

CONVERGENCIA

Revista de Ciencias Sociales

Aplicación de la teoría de la decisión en el ámbito político-electoral

Murilo Kuschick Ramos

Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco / markjankus@yahoo.com

Abstract: the object of the present article is to discuss from the theory of electoral behavior, which was originally created and used to explain the behavior of American voters, its possible application for the Mexican case, as for long time Mexican electors seemed to behave in an exceptional manner, since election after election a single party was victorious. After analyzing some answers for the Mexican case I examine from some surveys' results, how the behavior of Mexican elector is explained.

Key words: electoral behavior, vote, opinion, surveys, Mexican elections.

Resumen: El objeto del presente artículo es discutir a partir de la teoría del comportamiento electoral, la cual originalmente fue creada y empleada para explicar la conducta de los electores estadounidenses, su posible aplicación para el caso mexicano; pues por mucho tiempo los electores en México parecían comportarse de una forma excepcional, ya que elección tras elección un partido resultaba victorioso. Después de analizar algunas respuestas que se han dado al caso mexicano examino, con base en el resultado de algunas encuestas, cómo se explica la conducta del elector mexicano.

Palabras clave: comportamiento electoral, voto, opinión, encuestas, elecciones mexicanas.

ISSN 1405-1435, UAEMex, núm. 47, mayo-agosto 2008, pp. 127-153

Introducción

Pudiera parecer hasta un contrasentido hablar del voto como un acto de elección, pues el hecho de votar se encuentra intrínsecamente ligado a un proceso que llamamos elección. Sin embargo, lo que resulta ya no tan redundante son las condiciones bajo las cuales un sujeto hace su elección, dándose el caso por demás documentado de un conjunto de teorías que plantea que el hecho de tomar decisiones en el sentido individual es algo totalmente incorrecto, pues los individuos no hacemos más que responder a determinaciones que se encuentran más allá de nuestra voluntad, y aun si esto fuera cierto, en el caso de procesos electorales hay conjuntos de decisiones que el elector hace optando por el candidato “A”, “B” o “C”. Sin embargo, al mismo tiempo que él, millones de personas están tomando decisiones. Por lo tanto, la decisión de una sola persona no modifica en nada o nada añade a las decisiones tomadas por un cúmulo de personas, lo que significa que las elecciones individuales aparecen como fatuas.

Pese al argumento anterior sobre la futilidad de pensar la construcción de modelos de sujetos ideales que toman decisiones motivadas por el deseo o la necesidad de poseer este o aquel bien. Empero, es igual de incorrecto pensar en la posibilidad de que la decisión de un sujeto no está ceñida por un conjunto de factores sean éstos reales o ficticios, amén de la posibilidad de que la decisión que incurra cualquier persona, de las múltiples que toma, finalmente pueda desencadenar algún tipo de resultado en su ámbito privado o, que dicha decisión pueda tener alguna consecuencia en la sociedad en la que vive.

Tomando en consideración las pequeñas posibilidades de que los individuos puedan modificar el sentido, la dirección de los acontecimientos en la sociedad. Las sociedades y las instituciones que la forman se encuentran, verdad de Perogrullo, constituidas por individuos, los cuales sea que los expliquemos mediante la teoría de la acción, sea que los situemos integrados a una clase, o que los ubiquemos mediante alguna estructura estructurante, finalmente realizarán actos, acciones, las cuales podrán desencadenar resultados, que podrán ser explicados de alguna manera, y establecerán la posibilidad de que algo o alguien sea responsable de lo que sucedió. En este sentido, sin apelar a alguna voluntad mística, a alguna fuerza sobrenatural, es imperioso buscar a los participantes de los procesos y establecer algunas razones que puedan justificar su desencadenamiento.

Este es uno de los objetivos del presente trabajo, preguntarnos por la posibilidad de la toma de decisiones, en la cual los individuos se ven involucrados, y buscar algún tipo de teoría que permita su explicación. El segundo objetivo se localiza en un ámbito exclusivo de la toma de decisiones electoral: la elección del votante en el momento en que cruza una boleta electoral. ¿Cuáles son los factores que nos pueden ayudar a explicar esta acción, cada día más importante en una novel democracia como es la mexicana?

Teorías de la acción, decisión y su influencia en el voto

¿Cuáles pueden ser los resortes que motivan a algunos de los miembros de una sociedad a participar en los periódicos procesos electorales que suceden en las democracias modernas? Existe una variedad de enfoques, uno de ellos es el de Lipset (1993). Este autor plantea que las democracias más integradas, esto es, aquellas en las que las diferencias entre sus distintos miembros, sea en materia económica, política, social y cultura, son menores, por lo cual es una sociedad más homogénea, existen mayores condiciones para la participación electoral; mientras que en una sociedad en donde encontramos mayores diferencias sociales y un bajo nivel de integración entre los diferentes contingentes sociales disminuiría las posibilidades de participación, y como ejemplo propone los bajos niveles de participación electoral de mujeres, campesinos, negros y pobres en el caso de los Estados Unidos (*op. cit.*: 159). Otro autor, Logroye (1988), quien junto con Lipset, va a insistir en las determinaciones sociales, como las clases sociales, educación e ingreso; pero al mismo tiempo hacen referencia a otro hecho sobremanera importante para formular nuestra decisión de voto, la distinta capacidad de acceso a la información, aptitudes y entendimiento de cada uno de los miembros de una sociedad en particular. Como nos propone este autor:

Según la imagen más difundida, el acto de votar es la forma “mínima” de la participación; es la que abarca al mayor número de individuos, la que supuestamente da la medida menos controvertible de su interés por la política, la que se concibe como expresión periódica de las opiniones y preferencias políticas de los ciudadanos. La elección posee un alto valor como fundamento exaltado de la democracia, momento decisivo en que todos los miembros de una comunidad política eligen a sus representantes y la orientación general de las políticas que los afectarán. Fuente de legitimidad reivindicada por los dirigentes, desde este punto de vista sólo se la puede presentar como el resultado de un conjunto de decisiones racionalmente motivadas que se supone todos los ciudadanos son capaces de tomar:

elección entre programas y candidatos cuyos méritos respectivos serían evaluados por cada uno a la luz de su concepto de lo deseable; elección entre políticas juzgadas de acuerdo con sus objetivos credibilidad y oportunidad (op. cit.: 344).

El autor plantea que la cuestión central del proceso democrático y de las elecciones es la opinión, los proyectos, las necesidades y los deseos de los electores, frente a las propuestas de los partidos y de los candidatos, la democracia se vuelve muy difícil cuando sus participantes tienen nula, escasa o bajo nivel de información, ya que esto va a dificultar sus posibilidades de realizar una elección. El funcionamiento del sistema democrático supone el ejercicio de la opinión, siempre que exista la posibilidad de que esta opinión se encuentre informada; pero más allá de la cantidad de medios de información existentes, el acceso de los grandes contingentes a dichos medios lo que resalta es la propia capacidad desigual que hay entre los miembros de una sociedad para acceder a la información, ya que para que accedamos a cierto tipo de información como los programas y propuestas de los partidos políticos y candidatos está ligado al interés que los miembros de una sociedad puedan tener respecto a estos temas y asuntos.

De ahí que la gran incógnita que se nos plantea no es hasta qué nivel los integrantes de los grandes grupos sociales tienen claridad sobre los principales problemas que los afectan, pues es claro que en México, cualquier resultado de encuesta (Kuschick, 2002) muestra que la mayoría de la población conoce la problemática que los aflige, como sería: pobreza, desempleo, bajos salarios, etc.; en lo que difiere es con qué tipo de decisiones se deben tomar las medidas para paliar tales males. Lo que nos coloca en el real problema que plantea nuestra investigación, a saber: el problema de una democracia como la mexicana y las posibilidades de mayor o menor participación política se encuentra ligada a los niveles de confianza y de credibilidad de los ciudadanos en las instituciones políticas, y por el otro lado, el tipo de estrategias y racionalidades que los diferentes grupos sociales y sus integrantes se dan tanto para resolver sus problemas más elementales, como para establecer la conveniencia o no, de participar de los procesos políticos.

De tal suerte que tanto la participación como la propia abstención, el hecho de negarse a participar y por lo tanto de emitir su voto, no se encuentra ligado a un simple procedimiento de carácter moral que pueda corregirse con mayor educación cívica, sino muy por el contrario, con la opinión que tienen los ciudadanos respecto al tipo de democracia que hay

y los grados mayores o menores en que creen que dicho proceso les facilita posibilidades mayores o menores de solución a sus coyunturas y problemas particulares. Situación que afecta e involucra tanto a los individuos como a los grupos.

Sin que se desconozca el valor y la importancia de los paradigmas tanto de autores, como Lipset y Lagroye y su base funcional-estructural, al momento que proponen que cuando los ciudadanos se encuentran más integrados a sus grupos sociales y ejercen cierto tipo de funciones sociales votan, y al estar menos integrados votan menos. Esto no es totalmente cierto, ni del todo incorrecto, pues sí se puede localizar que en términos generales algunas mujeres (con ciertas características) ejercen menos el voto que algunos hombres; sin embargo, tal situación no puede ser generalizada a la totalidad de las mujeres, jóvenes, desempleados, etc., pues grandes contingentes de estos grupos ejercen su voto.

Las teorías de corte general y deterministas esbozan comportamientos generalizados y comprueban sus hipótesis mediante datos agregados, como es en el caso de las elecciones, plantea el problema de hacer generalizaciones, que con algunos casos en contra pueden desmentir toda una teoría, lo que nos obliga a adentrarnos en explicaciones más casuísticas, así como a utilizar modelos probabilísticas, con lo cual echamos abajo la teoría de los comportamientos generalizados, como sería afirmar que “todos los hombres” o, como lo hace Lipset al afirmar que los miembros de la clase obrera (*op. cit.*: 220) votan por el Partido Demócrata o decir que los miembros de las clases acomodadas votan por el Partido Republicano.

En la actualidad con la realización de encuestas antes de los procesos electorales y la aplicación de encuestas de salida (*exit-polls*) se llega a un nivel mayor de desagregación mediante los datos estadísticos, que, aunque como se verá más adelante, la información empírica *per se* no suple la generalización de hipótesis y de esquemas explicativos.

En el supuesto caso de estar en desacuerdo con los postulados anteriores, ya que nos lleva a aceptar que la decisión de un individuo está determinada por su inserción en un conjunto mayor, sea una clase social, un grupo de referencia, género, grupo de edad. Como decíamos, no es posible aceptar esta propuesta en su totalidad; sin embargo, no es posible negarla, lo que nos coloca en la misma situación, por lo cual debemos buscar algún tipo de alternativa. Una de ellas se encuentra en que más allá de su posición de clase, género, grupo de referencia, etcétera, los

individuos van a utilizar algún tipo de esquema para la toma de decisión, el cual pudiera situarse respecto a los intereses personales del sujeto en cuestión, dichos esquemas de corte individualista pueden ser planteados a partir de la acción racional (Weber, 1987). Este autor propone una modalidad de acción (la cual denomina “acción racional instrumental”). En estos términos, ¿qué significado tiene la idea de racionalidad? Según Downs (1957), el hecho de ser racional recae en la modalidad bajo la cual los individuos realizan opciones; en estos términos, un sujeto será racional cuando es capaz de ponderar la relación entre costos y beneficios que espera recibir de la acción que emprende, lo cual significa que no realizará ninguna acción si cree que no recibe algún beneficio. Empero, el mismo Weber plantea otra forma de acción racional, la acción racional motivada por valores (Weber, 1987); bajo esa modalidad el actor decide ser imbuido por valores, usualmente los valores son ideales o el “deber ser”. El presidente representa ese “deber ser”, pues pensamos que debe hacer realidad lo que perseguimos como un ideal, como capacidad, responsabilidad, honestidad. En ese sentido se puede afirmar que una gran parte de los electores se decide por un candidato o por el otro, pues según sus valores ellos representan o significan ideales, como sería el caso de Fox, en la elección de 2000, que para los electores representaba el “cambio” o López Obrador en 2006 representaba la imagen de un líder carismático capaz de acabar con la pobreza. Por lo tanto, en la toma de decisión electoral, los electores deciden tanto por la continuidad o no del gobierno en turno, y por la persona que los va a gobernar.

Otro de los teóricos que hace uso de alguna metáfora racionalizadora para explicar la conducta de los electores es Popkin (1988). Según este autor, los votantes realizan elecciones bajo el principio de bajo nivel de información. Popkin cree que es imposible que se utilice los principios de racionalidad propuestos por Downs; un sujeto toma decisiones a partir del momento que tiene un conjunto de alternativas, y lo más importante es que debe poseer la mayor cantidad de información respecto a las opciones posibles, lo que le permitirá jerarquizar dichas opciones desde la más importante hasta aquella con menor relevancia, y a partir de ahí tomar su decisión. Para Popkin, el modelo que propone Downs es empíricamente irrealizable, pues, en la vida real, los individuos deciden sin tener toda la información y sin hacer un acopio de todos los datos, pues se va a jerarquizar las decisiones en función del grado de importancia para el actor, y como las decisiones de índole política no siempre son significativas para el hombre común y corriente, ni tampoco tiene en la

mayoría de los casos trascendencia alguna en su vida diaria. Tomará sus decisiones en virtud del principio antes señalado, una racionalidad con bajo nivel de información que será nombrada como una elección visceral la que describe el pensamiento práctico que emplea la gente acerca del gobierno y la política. Según Popkin (1988), “el votante es un inversionista y el voto es una inversión razonada acerca del bien común, hecha con información costosa e imperfecta y bajo condiciones de incertidumbre” (*op. cit.*: p. 56).

Empero, además de estos enfoques también se pueden anexar dos concepciones más, una que tiene un alto contenido sociológico, pues plantea que la decisión de voto se encuentra ligada a los grupos de referencia y a las definiciones de los electores en término de sus condiciones socioeconómicas, culturales, religiosas, educativas, ocupacional, etcétera; esta concepción fue planteada en la Universidad de Columbia (1960). La otra concepción con un mayor contenido psicológico, de la escuela de Michigan (1964) propone que la decisión de voto se define por la simpatía político partidaria (*partisanship*), la imagen que los electores se hacen de los distintos candidatos, y por los temas (*issues*) que proponen los partidos y candidatos en el ámbito de la campaña política.

Después de haber revisado estos distintos tipos de teorías respecto al comportamiento electoral, ¿cuál de ellas pudiera sernos útil a fin de apoyarnos en la explicación del voto, para el caso de las elecciones mexicanas?

En términos generales, el hecho de votar en México no puede ser diferente al ejercicio del voto en otras latitudes. Sin embargo, el elector mexicano vivió muchos años bajo el gobierno de un solo partido político, y muchos procesos electorales que se llevaron a cabo con anterioridad a la elección del año 2000, como es el caso de la elección de 1988, han estado bajo el signo de la sospecha. De ahí que para muchos analistas la conducta electoral de los mexicanos se encontraba muy relacionada con lo que hacía o no el partido en el gobierno.

En el Diccionario Electoral (2002), los autores proponen la siguiente teoría para explicar el voto de los mexicanos:

1. El desarrollo económico y cultural induce el desarrollo político manifestado como pluralidad y competencias políticas.
2. La urbanización y el desarrollo han transformado la cultura política, roto las redes corporativas que sustentaban al PRI, de modo que a mayor

urbanización mayor declinación de sus votos. La población urbana tiende a votar más por la oposición, la rural por el PRI. El voto urbano tiene un peso específico mayor que el rural, que es el resultado del control y de la fuerza del PRI.

3. La variable más importante de las bases de los partidos es el factor rural-urbano (el voto verde), así como otras variables socioeconómicas como la marginación y el analfabetismo, por lo que el PRI se basa en la población rural, en los trabajadores por su cuenta, desempleados y analfabetas, a quienes controla mediante el clientelismo y el corporativismo; de modo que cuando estos mecanismos fallan por atraer a la gente, como es el caso de las clases medias, las elecciones son más dinámicas.

4. Existe una minoría con cultura ciudadana y una gran mayoría con culturas parroquial y súbdita, lo que produce una crisis de identidad que retrasa el desarrollo y aliena la población del gobierno, lo cual es consistente con las tendencias autoritarias existentes.

5. Hay una cultura política poco racional o irracional que se traduce en una participación tradicional, no discursiva, o en una participación discursiva pero acrítica que acepta y repite el credo oficial, en franca inconsistencia entre las críticas al gobierno y las preferencias políticas.

[...]

10. En cuanto a las condiciones económicas (inflación, ingreso) empeoran, el voto se va a la izquierda con la esperanza de que mejoren: de esta manera, el electorado castiga o premia el desempeño del gobierno. El voto del PRI en 1994 dependió de la evaluación positiva de la economía. La gente que aprueba el desempeño presidencial vota por el PRI, aunque no se sabe si lo hace porque es del PRI y apoya al presidente. Si el elector no está satisfecho con el desempeño gubernamental, al votar considera las probabilidades de derrotar al PRI, como sucedió en las elecciones de 2000, en las cuales el voto retrospectivo y táctico fueron muy importantes (Martínez y Salcedo, 2002: 96-97).

En el caso de México, la bibliografía además de ser escasa se pueden encontrar trabajos como el que arriba citamos, en el cual se hacen generalizaciones, se construyen hipótesis sin ningún sostén empírico, al mismo tiempo que reseñan algunos de los postulados utilizados; por ejemplo, en los Estados Unidos para explicar la conducta de aquellos electores, sin embargo, después se desdeña dicha teoría y los autores buscan refugio en el particularismo y en las generalizaciones fáciles respecto a los electores mexicanos, que pese a que lo plantean como un individuo motivado únicamente por condiciones estructurales y que hace uso del voto retrospectivo o el voto táctico (¿?).

Se puede plantear que para explicar la conducta electoral del mexicano son importantes las hipótesis teóricas, por supuesto, pero sustentadas con información empírica que en la actualidad comienza a fluir con mayor abundancia; por lo tanto, más allá de los particularismos que nos llevarían a pensar al mexicano y a su sociedad como una entidad sin mayor relación con los demás contingentes sociales. Si esto fuera cierto sería imposible no sólo explicar la conducta electoral del mexicano, sino otro tipo de conductas, económica, moral. Empero, como esto parece imposible, los actores económicos toman decisiones motivadas por las relaciones entre costo y el beneficio que dicha acción les proporcionará, de la misma forma que en términos estratégicos los actores han de ponderar las posibles acciones y decisiones ajena para tomar la suya. Por eso, la conducta electoral del mexicano que por más de siete décadas votaba en su mayoría por un sólo instituto político puede encontrar explicación tanto en los resultados obtenidos, como por la falta de opciones alternativas.

De esta manera, se puede proponer el primer conjunto de hipótesis que guían el presente estudio: la decisión de voto, como todas las decisiones entre los sujetos, se encuentra determinada por la cantidad de opciones, a mayor cantidad de opciones los actores harán uso de una mayor cantidad de estrategias, a una menor cantidad de opciones se hará uso de un número menor de estrategias. En este sentido de ideas, los mexicanos no pueden ser distintos de otro tipo de electores al momento de decidir la dirección y el sentido de su voto, lo que se plantea es que los electores en el pasado no sólo no tenían muchas opciones además del PRI, incluso existía la percepción de que el PRI ganaría las elecciones, después de las reformas electorales que comienzan en 1977, y con el surgimiento de una autoridad electoral independiente, como es el caso del IFE, que posibilitan una mayor competencia, equidad y la opción de la alternancia política aunada a las crisis económicas que los electores se proponen a votar por otras opciones políticas. Por lo tanto, el comportamiento electoral de los mexicanos depende tanto de la mayor cantidad de opciones, que, por sí solas no significan nada, si no hay por parte de ellas una búsqueda de nuevas perspectivas políticas junto con una disminución de la confianza que el partido en el gobierno en este caso el PRI, pudiera mejorar las condiciones sociales y económicas que surgieron en el país a mediados de los ochenta.

Cuadro I
Resultados de elecciones presidenciales en México 1970-2006

Años	Candidatos y partidos	Votos	%
1970	Total	13,915,963	100.00
	Luis Echeverría A. (PRI, PPS, PARM)	11,970,893	86.02
	Efraín González Morfín (PAN)	1,945,070	13.98
1976	Total	16,727,993	100.00
	José López Portillo(PRI,PPS,PARM)	16,727,993	100.00
1982	Total	23,592,888	100.00
	Miguel de la Madrid(PRI,PPS,PARM)	16,748,006	70.99
	Pablo Emilio Madero (PAN)	3,700,000	15.68
	Arnoldo Martínez Verdugo (PSUM)	821,995	3.48
	Ignacio González Gollás (PDM)	433,886	1.85
	Rosario Ibarra de Piedra (PST)	416,448	1.76
	Cándido Díaz Cerecedo (PST)	342,005	1.45
	Manuel Moreno Sánchez (PSD)	48,413	.20
1988	Total	19,191,982	100.00
	Carlos Salinas de Gortari (PRI)	9,687,929	50.47
	Cuauhtémoc Cárdenas(PARM,PPS,PMS)	5,929,585	30.97
	Manuel J. Clouthier (PAN)	3,208,584	16.71
	Gumersindo Magaña (PDM)	190,891	1.00
	Rosario Ibarra de Piedra (PRT)	74,857	.40
1994	Total	34,549,283	100.00
	Ernesto Zedillo P.de León (PRI)	17,336,325	50.18
	Diego Fernández de Cevallos(PAN)	9,222,899	26.69

	Cuauhtémoc Cárdenas S. (PRD)	5,901,557	17.08
	Cecilia Soto (PT)	975,356	2.82
	Jorge González Torres (PVEM)	330,381	.96
	Otros	764,429	2.21
2000	Total	37,603,923	100.00
	Vicente Fox Quesada(PAN, PVEM)	15,988,740	42.52
	Francisco Labastida O. (PRI)	13,576,385	36.10
	Cuauhtémoc Cárdenas S. (PRD, PT)	6,259,048	16.64
	Gilberto Rincón Gallardo (PDS)	592,075	1.57
2006	Total	37,603,923	100.00
	Felipe Calderón Hinojosa (PAN)	14,916,927	35.89
	Roberto Madrazo Pintado (Cp.M)	9,237,000	22.23
	Andrés M. López Obrador (CPBdT)	14,683,096	35.33
	Roberto Campa (PANAL)	397,550	0.95
	Patricia Mercado (Alternativa)	1,124,280	2.70
	Votos válidos	40,657,057	
	Votos nulos	900,373	2.16
	Votos por candidatos no registrados	298,204	0.71
	Total Votos	41,557,430	100.00

Datos del IFE, TRIFE, elaborados por el autor.

Si se hace referencia a un periodo relativamente breve, por ejemplo las elecciones en los últimos treinta años, se observa que entre 1970 y 1988, el promedio de votos por el PRI es de 86%. A partir de 1988, año en que hay una mayor competencia, el PRI baja a un umbral de 50% de los votos. Se puede afirmar que las elecciones posteriores a 1988 resultan un verdadero descalabro para el Revolucionario Institucional, ya que su promedio de votos baja aún más, pues en la elección presidencial de 2000, por ejemplo, recibe únicamente 36% de los votos, cantidad similar a la que obtuvo en la

elección de 2003 (que en alianza con el Verde Ecologista conquista 36.7% de los votos), ya en la elección de 2006 cae al tercero lugar.

Al no poder establecer tendencias electorales tanto del PRI, como de sus opositores, por el escaso número de procesos electorales competitivos, en el ámbito federal, que han sucedido en el país. Una de las posibilidades y la que utilizaremos en este artículo es hacer uso de resultados de algunas encuestas de opinión, y a partir de datos coyunturales, esperando que a largo plazo, como es en el caso de países como los Estados Unidos de América, haya en México una mayor regularidad electoral que provea a cada partido de una porción de los votos, que se modifica en razón de las situaciones particulares. En el caso mexicano, hasta las últimas elecciones las coyunturas han sido muy importantes, por la ausencia de regularidades, pues en algunos casos, como en las elecciones del año 2000, la crisis económica de 1995 afectó el resultado de la elección. (La elección de 2006 es atípica también, pues aunque no hubo una crisis económica, hay una nueva coyuntura de la competencia entre tres partidos políticos y la posibilidad de que un partido de izquierda ganara la elección, y que el PRI fuera desplazado y no tuviera muchas posibilidades de victoria.) Otro elemento de la coyuntura política en la elección de 2006 fue el proceso de desafuero en contra del ex jefe de Gobierno del Gobierno del Distrito Federal, López Obrador, amén de las conferencias de prensa mañaneras que serían algunos de los factores que promocionaron a este personaje como una relevante opción electoral.

Frente a esto se puede afirmar que, en el caso de México, las variables de coyuntura (como son: el buen funcionamiento de la economía y la percepción de la actuación gubernamental), las características y la personalidad de los candidatos, la percepción ciudadana respecto a su actuación en actos de gobierno, sus mayores o menores niveles de envolvimiento en actos de corrupción definirán las posibilidades y oportunidades de los diferentes partidos políticos y de sus respectivos candidatos, aunque también los medios masivos de comunicación participan e influyen en los resultados electorales; empero, no quisiera involucrar esta variable tan importante en este trabajo.

Si como se estableció con anterioridad existen menores posibilidades de plantear a los electores como un colectivo indeterminado o prisionero de algunos elementos determinísticos como se planteaba en la cita que

copiamos antes, ¿como elucidar el comportamiento de los electores en México?

Creo que existen algunos caminos que ya han sido recorridos, como lo define María de las Heras (1999), hay un tipo de voto que ella llama “inercial” y otro que se define como de “circunstancia” (*op. cit.*: 69). Sin que estemos de acuerdo totalmente con su modelo, es claro que existe un voto que se mantiene fiel a un partido político, lo que suele llamarse “voto duro” o, en términos de la mercadotecnia electoral, “lealtad de marca” (Silva y Salcedo, 1997: 37). Esta primera forma del voto exemplifica el hecho de que al estar los electores identificados con un partido no precisan de muchos argumentos para tomar su decisión, los partidos contrarios poco pueden hacer para que modifiquen su intención de voto. El voto inercial tendría su explicación en términos weberianos (1987), como una acción de tipo emocional y tradicional: “3) *afectiva*, especialmente emotiva determinada por afectos y estados sentimentales actuales, y 4) *tradicional*: determinada por una costumbre arraigada” (*op. cit.*: 1987: 20).

La teoría de la acción nos es útil para comprender esta primera modalidad de la explicación electoral, pues plantea que la decisión de los electores no se toma en función a consideraciones racionales, el actor decide a partir de una ecuación —medios/fines—, en la cual busca maximizar su beneficio y minimizar los costos.

El modelo de De las Heras es el siguiente, tomando en cuenta las investigaciones preelectorales que realiza antes de la elección de 1991.

No podíamos explicar las intenciones de voto de una gran parte del electorado atendiendo simplemente a las cuestiones circunstanciales que rodeaban las campañas. Había entrevistados que decían que votarían por el PAN o por el PRD, pero que pensaban que el candidato del PRI era el mejor o que el candidato priista estaba haciendo la mejor campaña.

Otra cuestión quedó clara durante estos estudios es que no existía una correlación importante entre la propaganda de los partidos y las intenciones de voto de los entrevistados. Hubo entrevistados que no conocían la propaganda del partido por el que pensaban votar y otros que, a pesar de conocer la propaganda de algún partido, opinan que era la mejor de todas y considerar que era adecuada a las circunstancias, no estaban dispuestas a votar por él.

De acuerdo con los resultados de los estudios que habíamos hecho, el número de electores que pensaban votar por un partido político porque se identificaba personalmente con él, presentaba muy pocas variaciones en el

transcurso de las campañas. Por el contrario, el número de electores que pensaban votar por un partido, pero no se identificaba con él, variaba en grado notable durante el transcurso de las campañas (op. cit.: 70).

Como planteamos con anterioridad y nos confirman las propuestas de De las Heras, el elector mexicano no se comporta de manera distinta de los electores en otras latitudes, toma decisiones como nos plantean los autores del *American Voter* (Campbell *et al.*, 1964) frente a la perspectiva de decidir en un primer momento elegir según su identidad electoral, esto es, si está identificado con algún partido político votará por el partido de su preferencia y la campaña, las propuestas de los demás contrincantes no le importarán, ya que para el caso de los indecisos¹ el modelo anterior los elimina (De las Heras, *op. cit.*: 84), por colocarlos en alguna de las clasificaciones que sugiere el propio modelo. Aunque esto dependa del tipo de modelo que se construyó se puede decir que probablemente esta sea una salida, pero como también lo dice la propia autora depende en gran parte del tipo de preguntas y del objetivo de la investigación. Sin embargo, siguiendo a la investigación del grupo de Michigan (1964), se podría decir que además de la decisión de los electores de votar por el partido de su predilección, los electores pueden decidir en función a otras condiciones como es la imagen de los candidatos o los temas (*issues*) propuestos en las campañas.

De acuerdo con la autora existen dos diferentes tipo de electores, esto es, aquellos electores que a partir de su predilección, simpatía, votan de manera constante por una organización política, estos son los electores “inerciales”, los otros son votantes ocasionales, cuyo voto estaría determinado por la “circunstancia”. Ahora, estas y otras clasificaciones pueden ser establecidas; el problema central no se debe tanto a la clasificación, sino más bien a la modalidad que se utilizará al momento de realizar encuestas y al redactar las preguntas que nos permitan lograr

¹ El llamado problema de los “indecisos” o los votantes independientes no es sólo un problema en México, se pudiera decir que en México prácticamente no se ha tratado, pues las elecciones mexicanas tienen poco tiempo de ser competitivas y además las series estadísticas, encuestas de salida son un fenómeno relativamente reciente, lo cual significa que los electores no identificados con algún partido político tienden a aumentar, y es fundamental generar hipótesis sobre su comportamiento; empero, no es el objeto central de este artículo, y como se plantea al revisar el planteamiento de De las Heras, ella prefiere eliminarlos.

identificar a los diferentes segmentos de electores, por lo tanto, poder diferenciar a los electores en diferentes segmentos es un factor, pues el mecanismo teórico que se use establecerá el criterio metodológico para diferenciar a los diversos tipos de electores.

Fiorina (1986) explicó en el caso de los votantes estadounidenses que el criterio central para diferenciar a los electores es qué tan satisfechos están ellos con el gobierno; dicho criterio se asemeja mucho a la propuesta que hiciera Downs (1957), cuando plantea un esquema racional para entender a los electores, pues para él éstos son tomadores de decisiones racionales, es decir, maximizadores.

Los electores ven las decisiones como mecanismos de selección de gobiernos, toman sus decisiones en orden a maximizar su utilidad y para ello consideran las posiciones políticas e ideológicas y las actuaciones pasadas de los partidos políticos para obtener una medida del grado de responsabilidad y realismo (credibilidad) que pueden tener (Luque, 1996: 99).

Este esquema fue utilizado por algunos investigadores que analizaron a partir de resultados de encuestas, elecciones presidenciales mexicanas anteriores al año 2000, cuando el PRI aún estaba en una situación dominante. En aquel estudio, Domínguez (1998) al hacer referencia a las elecciones de 1988, dice lo siguiente:

En este capítulo esperamos mostrar que las intenciones de voto de los electores mexicanos como se ve en los resultados de encuestas son mejor explicadas en términos de los juicios que los votantes hacen con respecto al partido en el gobierno, y las preferencias que han ejercido en elecciones anteriores.

[...] Nos proponemos explicar el “modelo” en dos pasos del elector mexicano. Los electores deciden en primer lugar, a partir del juicio que hacen sobre el partido en el gobierno. Además de este juicio también hacen diferencias por temas, perspectivas económicas, beneficios sociales, que permitan a los electores decidir entre los partidos de oposición que se encuentran en la arena política. Un potencial realineamiento puede darse, pero sólo se hace a partir del juicio que se haga del partido en el poder y de las características de su candidato presidencial (op. cit.: 78).

El modelo propuesto por Domínguez explicaba la actuación de los electores mexicanos en 1988; sin embargo, ¿se mantuvo esta situación en la elección de 1994? La decisión de voto es tomada teniendo en cuenta una visión “retrospectiva” por parte de los electores, ellos deciden favorecer al gobierno (en aquel caso al PRI) a partir de su estimación del funcionamiento de la economía del país y de su propia situación económica.

Tabla 1
Percepción de la situación económica e intención de voto en 1994%

Con Salinas la economía*:	Zedillo (PRI)	F. Cevallos (PAN)	Cárdenas (PRD)
Ha mejorado	68	21	7
Se mantiene igual	42	34	18
Ha empeorado	20	39	34
Con Salinas su economía:			
Ha mejorado	71	18	8
Se mantiene igual	47	31	16
Ha empeorado	21	42	29
El próximo presidente debe:			
Continuarla	75	17	5
Cambiarla	38	35	21

Fuente: *op. cit.*: 204.

*Las preguntas son: “Con el gobierno de Salinas, ¿cómo percibes la situación económica del país?” “¿Con Salinas qué ha sucedido con la situación económica de tu familia?” “Con respecto a la política económica del gobierno salinista, el próximo presidente debe:”

Las tablas 1 y 2, hechas a partir de encuestas que se realizaron en México antes de las elecciones de 1994, muestran las respuestas de los electores relativos tanto a su percepción de la situación económica que prevalecía en el país y su nivel de aprobación/desaprobación del gobierno salinista.

Tabla 2
Percepción de la viabilidad del PRI y elección del candidato en 1994 (%)

	Zedillo (PRI)	F. Cevallos (PAN)	Cárdenas (PRD)
Aprueba/desaprueba gobierno de Salinas			
Aprueba	67	29	8
Aprueba en parte	34	42	17
Desaprueba	14	40	39
Votó por en 1988:			
Salinas	75	16	6
Clouthier	15	73	7
Cárdenas	9	20	64
Cuándo decidió votar por candidato/partido preferido			
Siempre vota por el mismo partido	65	19	12
Vota por el candidato que más conoce	40	32	21
Después de debate	29	50	15
En los últimos días	39	28	23
Votó de la manera que hizo ¿por qué?			
Le gusta el partido	58	24	14
Le gustó el candidato	45	31	17
No le gustan los demás	49	28	17
Prefiere a su candidato sobre otros, ¿por qué?			
Tiene experiencia para gobernar	62	22	13
Tiene personalidad para gobernar	44	37	12

Es honesto	45	35	15
Es cercano a la gente	46	24	23

Fuente: *op. cit.*: 206.

Entre los argumentos fundamentales para la decisión de voto, encontramos que 67% de los votantes del PRI, en 1994, lo hicieron por su aprobación del gobierno de Salinas, ya los votantes de Fernández de Cevallos lo desaprueban en parte (42%) y lo desaprueban (40%), y casi de la misma manera los que votaron por Cárdenas (39%). Otro de los elementos para la decisión de voto está en elementos que después daremos más detalles, pero se hallan ligados a la simpatía por el partido político (*partisanship*), la imagen y características de los candidatos, elementos que volvimos a encontrar en la elección mexicana del año 2000.

Tanto en el caso del trabajo de De las Heras (1999) como en el de Domínguez (1998) aparecen elementos comunes que hace a los votantes mexicanos no ser muy distintos de los estadounidenses, por ejemplo, mientras allá, para crear teorías de la conducta del elector se cuentan con procesos electorales sucesivos, lo que ha permitido establecer una cierta regularidad en la construcción de teorías del comportamiento de los electores. En México, se puede decir que los procesos electorales no muestran aún una continuidad significativa, pues las elecciones del año 2000, que analizaremos a continuación, muestran un quiebre en la tradición del PRI, como el principal triunfador en los comicios mexicanos. ¿Esto significa que se ha modificado la regla de actuación de los mexicanos?

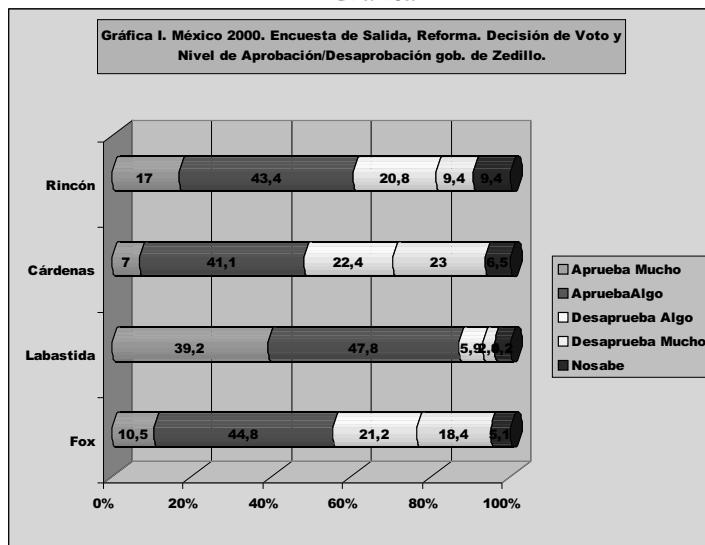
Muy por lo contrario se puede afirmar que se mantiene la misma inercia, ya que en las elecciones del año 2000 encontramos si bien no un juicio negativo al gobierno de Zedillo, sino a la actuación de los gobiernos priístas en su conjunto y de su incapacidad para impedir resultados desastrosos de la economía en la población a partir de la crisis de finales de 1994, el famoso “error de diciembre”, como lo bautizó el ex presidente Salinas.

Sin embargo, ¿los factores que en las elecciones anteriores explican la actuación de los electores y su rechazo al PRI y su candidato aún permiten explicar la conducta de los electores? Al examinar los resultados de una *exit poll*, que realizó el periódico *Reforma* (ITAM, 2004), se puede ver hasta en qué medida factores como los niveles de aprobación/desaprobación

del gobierno de Zedillo, entre otros, pueden resultar importantes para explicar la elección del 6 de julio de 2000.

La hipótesis principal del trabajo de Domínguez y McCann (1988) es que en el caso de los mexicanos el factor central para explicar la actuación de los electores se centraba en sus niveles de aceptación y rechazo del gobierno en turno. En la elección de 1994, los niveles de aceptación y de aprobación del gobierno de Salinas eran altos, pues no hubo crisis económica; sin embargo, poco más de 60% de los electores de Fernández de Cevallos aprobaron de alguna manera al gobierno priista. Empero, 40% de los electores del PAN desaprobaban al gobierno priista, esto puede significar, como más tarde lo veremos, que esta variable por sí sola no determina la totalidad de la conducta de los electores; pues muchos, principalmente los adherentes a un partido determinado, pueden razonablemente juzgar el gobierno de un partido diferente al de su predilección de una manera satisfactoria, pero no votan por este partido. Esta variable no es explicativa en sentido causal, esto es, el aprobar al gobierno de un partido no implica necesariamente que se vote por él, pero hay una mayor probabilidad de que esto suceda; sin embargo, hay otros factores que pueden interferir, modificando la decisión de voto.

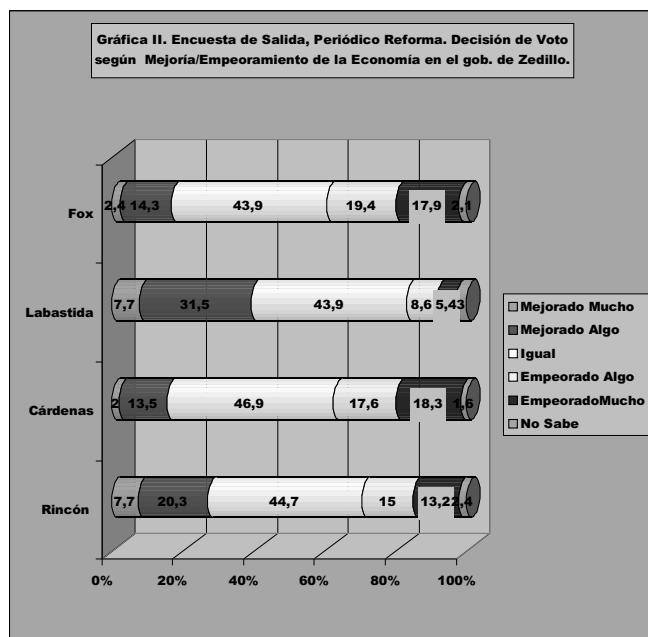
Gráfica 1



Fuente: ITAM, 2004.

Al analizar la Gráfica I se ve lo planteado con anterioridad, 55.3% de los electores de Fox, aprobaban el gobierno de Zedillo, mientras que 39.6% de los que aseguran haber votado por él no aprobaban dicho gobierno, pese a que esta cantidad es suficiente para garantizar la victoria del candidato del PAN; aprobar un gobierno, en este caso el de Zedillo, no es motivo suficiente para votar por el candidato del PRI, es decir, una gran parte de los electores de Fox aprobaba al gobierno de Zedillo, pero pese a esto votaron en contra de Labastida, por lo que se puede plantear la hipótesis que el factor “aprobación/desaprobación” de un gobierno no es un indicador totalmente confiable para predecir la victoria de un candidato en una elección.

Gráfica 2

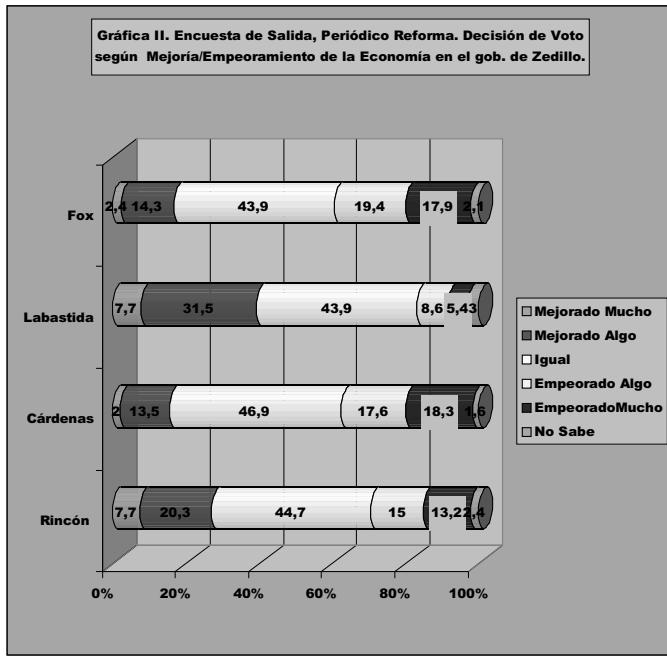


Fuente: ITAM, 2004.

Sin embargo, en el caso de los que votan a favor de Labastida, por ejemplo, ahí sí se comprueba la hipótesis, ya que de cada 10 electores del candidato priísta nueve de ellos aprobaba al gobierno priísta, con lo que se confirma lo dicho anteriormente, aunque los opositores aprueben el

gobierno en turno, la simpatía política, esto es, la identidad con un partido o candidato, le impide votar por un partido diferente al suyo, aunque crea que el partido en el poder lo hace bien.

Gráfica 3



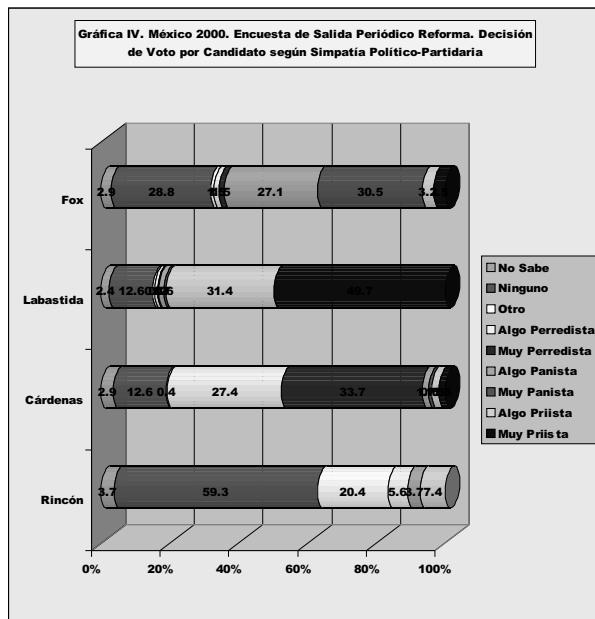
Fuente: ITAM, 2004.

La gráfica II presenta algunos elementos para explicar la intención de voto por la oposición, 37.3% de los votantes de Fox percibía que la situación durante el gobierno de Zedillo había “empeorado algo” y “empeoraba mucho”, mientras que 44% de sus votantes no percibía cambios en la situación de la economía, para ellos ésta se mantenía igual.

La gráfica III añade otro factor que muy posiblemente derive de los eslóganes utilizados durante la campaña política y, principalmente en la campaña de Fox, ya que 62.3% de sus electores votaron motivados por el “cambio”; esto es, si bien el gobierno priista no fue tan malo, de la misma manera que perciben que aunque la economía no mostraba signos positivos confiaban que con el cambio del gobierno la situación podría mejorar. Por lo tanto, uno de los factores centrales para explicar el voto

por el candidato panista es la confianza, la credibilidad que logra, y el desprestigio del PRI y de su candidato.

Gráfica 4



Fuente: ITAM, 2004.

La gráfica IV nos dice cómo obtuvo cada uno de los candidatos y, en especial Fox el apoyo de los electores; en este caso se trata de la simpatía político-partidaria de aquellos votantes que se definen como simpatizantes de alguno de los institutos políticos, en el caso de Fox 57.6% de su voto proviene de aquellos que se definen como “muy panista” y “algo panista”, y poco más de 30% de su voto tiene su origen entre los electores que no definen su preferencia política, lo cual significa que Fox aún conquistó apoyo entre los priístas y perredistas, pero principalmente entre los que no tenían una clara simpatía político-partidaria; esto es, el llamado indeciso o independiente. En el caso de Labastida, prácticamente 80% de su voto proviene de aquellos que se definen como “muy priistas” y “algo priistas”; algo similar le sucede a Cárdenas, aunque la diferencia es que los perredistas representan una cantidad menor. En el caso de Rincón Gallardo, 60% de sus votos provenía de electores que no se identificaban con ninguna organización

política; por eso fue clave en la elección del año 2000 conquistar al voto independiente.

Conclusión

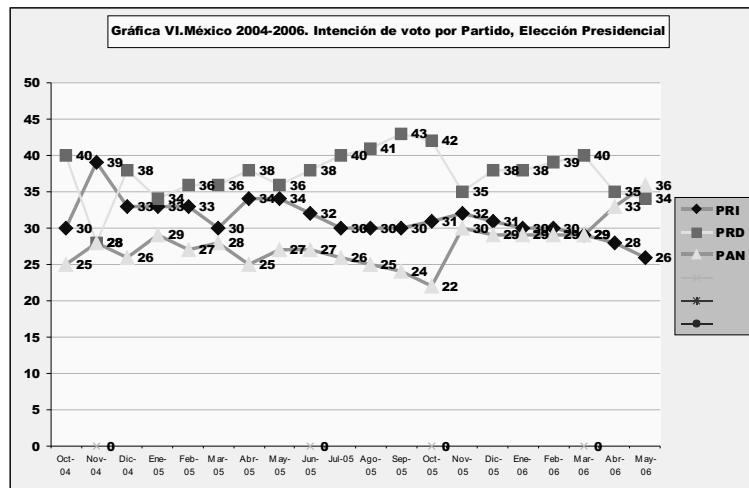
A partir del análisis de los resultados de algunas encuestas realizadas antes y después de las dos últimas elecciones presidenciales, se pudo establecer que el comportamiento electoral de los mexicanos puede ser estudiado con base en algunos paradigmas teóricos que se han ido generalizando en el ámbito internacional, esto significa que los electores mexicanos deciden utilizando esquemas similares a los de los electores de otros países, sobre todo de los Estados Unidos. Como se demuestra con las primeras encuestas electorales llevadas a cabo en México antes de las elecciones de 1988 y las de 1994, el argumento principal para la toma de decisión de los electores fue su opinión respecto a la situación económica del país y cómo percibían al gobierno en turno, si creían que el gobierno actuaba bien o mal, además de la simpatía político partidaria; pues hasta 1994 el PRI mantenía un alto nivel de voto cautivo, lo que significa que los electores deciden en primer lugar si el partido en el poder actuó bien, si esta es su percepción votan por él, si no votarán por un partido de oposición.

En el caso de la elección del año 2000, la encuesta de salida que realizó el periódico *Reforma*, además de los elementos citados con anterioridad, nos propone que uno de los factores más importantes para la toma de decisión en los electores es la percepción de la posibilidad de cambio que implicaba la candidatura de Fox, por eso en esta elección pesó más en los electores la posibilidad de cambiar de gobernante, que la valoración positiva que había de la administración de Zedillo.

Se puede concluir que no siempre la valoración positiva de la actuación de un gobierno es suficiente para los electores, sino como sucedió en el año 2000 en las expectativas de los electores la imagen del candidato de la oposición fue más fuerte que su valoración respecto a la actuación del gobierno priista. Asimismo, en el año 2000 fue más importante cambiar que mantener; por lo tanto, nuestra teoría aunque tenga muchos elementos de carácter circunstancial puede establecer que los ingredientes fundamentales de la decisión de voto no es únicamente racional (instrumental, estratégica) basada en un esquema costo/beneficio. Muy por el contrario, los electores toman en cuenta para su decisión la simpatía política partidaria, la imagen que tienen de los candidatos y de los partidos políticos, sus niveles de prestigio y desprecio frente a la opinión pública,

situación que fue muy importante en las elecciones de 2006, de la misma manera que la imagen que proyectan los medios de comunicación, principalmente la televisión, la cual por su capacidad de agendar asuntos de poder hacer conocido a un personaje o de destruir su poca o mucha imagen, como se vio recientemente en el caso de López Obrador, que contaba y contó con una buena imagen, esto es, siendo identificado y proyectado en el imaginario popular como un buen político, capaz, honesto y que ha apoyada a las personas de escasos recursos, esta percepción que no existía en el caso de Montiel, ha sido el elemento fundamental en la proyección mediática de López Obrador, como el candidato a vencer en las elecciones. Sin embargo, como sucedió en estas últimas, la imagen positiva de López Obrador se pudo contrarrestar con una campaña negativa, la cual lo proponía como “un peligro para México”, al mismo tiempo que era comparado con el presidente de Venezuela Hugo Chávez. Esta situación posiblemente influyó a algunos electores, pues, como se puede apreciar en los resultados de algunas encuestas publicadas en México, dejó de crecer la intención de voto por el candidato del PRD, al tiempo que subía la intención de voto por el candidato del PAN.

Gráfica 5



Fuente: *El Cotidiano*, núm. 140, nov-dic., 2006.

Ahora bien, para finalizar la televisión y los medios en general pueden cambiar estos procesos de elección, los medios son principalmente

mecanismos de información, pero a la vez tienen la capacidad de influir en la medida que a la información que proporcionan le dan matices ético-morales, o integran elementos que el público no conocía, como son las denuncias, los casos de corrupción, los escándalos. Tales elementos pueden incidir en la percepción que el público tiene de un asunto, y si no tiene suficiente información los medios pueden modificar la actitud, que es en realidad el objetivo de toda campaña de publicidad y propaganda. Así, los medios pueden funcionar como grandes modificadores de la percepción ciudadana y apoyar a modificar la conducta de los electores en los procesos electorales, que, como se vio en la elección de 2006, la disminución en la intención de voto por el candidato del PRD estuvo directamente ligada a la campaña negativa que se realizó en su contra, sobre todo por medio de *spots* televisivos. Por eso los medios de comunicación son un medio primordial para modificar la intención de voto de los electores no identificados con un partido político y que además tienen poca información, no acuden a otras fuentes, como periódicos y no tienen gran interés en las actividades políticas. De ahí el poco margen con que se decidió el último proceso electoral. Se nos preguntará ¿cómo podemos probar de manera fehaciente la influencia de los medios en la decisión de los electores?

Aun cuando la teoría acerca de la influencia (Roda, 1989; Lazarsfeld *et al.*, 1964; Kapller, 1974; Iyengar y Zinder, 1993) de los medios es abundante, no así los estudios concretos, pues una gran parcela de los individuos no reconoce su gran influencia, y en su caso los electores, dada su relación tan cercana con la televisión, pues suele ser un miembro más de la familia (en ocasiones se pasa más tiempo con ella que con los demás familiares) que ejerce un papel muy relevante en sus decisiones. En una encuesta que realizamos sobre la elecciones de 2006, cerca de 36% de los entrevistados dijo que la televisión era “algo” importante para su decisión de voto. Si bien gran parte de los electores de Calderón no encontraban en sus *spots* elementos para decidir si votaban por él, en el caso de López Obrador cerca de 20% de sus electores recordaban el famoso *spot* “Cállate, Chachalaca”, que no lo favoreció, precisamente.

Para concluir ¿el elector toma decisiones racionales, basadas en una ecuación costo/beneficio en función de los que un gobierno le proporcionó? Es claro, por las distintas propuestas que aquí hemos mostrado, que si bien el tema de los beneficios es importante, como el temor a los posibles, probables o imaginables maleficios, que, como mostró la campaña de 2006 se logró en especial por actuar sobre la imagen

de uno de los candidatos, haciendo que una parte de los electores no votaran por él. Por lo tanto, un elector sólo hace uso de los esquemas de racionalidad instrumental, no, si como suponemos hace uso de la racionalidad valorativa en los términos weberianos, pues la imagen se construye a partir de una visión valorativa del “deber ser”, el candidato debe ser fuerte, carismático, empero, si los medios mediante los *spots* atacan esta imagen y la hacen tambalear a los ojos de los electores, como sucedió en 2006, “López Obrador: Un Peligro para México”. Tal situación prueba no sólo la posibilidad de modificar los resultados electorales, así como la actitud de muchos electores que finalmente se decidieron por el candidato que, si bien no los entusiasmaba, por lo menos no les generaba temor. Los medios son un mecanismo para modificar la actitud de los electores, cuando les aportan información que no tenían o que los hacen dudar de la que ya tenían.

Bibliografía

- Campbell, Angus *et al.* (1964), *The American Voter*, New York: John Wiley and Sons.
- De las Heras, María (1999), *Uso y abuso de las encuestas*, México: Océano.
- Downs, Anthony (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper and Row.
- Domínguez, Jorge y James McCann (1998), *Democratizing Mexico: Public Opinion and Electoral Choices*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Fiorina, Morris (1986), *Retrospective voting in american national elections*, New Haven: Yale University Press.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Archivo de encuestas del periódico *Reforma*. Disponible en: www.itam.com.mx
- Iyengar, S. y D., Zinder (1993), *Televisión y opinión pública*, México: Gernika.
- Kapller, J. (1974), *Efectos de la Comunicación de Masas*, Madrid: Alianza.
- Kuschick, Murilo (2002), “México: elecciones, y el uso de las encuestas preelectorales”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, enero-abril, año XLV, núm. 184, México.
- Lipset, Seymour (1993), *El Hombre Político*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Lagroye, Jacques (1988), *Sociología política*, México: Fondo de Cultura Económica.

Murilo Kuschick Ramos. *Aplicación de la teoría de la decisión en el ámbito político-electoral*

- Lazarsfeld, P. et al. (1964), *The People's Vote*, Nueva York: Columbia University Press.
- Luque, Teodoro (1996), *Marketing político*, Barcelona: Ariel.
- Martínez, Mario y Roberto Salcedo (1997), *Manual de campañas*, México: Instituto Nacional de Estudios Políticos (INEP).
- Martínez Mario y Roberto Salcedo (2002), *Diccionario electoral INEP*, México: Instituto Nacional de Estudios Políticos (INEP).
- Popkin, Samuel (1988), *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Roda, F. (1989), *Medios de Comunicación de Masas: su influencia en la sociedad y en la cultura contemporáneas*, Madrid: CIS.
- Weber, Max (1987), *Economía y sociedad*, México: Fondo de Cultura Económica.

Murilo Kuschick. Doctor en Sociología y profesor del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Sus líneas de investigación son: estudios de opinión pública y marketing político. Entre sus publicaciones más recientes destacan: “Los medios de comunicación en la elección del 2006”, en *Revista Mexicana de Estudios Electorales*, núm. 6, julio-diciembre, 2007; “Investigación político-electoral”, en revista *Atenas y Roma*, núm. 8, otoño, 2007.

Envío a dictamen: 17 de agosto de 2007.

Reenvío: 29 de febrero de 2008.

Aprobación: 31 de marzo de 2008.