

---

# Uso y abuso de las encuestas

Elección 2000: los escenarios



## María de las Heras



---

**OCEANO**

---

## ÍNDICE

---

*Prólogo*, de Eulalio Ferrer Bohórquez, 13

Introducción, 21

La necesidad de un nuevo modelo, 29

La primera aproximación, 47

*Formas de recopilar la información*, 51

*El método de muestreo*, 57

*El tamaño de la muestra*, 60

El modelo Inercia y Circunstancia, 69

*Los motivos del electorado y el modelo de Inercia y Circunstancia*, 86

La elección federal de 1997 vista a través  
del modelo de Inercia y Circunstancia, 95

*La evolución de los segmentos electorales*, 97

*Los electores inerciales*, 99

*Los electores potenciales*, 109

*Los escenarios electorales en mayo de 1997, 111*

*Quiénes eran y qué pensaban los segmentos electorales en 1997, 114*

En la elección del 2000, 139

Consideraciones finales, 165

*Anexo I. Análisis de correspondencia, 171*

*Anexo II. El trabajo con escenarios electorales, 173*

*Glosario, 183*

*Notas, 189*

*Bibliografía, 191*

---

## PRÓLOGO

---

“¿Existe el arco iris?”, se pregunta Barfied reflexionando sobre la construcción social de la realidad. Esta pregunta puede resultarnos curiosa ya que todos o casi todos hemos visto un arco iris. Compartimos la experiencia, existe como fenómeno colectivo. Sin embargo, no podemos aproximarnos, tocarlo, olerlo o meternos debajo o dentro de él. ¿Existe o es sólo una ilusión óptica?

Como tantas otras cosas que nos rodean: la luz, la felicidad, la niñez..., tal vez ignoremos qué es en sí mismo, en su esencia, pero lo representamos ante nosotros mismos con colores y trazos vigorosos, y lo compartimos con las personas que están a nuestro alrededor.

Esto no hace más que enfatizar que a la sensación pura contribuyen cosas tales como la memoria, la imaginación, los hábitos mentales, los sentimientos, e incluso la voluntad. Sin esta luz que llevamos dentro, el mundo es incomprensible y oscuro. Este ojo espiritual, como un faro, nos permite iluminar nuestra existencia usando la metáfora de Empédocles.

El trabajo de María de las Heras es la construcción y validación de un modelo que explica el comportamiento electoral. Su modelo es producto de su larga experiencia y profundo conocimiento del fenómeno. En él retoma el trabajo teórico reciente, innovando, creando un diseño que aporta una gran claridad.

La aportación de los modelos es justamente ésa, aportar luz sobre la realidad. Aportan inteligibilidad definiendo lo esencial para

que podamos librarlo de lo accidental. Separa la paja del heno. Son sistemas de conceptos que permiten que las cosas se respeten mutuamente sin invadirse unas a otras.

Su contorno nos permite trazar las fronteras de las cosas donde son, detectar sus opuestos, agrupar las similitudes, equilibrar las dicotomías; en suma, saber con claridad dónde empiezan y acaban los elementos clave de la política, la empresa y la vida social en general.

La empresa que María de las Heras ataca en su libro es profundamente ambiciosa: describir qué lleva a votar a los mexicanos y qué los lleva a inclinar su preferencia hacia un partido u otro. En suma, definir el arco iris de las preferencias políticas.

El modelo de Inercia y Circunstancia es, en el sentido predictivo, un modelo de escenarios en que se definen tanto los pisos como los techos en que se pueden desenvolver los resultados de unas elecciones. La variable fundamental del modelo es la filiación partidista. En él se considera como inerciales a los votantes que tienen una vinculación fuerte con un partido; son los que independientemente de las circunstancias de la elección es improbable que cambien de opinión. Por otro lado, están aquellos que construyen su relación con el partido de forma esencialmente circunstancial, cuyo voto depende de cómo perciben al candidato, a su partido y a la competencia el día de la elección.

Los partidos son instituciones. Si usamos la analogía mecanicista de Berthoic, son máquinas, instrumentos deseados para producir resultados que distribuyen castigos y recompensas. Como todas las máquinas, sin embargo, deben adaptarse al contexto, al contorno, al suelo, para funcionar adecuadamente. No pueden ignorar la estructura preexistente, la conformación social, las costumbres, en resumen: la historia.

Los partidos políticos mexicanos son producto de nuestra razón histórica. La concepción dominante que se asociaba al Estado corporativista surgido de la Revolución, era la necesidad de regular, vía un Estado fuerte, los abusos y las fallas del mercado. Este enfoque

no era exclusivo de México, sino que dominó la teoría del desarrollo desde la posguerra hasta bien entrados los años sesenta. Esta concepción benévola e idealista del Estado olvidaba que sus fallas podían ser tan graves como las del mercado que pretendía regular.

Éste puede llegar a verse dominado por grupos autoritarios o absolutistas. Grupos bien organizados y poderosos, integrados por empresarios y burócratas que buscan aumentar al máximo su riqueza y poder personales; situación esta última, a la que los mexicanos no somos ajenos, por desgracia, y como lo atestiguan las denuncias de la prensa de los últimos días de cada periodo presidencial.

En este sentido los partidos políticos son máquinas con la especial finalidad de producir votos. Electores inerciales, según la terminología de María de las Heras. Su virtud fundamental no puede estar limitada a producir campañas, labor en la que no necesariamente cuentan con ventajas especiales, sino que ha de ampliarse a ese trabajo de cimentación sólida de construir compromisos y de tejer vocaciones para lograr la inclinación surgida de su red de influencia y seguridad.

En la investigación del modelo de Inercia y Circunstancia se distingue entre "filiación partidista" y "votación efectiva"; aunque para algunos pueda resultar evidente esta distinción, no siempre se manejan como dos variables independientes. La votación y su otro extremo, la abstención, pueden entenderse como dos resultados de un proceso de decisión en que se ven envueltos todos los votantes. Se puede considerar como un continuum en el que las personas se ordenan según su probabilidad de ir a votar.

Desde luego uno de los elementos decisivos es la importancia que se le conceda a la votación y a su resultado. Entre más intensa sea la relación con un partido, existe una mayor probabilidad de ir a votar, como demuestran los datos presentados en este estudio. En contraposición, entre más circunstanciales sean las vinculaciones que mantenemos con un partido, mayor es la probabilidad de que no se vote.

Aunque existe una relación no siempre fácil de definir, entre

indecisión y abstención que hace difícil deslindar entre una y otra por conciencia cívica, cultura, presión social o cualquier otra cosa, es perfectamente posible que haya personas que tengan interés en ir a votar pero que encuentren dificultades para inclinarse por un partido u otro. También es posible, aunque menos, el caso contrario de personas con una fuerte filiación partidista pero con una baja probabilidad de ir a votar.

El supuesto de que se puede establecer por medio de la investigación del elector un modelo que permita predecir las tendencias de voto y discernir cuáles son los elementos que podrían influir éstas, parte de la premisa de que los electores siguen un conjunto de reglas que dan estructura a sus actos. Estas reglas suponen que la vida en común exige cierta regularidad en el comportamiento de las personas. Pero no sólo eso, también se nos exige comprender el comportamiento de los demás. Continuamente interpretamos los actos de los otros para responder a ellos. Esto implica que pensamos que no son puramente aleatorios; cuando no alcanzamos a interpretar las causas de su comportamiento, éste nos parece anormal y hasta demente.

Esta constante reconstrucción de intencionalidad y racionalidad supone la existencia de unas reglas de comportamiento. En términos muy generales, el proceso de identificación de las reglas consiste en demostrar que las elecciones son el resultado de una decisión en que se sopesan varias razones que reflejan los deseos, preferencias, manías e intereses del votante. Esto puede implicar, por supuesto, que los electores conocen el motivo de sus actos, pero no son conscientes de las reglas inherentes a estas razones. De hecho, el tomar una decisión de voto implica que el elector ha sentido la necesidad de evaluar sus prioridades, así como los costos y ventajas de probables ofertas reales.

Las decisiones pueden tener una o varias razones; el estudio identifica dos factores principales para tomar una decisión. Los móviles basados en la utilidad: en los beneficios que esperamos obtener