

# Partido y evaluación de candidatos como determinantes del voto en estudiantes

## Party and evaluation of candidates as determinants of student's vote

DOI:

Fecha de recepción: 16 de febrero de 2022

Fecha de aprobación: 5 de abril de 2022

*Héctor Gutiérrez Sánchez\**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2646-719X>

### Resumen

El modelo Michigan (partidismo) y la evaluación de candidatos son dos de las principales variables para explicar el voto, pero el contexto político reciente provoca dudas sobre ambas explicaciones, por lo que se investigó al respecto. Se realizó una encuesta poco antes de la elección 2018, la identificación partidista sigue muy vinculada con la decisión electoral, también lo fue la evaluación de candidatos, misma que parece más relevante en su dimensión moral que pragmática. Estos hallazgos están limitados por la naturaleza estudiantil de la muestra, pero apuntan a la importancia de los candidatos sin asumir una postura racional y nos permiten repensar la importancia de la dimensión moral y subjetiva de la motivación del voto entre el electorado.

### Palabras clave:

Candidatos, Elecciones, Jóvenes, Modelo Michigan.

### Abstract

The Michigan model (partisanship) and the evaluation of candidates are two of the main variables used to explain the Mexican vote, however, recently both have been questioned, so they were analyzed. A survey was made before the 2018 presidential election. It was found that partisan identification remains closely related to electoral decision, but does not control (as previously argued) statistically the evaluation of candidates, of which the moral dimension seems to be more relevant. These findings are limited by the student characteristic of the sample, but also prove the importance of candidates without relying on rational theory.

### Keywords:

Candidates, Elections, Michigan model, Youth.

*\*Universidad Autónoma de Querétaro // [ciudadanohector@yahoo.com.mx](mailto:ciudadanohector@yahoo.com.mx)*

## Introducción

El presente artículo indaga qué determina la decisión electoral, se revisa la conocida hipótesis de la identificación partidista y se analiza también la evaluación de los candidatos, pero sin caer completamente en posturas racionalistas. Para ello, se realizó una encuesta y con ella se investigó la relación entre las variables independientes; identificarse con un partido, la evaluación racional y moral de los candidatos, y la variable dependiente de haber decidido el voto.

El texto comienza mostrando la relevancia del tema y continúa con una revisión general de las explicaciones del sufragio, misma que eventualmente se encamina hacia partidos y evaluación de candidatos. Después se presentan detalles metodológicos de la encuesta, seguidos de los resultados. Al final se muestran algunas reflexiones de cierre en las conclusiones.

## Explicando el voto en México

La historia mexicana muestra que el voto directo no siempre es un asunto relevante. Cuando se tenía un sistema de partido hegemónico (Sartori, 1980), había elecciones, pero éstas eran sólo un ritual para ratificar decisiones internas del partido hegemónico (Gómez, 2009), por lo que el sufragio no era tan relevante.

Conforme esto cambió, las elecciones se volvieron impredecibles y comenzaron a determinar el destino político del país, lo que las hizo académicamente relevantes. Desde muy temprano, destacaron tres grandes teorías entre los investigadores mexicanos; una sociológica, una psicológica y una racional. Cada una de ellas es muy compleja y tiene mucha historia, por motivos de espacio y propósito, se presentarán aquí sólo versiones muy resumidas de las teorías para tener un piso mínimo sobre el que se sustente el problema de investigación.

La primera, la teoría o enfoque sociológico sugiere que la pertenencia a ciertos grupos sociales determinaría el voto. Por ejemplo, se suele encontrar que el voto por el Partido Revolucionario Institucional (PRI) es más común en grupos de baja escolaridad e ingresos (Gómez, 2000). Esta perspectiva ha gozado de cierta popularidad en México, pero el presente trabajo se concentrará en la tensión entre una explicación partidista y una de candidatos. Este recorte se debe a la necesidad de precisar un objeto de estudio, además de que se prefirió concentrar el trabajo en la teoría partidista, pues en años recientes ganó notoriedad hasta casi ser hegemónica; destaca que hace algunos años Moreno (2009) encontró que los indicadores básicos sociológicos (escolaridad, clase, educación etc.) parecían controlarse por la identificación partidista.

La segunda, es la explicación partidista, ésta se inserta dentro del enfoque psicológico y consiste principalmente en el modelo Michigan (Campbell, Converse, Miller y Stokes, 1960) y sus derivaciones. Esta explicación acentúa el rol de las opiniones y juicios políticos de los electores (mientras que el sociológico da más peso al grupo social del ciudadano). Según esta teoría, los valores e ideas inculcadas en los electores desde la infancia determinarán

las actitudes y conductas políticas de la adultez y dentro de éstas, destaca la identificación partidista.

Para efectos de esta investigación, conviene rescatar del modelo Michigan su propuesta de que las personas comunes no toman decisiones políticas objetivas y bien informadas (como supondría la versión más pura del modelo racional), sino que sesgan sus puntos de vista en función de algunas pertenencias o identificaciones con grupos sociales particulares. De las filiaciones grupales, destaca la identificación partidista, pues los partidos son instituciones de naturaleza política. De este modo, un ciudadano sesgado por su partidismo recuperará información que confirma sus posturas y rechazará lo que lo contradiga, por lo que eventualmente creará tener razones para apoyar a su partido con el voto.

Esta teoría y su interpretación ha sido favorecida por los datos empíricos nacionales. Las correlaciones entre la identificación partidista y el sufragio han sido históricamente altas, en México se han visto desde .74 o .77 (Moreno, 2009) hasta .87 (Guardado, 2009). Como se mencionó, se ha encontrado que tal identificación puede controlar variables sociológicas, pero también ha llegado a controlar la evaluación de candidatos y gobernantes: “La regularidad observada es que los candidatos presidenciales suelen ser evaluados mucho más favorablemente por los seguidores de su propio partido que por los de otros partidos” (Moreno, 2009:62). Esto es relevante para el presente artículo, pues significaría que el partidismo controla estadísticamente la evaluación de los candidatos, haciendo irrelevante a la segunda. Como se verá en la sección de resultados, esto no fue lo que se encontró en la encuesta.

Vale la pena reconocer que el modelo Michigan es más que sólo partidismo y que además ha evolucionado con los años. Se reconocen por ejemplo las discusiones sobre cuán estable es el partidismo en la persona, si se le está midiendo bien o si hay más partidismo del que parece, la conveniencia de sustituir partidos por el espectro derecha izquierda entre otros factores. Presentar una imagen integral de esta teoría ocuparía más espacio del total destinado a este artículo, se usa aquí una visión bastante clásica y limitada del modelo Michigan, no por desconocimiento, sino por motivos de espacio.

Como se mencionó, hay importante evidencia empírica a favor de la explicación partidista del voto mexicano y el modelo sigue vigente en trabajos recientes (Greene y Sánchez, 2018), aún así, hay críticas importantes a esta teoría. Por ejemplo, la identificación partidista parece estar en decremento en el país; cada vez menos mexicanos se dicen identificados con un partido político y estas instituciones tienen mala imagen. Hay quien sugiere que el partidismo no está bien medido y que es más grande de lo que parece (Blais et al., 2001) pero la tendencia a la baja es generalmente aceptada; incluso Moreno (2018) que antes mostró la potencia del partidismo ahora habla de una “despartidización” de la política nacional.

Los resultados de la elección 2018 también parecen poner en duda esta explicación partidista. En dichos comicios, un partido que se presentó por primera vez a la contienda presidencial logró vencer abrumadoramente a los partidos más consolidados ¿Cómo fue eso posible si nadie ha crecido con una socialización afín al partido triunfador del 2018? Claro que el partido que ganó en 2018 es nuevo, pero el candidato no lo fue. La historia del actual presidente Andrés Manuel López Obrador es interesante, pues él hizo su carrera política en

un total de cinco partidos (Partido Revolucionario Institucional (PRI), Frente Democrático Nacional (FDN), Partido de la Revolución Democrática (PRD), Partido del Trabajo (PT) y Movimiento Regeneración Nacional (MORENA) y de hecho fundó el último de ellos con el que ganó la presidencia, por lo que en realidad el político antecede a su propio partido. Esto nos hace pensar que el “apego partidista” hacia el Movimiento Regeneración Nacional es más bien coyuntural, destacando así la figura personal del político en cuestión sobre la de cualquier partido. Bajo esta lógica, quizá los candidatos tienen más peso del que solíamos asignarles, idea que es históricamente cercana al enfoque racional.

La tercera perspectiva, la racional asume que los electores actúan siguiendo una lógica racional, calculando las posibles ventajas que les traería el triunfo de cada opción política y sobre ese cálculo emiten su voto. Pareciera ser que el enfoque racional nunca fue tan popular en México como el sociológico o el psicológico. Aún así, tal perspectiva históricamente ha sido uno de los principales adversarios del modelo Michigan. Por ejemplo, la idea de la “movilización cognitiva” (Russell, 1984) sugiere que la población ha adquirido cada vez más altos niveles de educación en las últimas décadas y que la información política ahora es mucho más accesible, por lo que el partidismo como guía cognitiva ya no sería necesario.

Conviene recordar que el enfoque sociológico pone el acento en la posición social del sujeto —lo que es muy estable— y el psicológico subraya la socialización política de la persona, lo que también es una característica que cambia poco. En consecuencia, ambos modelos asumen un comportamiento electoral más o menos regular en el tiempo. Oponiéndose a esto, el enfoque racional pone el acento en elementos más inmediatos de la elección, por ejemplo en los candidatos específicos están en disputa, las propuestas de los partidos o los desempeños de los gobiernos salientes, es así que el enfoque racional describe un electorado más volátil dependiente de factores que son difícilmente predecibles.

La idea de que algo coyuntural como los candidatos determine el voto, es cercana al modelo racional y efectivamente se podría pensar que en el año 2018 la población votó más por la figura personal de Andrés Manuel que por un partido. Sin embargo, el enfoque racional tampoco ofrece una respuesta obvia para el caso mexicano. Hay que recordar que el actual presidente no triunfó electoralmente con un discurso particularmente racional y basado en propuestas concretas o planes específicos que hagan sentido a un votante calculador. El actual presidente enarboló durante toda su campaña —y continúa con ello— un discurso enfocado en la moralidad y con cierto desprecio de la eficiencia o profesionalización: “99 por ciento es honestidad, uno por ciento es capacidad, porque hay unos que están graduados hasta en el extranjero, (...) saben mucho pero no son honestos” (Rodríguez, 2019). Este tipo de opiniones no son consistentes con un elector racional y calculador que decide su voto basado en datos objetivos.

Pero quizá sea posible dudar de la explicación partidista y poner el acento en los candidatos sin caer del todo en una postura racional. Por ejemplo, un estudio mexicano reciente (Gutiérrez, 2019) sugiere que las personas sí prestan atención a los candidatos, pero no solamente en las partes más “racionales” de éstos como sus propuestas, su historial profesional o su formación académica. En lugar de ello, se propone que los ciudadanos también buscan

que sus gobernantes sean moralmente buenos. Se ha sugerido que parte de la estrategia electoral de Peña Nieto para ocupar la gubernatura del estado de México (sobre todo hacia las mujeres) apeló a su apariencia de varón joven para lograr la visibilidad y atraer nuevas electoras.

Poner el acento en los candidatos sin adoptar del todo el enfoque racional no es algo del todo nuevo, hay investigaciones que tienen una postura similar (Malanchuk, Miller y Wattenberg, 1986). Aun así, estas posturas no son muy comunes; la mayoría de los estudios que han investigado cómo el perfil de los candidatos determina el voto son teóricamente cercanos al enfoque racional, y esto es lógico, pues al poner el acento en los candidatos, se pensaría en un electorado más volátil que haría cálculos independientes en cada elección con candidatos distintos. Este tipo de estudios también se han hecho para la población mexicana (Kuschick, 2012).

De este modo, la explicación más fuerte del voto mexicano (el modelo Michigan) parece dejar algunas dudas, lo que nos invita a buscar otras explicaciones. El modelo racional es interesante porque se ha opuesto a la explicación partidista y además pone el acento en los candidatos, lo que parece útil dada la aparente preponderancia de la figura personal del presidente sobre la de partidos más establecidos. Sin embargo, el propio perfil del mandatario parece sugerir la centralidad en la persona, pero sin depender tanto de una mentalidad racional. Con todo esto en mente, se decidió indagar qué se relaciona más con la decisión del voto: la identificación partidista o la evaluación que la gente hace de los candidatos, tanto en su parte racional como no-racional.

## Metodología

La estrategia metodológica estuvo marcada por la necesidad de reactivos originales y por ende la elaboración de una encuesta propia. De entrada, algunas teorías en esta investigación incluyen un sesgo cognitivo, por lo que no se podría sólo buscar en las encuestas nacionales qué dice la gente que determina su propio voto. Se optó entonces por ver qué se relaciona estadísticamente más con la decisión electoral: las evaluaciones de candidatos o la identificación partidista.

Como se mencionó antes, la mayoría de quienes analizan la evaluación de candidatos lo hacen desde una perspectiva racional que no se deseaba asumir totalmente para este estudio. Debido a esto, se comenzó el trabajo de campo con una breve fase cualitativa de 9 entrevistas a profundidad donde se observó qué es lo que los ciudadanos buscan en sus candidatos. De manera cercana al enfoque racional, los informantes respondieron buscar políticos que llevaran a cabo buenas políticas públicas, lo que se vinculó con candidatos de buena formación académica y experiencia profesional. Se encontró también un interés por las propuestas concretas y el equipo de trabajo de los candidatos. Finalmente, apareció un componente más “moral”; los informantes deseaban un candidato “bueno como persona”. La fase cualitativa ayudó a redactar las preguntas sobre la evaluación de candidatos, misma que terminó incluyendo tres elementos: 1) “Con relación a su formación académica y experiencia profesional”,

2) “Con relación a sus valores y calidad moral” y 3) “Con relación a sus propuestas y equipo de trabajo”.

La inclusión de una dimensión moral de la evaluación de candidatos dio otro sentido a esta investigación, pero impidió el uso de encuestas preexistentes, pues dicho reactivo no se suele incluir en las grandes encuestas nacionales. Debido a esto, se tuvo que realizar una encuesta propia y debido a limitantes económicos, no se pudo contar con una muestra representativa nacional, aunque sí se hizo lo posible por maximizar la representatividad. Para empezar, se trabajó con población universitaria, pues este grupo es de acceso particularmente fácil y por ende maximiza el tamaño de muestra dados los recursos financieros con los que se contaba. Se corrió el riesgo de tener una muestra de mayor sofisticación política que el promedio nacional y si bien esta posibilidad no se pudo descartar, los resultados mostrados más abajo no parecen apuntar a una muestra de encuestados hiper-rationales o muy sofisticados políticamente. Como medida de precaución, la muestra no incluyó estudiantes de las carreras de ciencias políticas y/o sociales.

También se buscó tener la mayor cobertura espacial posible, por lo que se obtuvieron al menos 100 casos de cada una de las siguientes localidades: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Querétaro y Villahermosa (Se seleccionó tanto a las ciudades más grandes del país como a algunas del centro, norte y sur). La muestra final contiene 690 casos con 45.4% de varones y edad promedio de 21.1 años. La encuesta se llevó a cabo entre el 23 de abril y el 24 de mayo 2018 y se enfocó en la elección presidencial de ese año.

Sobre la variable dependiente, no se preguntó directamente por quién se votaría, pues las encuestas se realizaron a estudiantes en áreas comunes de las universidades y ese tipo de reactivos generan desconfianza, rechazo de cuestionarios y datos perdidos, lo que podría provocar sesgos aún mayores en la muestra. En lugar de ello, se preguntó si la persona ya tenía decidido su voto (“Si la elección presidencial fuera hoy, ya tengo claro por quién votaría” y “Si la elección presidencial fuera hoy, tengo claro por quién No votaría”), así como si se identificaba con algún partido, y la opinión de los candidatos en las tres dimensiones antes señaladas.

La lógica de esta metodología es que si el partidismo determina el voto, aquellos que tienen identificación partidista ya deberían de saber por quién votar, contrario a los no-partidistas, quienes tendrían menos certidumbre al respecto. Igualmente, si la evaluación -moral por ejemplo- de los candidatos determina el voto, aquellos que noten diferencias morales entre candidatos deberían tener más decidido su voto que quienes consideran a todos los contendientes moralmente iguales (igualmente buenos o igualmente malos). Finalmente, conviene señalar que los análisis aquí presentados incluyen a toda la muestra y no sólo a aquellos que a pregunta explícita hayan dicho que sí votarán, por lo que las tendencias y preferencias aquí mostradas son de posibles electores, no de votantes propiamente dichos, trabajar con los últimos implicaría —por ejemplo— una encuesta de salida en urnas.

## Resultados

Presentamos en el siguiente cuadro los descriptivos de las variables dependientes:

	Si la elección presidencial fuera hoy, tengo claro por quién No votaría	Si la elección presidencial fuera hoy, ya tengo claro por quién votaría
Acuerdo total	523 (76.1%)	286 (41.6%)
Poco acuerdo	90 (13.1%)	169 (24.6%)
Poco desacuerdo	30 (4.4%)	114 (16.6%)
Desacuerdo total	44 (6.4%)	118 (17.2%)

Tabla 1. Variable dependiente (sabe por quién votar).  
Fuente: Elaboración propia con datos propios.

Las variables dependientes (Si la elección presidencial fuera hoy, tengo claro por quien No votaría; y Si la elección presidencial fuera hoy, ya tengo claro por quien votaría) mostraron relación entre sí; quienes decían ya saber por quién votar tendían a decir que sabían por quién no lo harían. También apareció una fuerte concentración de casos en la opción de “acuerdo total”, lo que fue aprovechado para generar variables dicotómicas que dividieron los casos en “acuerdo total” y cualquier otra opción de respuesta, esto a su vez permitió el uso de modelos de regresión logística dicotómica, pues no fue matemáticamente viable usar modelos de regresión polinómicos en una muestra tan pequeña. Cabe señalar que se ensayaron los análisis aquí presentados con versiones no-dicotómicas de las variables, incluyendo algunos modelos logísticos ordenados, no se encontraron resultados significativamente distintos a lo aquí mostrado, sólo problemas por falta de casos en permutas específicas de variables.

Por su parte, las variables independientes son la identificación con algún partido político y la evaluación de los candidatos en 3 aspectos. Lo primero se midió con el reactivo: “Me identifico con algún partido político” que tenía las mismas 4 opciones de respuesta que los reactivos anteriores. Hubo 110 casos (16%) en “acuerdo total”, 149 (21.7%) en “Poco acuerdo”, 176 (25.7%) en “poco desacuerdo” y 251 casos (36.6%) en “desacuerdo total”. Al igual que con las variables anteriores, se prefirió la simplicidad de un dato dicotómico, por lo que se separaron las respuestas de acuerdo y desacuerdo. De este modo, quedaron 37.8% de “partidistas” y 62.2% de “no-partidistas”. Se debe señalar que cerca de dos tercios de los informantes no se identifican con partidos políticos, y sólo el 16% está “muy de acuerdo” con tener identificación partidista. Al igual que con la variable dependiente, también se ensayaron otras formas de dividir la identificación partidista, pero nada relevante sucede si la variable se trabaja de otra manera.

Por su parte, para revisar la evaluación de candidatos se preguntó: “Cómo evalúas a los principales candidatos a la presidencia...” en los siguientes 3 aspectos:

	“Todos son malos”	“Hay buenos y malos”	“Todos son adecuados”
“Con relación a su formación académica y experiencia profesional”	62 (9%)	604 (87.9%)	21 (3.1%)
“Con relación a sus valores y calidad moral”	146 (21.3%)	524 (76.6%)	14 (2%)
“Con relación a sus propuestas y equipo de trabajo”	94 (13.7%)	573 (83.6%)	18 (2.6%)

Tabla 2. Evaluación de los candidatos en 3 aspectos.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

La primera y última pregunta señalan elementos “racionales” de la evaluación de un candidato, la segunda incluye el elemento más bien “moral”. Siguiendo la lógica expresada en la metodología, estas 3 variables se colapsaron en dicotomías que dividieron la muestra entre quienes veían a todos los candidatos iguales (bien o mal) y quienes sí notaban diferencias y que —hipotéticamente— deberían ser los que más tendrían decidido su voto. De este modo, el 87.9% de la muestra ve diferencias profesionales/académicas entre candidatos, 76.6% las percibe en la dimensión moral y 83.6% en relación al equipo de trabajo y propuestas.

Pasando a los análisis de dos variables. La variable de por quién no votar no mostró ninguna relación significativa, en prueba de  $\chi^2$  para tabla de contingencia arrojó un P de .142 con el partidismo, .261 con la evaluación académica/profesional, .144 con la moral y .365 con la de equipo/propuestas. Ninguna de estas pruebas tuvo frecuencias esperadas menores a 5, por lo que todas se consideran válidas. Se sabe también que el tamaño de muestra (relativamente pequeño en este estudio) podría dificultar la obtención de valores P bajos, pero los análisis de otras variables en este mismo estudio sí muestran relaciones claras con valores P menores a .001.

Saber por quién no votar no se relaciona con tener identificación partidista ni con la evaluación (en ninguna dimensión) de los candidatos. Las variables que más se acercaron a una relación significativa fueron lo moral y el partidismo, en el primer caso, aquellos que encuentran candidatos moralmente buenos y malos saben por quién no votar en un 77.6%, los que los encuentran a todos iguales en 71.6%, una diferencia tan pequeña que no es estadísticamente significativa. En una situación similar está el tema del partidismo, 79.1% de los partidistas tienen claro por quién no votarían y de los apartidistas sólo el 74.1% lo sabe, nuevamente la diferencia es mínima.

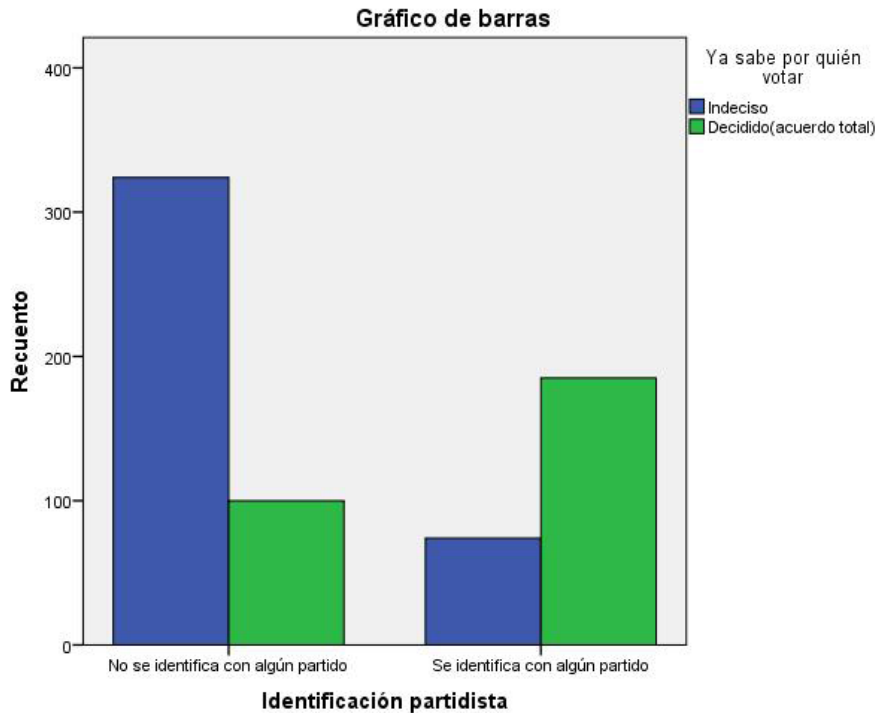
Ninguna variable en este estudio parece explicar que la gente sepa por quién no votar. Pero la verdadera explicación del sufragio implica ser capaz de dilucidar por quién sí votan las personas, por lo que el resto de los análisis estadísticos se dedican a esa variable. Veamos ahora las relaciones de la segunda variable dependiente:



Relaciones con saber por quién votar	Valor P prueba de Chi <sup>2</sup>	Coefficiente de contingencia
Partidismo	.000	.426
Evaluación académica/profesional	.072	.069
Evaluación moral	.000	.206
Evaluación equipo/propuestas	.001	.131

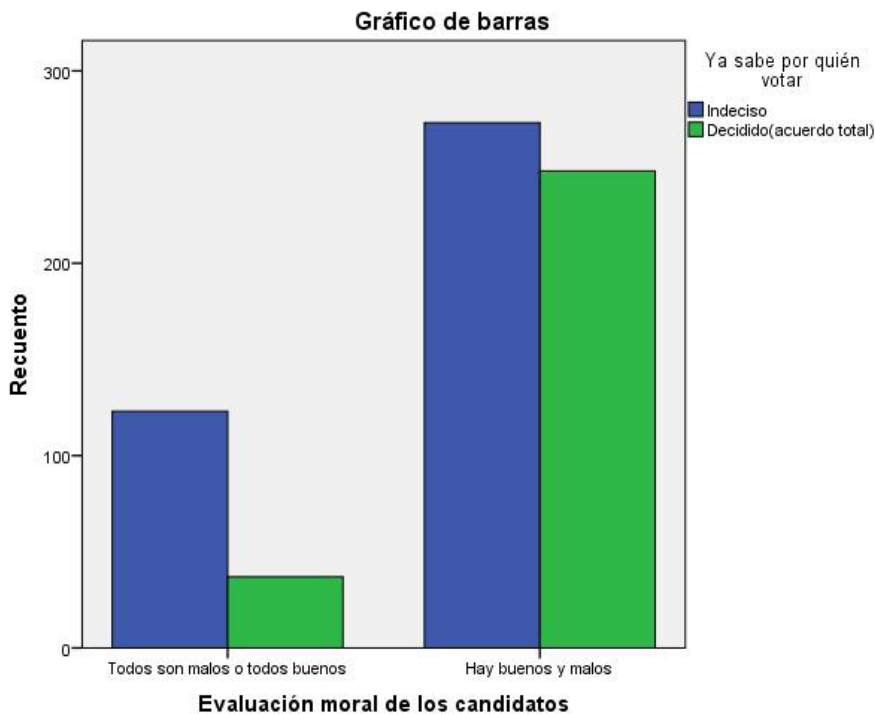
Tabla 3. Variables independientes y su relación con saber por quién votar.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

Vale la pena aclarar que el coeficiente de contingencia (última columna a la derecha) es similar a un coeficiente de correlación de Pearsons, en ambos casos el cero indica ausencia de relación entre variables y el valor máximo es 1. En cierta forma, el coeficiente aquí presentado es la “versión nominal” del coeficiente de Pearsons. Al igual que con las pruebas anteriores, todas las celdas de valores esperados tienen frecuencias mayores a 5, así que no hay problemas de validez. Contrario al ejercicio anterior, ahora hay variables claramente significativas, en particular el partidismo y la evaluación de lo moral. El 74.4% de los partidistas ya saben por quién votarán y sólo el 23.6% de los no-partidistas tienen esta certeza, lo que es una relación clara y fuerte como se ve en la siguiente gráfica:



Gráfica 1. Identificación partidista y determinación del voto.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

El tema moral es el segundo factor más relevante; 47.6% de los que encuentran diferencias morales entre candidatos ya saben por quién votarán. Por otro lado, sólo el 23.1% de los que ven a todos los candidatos moralmente iguales han decidido su voto:



Gráfica 2. Evaluación moral y determinación del voto.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

Llama la atención que usualmente la evaluación de candidatos se asocie a elementos racionales, mientras que aquí lo moral prevalece en el juicio a candidatos. La variable de la formación académica y experiencia profesional fue la menos relevante, siendo —de hecho— no significativa con  $\alpha$  de .05. Estos resultados nos recuerdan la duda de cuánto el electorado mexicano se compone de votantes razonables e informados (aún si ponen atención a los candidatos), pero eso se discutirá más en las conclusiones.

Finalmente, el tema del equipo y las propuestas también mostró ser relevante. Su coeficiente de contingencia fue menor que el del partidismo o la evaluación moral, sin embargo, el valor P de equipo/propuestas fue de .001, por lo que se le sigue considerando en los análisis siguientes. Como se dijo antes, Moreno (2009) señaló que la identificación partidista se relaciona con la evaluación de los candidatos y esto también se encontró en el presente estudio:

Relaciones entre partidismo y la evaluación de candidatos	Valor P prueba de Chi <sup>2</sup>	Coefficiente de contingencia
Evaluación académica/profesional	.014	.093
Evaluación moral	.000	.173
Evaluación equipo/propuestas	.000	.155

Tabla 4. Identificación partidista y evaluación de candidatos.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

Nuevamente, no hay celdas cuya frecuencia esperada sea menor a 5, por lo que las pruebas fueron válidas. Vemos que —con un  $\alpha$  de .05— la identificación partidista se relaciona con la evaluación de los candidatos. Por ejemplo, 86.1% de los partidistas creen que hay candidatos moralmente mejores que otros, idea sólo compartida por el 70.8% de los no-partidistas.

Esto nos remite a discutir la idea de que el partidismo lo determine todo; tanto la decisión electoral como la evaluación de los candidatos, lo que nos plantea el problema del control de variables. Pero antes de llegar a eso, vale la pena señalar que así como se encontró relación entre los componentes de la evaluación de candidatos y la determinación del voto y entre los primeros y la identificación partidista, también se descubrió que los componentes de la evaluación de candidatos tienen relación entre sí: Quienes encuentran diferencias morales entre los candidatos tienden también a encontrarlas en las dimensiones racionales de lo académico/profesional y de equipo/propuestas. Para esta revisión se usaron pruebas de Chi<sup>2</sup> que arrojaron valores P menores a .001 y coeficientes de contingencia de al menos .2. Todo esto podría significar que las personas juzgan “en bloque” a los candidatos, con poca distinción entre dimensiones.

Regresando a las determinantes de la decisión electoral, las relaciones entre variables independientes nos llevan a hacer regresiones para controlar variables. Quizá —por ejemplo— la evaluación de los candidatos tiene una relación espuria con el voto y es en realidad sólo el partidismo el que determina ambos elementos; sólo una regresión nos lo podría decir. Para revisar esta posibilidad, se realizaron modelos de regresión logísticos dicotómicos, donde la variable dependiente era tener decidido el voto y las independientes el partidismo y las 3 evaluaciones de candidatos. Siguiendo el ejemplo; si de verdad el partidismo lo determinara todo, veríamos a las evaluaciones de candidatos perder su significación estadística con esta técnica.

Los modelos de regresión siguieron un procedimiento “backwards” se comenzó con un modelo saturado (con todas las variables) mismo que arrojó un valor P de .000 para el partidismo y de .001 para la evaluación moral, lo académico/profesional obtuvo .768 y el equipo/propuestas .431. Tras eliminar las variables no significativas, se llegó al modelo final que conservó únicamente las variables de partidismo y evaluación moral, ambas mostraron un valor P menor a .001, la primera con una razón de momios de 7.4 y la segunda con 2.3.

Los momios<sup>1</sup> de saber por quién votar son 7.4 veces mayores entre quienes se identifican con algún partido que entre quienes no lo hacen. Igualmente, los momios son 2.3 veces mayores entre quienes detectan diferencias morales entre candidatos que entre quienes no. La lectura de razones de momios puede ser compleja, por lo que a continuación se presentan las probabilidades estimadas por el modelo:

<sup>1</sup> Los momios son una medida de probabilidad que indica cuántos casos se esperan con la característica indicada por cuántos que no. Por ejemplo, un momio de 1:1 sobre saber por quién votar indicaría que el 50% de la población sabe su sufragio y un 50% no; un momio de 2:1 indicaría 66.6% de votos decididos y 33.3% de indecisos y así sucesivamente.

Probabilidad de tener el voto decidido	Se identifica con partido	No se identifica con partido
Encuentra diferencias morales entre candidatos	.7409	.2771
No encuentras diferencias morales entre candidatos	.5488	.1401

Tabla 5. Probabilidades calculadas de tener decidido el voto.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios.

Los riesgos relativos y las razones de momios no se pueden leer igual, por lo que las relaciones en la tabla cinco no serán idénticas a las antes descritas con momios. La tabla nos muestra que estar en la columna derecha o izquierda (identificarse o no con un partido) hace una gran diferencia. Por ejemplo, la probabilidad de saber por quién votar es de .277 si se encuentra diferencia moral entre candidatos, pero no se tiene apego partidista, en caso de sí tenerlo sería de .7409 (casi 3 veces más). La evaluación moral tiene un efecto más modesto, entre los partidistas vemos una probabilidad de .548 de tener definido el voto si no ven diferencia moral entre candidatos y de .7409 cuando sí lo hacen (un 50% más). En el caso de los no-partidistas, el efecto es más notorio, al subir la probabilidad de .1401 a .2771, lo que es casi el doble. En términos muy simples, contar con identificación partidista aumenta en 300% la probabilidad de saber por quién se vota, mientras que discernir moralmente entre candidatos sólo aumenta esa probabilidad entre el 50 y 100%. Antes de pasar a las conclusiones, se muestran los resultados de las dos preguntas que indagan directamente a qué le da más importancia la ciudadanía al evaluar candidatos.

La siguiente tabla debe ser leída con precaución, pues recoge el discurso directo de los informantes y los sujetos no necesariamente saben lo que determina sus acciones: Es decir, el resto del trabajo no pregunta directamente al encuestado qué determina su juicio, sino que recurre a relaciones estadísticas para hacer conclusiones, por el contrario, la tabla 6 muestra dos preguntas que sí piden al sujeto que explicita qué lo influye. Dicho lo anterior, se recuperan dos puntos: Primero, las personas se dicen más interesadas en lo moral que en lo racional al evaluar a los candidatos: La columna de acuerdo máximo con priorizar lo moral incluye 389 casos (56.8%), mientras que la de lo racional sólo llega a 255 (37.2%). En segundo lugar, hay cierta ambigüedad en los informantes, pues las preguntas son claras al solicitar lo que “más me interesa” (es un superlativo) y, además, estos dos reactivos estaban uno a lado del

otro en el cuestionario. Siendo esto así, se esperaría que las personas que dijeran priorizar lo moral no declararan también priorizar lo pragmático. Sin embargo, 197 personas (28.8%) dicen tener acuerdo total en ambas preguntas, el 76.7% de los encuestados manifestó algún grado de acuerdo a ambos reactivos, cuando se esperaba que quienes estuvieran de acuerdo en uno, no lo estuvieran en el otro.

		Al evaluar candidatos, lo que más me interesa son sus valores morales, liderazgo y calidad como persona			
Al evaluar candidatos, lo que más me interesa es su formación académica y experiencia profesional		Acuerdo total	Poco acuerdo	Poco desacuerdo	Desacuerdo total
	Acuerdo total	197 (28.8%)	52 (7.6%)	5 (.7%)	1 (.1%)
	Poco acuerdo	143 (20.9%)	133 (19.4%)	22 (3.2%)	3 (.4%)
	Poco desacuerdo	37 (5.4%)	46 (6.7%)	20 (2.9%)	1 (.1%)
	Desacuerdo total	12 (1.8%)	9 (1.3%)	1 (.1%)	3 (.4%)

Tabla 6. Factor que interesa más al decidir el voto.  
Fuente: Elaboración propia con datos propios

## Conclusiones

Los datos aquí mostrados sugieren que el partido todavía es una importante determinante de la decisión electoral, aunque no controla del todo la evaluación de los candidatos, como en su momento se propuso. Además, esta evaluación de candidatos se mostró compleja y no muy cercana a un perfil racional lo que da cuenta de la complejidad en las respuestas de la población encuestada y de otras variables de corte subjetivo.

Como se mencionó, los estudios que indagan la evaluación de candidatos como determinantes del voto, suelen hacerlo bajo un enfoque racional. Aquí efectivamente se encontró que la evaluación de candidatos importa, pero al descomponerla en elementos típicamente racionales y en sus partes más morales, se encontró que lo segundo es más relevante para las personas encuestadas. Esto parece coincidir con una coyuntura política que incluye a un candidato —ahora presidente— con carisma personal y un fuerte discurso moral-ideológico. Sin embargo, esto nos hace notar lo poco claro y las complejas implicaciones de lo “moral” y por ende señala la necesidad de conocer más sobre este aspecto subjetivo y político filosófico de la vida política.

A lo anterior hay que agregar que los elementos “morales” y los “racionales” de la evaluación de los candidatos parecen conectados de maneras aún desconocidas y, a aunque se presentan, dicotómicos tienen relación. Como se dijo, quienes ven diferencias morales entre candidatos también suelen encontrarlas en las dimensiones más racionales y como se ve en la tabla 6, la gente reporta tanto a lo racional como a lo moral de un candidato como “lo que más” les interesa. Esto podría significar que ambos aspectos están de alguna forma ligados: Tal vez las personas suponen que, si un político es moralmente bueno, en automático es competente, quizá el Estado es (en vista de la ciudadanía) primordialmente un aparato moral, quizá la gente hace un juicio moral y a posteriori lo justifica con argumentos “racionales”; hay muchas maneras en que ambas evaluaciones podrían estar vinculadas. A todo esto hay que agregar la posibilidad de que el voto se decida por el “menos malo” en una coyuntura particular; lo que complicaría el juicio ciudadano al entrar en una lógica comparativa y además de elementos negativos con mayor o menor peso.

Además, dado que la evaluación moral es relevante, será necesario investigar cómo sucede: ¿Cómo es que las personas logran hacer un juicio sobre la calidad moral de un candidato? Esto es especialmente complejo dado que los ciudadanos casi sólo tienen contacto con los políticos por medios masivos de comunicación, lo que nos hace pensar en sesgos en función de la fuente de información, cosa que —probablemente— la misma ciudadanía sabe. Además, hay que pensar en el rol de los pares. Probablemente conocer cómo se hace ese juicio moral no resulte sencillo, pero sí parece relevante para profundizar en futuras investigaciones.

Finalmente, conforme se indague más sobre el proceso cognitivo con el que se decide el voto, probablemente convenga revisar de nuevo las mecánicas del modelo Michigan. El partido aquí resultó ser el principal factor en la decisión electoral, lo que nos hace repensar la despartidización de la que hablaba Moreno (2018), pero quedan dudas sobre la teoría partidista (y no sólo las que vienen del enfoque racional). Según el modelo Michigan, es lógico que el partidismo se relacione con la evaluación que las personas hacen de los candidatos, pues el partido es una guía cognitiva que sesga la información recibida y de este modo modela los puntos de vista. Pero si esto es así, ¿Por qué en los modelos de regresión múltiple la evaluación moral de los candidatos sigue siendo significativa?, ¿Por qué el partidismo no controló la evaluación de candidatos? Y ¿Por qué el partido controla la dimensión “racional”, pero no la “moral”?

También es interesante que en 2018 el partidismo sea tan relevante y aun así la elección fue ganada por un partido muy reciente (Morena), que tiene mucho liderazgo personal del actual presidente y poca consolidación institucional. Generalmente se piensa que la identificación partidista se instaure en edades tempranas o cuando menos es una característica longeva que cambia poco, entonces ¿un partido de reciente creación podría tener gente que se identifica con él? Por otro lado, el candidato ganador de 2018 tiene más historia que su propio partido ¿Podríamos pensar que la gente tiene un apego tipo-partidista, pero ahora enfocado a personas en concreto? ¿El apego al ahora presidente comparte rasgos o mecanismos con la identificación partidista?

## Referencias bibliográficas

- Blais, A., Gidengil, E., Nadeau, R. & Nevitte, N. (2001, marzo). "Measuring Party Identification: Britain, Canada, and the United States". *Political Behavior*, 23(1), 5-22.
- Campbell, A., Converse, P., Stokes, D. & Warren, M. (1960). *The American Voter*. The University of Chicago Press.
- Gómez, S. & Valdés, M. (2000). *La geografía del poder*. Plaza y Valdés.
- Gómez, S. (2009). *¿Cuántos votos necesita la democracia?* Instituto Federal Electoral.
- Greene, K. F. & Sánchez-Talanquer, M. (2018). *Authoritarian legacies and party system stability in Mexico*. Cambridge University Press.
- Guardado, J. (2009). "La identidad partidista en México. Las dimensiones políticas de la competencia en las elecciones presidenciales de 2000 y 2006". *Política y Gobierno*, (1), 137-175.
- Gutiérrez, H. (2019). "La demanda moral hacia los políticos". *Espiral*, 28(76), 233-272.
- Kuschick, M. (2012). "Pronóstico electoral para el Distrito Federal en la elección de 2012". *Mexicana de Opinión Pública*, (12), 127-145.
- Malanchuk, O., Miller, A. & Wattenberg, M. (1986). "Schematic Assessments of Presidential Candidate". *Political Science Publications*, 2(80), 521-540.
- Moreno, A. (2009). *La decisión electoral. Votantes, partidos y democracia en México*. México. Porrúa.
- Moreno, A. (2018). *El cambio electoral. Votantes, encuestas y democracia en México*, México. Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, A. (13 de agosto de 2019). "Para el servicio público se necesita 99% de honestidad y 1% de capacidad, dice AMLO". *Proceso*. <https://www.proceso.com.mx/595958/para-el-servicio-publico-se-necesita-99-de-honestidad-y-1-de-capacidad-dice-amlo>
- Rusell, J. D. (1984). "Cognitive Mobilization and partisan Dealignment in Advanced industrial democracies". *Journal of politics*, 46(1), 264-284.
- Sartori, G. (1980). *Partidos y sistemas de partidos*. Alianza editorial.