	no lengua divisiones internas	4.26	3.44	-82
5	trabaje con recursos propios	4.26	3.23	-1.03
5	haga buenas campañas	4.15	3.59	-56
5	lengua mucha propaganda	2.71	3.53	82
5	regalen cosas a la gente	2.48	3.05	57
6	sea democrático	4.44	3.70	-74
6	sea triunfador	4.25	3.41	-84
6	sea independiente del gobierno	4.18	3.46	-72
6	sea líder	4.11	3.68	-43
6	lengua apoyo de los empresarios	3.89	3.12	-77
6	lengua apoyo de los sindicatos	3.78	3.35	-43
6	sea de izquierda	3.46	3.63	17
	Promedio general	4.34	3.61	-72

apartado se abordará la construcción de índices más complejos y consistentes elaborados a partir de estas evaluaciones.

III. Cualidades éticas, capacidad política y cercanía con el pueblo

Las diferentes facetas y atributos que componen la imagen que el tiene elector de cada partido poseen una importancia o peso diferenciado; así, hay cualidades específicas y facetas que pesan más que otras en la percepción del elector. En el tratamiento de los datos hecho en el apartado anterior, cada faceta fue considerada con el mismo peso y de manera individual; ahora pasaremos a considerar en conjunto las cinco facetas pero ponderando su peso en la conformación de las imágenes de los partidos.

En función de este objetivo, el tratamiento estadístico que me pareció adecuado fue el análisis discriminante (AD). Esta técnica sirve para distinguir estadísticamente entre dos o más grupos para lo cual, a partir de un conjunto de discriminantes o predictoras que midan las características en las que se espera que los grupos difieran, se derivan una o varias funciones discriminantes que "sintetizan" y "ponderan", por así decirlo, la información de numerosas variables predictoras⁴. Las variables discriminantes que se utilizan en esta parte del análisis se construyeron de la siguiente manera: 1) para cada entrevistado se obtuvieron las diferencias entre partido ideal y cada uno de los tres partidos reales de cada uno de los 35 atributos que componen las cinco facetas (capacidad de gestión, capacidad política, cualidades éticas, proximidad con el pueblo y organización partidaria); 2) se agruparon dichos indicadores por facetas y se obtuvo el respectivo promedio de la diferencia. De este modo, para cada elector entrevistado se obtuvieron quince indicadores para cada una de las cinco facetas, así como el promedio de las diferencias entre las evaluaciones del partido ideal y las evaluaciones del PAN, el PRI y el PRD.

Para determinar cuáles de las quince variables son las de mayor peso para diferenciar y clasificar a los electores en función de las diferencias en sus evaluaciones del

⁴ El análisis discriminante es la técnica estadística multivariada que mejor se ajusta a los requerimientos de nuestro análisis. El concepto central subyacente es ponderar y combinar linealmente las variables independientes o predictoras para obtener funciones canónicas discriminantes en un número mucho menor a las variables independientes iniciales. Las funciones se forman de tal manera ea posible maximizar la separación de los grupos. Con la ayuda de las funciones obtenidas, la información de muchas variables independientes se sintetiza en una o dos variables compuestas: los scores discriminantes son los valores que toman estas variables en cada caso, los cuales sirven para reclasificar los casos ya asignados a un grupo y asignar los indeterminados en algunos de los grupos preestablecidos. En general esos grupos son de carácter nominal. El AD persigue la clasificación de casos en grupos que sean estadísticamente lo más diferentes posible, es decir, que sean mutuamente excluyentes sobre la base de un conjunto de variables y no sólo del criterio del investigador para asignarlos a un grupo. La clasificación discriminante suele ser robusta gracias a la cantidad de indicadores que involucra; por lo mismo, disminuye la probabilidad de clasificación errónea y optimiza el uso de la información (Abdelmones y Clark, 1996; Benzecri, 1984; Cooley y Lohnes, 1971; Jobson, 1991; Norusis, 1986).

partido ideal y de los partidos reales, utilicé un método *stepwise* para escoger las mejores variables predictoras de pertenencia a un grupo. Este procedimiento empieza por seleccionar la variable individual con la mejor capacidad discriminante y luego se selecciona la segunda variable que, en combinación con la primera, mejore más el criterio de discriminación, y así sucesivamente. A cada paso puede acontecer que variables incluidas antes

Cuadro 8
Evaluación de atributos en el partido ideal y en el partido real de quienes no manifestaron intención de voto a favor de algún partido

Facción	Atributo o cualidad	Evaluación al partido ...				Diferencia entre el partido ideal y el ...		
		ideal	PAN	PRD	PRD	PAN	PRD	PRD
1	ayude a resolver la crisis económica	4.74	3.11	2.94	2.52	-1.63	-1.80	-2.22
1	apoye la estabilidad social	4.73	3.02	2.66	2.63	-1.71	-2.07	-2.10
1	ayude a que el país salga adelante	4.72	3.16	2.92	2.73	-1.56	-1.80	-1.99
1	ayude a resolver los problemas de seguridad	4.67	3.19	2.99	2.64	-1.48	-1.68	-2.03
1	apoye a la estabilidad económica	4.66	3.22	3.00	2.69	-1.44	-1.66	-1.97
1	combata la corrupción	4.63	3.36	3.18	2.69	-1.27	-1.45	-1.94
1	apoye la estabilidad política	4.39	3.37	3.23	2.75	-1.02	-1.16	-1.64
2	lenga dirigentes bien preparados	4.75	3.75	3.73	3.36	-1.00	-1.02	-1.39
2	lenga capacidad para gobernar	4.71	3.50	3.38	2.74	-1.21	-1.33	-1.97
2	lenga buenos candidatos	4.67	3.32	3.23	2.68	-1.35	-1.44	-1.99
2	sea original en sus propuestas	4.66	3.50	3.45	2.81	-1.16	-1.21	-1.85
2	lenga capacidad para resolver los problemas	4.45	3.26	2.91	2.73	-1.19	-1.54	-1.72
2	conozca los problemas del país	4.42	3.42	3.35	2.76	-1.00	-1.07	-1.66
2	lenga experiencia política	4.37	3.54	3.90	2.83	-0.83	-0.47	-1.54
3	no haga propuestas ridículas	4.77	3.01	2.52	2.50	-1.76	-2.25	-2.27
3	no sea conflictivo/violento	4.74	2.88	2.48	2.37	-1.86	-2.26	-2.37
3	no se deje manipular	4.63	3.11	2.75	2.46	-1.52	-1.88	-2.17
3	que sea honesto	4.61	3.14	2.94	2.81	-1.47	-1.67	-1.80
3	no manipule a la gente	4.54	3.31	3.08	2.66	-1.23	-1.46	-1.88
3	cumpla lo que promete	4.52	2.95	2.61	2.54	-1.57	-1.91	-1.98
3	lenga firmeza	4.50	3.25	2.95	2.49	-1.25	-1.55	-2.01
3	sea confiable	4.45	3.24	2.99	2.74	-1.21	-1.46	-1.71
4	ayude a la gente	4.67	3.37	3.37	2.92	-1.30	-1.30	-1.75
4	se identifique con el pueblo	4.54	3.15	3.02	2.78	-1.39	-1.52	-1.76
4	sea popular	4.54	3.35	3.30	2.94	-1.19	-1.24	-1.60
4	atienda las demandas populares	4.28	3.19	3.21	2.76	-1.09	-1.07	-1.52
4	lenga cercanía con el pueblo	3.50	3.70	3.92	3.13	.20	.42	-.37
5	regalen cosas a la gente	4.63	3.41	3.32	2.67	-1.22	-1.31	-1.96
5	no lenga divisiones internas	4.36	3.38	3.45	2.74	-.98	-.90	-1.62
5	lenga militantes leales al partido	4.31	3.07	2.86	2.60	-1.24	-1.45	-1.71
5	esté bien organizado	4.30	2.91	2.57	2.55	-1.39	-1.73	-1.75
5	lenga buena infraestructura política	4.26	3.27	3.06	2.83	-.99	-1.20	-1.43
5	lenga mucha propaganda	3.86	3.53	3.74	2.80	-.33	-.12	-1.06
5	trabaje con recursos propios	2.71	3.66	4.11	2.98	.96	1.40	.27
5	haga buenas campañas	2.60	3.13	3.61	2.80	.53	1.01	.20
6	lenga apoyo de los empresarios	4.40	3.28	2.99	2.81	-1.12	-1.41	-1.59
6	lenga apoyo de los sindicatos	4.17	3.04	2.54	2.74	-1.13	-1.63	-1.43
6	sea de izquierda	4.08	3.28	3.54	2.65	-.80	-.54	-1.43
6	sea independiente del gobierno	4.04	3.39	3.56	2.73	-.65	-.48	-1.31
6	sea triunfador	3.77	3.65	3.68	2.81	-.12	-.09	-.96
6	sea líder	3.70	3.16	3.71	2.83	-.54	.01	-.87
6	sea democrático	3.04	2.86	2.62	2.97	-.18	-.42	-.07
	Promedio general	4.31	3.27	3.18	2.74	-1.04	-1.14	-1.57

sean eliminadas si al combinarse con otras resulta que disminuye la capacidad discriminante de las variables combinadas hasta ese momento. Cuando el programa encuentra variables que no pueden mejorar el potencial clasificatorio, éstas quedan eliminadas⁵.

El AD aprobó once variables y de ellas seleccionamos las nueve que presentaron la mayor lambda, siempre y cuando se completaran las mediciones para cada uno de los tres partidos en cada faceta (véase el Cuadro 9). En función de lo anterior se retuvieron las diferencias respecto a cada partido para las facetas de cualidades éticas, proximidad con el pueblo y capacidad política (nueve variables predictoras en total). La faceta capacidad de gestión resultó eliminada, así como la de organización partidaria; los atributos reunidos bajo el rubro de "otras características", como se explica en otro momento, ya no fueron incluidos en el análisis.

Hay que reiterar que la importancia de estas tres facetas deriva de su capacidad para distinguir o discriminar la pertenencia a alguno de los tres grupos de preferencia electoral declarada; en este sentido, las cualidades éticas mostraron una importancia de primer plano⁶. Con menos peso que la anterior faceta, la capacidad política resulta ser también relevante para diferenciar a los grupos. En tercer lugar, cabe destacar que la dimensión pueblo, la cual tendía hacia los valores bajos, pasa a jugar un papel importante para diferenciar a los entrevistados. La eliminación de las variables relacionadas con la capacidad de gestión, a la que tanta importancia atribuyen todos, es indicativa de que dicha faceta puede ser útil para otros análisis, pero no para distinguir a los grupos de intención de voto.

A partir de las nueve variables retenidas, el AD derivó dos funciones discriminantes canónicas orientadas a maximizar la diferencia de los grupos de intención de voto. Estas funciones resultaron ser bastante sólidas, según los siguientes criterios: 1) el *eigenvalue*⁷ de la primera función obtenida registra un valor de 0.7470 y la segunda de 0.4786; estos eleva-

⁵ En nuestro caso se siguió el método de Wilks, cuyo criterio para incorporar variables, a cada paso en que incluye o excluye una variable del modelo en el modelo, es la razón *F* para la prueba de diferencias en las medias de los distintos grupos; selecciona la variable con la mayor *F* para entrar en primer lugar en el modelo y así sucesivamente y si su significancia es pequeña, rechaza la hipótesis de que todos las medias de los grupos son iguales. De este modo, el método *step wise* de Wilks selecciona la variable que más contribuye a minimizar la lambda; entre más pequeña es lambda, mayor importancia tiene una variable. Lambda presenta valores cercanos a cero cuando la variabilidad dentro de los grupos es pequeña comparada con la variabilidad total, es decir, que ésta última es atribuible a las diferencias de las medias entre los grupos; el valor pequeño de lambda indica que las medias de los grupos son diferentes. Esta prueba toma en consideración tanto la homogeneidad dentro de los grupos como las diferencias entre las medias de las variables de cada grupo.

⁶ De hecho, al efectuar un análisis discriminante de los grupos por preferencia partidaria declarada utilizando sólo los atributos de esta dimensión, sobresalen los de "honesto" y "confiable".

⁷ Uno de los criterios para evaluar la importancia relativa y la consistencia de las funciones obtenidas es el valor del *eigenvalue*, que es la razón entre la suma de cuadrados entre grupos y la suma de cuadrados dentro de los grupos, de tal manera que un valor alto refleja mayor variabilidad entre los grupos que dentro de los grupos. Si se expresa al *eigenvalue* de cada función conseguida como porcentaje respecto al total de la suma de *eigenvalues*, se obtiene un indicador de la importancia relativa de la función respectiva.

dos valores indican que las funciones obtenidas son buenas; 2) la primera función obtenida registra una correlación canónica⁸ de 0.6539 y la segunda de 0.5689, lo que indica una capa-

Cuadro 9
Selección de las variables predictoras para su ingreso al análisis discriminante

Paso	Variables por orden de ingreso al análisis	Lambda de Wilks
1	Distancia PRO cualidades éticas	0.731
2	Distancia PAN cualidades éticas	0.562
3	Distancia PRO cualidades éticas	0.411
4	Distancia PAN pueblo	0.405
5	Distancia PRO pueblo	0.395
6	Distancia PAN capacidad política	0.392
7	Distancia PRO pueblo	0.390
8	Distancia PRO capacidad política	0.387
9	Distancia PRO organización partidaria	0.385
10	Distancia PRO organización partidaria	0.384
11	Distancia PRO capacidad política	0.383
Variables que no ingresaron al análisis		Lambda de Wilks
	Distancia PRO capacidad de gestión	0.382
	Distancia PAN capacidad de gestión	0.382
	Distancia PRO capacidad de gestión	0.382
	Distancia PAN organización partidaria	0.382

cidad relativa de cada función para separar o distinguir a los grupos razonablemente buena; 3) con cero funciones removidas, se obtuvo una lambda⁹ de 0.39; al remover la primera

⁸ La correlación canónica nos dice que tanto la función y las variables para discriminar a los grupos están correlacionadas. La correlación canónica de una función es la raíz cuadrada de la razón entre la suma de cuadrados entre los grupos respecto al total y constituye otra medida de la capacidad de una función para distinguir o discriminar entre los grupos.

⁹ Un tercer criterio para determinar si las funciones obtenidas son sólidas es probar la significancia estadística de la información discriminante que no ha sido explicada por las anteriores funciones. Para ello, cada vez que se deriva una función nueva, se calcula la lambda de Wilks, empezando desde el momento en que todavía no se ha calculado ninguna; en este caso, lambda mide la capacidad discriminante que aún no ha sido removida por las funciones discriminantes: entre más alta es lambda queda menos información.

función, este indicador pasa a 0.68, lo que indica un poder discriminante considerable de ambas funciones obtenidas. Los resultados obtenidos con estos tres criterios de evaluación indican que ambas funciones son bastante sólidas y que la función 1 resultó de mayor importancia que la función 2. Gracias al AD, en lugar de trabajar con 15 variables individuales, sólo lo haremos con dos que "sintetizan" la información de aquéllas.

Pasemos ahora a revisar las funciones obtenidas, cuyos resultados se resumen en el Cuadro 10. Cada función es una ecuación lineal en la que aparece ponderado el peso

Cuadro 10
Estadísticas de las funciones discriminantes canónicas

	Diferencias promedio por faceta entre la evaluación a los partidos reales y al partido ideal		Coeficientes estandarizados		Correlaciones combinadas	
	F. 1	F. 2	F. 1	F. 2	F. 1	F. 2
PR calidad ética	0.71	0.22	0.67	0.26		
PR capacidad política	0.48	0.33	0.48	0.34		
PR pueblo	0.20	0.06	0.47	0.33		
PAN calidad ética	-0.35	0.29	-0.35	0.33		
PAN capacidad política	-0.28	0.26	-0.43	0.33		
PAN pueblo	-0.26	0.29	-0.40	0.32		
PRO calidad ética	-0.10	-0.77	0.02	-0.64		
PRO capacidad política	0.04	-0.15	-0.04	-0.57		
PRO pueblo	0.10	-0.14	-0.06	-0.50		

de cada variable utilizada en el análisis para distinguir a los grupos; así, los coeficientes estandarizados indican la contribución de cada variable predictora en cada función¹⁰. Las variables incorporadas en la ecuación presentan diferentes niveles de correlación con cada función; en este caso, la correlación combinada¹¹ mide la intensidad de la asocia-

¹⁰ El valor del coeficiente de una variable específica depende de las otras variables incluidas en la función. Dado que las variables de las funciones están correlacionadas, no es posible establecer la importancia de una variable por sí sola, ya que el valor del coeficiente de una variable específica depende de los valores de las otras variables incluidas en la función. La magnitud del coeficiente estandarizado indica la importancia relativa de una de las variables que integran al conjunto de variables utilizadas en la función discriminante.

¹¹ La llamé así para simplificar su uso en el texto y corresponde a la *pooled-within-groups correlation matrix* entre las variables discriminantes (distancias) y las funciones discriminantes canónicas; se obtiene calculando las matrices de covarianza de cada grupo declarado y luego se combinan en una sola.

ción entre cada variable simple con la respectiva variable discriminante. Las correlaciones combinadas muestran, en el caso de la función 1, una correlación alta de las diferencias entre el partido ideal y el PRI, en particular en la faceta de cualidades éticas, media baja en las tres variables del PAN y prácticamente inexistente respecto a las del PRD. En forma análoga, en la función 2 se registra una correlación alta en la faceta de cualidades éticas del PRD, media baja en relación con las tres variables del PAN y en la capacidad política del PRI. Hay que subrayar la importancia que tiene la dimensión de cualidades éticas en los casos del PRI en la primera función y del PRD en la segunda.

A partir de los valores que toman estos dos factores en cada entrevistado (scores discriminantes), calculamos sus respectivas medias por grupo de intención de voto. En el caso de la función 1, el grupo PAN promedió -0.811 , el PRI 1.042 , el PRD -2.698 y quienes no mencionan (NM) su intención de voto 0.040 ; en la función 2, los resultados fueron respectivamente 0.343 , 0.166 , -1.733 y -0.139 . El posicionamiento de cada grupo en el espacio cartesiano demarcado por ambas funciones se muestra en la Gráfica 2. Si se observa el efecto combinado de ambas funciones en el posicionamiento de los cuatro grupos, sobresale la posición "neutral" del grupo NM al ubicarse casi en el cruce de ambos ejes. También destaca que, en la función 1, se ubican de un lado quienes declararon intención de voto en favor del PRI y del otro lado quienes manifestaron preferir al PAN y al PRD; es como si este eje representara el tradicional clivaje PRI *versus* oposición. Por su parte, en cuanto a la función 2, el hecho de que de un lado se encuentren los potenciales votantes del PRI y del PAN y en el otro extremo los del PRD, pareciera ser el reflejo del clivaje ideológico entre la visión neoliberal y el estatismo, aun cuando la faceta de cualidades éticas juega un lugar central en esta medición de las imágenes de los partidos. Lo interesante es que las posiciones asumidas por esos grupos coinciden con los grandes clivajes que atravesaban la vida político electoral de México en ese momento.

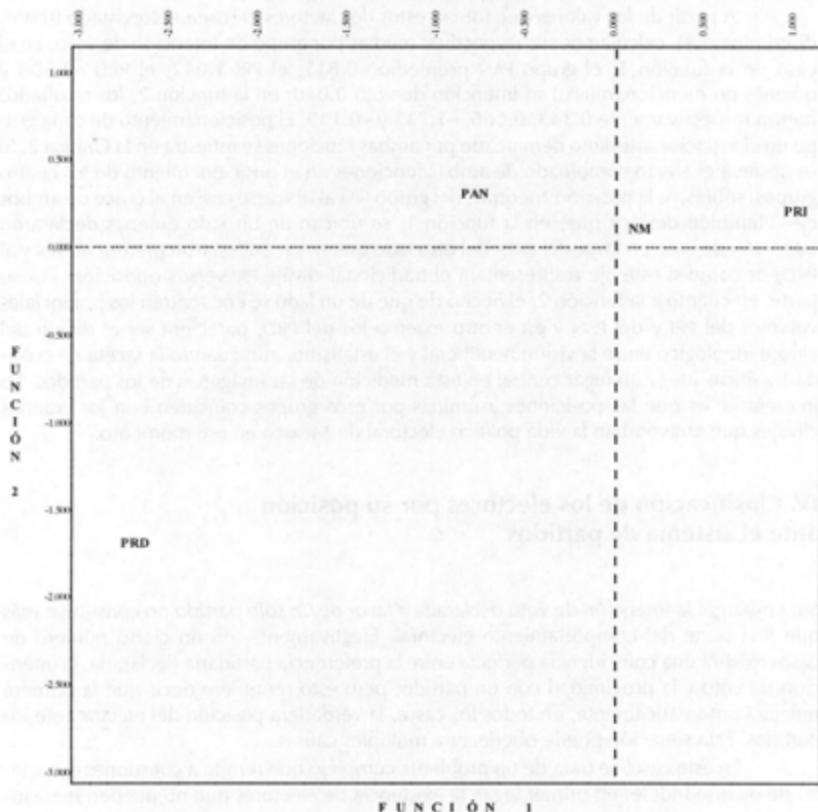
IV. Clasificación de los electores por su posición ante el sistema de partidos

Sin embargo, la intención de voto *declarada a favor de un sólo partido* no constituye más que una parte del comportamiento electoral. Efectivamente, en un cierto número de casos existirá una coincidencia perfecta entre la preferencia partidaria declarada, la intención de voto y la proximidad con un partido; pero esto no quiere decir que la primera reflejará automáticamente, en todos los casos, la verdadera posición del elector ante los partidos. Esta situación puede obedecer a múltiples causas.

En este caso, se trata de un problema complejo que remite a cuestiones esenciales de diversa índole: en primer lugar, la existencia de electores que no pueden mencio-

nar una preferencia porque viven presiones cruzadas (Lipset, 1977) respecto a los partidos y que efectivamente están indecisos. Otro tipo de problemas que surge en el caso de aquellos entrevistados que declaran una preferencia o una intención de voto diferente a la del partido del cual se sienten más próximos; este tipo de situación puede tener diversas causas (Michelat y Simon, 1989; Gaxie, 1990; Bourdieu, 1990); una de ellas es que,

Gráfica 2. Posicionamiento de cada grupo de intención de voto en las funciones discriminantes canónicas (scores promedio)



a pesar de que algunos individuos sienten proximidad hacia un partido, por cálculo racional deciden votar por uno diferente; otra es que, ante la situación de entrevista, algunas personas se sienten obligadas a externar lo piensan que es la respuesta socialmente "correcta" en una coyuntura dada y no su verdadera preferencia personal; en otros casos, hay quienes desconfían de la situación de encuesta y declaran preferencia por un partido diferente del que se sienten más cercanos.

Otro tipo de problema surge en un plano diferente. Un número importante de personas (31 % en esta encuesta) no menciona su preferencia partidaria aduciendo diferentes argumentos (aún no se decide, el voto es secreto, no responde, no sabe, no votará por ninguno, etcétera). Esta situación suele ser resuelta a través de diferentes métodos de asignación a alguno de los tres grupos. De nuevo las circunstancias que conducen a esta situación son variadas: desde la existencia de aquellos electores que perciben la arena electoral como un mundo distante de su vida cotidiana en el que los partidos reales tienen atributos que se quedan por debajo de los que ellos esperarían en un partido ideal, situación que puede propiciar cursos de acción, como el repliegue en una actitud de indiferencia o el franco desinterés por la política. También puede suceder que el entrevistado, al no poder diferenciar entre dos o más de los principales partidos en contienda, tenga escasos incentivos para participar.

En suma, la intención de voto declarada (o la ausencia de esa intención) puede estar orientada por un conjunto de factores que, en el momento de votar, se combinan de modo diferente e incluso pueden propiciar la aparición de nuevos factores¹². Ahora bien, ante este panorama planteo que para poder superar estos problemas resulta de gran utilidad analizar la posición del elector no ante sólo un partido, sino simultáneamente ante los diferentes partidos. Desde esta perspectiva, el problema consiste en describir esa percepción del sistema de partidos y la manera en que el elector se sitúa o posiciona ante el sistema. Creo que esta manera de enfocar el problema puede ser un factor clave que nos permita explicar la conexión entre simpatía (o identificación), intención de voto declarada y conducta electoral real.

Para abordar esa problemática conviene retomar los clásicos planteamientos de la competencia espacial entre los partidos (Downs, 1957), según los cuales la inclinación

¹² A este respecto es útil citar las siguientes líneas: "Normalmente, en una situación concreta, los individuos se encuentran mezclados en conflictos, ya sea entre normas diversas, ya sea entre normas y comportamientos. En momentos así, las normas (que corresponden al comportamiento previsto) operan más como una guía de lo que se debe decir (en el momento presente) y como guía de lo que se debería de hacer (en el momento concreto), que como guía de lo que de hecho se hará en el comportamiento adecuado". "Las preguntas sobre el comportamiento previsto o ideal, suponen una predicción personal con respecto al comportamiento de una persona determinada en una situación nueva. Esto puede ser el resultado de la expresión de sus deseos o de su criterio moral en el momento de su previsión; mientras que la conducta en la situación real (comportamiento adecuado), está influida por la presión de la situación, que a su vez es muy difícil de imaginar sin haberla experimentado previamente" (Güell, 1973).

del elector por un partido, en un momento dado, dependerá de qué tanta lejanía o cercanía perciba entre lo que espera de los partidos y lo que éstos son en realidad. La contienda partidaria es concebida como un espacio en el que los partidos se encuentran dispuestos a lo largo de un eje lineal y en el que el elector se autoubica en relación con ellos y tiende a preferir el partido que siente más cercano a su propia posición. Al poner el acento en la *distancia* entre electores y partidos distribuidos de una determinada manera en el espacio electoral, este enfoque nos permitirá comprender mejor las presiones cruzadas en las que se encuentra inserto el elector mismo y, por lo mismo, utilizar criterios más complejos para dar cuenta de la estructura del espacio electoral en una determinada coyuntura.

En función de lo anterior, utilizamos una serie de definiciones básicas para orientar el análisis y la exposición subsecuentes. Estas definiciones no pretenden constituirse en conceptos teóricos acabados, sino simplemente establecer un lenguaje común con el lector. De este modo, el indicador que hemos venido utilizando, la diferencia entre la evaluación al partido real y al ideal en cada una de las facetas y de los atributos, corresponde a la distancia entre el elector (con su visión del partido ideal) y los partidos reales; es decir, es el resultado de restar a la evaluación que recibe cada partido (PRI, PAN o PRD) en un conjunto de atributos la importancia que el elector asigna a dicho atributo como cualidad que debería de tener un partido político ideal. Entre menor sea esa diferencia, hablaremos de *cercanía* o *proximidad*; a mayor diferencia nos referiremos a *lejanía*.

Desde esta óptica asumiremos que la identificación, la preferencia o la simpatía partidaria se refieren a una situación en que la relación entre el elector y algún partido es de mucha proximidad, por lo hablaríamos de un elector seguro de dicho partido; a estos casos los denominamos *electores cercanos*. Los casos de indecisión, desde nuestra perspectiva, tienen que ver con aquellas personas que se ubican en la frontera entre dos partidos, es decir, son equidistantes respecto a dos partidos diferentes y lejanos respecto al tercer partido; nos referiremos a ellos como los *electores inciertos*. Cabe conjeturar que probablemente sean estos casos los que más reaccionan ante los diferentes estímulos que les impone la coyuntura electoral. Por *elector distante* se entenderá aquellos casos que se encuentran situados alejados ya sea de uno o de más partidos; de particular interés resultan aquellas personas que se sitúan lejos de los tres partidos, pues es probable que sea este sector el que aglutine a los abstencionistas potenciales.

Al combinarse las respectivas distancias entre el elector y cada uno de los tres partidos, se definen las coordenadas de la ubicación del elector en el sistema de partidos; así, desde esta perspectiva, la preferencia partidaria, la intención de voto y el voto real vienen a ser posiciones *relativas* respecto al conjunto del sistema de partidos (y no ante sólo un partido) tal y como es percibido en los distintos momentos que integran al proceso electoral.

Cuadro 11
Probabilidades de distancia partidaria (porcentajes)

Distancia partidaria	PAN	PRI	PRD
Lejano probabilidad baja (.00 a .39)	60.5	56.0	79.7
Incierto probabilidad media (.40 a .59)	14.1	19.6	10.2
Cercano probabilidad alta (.60 a 1.00)	25.4	24.4	10.1
Suma	100.0	100.0	100.0

Nota: el total de cada columna es respecto al total de la muestra

El AD ofrece otros instrumentos útiles para tratar este problema. Sus procedimientos para obtener las funciones canónicas discriminantes y optimizar la clasificación de los individuos estudiados involucran, para cada individuo de la muestra, el cálculo de las probabilidades de pertenecer a cada uno de los tres grupos de intención de voto por alguno de los tres partidos. Los valores de dichas probabilidades los consideramos como indicadores complejos de la distancia partidaria en tres niveles: cercano (de 0.60 a 1.0),

Cuadro 12
Clasificación de los electores en función de su posicionamiento simultáneo respecto al PAN, el PRI y el PRD

	PAN	PRI	PRD	Suma
Electores cercanos a un solo partido y lejos de los otros dos	25.4	24.4	10.1	59.9
Electores inciertos respecto a un solo partido y lejos de los otros dos	7.1	12.7	7.9	27.7
Electores inciertos respecto a dos partidos, PAN y PRI, pero lejos del tercero, PRD				5.8
Electores inciertos respecto a dos partidos, PAN y PRD, pero lejos del tercero, PRI				1.2
Electores inciertos respecto a dos partidos, PRI y PRD, pero lejos del tercero, PAN				1.1
Electores lejos de los tres partidos				4.3
Total				100.0

incierto (de 0.40 a 0.59) y lejano (de 0 a 0.39). Los resultados aparecen en el Cuadro 11. En el total de la muestra, se aprecia que el PAN y el PRI cuentan con una base de apoyo de electores cercanos de tamaño similar y significativo (alrededor de 25 %); también se observa que es respecto al PRI ante quien se cuenta un mayor número de electores inciertos (cerca de 20 %); por último, se aprecia que un número muy alto de personas (casi 80 %) se ubica lejana del PRD.

Lo más interesante sale a relucir cuando se hace la clasificación de los individuos utilizando de manera combinada las tres probabilidades regroupadas en los tres niveles mencionados. Los resultados se presentan en el Cuadro 12. Del total de entrevistados, casi 60 % es cercano a alguno de los tres partidos y alejado de los dos restantes (25 por ciento cercano al PAN, 24 % al PRI y 10 % al PRD). Casi 28 % son electores inciertos respecto a un solo partido, especialmente en relación con el PRI y alejados de los otros dos. Poco más de 8 % son inciertos respecto a dos partidos y alejados del tercero, en tanto que algo más de 4 % resultan alejados de los tres partidos. En resumen, de acuerdo con este esquema se aprecia que mientras que 60 % de estos electores sienten cercanía por un solo partido, 40 % está indeciso entre los partidos y/o está alejado de ellos: es probable que las oscilaciones que se registran a lo largo de la coyuntura electoral ocurran especialmente entre las categorías de electores inciertos.

A mi juicio, la percepción que el elector tiene del conjunto de partidos es un factor que lo coloca en una situación tal que sus opciones posibles de conducta real pueden ser previsible, son una "posibilidad" objetiva (Weber, 1993), ya que la dinámica del proceso político ofrece a los actores políticos diferentes opciones, pero estos diferentes cursos de acción quedan delimitados o acotados por las características estructurales del sistema (Linz, 1990). Esto es importante de señalar porque en una coyuntura electoral el elector percibe, por una parte, las disyuntivas políticas del momento y, por otra, los diferentes partidos; así, en el proceso de tomar la decisión de participar o no y en favor de qué partido, lo que hace es traducir su posición ante los partidos en términos de esas disyuntivas

Anexo metodológico

1. La muestra y la encuesta

La fuente primaria de esta investigación proviene fundamentalmente de una encuesta nacional cuyo levantamiento se realizó del 11 de febrero al 3 de marzo de 1997. Se realizaron mil 512 entrevistas entre hombres y mujeres de 18 y más años. El tamaño de la

muestra es representativo con 95 % de confianza y con un error de muestreo de ± 3 %. Las entrevistas se realizaron en los hogares. Los cuestionarios se aplicaron en las siguientes ciudades: Tijuana, Hermosillo, Monterrey, Chihuahua, San Luis Potosí, Torreón, Guadalajara, León, Morelia, Aguascalientes, Ciudad de México, Puebla, Querétaro, Toluca, Mérida, Villahermosa y Veracruz.

2. Las preguntas sobre los atributos de los partidos

Para estudiar los aspectos a través de los cuales los electores perciben a los partidos, se trabajó con un grupo de enfoque. De las sesiones de discusión sobre el perfil ideal que debería tener un partido se recogieron los atributos mencionados más constantemente, lo que arrojó un total de 42 indicadores (presentados en el Cuadro 1), los cuales se utilizaron como reactivos en el cuestionario y son los que se mencionan en el agrupamiento por dimensiones. Los resultados de la encuesta constituyen la parte medular sobre la que se sustenta el presente trabajo. La batería de preguntas se formuló de la siguiente manera en el cuestionario de la encuesta:

Le voy a leer varios atributos que la gente nos ha dicho que debe tener un partido político, para que me diga de acuerdo con esta tarjeta (mostrar tarjeta), qué tan importantes son para usted cada uno de ellos (se mostraba la tarjeta y la lista de los cuarenta y dos atributos para someterlos individualmente a la evaluación del entrevistado).

Asimismo, a partir de cada uno de los 42 atributos, se pidió a cada entrevistado que evaluara en lo individual al PRI, al PAN y al PRD, de la siguiente manera:

Ahora le voy a pedir que evalúe cada uno de estos partidos (se muestra los logos de partidos); para ello le voy a leer varios atributos y usted colocará a cada partido en esta escala [se coloca escala frente al entrevistado], según qué tan de acuerdo está en que cada uno de ellos tiene el atributo (leer el atributo rotado). Coloque cada partido en la escala según qué tan de acuerdo está en que el Partido... (volver a leer el mismo atributo y posteriormente seguir con los demás atributos para evaluar a cada uno de los tres partidos).

Además se añadieron 126 indicadores a los 42 iniciales, para totalizar 168. Las respuestas ante los 42 atributos ideales, así como las evaluaciones de cada uno de los tres partidos respecto a esos atributos, se midieron del uno al cinco, siendo uno "nada importante" y cinco "muy importante". Con esto se obtuvieron evaluaciones que podían ser tratadas como escalas de razón tanto para medir cada indicador en lo individual como para evaluar cada una de las dimensiones por grupos de comportamiento electoral.

Bibliografía

- A. Abdelmonem, A. y V. Clark (1996), *Computer aided multivariate analysis*, Londres, Chapman Hall.
- Benzecri, J.P. y F. (1984), *L'Analyse des données*, París, Dunod.
- Bourdieu, Pierre (1990), "La opinión pública no existe", en su *Sociología y cultura*, México, Conaculta-Grijalbo.
- Cooley, William y Paul Lohnes (1971), *Multivariate data analysis*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- Downs Anthony (1957), *An economic theory of democracy*, Nueva York, Harper & Brothers Publishers.
- Gaxie, Daniel (1990), "Au delà des apparences... Sur quelques problèmes de mesure des opinions", en *Actes de la recherche en sciences sociales*, núm. 81-82, marzo, pp. 97-112.
- Güell, Antony (1973), "Hipótesis y variables", en Boudon, Raymond y Paul Lazarsfeld, *Metodología de las Ciencias Sociales*, Barcelona, Laia, vol. I.
- Jobson, J. (1991), *Applied multivariate data analysis*, Nueva York, Springer Verlag.
- Linz, Juan (1990), *La quiebra de las democracias*, México, Conaculta-Alianza Editorial Mexicana.
- Lipset, Seymour M. (1977), *El hombre político*, Buenos Aires, Eudeba, 4a. edición.
- Michelat, Guy y Michel Simon (1989), "Religion, classe sociale, patrimoine et comportement électoral: l'importance de la dimension symbolique", en Gaxie, Daniel (comp.), *Explication du vote. Un bilan des études électorale en France*, París, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, pp. 291-296.
- Weber, Max (1993), "Estudios críticos sobre la lógica de las ciencias de la cultura", en su *Ensayos sobre metodología sociológica*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, pp. 102-174.