

La herencia del presidente

Impacto de la aprobación presidencial en el voto

Vidal Romero*

Resumen: Cuando en una democracia el presidente no compite por su reelección, el funcionamiento de la conexión electoral no es tan directo. En estos casos no resulta obvio cómo se transfiere la evaluación del gobernante en turno al voto por el candidato de su partido ni cómo modifican las campañas electorales dicha relación. El argumento de este trabajo es que la evaluación del Ejecutivo, aproximada por aprobación presidencial, funciona como un atajo de información acerca del futuro desempeño del candidato; conforme las campañas generan información sobre los contendientes, la aprobación del presidente saliente importa relativamente menos para decidir el voto. Usando análisis econométrico se prueban estas hipótesis para el caso de la elección presidencial de 2006 en México mediante cuatro encuestas nacionales realizadas entre octubre de 2005 y junio de 2006.

Palabras clave: aprobación presidencial, voto, PAN, PRD, PRI, conexión electoral, reelección, Felipe Calderón, Andrés Manuel López Obrador, Vicente Fox.

The Legacy of the President: The Impact of Presidential Approval on Vote

Abstract: When presidents do not run for reelection in democracies, the electoral connection is not straightforward. It is not obvious in this case how voters' evaluations of leaders get transformed into votes for political parties, nor how political campaigns affect such a relationship. The argument is that voters' evaluations of presidents, which can be measured by presidential approval ratings, work as an information shortcut about the future performance of the candidate; as campaigns generate information about contenders, approval of the retiring president matters relatively less in the voting decision. Based on econometric analysis and four nationwide polls conducted from October 2005 to June 2006, the article tests these hypotheses using the case of the 2006 Mexican presidential election.

Keywords: presidential approval, voting, PAN, PRD, PRI, electoral connection, reelection, Felipe Calderón, Andrés Manuel López Obrador, Vicente Fox.

* Profesor-investigador del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Río Hondo núm. 1, Tizapán-San Ángel, México, D.F., 01000. Tel. 52(55) 56 28 40 00, ext. 3715. Correo electrónico: vromero@itam.mx. Agradezco los valiosos comentarios de Federico Estévez y Rafael Vergara, así como las útiles sugerencias de dos revisores anónimos. Errores y omisiones son responsabilidad del autor.

El artículo se recibió en mayo de 2008 y fue aceptado para su publicación en julio del mismo año.

La conexión electoral sin reelección

Uno de los mayores apoyos o lastres en campaña para los candidatos presidenciales del partido en el gobierno es el récord de desempeño del presidente en turno.¹ Si la *conexión electoral* funciona, entonces las elecciones son un mecanismo, imperfecto, por el que los votantes premian o castigan a sus gobernantes (Ferejohn, 1986; Key, 1966; Manin *et al.*, 1999).² Hamilton (1788) en *El Federalista* 72 ya señalaba cómo el deseo de continuar en el cargo era un fuerte incentivo para que el gobernante actuara en función del beneficio público. Así, esperaríamos que el desempeño del presidente en turno en sistemas presidenciales fuera un buen predictor de su votación cuando busca su reelección. La evidencia empírica parece corroborar esta afirmación. Es común observar que a desempeños bien evaluados regularmente siguen reelecciones; por ejemplo, Luiz Inácio da Silva en Brasil (2005), William Clinton en Estados Unidos (1996) o Menem en Argentina (1995). Cuando hay buenos resultados, es muy probable que quien encabeza el Ejecutivo tenga ventajas. Para el caso de Estados Unidos, Weisberg (2002) encuentra que, *ceteris paribus*, cuando el presidente en turno busca su reelección, obtiene en promedio 6 por ciento más de votos comparado con elecciones en que el presidente no compite por reelección. Por el contrario, otros presidentes no lograron ser reelectos debido a desempeños deficientes, como en el caso de George H. W. Bush en Estados Unidos (1992) o Daniel Ortega en Nicaragua (1990). En otros casos los presidentes que se han desempeñado deficientemente anticipan el castigo de los votantes y no intentan su reelección, como, por ejemplo, Salvador Jorge Blanco (1982-1986) en la República Dominicana o Lyndon B. Johnson (1963-1969) en Estados Unidos.

Sin embargo, el traslado de desempeño a votos se complica cuando el candidato del partido gobernante no es el mismo que ocupa la oficina presidencial. La restricción legal a los presidentes para buscar su reelección no es un caso poco común. Cheibub y Przeworski (1999, pp. 235 y 236) señalan que de 1950 a 1990 en tres cuartas partes del tiempo los presidentes estu-

¹En este artículo, “desempeño” está referido en un sentido amplio, no restringido al ámbito económico.

²Por *conexión electoral* se entiende: 1) que los ciudadanos eligen a sus gobernantes por medio del voto; 2) dicho voto es, al menos parcialmente, una función del desempeño de sus gobernantes; 3) esto induce a los gobernantes a considerar las preferencias de los electores en sus decisiones de gobierno con el interés de ser reelegidos en su encargo.

vieron impedidos legalmente para buscar su reelección. La conexión electoral ya no es tan directa en estos casos. Por ejemplo, en la elección presidencial de 2000, en Estados Unidos, el candidato demócrata Al Gore no logró capitalizar a su favor la buena evaluación económica del presidente Clinton. En la elección presidencial de 2000 en México, Francisco Labastida, candidato del PRI, tampoco pudo convertir en votos por su candidatura la favorable evaluación que se tenía sobre el desempeño del presidente Zedillo, miembro de su partido.

Esto implicaría una sustantiva deficiencia en el funcionamiento de la *conexión electoral*, en el sentido de la insuficiencia de las elecciones como mecanismos para que los ciudadanos hagan responsables a los políticos por su actuación en el gobierno. En las democracias suponemos que los gobernados delegan autoridad a los gobernantes a sabiendas de que pueden removerlos si las cosas no funcionan o renovarles el contrato si su desempeño no ha sido suficientemente bueno (Manin *et al.*, 1999, p. 13). Se dice que los gobernantes “son sujetos de ser responsables si la probabilidad de sobrevivir en el poder es sensible al desempeño del gobierno” (Cheibub y Przeworski, 1999, p. 225). Distintos conjuntos de instituciones determinan diferentes incentivos para que los políticos se *comporten* en función de la capacidad de los votantes de premiar y castigar. La ausencia de reelección consecutiva es una regla específica que erosiona la capacidad de los votantes para hacer responsables *ex post* a sus gobernantes.

La solución más aceptada en la literatura a esta potencial deficiencia de la conexión electoral son los partidos políticos. Estas organizaciones –que perduran en el tiempo a diferencia de los políticos en lo individual– permiten a los votantes castigar y premiar a sus gobernantes, asumiendo que los políticos tienen un interés en el buen nombre del partido, considerado como un bien colectivo. Así, las etiquetas de los partidos funcionan como atajos de información para los votantes y permiten a los políticos reducir problemas de compromiso creíble en campaña con sus electores (Aldrich, 1995; Popkin, 1991). Sin embargo, como ya se mencionó anteriormente, hay múltiple evidencia que apunta a que la etiqueta de los partidos sólo soluciona de forma parcial el problema de traslado de desempeño a voto cuando el candidato presidencial del partido en el gobierno no es el presidente en turno.³

³ En alguna medida se trata de diferenciar entre el “voto con base en la persona” cuando se reelege el presidente y el “voto partidista” cuando no lo hace.

Si bien existe una amplia bibliografía que demuestra la relevancia de la aprobación presidencial en la decisión de voto a nivel individual (*e.g.* Fiorina, 1981; Kiewiet, 1983; Magaloni y Poiré, 2004) y agregado (*e.g.* Erikson *et al.*, 2002; Lewis-Beck *et al.*, 1984), no hay una explicación suficiente en la literatura sobre la variación en la *tasa de transferencia* de popularidad a voto. Esto es, ¿por qué en algunas elecciones importa más la aprobación presidencial para definir el voto que en otras? ¿Cómo se modifica el impacto de la aprobación presidencial en el voto durante las campañas electorales? ¿De qué depende que los votantes trasladen su evaluación del desempeño del presidente en turno al candidato del mismo partido a la presidencia?

Para responder a estas preguntas se partirá de las teorías que consideran a las campañas electorales como proveedoras de información sobre los candidatos, las cuales van llenando los vacíos en los votantes sobre distintos asuntos (Gelman y King, 1993; Popkin, 1991). En tanto que las campañas cumplen su función y la información llega a los votantes, dichos vacíos son cubiertos por atajos *a la* Popkin. Respecto a la decisión individual de voto, se asume que los votantes utilizan dos variables principales para decidir su voto: la evaluación retrospectiva del gobierno en turno y la evaluación prospectiva de los candidatos que compiten por la presidencia.

En este sentido, en los casos en que el presidente no está compitiendo por su reelección y los votantes no cuentan con información suficiente sobre el candidato del partido gobernante, entonces la aprobación presidencial es la mejor aproximación (*i.e.* atajo) del votante para estimar el futuro desempeño del candidato del partido en el Ejecutivo. Así, esperaríamos por un lado que la aprobación presidencial, como atajo de información, tienda a perder fuerza en la decisión de voto conforme las campañas avanzan (*hipótesis 1*); lo que no implica que su efecto llegue a desaparecer, de hecho, esperaríamos que siguiera teniendo algún efecto, pero relativamente constante o decreciente en el tiempo. Por otro lado, supondríamos que la opinión sobre el candidato del partido en el gobierno pesará cada vez más al acercarse la fecha de la elección en función del flujo de información (*hipótesis 2*).

Para verificar estas hipótesis resulta útil el caso de la elección presidencial mexicana de 2006: ya que en este país el candidato del partido en el poder siempre difiere del presidente en turno, dado que la reelección del primer mandatario está prohibido legalmente, y además, el candidato del partido gobernante en esta elección, Felipe Calderón, era relativamente desconocido previo al inicio de las campañas presidenciales. Para la prueba de las

hipótesis se emplea un modelo de regresión logística sobre datos de encuestas de opinión pública replicado en cuatro distintos puntos en el tiempo entre octubre de 2005, previo al inicio de las campañas, y junio de 2006, días antes de la fecha de la elección.⁴

Es importante resaltar que el punto de este artículo no es determinar si la aprobación presidencial impacta la decisión de voto o no; a estas alturas existe evidencia suficiente para afirmar que sí lo hace. La aportación a la literatura es respecto a *cómo* impacta la aprobación en el voto al indagar en los mecanismos que influyen en la transferencia de la evaluación del Ejecutivo al voto. En este sentido, el trabajo contribuye a entender de qué forma utilizan los votantes la información sobre el desempeño del Ejecutivo en su decisión de voto y en qué medida la liga entre el presidente y el candidato de su partido es susceptible de ser manipulada durante las campañas electorales.

En el contexto actual de México, la esperanza es que con la llegada de elecciones competitidas los gobernantes tengan más incentivos para implementar las preferencias de más grupos sociales, bajo la confianza de que eso aumente la probabilidad de ganar la siguiente elección. Sin embargo, la ausencia de reelección consecutiva dificulta la entrega de premios y castigos de los ciudadanos a sus gobernantes. Si la evaluación del presidente en turno no es un determinante de voto por el candidato de su partido, entonces la estructura de incentivos para el presidente de la república estará lejos de ser *óptima* en términos de funcionamiento democrático.

En un primer momento, el presente artículo describe las teorías y los hallazgos empíricos en la literatura sobre la relación entre voto y aprobación presidencial, y desarrolla las hipótesis sobre la relación entre estas dos variables. Más adelante, expone brevemente el contexto del caso en estudio, la elección presidencial mexicana de 2006, para después probar estadísticamente la validez de las hipótesis para este caso y discutir las principales implicaciones sustantivas de los hallazgos estadísticos. Por último, el texto presenta las implicaciones de la teoría expuesta aquí para comprender mejor la conexión electoral.

⁴ Las encuestas fueron realizadas por la empresa Arcop. Agradezco a Rafael Giménez por compartir las encuestas utilizadas en este estudio.

Teorías y evidencia del impacto de la aprobación presidencial en el voto

Esta sección describe los principales elementos teóricos en la literatura sobre voto y aprobación presidencial, haciendo explícitas las hipótesis sobre la relación causal de estas dos variables. Para ello, este apartado comenzará explicando los determinantes de aprobación presidencial, la principal variable independiente de este trabajo. Posteriormente, se discutirá en qué circunstancias aprobación presidencial impacta voto.

Aprobación presidencial

Es importante comenzar por definir qué es lo que efectivamente mide la principal variable independiente de este documento: aprobación presidencial. En la literatura existen tres principales determinantes de aprobación presidencial: personalidad, desempeño y predisposiciones. No es que alguna de éstas sea *la variable explicativa*, sino que cada una tiene un peso distinto en tiempo y espacio; la podemos pensar como una ecuación que contiene estas tres variables ponderadas por algún estimador más un término de error. Para el caso estadounidense, Stimson (2004)⁵ encuentra que la aprobación del Ejecutivo responde más a desempeño económico de largo plazo que a cuestiones coyunturales –a las que la aprobación es sensible, pero con efectos observables sólo en el corto plazo–. De acuerdo con Stimson, la opinión pública estadounidense es bastante resistente a intentos de *engaños* por parte de sus presidentes y, por lo tanto, la aprobación presidencial refleja la evaluación de desempeño pasado y, con mayor peso, futuro. Para el caso de México, Romero (2000) analiza parte del sexenio de Ernesto Zedillo y encuentra que la aprobación presidencial es una mezcla de elementos de desempeño en distintas políticas públicas, partidismo y atributos personales –aunque la evidencia no es contundente respecto de esta última categoría.

La distinción sobre los componentes de aprobación presidencial importa en términos de qué tan susceptible es la evaluación del presidente de ser transferida a voto por el candidato del mismo partido del presidente. El énfasis del artículo es en la parte de aprobación explicada por desempeño del Ejecutivo, la cual debería ser susceptible de traslado; el partidismo no se

⁵ Sus hallazgos son para los presidentes Reagan, Bush padre y Clinton.

traslada por aprobación, sino directamente; los atributos individuales del presidente no deberían ser susceptibles de traslado. A continuación se describen los tres elementos de aprobación.

a) Personalidad: Considera cuestiones ligadas al individuo, en lo particular, que ocupa la oficina presidencial. Aun cuando buena parte de la literatura sobre presidentes pone énfasis en la importancia de la personalidad para determinar las decisiones de los mismos, rara vez los modelos económétricos la consideran explícitamente. Aquí entran en juego cuestiones como el carisma, la forma de dirigirse al público⁶ y el estilo de gobernar.⁷ El argumento principal de estas teorías es que dichas cuestiones individuales impactan el desempeño; su problema principal, sin embargo, es comprobarlo sistemáticamente.⁸

Esperaríamos que la aprobación por motivos de personalidad del individuo que ocupa la oficina presidencial tuviera una tasa de transferencia muy baja o nula a voto cuando el presidente no es el candidato. Un potencial problema para verificarlo es la medición de personalidad independiente del desempeño. Romero (2000) encuentra que la evaluación de los atributos personales del presidente Zedillo varía de forma casi idéntica a la variable de aprobación presidencial, haciéndolos prácticamente indistinguibles; la correlación es cercana a uno y al sustituir atributos personales por aprobación en su modelo económico los coeficientes de las variables independientes prácticamente no se alteran. Concluye que es el desempeño en políticas lo que mide atributos personales y no viceversa. Sin embargo, otros autores como Fiorina *et al.* (2003) y Wattenberg (2003) sí encuentran efectos diferenciados de cuestiones de evaluación de la persona del presidente para el caso estadounidense en la elección de 2000. Atributos personales los refieren a “desempeño moral”. Para fines de este artículo, los instrumentos de medición de opinión pública empleados no contienen reactivos que diferencien entre personalidad y desempeño del individuo en la silla presidencial, queda para una futura investigación desagregar estos efectos con instrumentos diseñados ex profeso.

⁶ Como por ejemplo la teoría de *going public* de Kernell (1986).

⁷ Véase por ejemplo, para el caso estadounidense, Neustadt (1990), Greenstein (1982), George y George (1998); y para México, por ejemplo, Cosío Villegas (1974).

⁸ Véase King (1993) y Moe (1993) para una buena crítica al uso de variables *personalistas* que explican el desempeño presidencial.

b) Desempeño: Ésta es la dimensión más estudiada sobre aprobación presidencial. Dado que en las democracias el presidente en turno es un agente de los ciudadanos y fue electo para mejorar su situación, esperaríamos que la opinión pública al evaluar a su mandatario lo hiciera sobre esta base.⁹

En la literatura generalmente desempeño del Ejecutivo se asocia con economía (*e.g.* Buendía, 1996; Lewis-Beck y Stegmaier, 2000; MacKuen *et al.*, 1992; Magaloni, 2006; Stimson, 2004), con determinados asuntos coyunturales como guerras (Mueller, 1973) o con la relevancia de ciertos temas en la agenda (Brody, 1991; Edwards III *et al.*, 1996; Alvarez y Katz, 2000).

c) Partidismo: Otro motivo para aprobar a un presidente es que éste pertenezca al mismo partido con el cual se simpatiza. La aprobación presidencial posee un fuerte componente partidista. Es un punto no controvertido el que los ciudadanos que se identifican con el partido del presidente deberían ser más tendientes a aprobarlo. Lo que no es obvio es que dicha aprobación por identidad partidista se traslade a voto por el candidato del partido en el gobierno; de hecho, esperaríamos que la identificación partidista determinara el voto de forma independiente a la aprobación. Si éste es el caso, entonces la aprobación y la identificación partidista estarían midiendo una misma parte de la varianza de voto, por lo que es necesario diferenciar sus efectos si ambas son variables explicativas. Para minimizar este problema, en la sección econométrica se instrumenta la aprobación con la finalidad de *limpiarla* de partidismo.

Voto y aprobación presidencial

La literatura sobre los determinantes de voto coincide con que la aprobación presidencial importa para explicar el voto. Para el caso estadounidense, la literatura se ha enfocado en verificar esta relación causal a través de datos

⁹ Hay distintas posiciones sobre lo que significa “cumplir” para un político electo. Por un lado, Domínguez (1988) argumenta que los presidentes deben tener cierta discreción para elegir políticas y que lo que finalmente importa son los resultados. O’Donnell (1994), por otro lado, afirma que los políticos electos deben sujetarse a sus promesas de políticas una vez que ganan la elección, de otra forma estaríamos ante una forma de *democracia por delegación* en la que el papel de los ciudadanos se limita a ir a votar. Véase Stokes (2001) para una buena discusión sobre los problemas que enfrentan las democracias para que los gobernantes electos cumplan con sus promesas de campaña (*i.e.* el mandato ciudadano) y sus implicaciones para la efectividad del método democrático.

agregados de variables macroeconómicas y aprobación presidencial (Lewis-Beck y Stegmaier, 2000, pp. 190-193), encontrando una muy fuerte relación entre estas variables, aun a pesar de potenciales problemas de falacia ecológica (véase Alvarez y Katz, 2000). Otros estudios en el micronivel también establecen una fuerte relación entre intención de voto y aprobación presidencial (*e.g.* Fiorina, 1981; Kinder y Kiewiet, 1981).

La elección de 2000 (*Gore versus Bush hijo*) en Estados Unidos parecía contradecir el énfasis de la literatura en variables de desempeño económico para explicar el voto. La buena evaluación en economía al presidente Clinton predecía una votación superior para el candidato de su partido, Al Gore, de la que finalmente obtuvo. Fiorina *et al.* (2003) y Wattenberg (2003) coinciden en que, si bien el desempeño económico impactó de forma significativa en el voto, la evaluación del comportamiento moral y ético del presidente Clinton también importaron; este último rubro estaba muy mal evaluado, lo que explica por qué la situación económica no determinó con la magnitud esperada el voto por Gore.

Para el caso mexicano, la evidencia disponible apunta que es a partir de la elección federal de 1994 cuando las dimensiones de desempeño resultan importantes para decidir el voto presidencial. Previo a dicha elección, era la dimensión sistema-antisistema la que dominaba (Domínguez y McCann, 1995; Poiré, 1999; Magaloni, 1999).¹⁰ Magaloni (1999) encuentra un fuerte efecto de aprobación presidencial –como una especie de voto retrospectivo mediado– en la intención de voto por el partido del presidente, el PRI, en la elección presidencial de 1994. Poiré (1999) también reporta para esta elección evidencia del impacto positivo de la aprobación del entonces presidente Salinas en la intención de voto por el candidato de su partido, Ernesto Zedillo.

Para la elección presidencial de 2000 en México, si bien la dimensión relevante continuaba siendo la sistémica, distintos estudios concuerdan en un impacto positivo –aunque obviamente insuficiente para ganar la elección– de aprobación del presidente Zedillo en el voto por Francisco Labastida, el candidato priista (Magaloni y Poiré, 2004; Moreno, 2003).

¹⁰ Si bien teóricamente el argumento es plausible, empíricamente no ha podido ser corroborado de forma sólida debido a la ausencia de encuestas electorales confiables para elecciones presidenciales previas a la de 1994.

Teoría e hipótesis

La teoría expuesta aquí sobre la relación de voto y la aprobación presidencial se basa en dos supuestos principales que son estándares en buena parte de la literatura. Primero, asume votantes racionales que por un lado dan peso importante a la actuación pasada del gobernante en turno para decidir su voto (parte retrospectiva), así como al desempeño futuro de los candidatos si es que son electos (parte prospectiva). Segundo, con base en la teoría de Gelman y King (1993) sobre los efectos de las campañas políticas, considera que las campañas electorales informan a los electores sobre las variables fundamentales a discusión y su peso relativo. En tanto que dicha información llega, el desempeño del gobernante en turno funciona como un atajo *a la* Popkin (1991) para estimar el desempeño futuro del candidato.

Dados estos supuestos, la relación voto y aprobación no tendría por qué ser inmóvil en tiempo y espacio. Endógenamente esperaríamos que candidatos racionales buscaran *ligarse* al presidente de su mismo partido cuando la aprobación es alta. Por el contrario, el candidato debería buscar *desligarse* de su presidente cuando la aprobación de este último es negativa. Esto no implica que siempre lo logren, pero al menos deberíamos observar que los candidatos se comportan de esta forma. La tasa de éxito de los políticos dependerá de cómo los votantes procesen la información.

Así, la tasa de transferencia de aprobación presidencial a voto en el micronivel depende de la información disponible sobre el candidato del partido en el Ejecutivo. Al incrementarse la información sobre el candidato, el peso de aprobación en voto se reduce. En este sentido, la evaluación del desempeño del presidente en turno, aproximado por aprobación presidencial, funciona como un *proxy* sobre el futuro desempeño del candidato del partido del Ejecutivo. Si esto es cierto, entonces conforme avanzan las campañas electorales deberíamos observar que, *ceteris paribus*, el impacto de aprobación en voto por el candidato del partido gobernante decrece (hipótesis 1) y debería aumentar la importancia de las campañas y candidatos (hipótesis 2).

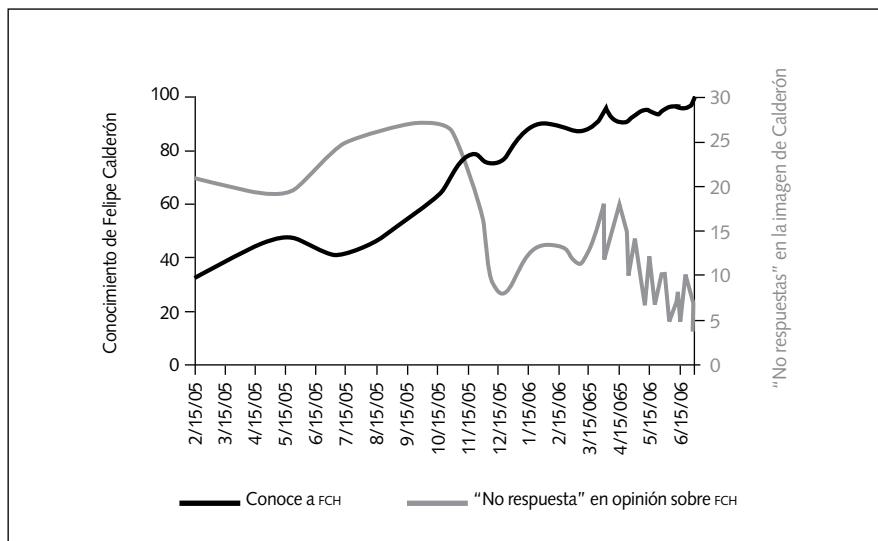
El impacto de aprobación en voto no tiene que decrecer a tasas constantes durante la campaña, dado que la información sobre candidatos no fluye de esa forma. De hecho, el movimiento dependerá del contexto específico de las variables relevantes: reconocimiento de nombre y conocimiento de atributos del candidato del partido gobernante. Para el caso de la elección presidencial de 2006 en México, la caracterización más plausible es la de

observar, previo a las campañas, bajos niveles de reconocimiento de nombre y/o conocimiento de atributos del candidato del partido en el Ejecutivo federal; luego, un incremento sustancial en reconocimiento y atributos al nominar al candidato e iniciar las campañas; finalmente, durante la campaña observaremos incrementos discretos en los niveles conforme aparece nueva información. La gráfica 1 muestra el desarrollo en el tiempo del nivel de reconocimiento de nombre de Felipe Calderón y las “no respuestas” en la pregunta de imagen de Calderón, como una aproximación para el nivel de desinformación sobre los atributos de este candidato.

En la gráfica 1 se puede observar cómo estas dos variables no crecen y decrecen de forma continua, sino con brincos discretos en ciertos momentos del tiempo, en especial al momento de la nominación de Calderón como candidato panista a fines de 2005, que es cuando el flujo de información se incrementa masivamente.

Antes de poner empíricamente a prueba la hipótesis en la sección 4, se describe el contexto del caso de estudio de este documento.

GRÁFICA 1. Conocimiento de Felipe Calderón y “No respuestas” en la pregunta de imagen de Calderón



Fuente: Datos de encuestas nacionales cara a cara en domicilio realizadas por Arcop de febrero de 2005 a junio de 2006. Las líneas unen los distintos puntos en que se realizaron encuestas.

Contexto de la elección presidencial mexicana de 2006

La de 2006 fue la primera elección en México en la que la dimensión sistema-antisistema no era relevante; había espacio para debatir temas y juzgar el desempeño del gobierno en turno para reiterarle o removerle el mandato, tal y como funciona en las democracias desarrolladas. En ella compitieron tres candidatos principales: Felipe Calderón del Partido Acción Nacional (PAN), Andrés Manuel López Obrador de la Coalición por el Bien de Todos (CBT)¹¹ y Roberto Madrazo por la Alianza por México (AM).¹²

La campaña electoral fue ríspida y polarizante dadas las visiones de políticas públicas tan distantes de los candidatos del PAN y la CBT, quienes encabezaban las preferencias, y lo cerrado de la contienda. Uno de los principales puntos de controversia durante y después de la campaña electoral fue la relación Fox-Calderón. La CBT que encabezaba López Obrador acusó sistemáticamente al presidente Fox de apoyar a su candidato a la presidencia mediante la promoción de las acciones de su gobierno de forma excesiva y de atacar directamente al candidato de la CBT.

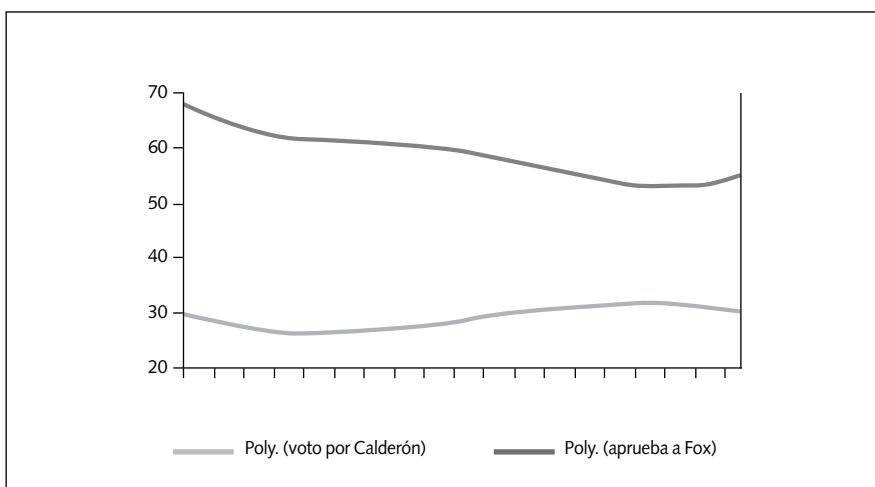
En términos de este documento, la acusación de la CBT implicaría que el gobierno buscaba incrementar el porcentaje de evaluación favorable del presidente y la tasa de traslado de aprobación de Fox a voto por Calderón. La gráfica 2 muestra la evolución de la aprobación por Fox y la intención de voto por Felipe Calderón, ambos en valores brutos, de octubre de 2005 hasta dos días previos a la elección, 30 de junio. Visualmente en la tendencia polinómica de tercer orden y en el estadístico de correlación lineal ($r=0.14$) no se observa ninguna relación sistemática en el tiempo entre estas dos variables, probablemente por la poca variación en el periodo.

Ciertamente la brecha entre aprobación y voto por Calderón se cierra conforme avanza el proceso electoral, lo que podría apuntar a una relación más cercana entre estas dos variables. Sin embargo, es importante notar que esto se debe en buena medida al descenso en aprobación de Fox a partir de febrero de 2006 y no precisamente a quienes aprobaban al presidente decidieran votar por el candidato de su partido político. En todo caso, la brecha es amplia en todo el periodo, lo que indica una clara diferenciación en amplios segmentos de la población sobre el presidente y el candidato de su partido.

¹¹ Conformada por el PRD, Convergencia y el PT.

¹² Conformada por el PRI y el PVEM.

GRÁFICA 2. Voto por Felipe Calderón y aprobación de Vicente Fox
(del 15 de octubre de 2005 al 30 de junio de 2006)



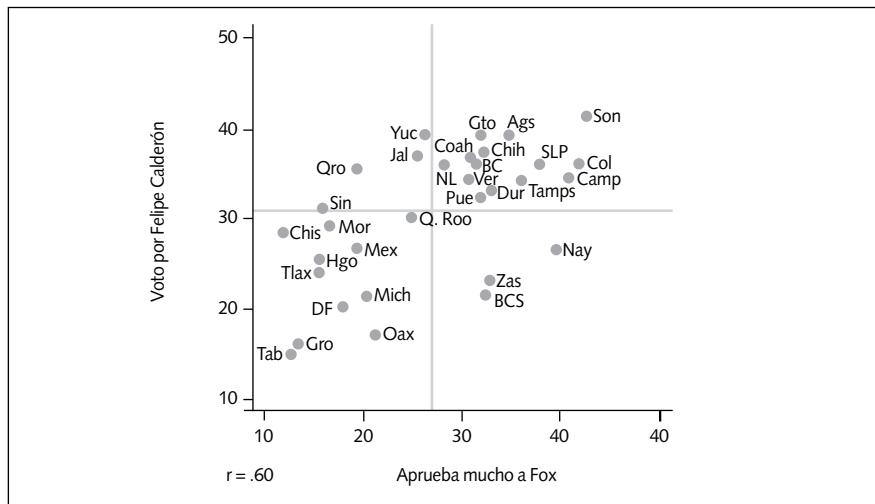
Fuente: Encuestas nacionales cara a cara en domicilio realizadas por Arcop en distintos momentos de octubre de 2005 a junio de 2006. Las líneas representan la tendencia polinómica de orden 3.

Si ahora medimos la relación entre voto y aprobación por datos agregados al nivel de entidad federativa, con base en encuestas realizadas en un solo corte en el tiempo (diciembre de 2005), la relación lineal es fuertemente positiva ($r=0.60$), según muestra la gráfica 3. Esto es, en entidades donde Fox era mejor aprobado, Calderón recibía mayor proporción de votos.

Sin embargo, para abril de 2006 la relación lineal entre voto y aprobación agregada por entidad se debilitó; el coeficiente de correlación bajó de 0.60 a 0.46 (gráfica 4). Aunque el número de datos en la gráfica es reducido, visualmente es claro que la relación lineal es más débil en abril de 2006 comparado con diciembre de 2005.

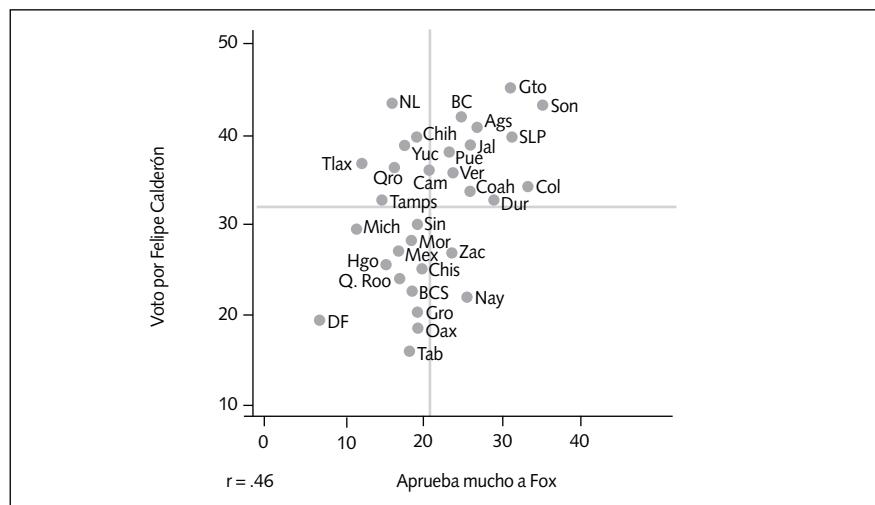
Así, la imagen general de los descriptivos en esta sección apunta que la relación de aprobación presidencial y voto por el candidato del partido del Ejecutivo no es determinista en el sentido de que quienes aprobaban al presidente Fox votarían por el candidato del PAN. También muestra la evidencia que dicha relación no es constante durante el proceso electoral, lo que podría deberse a que las campañas políticas afectan la varianza en la relación entre estas variables. Enseguida se exploran los determinantes de dicha varianza.

GRÁFICA 3. Voto por Calderón y aprobación presidencial (diciembre 2006)



Fuente: Encuestas con representatividad estatal realizadas cara a cara en domicilio por Arcop. Las muestras son independientes por entidad. El tamaño de muestra por entidad varía de 995 a 1 600 casos. Nota: Las líneas muestran el promedio de las variables.

GRÁFICA 4. Voto por Calderón y aprobación presidencial (abril 2006)



Fuente: Encuestas con representatividad estatal realizadas cara a cara en domicilio por Arcop. Las muestras son independientes por entidad. El tamaño de muestra por entidad varía de 993 a 2 000 casos. Nota: Las líneas muestran el promedio de las variables.

Impacto de la aprobación presidencial en el voto en la elección de 2006

En esta sección se ponen a prueba las hipótesis de este documento, las cuales buscan determinar el tamaño y la dinámica del impacto de aprobación presidencial en la decisión de voto con base en el análisis econométrico.

Modelo de decisión de voto por el PAN

Para verificar las hipótesis descritas en la sección anterior, se emplean encuestas de opinión pública con representatividad nacional realizadas en cuatro distintos momentos de la elección presidencial mexicana de 2006. Los puntos en el tiempo se eligieron partiendo de un momento previo a la nominación de Calderón por el PAN durante la primaria de este partido (octubre de 2005), y luego espacios bimestrales a partir del inicio de las campañas políticas: febrero, abril y la última en junio de 2006, cuatro días antes de la elección presidencial.¹³ La lógica de replicar el mismo modelo en distintos puntos en el tiempo es para verificar los cambios en la relación entre voto y aprobación presidencial previo y durante el proceso electoral en muestras que representan, con cierto grado de incertidumbre asociada, a una idéntica población.¹⁴

¹³ Véase el apéndice A para más detalles sobre las encuestas y variables utilizadas.

¹⁴ Este diseño tiene la principal limitante de que si bien las muestras representan a una idéntica población, la comparación entre encuestas con muestras independientes no es totalmente precisa, dada la incertidumbre asociada con procedimientos muestrales. Una alternativa, que ciertamente elimina el problema de comparar distintas muestras, era utilizar una encuesta panel en donde la misma muestra es la que se analiza en las distintas olas. Para la elección de 2006 en México se realizó una encuesta panel que permitiría esta comparación (Lawson y Moreno, 2007); sin embargo, se decidió no utilizarla porque las fechas en que se levantaron las tres rondas de ese panel no eran óptimas para comprobar las hipótesis del presente trabajo. Dicho panel se levantó en octubre de 2005, abril-mayo de 2006 y, después de la elección, en julio de 2006. Este diseño sólo permitiría tener una encuesta durante el periodo de campañas, la ronda de abril-mayo, a diferencia de las tres que se incluyeron en el análisis. La encuesta postelectoral del panel no es óptima para los fines de este trabajo porque existe evidencia de distintos efectos en los electores al declarar su intención de voto, lo que sesgaría los resultados; generalmente el partido que ganó la elección tiende a estar sobrerepresentado. Además, el álgido conflicto postelectoral de la elección agrega incertidumbre a dicha encuesta. Así, el diseño elegido mediante encuestas con muestras independientes, en lugar del panel, otorgan mayor robustez a la prueba de las hipótesis dado el número y la temporalidad de los datos, a cambio, los resultados son relativamente más inciertos.

La variable dependiente es una *dummy* de voto por el PAN. Como variables independientes se emplean las tres categorías más utilizadas en la literatura para explicar el voto: predisposiciones, campañas y desempeño del gobierno en turno.

El primer conjunto de variables, de *predisposición*, se determina de dos formas. Primero, la predisposición política se aproxima usando una *dummy* que identifica a los seguidores del PAN (*panista*). Un potencial problema con identificación partidista –señalado en la sección previa– es que mida en buena parte lo mismo que la variable de aprobación presidencial, generando problemas de multicolinealidad en el modelo. Esto es, resulta posible que parte de la identificación por el PAN esté determinada por otras cuestiones además de predisposiciones, como el desempeño del gobierno. Dado que la aprobación presidencial también está determinada por el desempeño, esa tercera variable causa simultáneamente parte de la varianza de ambas. Si éste es el caso, entonces es necesario *limpiar* partidismo de desempeño para que mida algo más cercano a predisposición política.

Para reducir este potencial problema de endogenidad, se transforma identificación por el PAN reduciendo la parte de la varianza que se explica por desempeño del Ejecutivo. Para ello, se corre un modelo *logit* binomial con identificación por el PAN como variable dependiente y evaluación retrospectiva de la economía, como *proxy* para desempeño, como independiente. El residual de esta regresión es nuestra nueva variable de identificación con el PAN, que es explicado por predisposiciones y no por desempeño, lo que reduce los problemas de multicolinealidad con aprobación presidencial.

$$\text{Panista(Ins)}_i = \text{Residual}_i - (\alpha_0 + \alpha_1 * \text{Economía retrospectiva}_i)$$

Este diseño puede ser controvertido. La literatura inicial sobre identificación partidista para el caso de Estados Unidos encuentra que partidismo es una actitud política de largo plazo que se desarrolla desde la infancia (Berelson *et al.*, 1954; Campbell *et al.*, 1960), por lo que la identificación por el PAN debería ser relativamente inmune a la varianza en desempeño de corto plazo. Esto implica que no sería necesario transformar la variable de identificación con el PAN para remover la varianza determinada por desempeño.¹⁵ Sin embargo, es importante considerar que esta teoría se genera a partir de un contexto de estabilidad electoral y de partidos políticos. Éste no

¹⁵ Agradezco a un revisor anónimo por hacer notar este importante punto.

es el caso de México, en donde se han presentado importantes cambios políticos en los últimos años, por lo que esperaríamos que las actitudes políticas, como partidismo, fueran menos estables que en Estados Unidos. Moreno (2003, pp. 32 y 33) presenta el porcentaje de individuos en México identificados con el PAN en distintos momentos de 1989 a 2002. En estas mediciones, el rango de variación de la identificación con el PAN va de un mínimo de 12 por ciento en septiembre de 1991 a un máximo de 35 por ciento en enero de 2001, sin ser una tendencia ascendente sistemática. También Moreno (2003, p. 83) encuentra en un estudio panel que 38 por ciento de quienes se manifestaron panistas al inicio del panel en 2000 habían dejado de serlo sólo dos años después, en 2002.¹⁶ Esto apunta a que identificación partidista no sólo está determinada por variables de largo plazo, como enseñanzas familiares o de grupo social, sino también por factores de corto plazo, como desempeño electoral o de gobierno, lo que justificaría la transformación de partidismo.

Para verificar si la transformación de partidismo disminuyó el potencial problema de endogenidad, el cuadro 1 muestra la correlación de aprobación y partidismo sin instrumentar e instrumentado en octubre de 2005 y junio de 2006. En ella se observa cómo disminuye considerablemente la correlación entre estas dos variables al instrumentar identificación con el PAN.¹⁷

Adicionalmente a partidismo como variable de predisposición, se incluyen cuatro variables sociodemográficas que controlan por posibles sesgos

CUADRO 1. Correlación entre aprobación y partidismo (octubre de 2005 y junio de 2006)

		Panista	Panista (Ins)
Aprobación	Octubre, 2005	.370	.082
presidencial	Junio, 2006	.283	.035

Fuente: Elaboración propia.

¹⁶ Cabe aclarar que a pesar de la variación tan importante en actitudes partidistas que reporta Moreno (2003), partidismo es la actitud política relativamente más estable que encuentra el autor.

¹⁷ Nótese que si partidismo no está determinado por desempeño y sólo responde a predisposiciones políticas, entonces el residual de la regresión de panista en economía retrospectiva debería ser prácticamente igual a la variable de identificación con el PAN. Para fines de mayor comprensión de los efectos de incluir partidismo instrumentado, se replican en el apéndice B los modelos de regresión presentados en este artículo, incluyendo partidismo instrumentado y sin instrumentar.

sistemáticos en la intención de voto debidos a sexo, edad, escolaridad o tipo de localidad en que habita el entrevistado.

En cuanto al grupo de variables que aproximan los efectos de *campañas políticas*, se emplean dos variables que miden el diferencial entre la opinión sobre Felipe Calderón, el candidato del PAN, con sus dos principales oponentes, Andrés Manuel López Obrador de la CBT y Roberto Madrazo de la AM. Si bien no se incluyen variables sobre propaganda –por no estar comprendidas de forma sistemática en las encuestas empleadas– los efectos de los medios deberían verse reflejados en la imagen de los candidatos si es que son efectivos. Así, debiera bastar con la imagen de los candidatos para capturar buena parte de la varianza de las campañas electorales.¹⁸ Si las campañas afectan más la decisión de voto, supondríamos que el diferencial en imagen de candidatos importaría también más para decidir el voto. Además, utilizar el diferencial en imágenes de pares de candidatos reduce considerablemente el problema de endogenidad de la variable de opinión sobre candidatos con la variable de voto, especialmente porque la varianza es mucho mayor en estas dos variables incluidas, en comparación con emplear solamente la variable de imagen de Felipe Calderón.

Finalmente, para aproximar el *desempeño del Ejecutivo* se incluye la variable de aprobación presidencial transformada. Para efectos de comprobación de las hipótesis, la parte de aprobación presidencial que interesa medir para el argumento es aquella de desempeño. En este sentido, es necesario *limpiar* la variable de sus componentes de partidismo –además de que esto reduce aún más la relación de identificación con el PAN, otra de las variables independientes del modelo–. Para ello, se corre un modelo de regresión de mínimos cuadrados ordinarios, usando aprobación presidencial como variable dependiente e identificación con PAN, PRI y PRD como variables independientes. El residual de dicha regresión es nuestra nueva variable de aprobación instrumentada.¹⁹

¹⁸ Las variables en cuestionario de imagen de los candidatos contienen cinco categorías: muy buena (5), buena (4), regular (3), mala (2) y muy mala (1); excepto para octubre de 2005 cuando las categorías van de 1 a 4. La variable de diferencia de imagen de Calderón frente a López Obrador y Madrazo es la resta entre ambas variables, por lo que tiene un rango posible de -4 a 4 y -3 a 3 para octubre de 2005. Los valores perdidos fueron recodificados a la categoría intermedia. Si bien esto afecta el tamaño relativo de los coeficientes en términos de comparar octubre con el resto de las encuestas, no tiene efecto alguno en la comparación de efectos marginales de las variables cuando las unidades de comparación son desviaciones estándar.

¹⁹ Beltrán (2003) discute los potenciales problemas de endogenidad al considerar aprobación presidencial como variable explicativa de voto. A través de la instrumentación planteada aquí, junto con la instrumentación de partidismo, se reduce significativamente la incidencia de este potencial problema.

$$Aprobación\ presidencial(Ins)_i = Residual_i - (\pi_0 + \pi_1 * Panista_i + \pi_2 * Perredista_i + \pi_3 * Priista_i)$$

Así, la parte de la varianza de aprobación presidencial que sí considera el modelo es la que se refiere a desempeño y a personalidad. Idealmente, hubiera preferido desagregar desempeño y personalidad, pero desgraciadamente la serie de encuestas con las que trabajo no tiene ningún reactivo que aproxime opiniones sobre la personalidad del presidente. El cuadro 2 muestra la diferencia en correlación de partidismo instrumentado con aprobación presidencial sin instrumentar e instrumentada.

CUADRO 2. Correlación entre aprobación y partidismo (octubre de 2005 y junio de 2006)

		Aprobación	Aprobación (Ins)
Panista(Ins)	Octubre, 2005	.082	.000
	Junio, 2006	.035	.000

Fuente: Elaboración propia.

El modelo *logit*, con el cual se ponen a prueba las hipótesis, queda de la siguiente forma:

$$Pr(Voto\ PAN=1\mid x) = \exp(\Phi) / 1 + \exp(\Phi)$$

donde,

$$\Phi = \beta_0 + \beta_1 * Aprobación\ presidencial(Ins)_i + \beta_2 * Panista(Ins)_i + \beta_3 * Diferencial\ de\ la\ opinión\ sobre\ Calderón\ respecto\ de\ Madrazo_i + \beta_4 * Diferencial\ de\ la\ opinión\ sobre\ Calderón\ respecto\ de\ López\ Obrador_i + \beta_5 * Mujer_i + \beta_6 * Edad_i + \beta_7 * Escolaridad_i + \beta_8 * Localidad\ urbana_i + u_i$$

El cuadro 3 muestra los resultados del modelo de regresión realizado en cada uno de los cuatro puntos en el tiempo previos a la elección presidencial.²⁰

²⁰ Una variable que comúnmente se agrega al modelo de voto es la de evaluación retrospectiva de la economía, sin embargo, se decidió no incluirla en este modelo dado que teórica y empíricamente la evaluación de la situación económica es parte de la explicación de aprobación presidencial, lo que, de incluirla, generaría problemas de multicolinealidad.

Hipótesis 1

Los resultados del análisis de regresión otorgan evidencia en el sentido de confirmar la hipótesis 1, es decir, que conforme avanzan las campañas electorales el peso de aprobación presidencial en la decisión de voto tiende a disminuir.

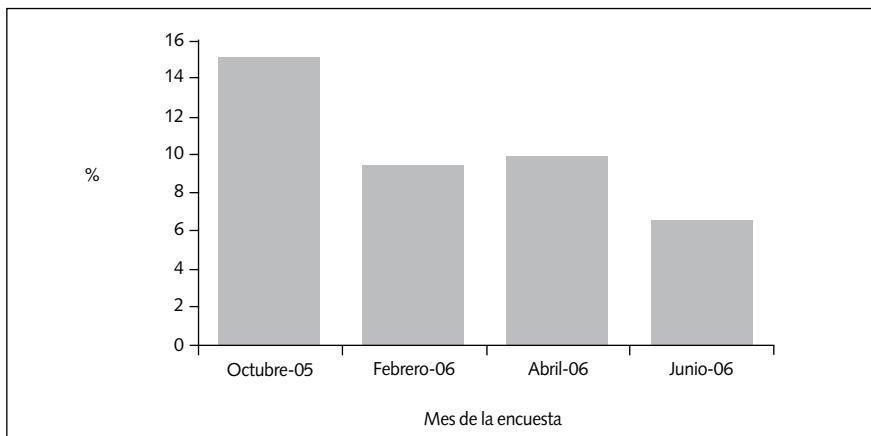
La gráfica 5 muestra el efecto marginal de aprobación presidencial en voto al variar aprobación. Todo permanece constante, al variar aprobación presidencial de menos 0.5 desviaciones estándar a más 0.5 desviaciones estándar del promedio –un cambio no extremo– se genera un cambio en voto por el PAN de alrededor de 15 por ciento en octubre y desciende hasta 6 por ciento en

CUADRO 3. Modelos de regresión *logit* con errores estándares robustos

Variable dependiente <i>Voto por el PAN</i> , errores estándares entre paréntesis				
Variable	Oct-2005	Feb-2006	Abr-2006	Jun-2006
Aprobación(Ins)	0.807*** (0.094)	0.469*** (0.077)	0.447*** (0.068)	0.354*** (0.087)
Panista(Ins)	0.517*** (0.109)	0.127* (0.068)	-0.053 (0.119)	0.095* (0.056)
Imagen FCH-RMP	0.750*** (0.095)	0.540*** (0.068)	0.534*** (0.065)	0.790*** (0.085)
Imagen FCH-AMLO	0.935*** (0.097)	0.817*** (0.074)	0.729*** (0.059)	1.114*** (0.083)
Mujer	-0.102 (0.153)	-0.052 (0.158)	-0.176 (0.151)	-0.131 (0.172)
Edad	-0.153** (0.074)	-0.012** (0.006)	-0.009* (0.005)	-0.002 (0.007)
Escolaridad	0.017 (0.072)	-0.053 (0.079)	-0.018 (0.072)	-0.058 (0.096)
Loc. urbana	0.236 (0.192)	0.281 (0.181)	0.125 (0.174)	-0.020 (0.199)
Constante	-1.180** (0.478)	-1.125** (0.449)	-1.313*** (0.369)	-1.547*** (0.528)
N	1335	1315	1341	1334
Pseudo R2	.3161	.3207	.3231	.4616

Fuente: Elaboración propia. * p<.10; ** p<.05; *** p<.01

GRÁFICA 5. Cambio marginal en la probabilidad de votar por el PAN al variar aprobación presidencial (Ins) de menos 0.5 desviaciones estándar a más 0.5 desviación estándar de su media



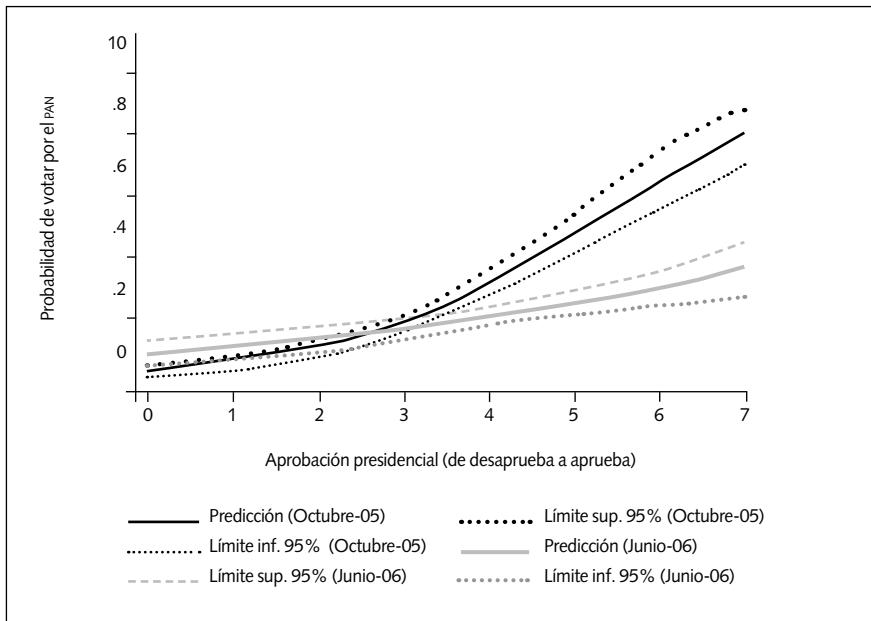
Fuente: Estimaciones realizadas por el autor en *Stata* usando *Spost* (Long y Freese, 2005).

junio de 2006. La magnitud de los efectos no es desdeñable, en el contexto de la elección de 2006 son porcentajes más que suficientes para haber otorgado una clara victoria a cualquiera de los dos principales contendientes.

También en la gráfica 5 se observa cómo el mayor descenso en impacto ocurre entre octubre de 2005 –cuando se celebraban las primarias del PAN y Calderón era relativamente desconocido– y principios de febrero de 2006 –cuando Calderón había ganado la contienda interna del PAN y ya habían comenzado las campañas presidenciales–. Este cambio no resulta menor cuando se está hablando de un descenso de 6 por ciento en la probabilidad de voto por el PAN en función de la aprobación presidencial, mientras todo lo demás permanece constante. Dicho descenso no parece ser aleatorio, ya que es sostenido en el resto de puntos analizados en el periodo electoral y con una nueva caída del impacto en los días previos a la elección.

Una mejor idea de la diferencia del impacto del punto previo a las campañas en octubre de 2005 al final de las campañas en junio de 2006 está en la gráfica 6, la cual simula probabilidades de votación por el PAN dados los distintos valores de aprobación y manteniendo todo lo demás constante. En la gráfica 6 se observa cómo prácticamente no hay traslape entre los rangos de las predicciones de octubre de 2005 y junio de 2006, es decir, el impacto en junio de 2006 es significativamente menor en términos estadísticos al de octubre de 2005.

GRÁFICA 6. Cambio marginal en el voto por el PAN en función de la aprobación presidencial: octubre de 2005 y junio de 2006



Fuente: Estimaciones realizadas por el autor en *Stata* usando *Spost* (Long y Freese, 2005). Nota: Dado que la variable de aprobación contiene distintas escalas en octubre de 2005 y junio de 2006 –debido a que resulta de los residuales de aprobación en partidismo– homogeneicé las escalas al sumar el mínimo de cada variable para que el límite inferior fuera cero en ambos casos y luego por regla de tres hice 7 el valor máximo para la variable en octubre de 2005 y junio de 2006. Así, la escala es homogénea y va de 0, mínima aprobación, a 7, máxima aprobación.

Hipótesis 2

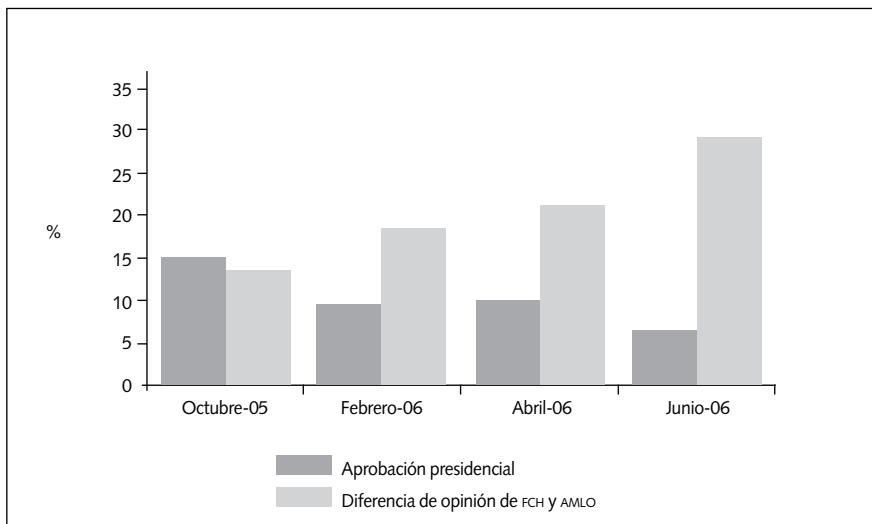
La segunda implicación observable de la teoría de este documento es que al avanzar el proceso electoral y, por lo tanto, al existir más información sobre el candidato del partido en el gobierno, *ceteris paribus*, mayor debería ser el efecto de la opinión sobre los candidatos en el voto (hipótesis 2).

Para verificar esta hipótesis se compara el tamaño del efecto de la variable que mide la diferencia entre Felipe Calderón y Andrés Manuel López Obrador en los cuatro puntos en el tiempo analizados. Dado que ellos dos fueron los principales contendientes de la elección, el coeficiente de esta variable debería capturar la magnitud de la relevancia de los candidatos en la decisión individual de voto, que es lo que establece la hipótesis 2. Dicho impacto (en este caso medido por el coeficiente de la regresión) es inde-

pendiente de la dirección del efecto de nueva información en la opinión sobre los candidatos. Esto es, puede ser que nueva información mejore o empeore la imagen de Calderón *vis-à-vis* López Obrador, pero esto no implica que la importancia de dicho diferencial aumente o disminuya el peso que un votante otorga a los candidatos para decidir su voto. Son dos dimensiones distintas, la hipótesis 2 de este artículo se refiere a la segunda.

En la gráfica 7 se observa cómo efectivamente el impacto del diferencial de opinión entre Calderón y López Obrador crece conforme se acerca la fecha de la elección. Si lo comparamos con el impacto de aprobación presidencial, observamos que el efecto es inverso y que además la brecha en magnitud se va abriendo en el tiempo; esto es, conforme se acercaba el día de la elección importó mucho más la opinión sobre los candidatos que el desempeño del presidente Fox en la decisión de votar por el PAN. Esto no presume ninguna dirección particular en el tiempo del diferencial de imagen en función de la llegada de nueva información a través de las campañas.

GRÁFICA 7. Cambio marginal en la probabilidad de votar por el PAN al variar la aprobación presidencial (instrumentada) y la diferencia entre la opinión de FCH y de AMLO de menos 0.5 desviaciones estándar a más 0.5 desviaciones estándar de su media



Fuente: Estimaciones realizadas por el autor en *Stata* usando *Spost* (Long y Freese, 2005).

Implicaciones

La evidencia econométrica de esta sección otorga en su conjunto elementos que tienden a confirmar las hipótesis planteadas en este trabajo: a mayor información sobre el candidato presidencial del partido en el Ejecutivo, 1) menor impacto tendrá en el voto la evaluación del desempeño del presidente en turno y 2) mayor impacto tendrá la evaluación de los candidatos y, por ende, las campañas electorales.

Los resultados de esta investigación pueden ser extendidos a escenarios distintos al de la elección de 2006. Se esbozan dos casos aquí. Primero, si las campañas reducen la importancia del desempeño del gobernante en turno, entonces campañas presidenciales de baja intensidad –ya sea por restricciones legales o estratégicas– aumentan la importancia relativa del presidente en funciones en el voto por su partido político y, por ende, de la parte retrospectiva de voto. En este escenario, si el desempeño del gobierno en turno es positivo, debería existir un sesgo pro gobierno, superior al promedio, en procesos electorales con campañas de bajo perfil. Esto implica incentivos, quizá perversos, para que el gobierno en turno aumente su actividad en tiempos electorales.

El segundo caso es el de un candidato del partido gobernante que llega a la campaña electoral ya con niveles de reconocimiento y conocimiento de atributos muy altos. En estas circunstancias, esperaríamos que el peso del desempeño del presidente en turno fuera relativamente bajo en la decisión de los electores durante todo el proceso, esto es, mayor impacto de voto prospectivo en función de los candidatos contendientes. En estas circunstancias, las elecciones no funcionan como un referéndum sobre el gobierno en turno, sino como una búsqueda del *mejor* candidato (Fearon, 1999). Si bien este escenario protege de alguna forma a los votantes contra engaños de sus gobernantes, también reduce los incentivos de los gobernantes para su *buen* desempeño, acabando, paradójicamente, con la función de las elecciones como mecanismos para hacer responsables a los gobernantes *ex post*. En el caso de presidentes mal evaluados, la estrategia dominante parecería ser publicitar *ad nauseam* al candidato del partido gobernante para minimizar la evaluación retrospectiva en la decisión de voto.²¹

²¹ Véase Keech (1995) para una buena discusión respecto de los potenciales costos del método democrático.

Conclusión

Este trabajo contribuye al entendimiento sobre cómo la variación institucional afecta la conexión electoral. En específico, analiza cómo impacta la evaluación del desempeño del Ejecutivo en la decisión de voto por presidente cuando el candidato del partido gobernante difiere del presidente en turno. A partir de la elección presidencial de 2006 en México como caso de estudio, se encuentra que conforme avanza el proceso electoral, la magnitud del impacto de aprobación presidencial en el voto disminuye de manera significativa. Este hallazgo empírico se encuadra teóricamente en Gelman y King (1993) y Popkin (1991). La premisa central es que las campañas funcionan como medios para incrementar la información disponible para los votantes sobre candidatos, partidos y temas; en tanto dicha información llega, los votantes utilizan el desempeño del presidente en turno –como atajo de información– para predecir el desempeño del candidato del partido gobernante.

En términos de las implicaciones para la evolución del sistema democrático mexicano, la evidencia de este estudio muestra que la conexión electoral funciona en México, esto es, que los votantes premian y castigan en las urnas al partido en el gobierno por su desempeño, aunque de forma imperfecta en parte por la restricción legal impuesta al Ejecutivo federal para reelegirse. En este sentido, las campañas electorales también parecen cumplir su función de proporcionar información al votante para decidir de mejor forma en función de la cercanía de sus preferencias individuales a los candidatos disponibles en la contienda.

El presente texto forma parte de una agenda de investigación más amplia que pretende comprender mejor la estructura de incentivos que tienen los presidentes para *comportarse* durante su encargo. Normativamente es deseable que exista una fuerte relación entre la decisión de voto y la evaluación del presidente en turno, ya que esto acerca los intereses de los ciudadanos al Ejecutivo, en el sentido de que este último tenga incentivos suficientes para transformar las preferencias de más grupos sociales en políticas públicas. Por supuesto que esto también puede generar incentivos perversos para que el presidente utilice los recursos públicos con fines electorales. No hay mundo perfecto. Pg

Referencias bibliográficas

- Aldrich, John H. (1995), *Why Parties? The Origin and Transformation of Political Parties in America*, Chicago, University of Chicago Press.
- Alvarez, R. Michael y Jonathan N. Katz (2000), “Aggregation and Dynamics of Survey Responses: The Case of Presidential Approval”, documento de trabajo, California, Institute of Technology.
- Beltrán, Ulises (2003), “Venciendo la incertidumbre: El voto retrospectivo en la elección presidencial de julio del 2000”, *Política y Gobierno*, vol. x, núm. 2, pp. 325-358.
- Berelson *et al.* (1954), *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, Chicago, University of Chicago Press.
- Brody, Richard A. (1991), *Assessing the President: The Media, Elite Opinion and Public Support*, Stanford, Stanford University Press.
- Buendía, Jorge (1996), “Economic Reform, Public Opinion and Presidential Approval in Mexico, 1988-1993”, *Comparative Political Studies*, vol. 29, núm. 5, pp. 566-591.
- Campbell, Angus *et al.* (1960), *The American Voter*, Nueva York, John Wiley and Sons.
- Cheibub, José A. y Adam Przeworski (1999), “Democracy, Elections and Accountability for Economic Outcomes”, en Adam Przeworski *et al.* (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cosío Villegas, Daniel (1974), *El estilo personal de gobernar*, México, Editorial Joaquín Mortiz.
- Domínguez, Jorge I. (1988), “Free Politics and Free Markets in Latin America”, *Journal of Democracy*, vol. 9, núm. 4, pp. 70-84.
- _____ y James McCann (1995), “Shaping Mexico’s Electoral Arena: The Construction of Partisan Cleavages in the 1988 and 1991 National Elections”, *American Political Science Review*, vol. 89, núm. 1, pp. 34-47.
- Edwards III *et al.* (1996), “Explaining Presidential Approval: The Significance of Issue Salience”, *American Journal of Political Science*, vol. 39, núm. 1, pp. 108-134.
- Erikson, Robert *et al.* (2002), *The Macro Polity*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fearon, James D. (1999), “Electoral Accountability and the Control of Politicians: Selecting Good Types *versus* Sanctioning Good Performance”,

- en Adam Przeworski *et al.* (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ferejohn, John (1986), “Incumbent Performance and Electoral Control”, *Public Choice*, núm. 50, otoño, pp. 5-25.
- Fiorina, Morris P. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- _____ (2003), “The 2000 US Presidential Election: Can Retrospective Voting be Saved?”, *British Journal of Political Science*, vol. 33, marzo, pp. 163-187.
- Gelman, Andrew y Gary King (1993), “Why Are American Presidential Election Campaign Polls so Variable When Votes are so Predictable?”, *British Journal of Political Science*, vol. 23, núm. 1, pp. 409-451.
- George, Alexander L. y Juliette L. George (1998), *Presidential Personality and Performance*, Boulder, Westview Press.
- Greenstein, Fred I. (1982), *The Hidden-Hand Presidency: Eisenhower as Leader*, Nueva York, Basic Books.
- Hamilton, Alexander (1788), *The Federalist* 72, en <http://www.constitution.org/fed/federa72.htm> [10 de enero de 2008].
- Keech, William R. (1995), *Economic Politics: The Cost of Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kernell, Samuel (1986), *Going Public: New Strategies of Presidential Leadership*, Washington, DC, C.Q. Press.
- Key, V.O. (1966), *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting 1936-1960*, Cambridge, MA, Belknap Press.
- Kiewiet, D. Roderick (1983), *Macroeconomics and Micropolitics: The Electoral Effects of Economic Issues*, Chicago, University of Chicago Press.
- Kinder, Donald y Roderick Kiewiet (1981), “Sociotropic Politics”, *British Journal of Political Science*, vol. 11, núm. 2, pp. 129-161.
- King, Gary C. (1993), “The Methodology of Presidential Research”, en G. Edwards *et al.* (eds.), *Researching the Presidency: Vital Questions, New Approaches*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Lawson, Chapell y Alejandro Moreno (2007), “El estudio panel México 2006: Midiendo el cambio de opiniones durante la campaña presidencial”, *Política y Gobierno*, vol. xiv, núm. 2, pp. 437-465.
- Lewis-Beck, Michael y Mary Stegmaier (2000), “Economic Determinants of Electoral Outcomes”, *Annual Review of Political Science*, vol. 3, pp. 183-219.
- _____ (1984), “Forecasting US House Elections”, *Legislative Studies Quarterly*, vol. 9, núm. 3, pp. 475-486.

- Long, Scott J. y Jeremy Freese (2005), *Regression Models for Categorical Outcomes Using Stata*, 2a ed., College Station, TX, Stata Press.
- MacKuen, Michael *et al.* (1992), “Peasants or Bankers? The American Electorate and the US Economy”, *American Political Science Review*, vol. 86, núm. 3, 597-611.
- Magaloni, Beatriz (1999), “Is the PRI Fading? Economic Performance, Electoral Accountability and Voting Behavior”, en Jorge Domínguez y Alejandro Poiré (eds.), *The New Mexican Party System*, Nueva York, Routledge.
- _____, (2006), *Voting for Autocracy: Hegemonic Party Survival and its Demise in Mexico*, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____, y Alejandro Poiré (2004), “The Issues, the Vote and the Mandate for Change”, en Jorge Domínguez y Chapell Lawson (eds.), *Mexico's Pivotal Democratic Election*, Stanford, Stanford University Press.
- Manin, Bernard *et al.* (1999), “Elections and Representation”, en Adam Przeworski *et al.* (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Moe, Terry (1993), “Presidents, Institutions and Theory”, en J. Kessel Edwards y B. Rockman (eds.), *Researching the Presidency: Vital Questions, New Approaches*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Moreno, Alejandro (2003), *El votante mexicano: Democracia, actitudes políticas y conducta electoral*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Mueller, John E. (1973), *Wars, Presidents and Public Opinion*, Nueva York, Wiley and Sons.
- Neustadt, Richard E. (1990), *Presidential Power: The Politics of Leadership from Roosevelt to Reagan*, Nueva York, Wiley.
- O'Donnell, Guillermo (1994), “Delegative Democracy”, *Journal of Democracy*, vol. 5, núm. 1, pp. 55-69.
- Poiré, Alejandro (1999), “Retrospective Voting, Partisanship and Loyalty in Presidential Elections in 1994”, en Jorge I. Domínguez y Alejandro Poiré, (eds.), *Toward Mexico's Democratization: Parties, Campaigns, Elections and Public Opinion*, Nueva York, Routledge.
- Popkin, Samuel (1991), *The Reasoning Voter*, Chicago, University of Chicago Press.
- Romero, Vidal (2000), “Impacto de la evaluación de políticas públicas en la evaluación presidencial”, tesis de maestría, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Stimson, James A. (2004), *Tides of Consent: How Opinion Movements Shape American Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Stokes, Susan Carol (2001), *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wattenberg, Martin P. (2003), “The Clinton 2000 Effect in Perspective: The Impact of Retiring Presidents on Their Parties’ Chances of Retaining the White House”, *Presidential Studies Quarterly*, vol. 33, núm. 1, pp. 164-171.
- Weisberg, Herbert (2002), “Partisanship and Incumbency in Presidential Elections”, *Political Behavior*, vol. 24, núm. 4, pp. 339-360.

APÉNDICE A. Descripción de variables por encuesta

Las cuatro encuestas fueron realizadas por la empresa Arcop y tienen representatividad nacional. La muestra se seleccionó de forma aleatoria estratificada por tipo de sección electoral (urbana, rural y mixta), utilizando como unidades de muestreo las secciones electorales del Instituto Federal Electoral. Dentro de cada punto en la muestra se aplicaron igual número de cuestionarios seleccionando a los entrevistados de forma aleatoria sistemática.

OCTUBRE 2005: Levantamiento del 22 al 26 de octubre de 2005

	N	Promedio	Desviación estandar	Mínimo	Máximo
Aprobación presidencial	1335	3.61	1.19	1	5
Aprobación presidencial (Ins)	1335	0.00	1.18	-2.78	3.38
Panista	1335	0.30	0.46	0	1
Panista (Ins)	1335	-0.01	0.73	-0.80	1.27
Imagen FCH-RMP*	1335	0.44	0.98	-3	3
Imagen FCH-AMLO*	1335	-0.04	0.92	-3	3
Mujer	1335	0.51	0.50	0	1
Edad **	1335	3.59	1.07	1	5
Escolaridad	1335	3.10	1.15	1	5
Localidad urbana	1335	0.79	0.41	0	1

*En esta encuesta la escala de evaluación de candidatos toma valores de 1 a 4, por lo que la variable de imagen varía de -3 a 3, a diferencia del resto de las encuestas en donde la escala de evaluación va de 1 a 5 y la de diferencial de imagen de -4 a 4. **Edad es una variable discreta ordinal con cinco categorías de menor a mayor. En el resto de las encuestas la variable mide años cumplidos.

FEBRERO 2006: Levantamiento del 4 al 8 de febrero de 2006

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Aprobación presidencial	1315	3.34	1.29	1	5
Aprobación presidencial (Ins)	1315	0.01	1.24	-2.71	2.77
Panista	1315	0.29	0.45	0	1
Panista (Ins)	1315	0.06	1.09	-1.26	1.36
Imagen FCH-RMP	1315	0.64	1.48	-4	4
Imagen FCH-AMLO	1315	-0.13	1.37	-4	4
Mujer	1315	0.50	0.50	0	1
Edad	1315	41.26	15.32	18	86
Escolaridad	1315	3.12	1.13	1	5
Localidad urbana	1315	0.74	0.44	0	1

ABRIL 2006: Levantamiento del 26 al 28 de abril de 2006

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Aprobación presidencial	1341	3.46	1.22	1	5
Aprobación presidencial (Ins)	1341	0.00	1.15	-2.93	2.11
Panista	1341	0.27	0.44	0	1
Panista (Ins)	1341	-0.16	0.66	-0.64	2.22
Imagen FCH-RMP	1341	0.67	1.31	-4	4
Imagen FCH-AMLO	1341	0.43	1.53	-4	4
Mujer	1341	0.50	0.50	0	1
Edad	1341	41.48	15.65	18	89
Escolaridad	1341	3.02	1.17	1	5
Localidad urbana	1341	0.73	0.45	0	1

JUNIO 2006: Levantamiento del 26 al 28 de junio de 2006

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Aprobación presidencial	1334	3.51	1.14	1	5
Aprobación presidencial (Ins)	1334	0.00	1.11	-3.21	1.97
Panista	1334	0.25	0.43	0	1
Panista (Ins)	1334	0.11	1.49	-1.56	1.87
Imagen FCH-RMP	1334	0.37	1.39	-4	4
Imagen FCH-AMLO	1334	0.24	1.57	-4	4
Mujer	1334	0.51	0.50	0	1
Edad	1334	40.42	14.64	18	96
Escolaridad	1334	3.06	1.11	1	5
Localidad urbana	1334	0.71	0.45	0	1

APÉNDICE B. Comparación de modelos *logit* usando identificación partidista por el PAN instrumentada y sin instrumentar

Variable	Oct 05-Ins	Oct 05	Feb 06-Ins	Feb 06
Aprobación(Ins)	0.807***	0.504***	0.469***	0.228***
Panista(Ins)	0.517***		0.127*	
Panista		2.975***		2.435***
Imagen FCH-RMP	0.750***	0.537***	0.540***	0.361***
Imagen FCH-AMLO	0.935***	0.750***	0.817***	0.584***
Mujer	-0.102	-0.246	-0.052	-0.140
Edad	-0.153**	-0.148	-0.012**	-0.010*
Escolaridad	0.017	0.077	-0.053	-0.041
Loc. urbana	0.236	0.280	0.281	0.333
Constante	-1.180**	-2.366***	-1.125**	-1.880***
N	1335	1335	1315	1315
Pseudo-R2	.3161	.4926	.3207	.4398

*p<.10; **p<.05; ***p<.01

Variable	Abr 06-Ins	Abr 06	Jun 06-Ins	Jun 06
Aprobación(Ins)	0.447***	0.253***	0.354***	0.317***
Panista(Ins)	-0.053		0.095*	
Panista		2.551***		2.773***
Imagen FCH-RMP	0.534***	0.375***	0.790***	0.531***
Imagen FCH-AMLO	0.729***	0.556***	1.114***	0.851***
Mujer	-0.176	-0.115	-0.131	-0.198
Edad	-0.009*	-0.009	-0.002	0.003
Escolaridad	-0.018	-0.032	-0.058	-0.073
Loc. urbana	0.125	-0.017	-0.020	-0.081
Constante	-1.313***	-1.661***	-1.547***	-2.062***
N	1341	1341	1334	1334
Pseudo-R2 I	.3231	.444	.4616	.5605

*p<.10; **p<.05; ***p<.01