

# “Defendamos lo que hemos logrado”

## El voto económico en México durante la elección presidencial de 2006

Matthew M. Singer\*

**Resumen:** Estudios previos sobre el voto económico en México han llegado a diversas conclusiones acerca del manejo de la economía en el comportamiento electoral. En este artículo argumento que el efecto del manejo de la economía en los resultados electorales depende de dos factores. En primer lugar, incluso cuando los votantes perciban que la economía es débil y se encuentren poco satisfechos con el presidente en funciones, pueden existir diferencias en cuanto a la capacidad de los posibles remplazos. En el contexto de la campaña electoral de 2006, López Obrador no recibió el apoyo de muchos de los votantes que pensaban que la economía era débil, debido a que lo consideraban un riesgo. En segundo lugar, el impacto de la economía depende de la prominencia de este tema en la agenda política. La combinación de altos niveles de vulnerabilidad económica, la caída de los clivajes del régimen como un motivo alternativo de decisión electoral y el énfasis en asuntos económicos en el diálogo de la campaña y de las estrategias de medios de los dos partidos principales en la elección de 2006 hicieron que los temas económicos fueran especialmente importantes. Mientras que el débil desempeño de la economía mexicana en el periodo 2001- 2003 abrió las puertas a los contendientes del PAN, la recuperación económica en el segundo trienio de Fox fue suficiente para otorgarle a Calderón la victoria marginal.

*Palabras clave:* voto económico, riesgo, preferencia electoral, elección de 2006.

*“Defendamos lo que hemos logrado”: Economic Voting in Mexico during the 2006 Presidential Election*

**Abstract:** Previous studies of economic voting in Mexico have reached mixed conclusions about the role of economic performance on electoral behavior. In this paper, I argue that the effect of economic performance on voting is contingent upon two factors. First, even

---

\* Matthew M. Singer es profesor asistente de la Universidad de Connecticut, Departamento de Ciencia Política. 341 Mansfield Road, U-1024, Storrs, 06269-1024. Tel: 806 486 26 15. Correo electrónico: matthew.m.singer@uconn.edu. La mayoría de los datos utilizados en este trabajo provienen de la encuesta del Estudio Comparativo de Sistemas Electorales (CSSES, por sus siglas en inglés). Se agradece a las organizaciones que hicieron posible esta encuesta. Las descripciones de la campaña proceden de datos compilados por Lawson *et al.* (2006), como parte del estudio de panel de México 2006. Todos los errores en este trabajo son responsabilidad del autor. También agradezco a Yazmín García Trejo por su ayuda.

Artículo recibido en julio de 2008 y aceptado para su publicación en abril de 2009. Traducción del inglés de Victoria Suchsheim.

when voters perceive a weak economy and are dissatisfied with the incumbent, they differ on who the best replacement is. In the context of the 2006 campaign, López Obrador did not receive the support of many voters who thought the economy was weak because they perceived him as too large of a risk. Second, the impact of the economy is contingent upon its have a prominent place on the political agenda. The combination of high levels of economic vulnerability, the fall of the regime cleavage as an alternative motive for electoral choice, and the emphasis on economic issues in the campaign dialogue and advertising strategy of the major political parties in the 2006 election made economic issues especially salient. While the weak performance of the Mexican economy in 2001-2003 opened doors for the PAN's challengers, the economic recovery in the second half of Fox's term thus proved sufficient to garner the narrow victory for Calderon.

*Keywords:* economic vote, risk, electoral choice, 2006 election.

Con frecuencia las elecciones presidenciales suelen girar en torno al tema del cambio frente al *statu quo*. En la contienda electoral de 2006 un tema importante fue si los votantes darían continuidad a la política económica de Vicente Fox, del Partido Acción Nacional (PAN), apoyando al candidato de ese partido, Felipe Calderón, o si respaldarían un enfoque diferente.<sup>1</sup> El principal candidato de oposición, Andrés Manuel López Obrador, del Partido de la Revolución Democrática (PRD), hizo explícito este enfoque cuando afirmó que la principal diferencia entre su administración y la de Vicente Fox sería que “habrá crecimiento económico y crecimiento del empleo” (*Washington Post*, 2006, p. B03). En contraste, Calderón señaló que “podemos mantener la estabilidad económica que tenemos hoy y convertirla en crecimiento económico y empleos por medio de la inversión, o nos arriesgamos a perder todo lo que ya logramos” (Bloomberg, 2006).

En este trabajo analizamos el papel que desempeñaron los resultados políticos durante el gobierno de Fox en el apretado triunfo del candidato de su partido. Como las opiniones del electorado estaban divididas acerca del estado de la economía, tanto el gobierno como el principal partido de oposición pensaban que las cuestiones económicas redundarían en una ventaja para ellos y las convirtieron en elemento central de sus respectivas campa-

---

<sup>1</sup>En la encuesta del CSES, por ejemplo, se les preguntaba a los votantes: “Algunos dicen que el próximo presidente debe mantener el rumbo del gobierno de Fox para consolidar los programas que se están realizando. Otros dicen que el próximo presidente debe cambiar el rumbo que lleva el actual gobierno porque hasta ahora no se ha avanzado mucho en la solución de los problemas más graves. ¿Qué cree que debe hacer el próximo presidente?” Las evaluaciones retrospectivas de los votantes acerca de la economía en general y específicamente de los problemas de inflación y pobreza fueron elementos importantes para predecir las actitudes hacia la continuidad o el cambio.

ñas. Nuestras evidencias sugieren que si bien la trayectoria desigual de la economía nacional entre 2000 y 2006, sobre todo en la primera mitad del sexenio de Fox, representó una grieta para los contendientes, su mejora en el periodo previo a la elección resultó decisiva para la difícil victoria de Calderón. Además, el candidato del PAN se benefició por el hecho de que los electores que tenían una evaluación económica negativa dividieron sus votos entre diversas alternativas partidistas y la opción de la abstención. Sin embargo, el impacto de la economía en las elecciones dependió de que el votante le prestase atención a ese tema en lugar de a otros. La combinación de elevados niveles de vulnerabilidad económica y una campaña que se concentraba marcadamente en cuestiones de economía explica por qué los asuntos económicos encontraban eco en una proporción tan elevada del electorado.

### **El efecto contingente del desempeño económico**

El modelo básico de votación económica idealiza las elecciones en gran medida como un referendo respecto a quien ocupa la presidencia. Si la economía es fuerte, los votantes deberían estar notablemente predispuestos a mantener al partido gobernante en el poder. Si la economía es débil, sería muy probable que los electores votasen por un candidato de oposición o, si no existe una alternativa que les resulte aceptable, que se abstuvieran de votar. Este patrón básico se ha documentado en numerosos países y tipos de elecciones (véanse revisiones de ello en Lewis-Beck y Stegmaier, 2000, 2006). Además, hay un consenso general en el sentido de que los votantes le dan más importancia a la economía nacional (lo que se denomina votación sociotrópica) que a su situación financiera personal (votación egotrópica) y de que, sobre todo en las nuevas democracias, tienden a una orientación que mira hacia el pasado (retrospectiva), en lugar de interesarse primordialmente por los resultados futuros (prospectiva) (véanse, por ejemplo, Dorrussen y Palmer, 2002; Cohen, 2004; Stokes, 2001).

Estos patrones básicos se han documentado en el contexto de las elecciones mexicanas. Los estudios que usaron encuestas de nivel individual (Paolino, 2005; Buendía, 2000; Poiré, 1999; Magaloni, 1999; Beltrán, 2000, 2003; Davis y Coleman, 1994) y tendencias agregadas de apoyo al Ejecutivo (Klesner, 1993; Villarreal, 1999; Buendía, 1996; Magaloni, 2006) observan que hay una relación positiva entre el desempeño económico y el apoyo

para el presidente en turno y su partido. Por ejemplo, a lo largo de todo su gobierno la tasa trimestral de aprobación de Fox siguió muy de cerca las tendencias de confianza de los consumidores (Singer, 2007). Estos análisis demuestran que el electorado mexicano, como el de la mayoría de los países, es de orientación en gran medida sociotrópica y sumamente retrospectiva. Además, otros análisis de votación económica en el contexto de las elecciones de 2006 sugieren que los factores económicos desempeñaron un papel clave para configurar las decisiones de los votantes: “las evaluaciones de la economía son, de hecho, uno de los factores explicativos más fuertes de la decisión respecto al voto por presidente en 2006” (Moreno, 2007, p. 16).

Los resultados de las elecciones de México demuestran también los límites de las explicaciones del comportamiento del votante con base económica. Pese a las debacles económicas de los años ochenta, el PRI fue capaz de mantenerse en el poder durante casi dos décadas después de la caída económica inicial. Además, la elección en la cual finalmente fue derrotado se produjo tras cuatro años de sólido crecimiento económico. En las elecciones de 2000 los factores económicos fueron opacados por la legitimidad global del régimen (Magaloni y Poiré, 2004). De esta forma, si bien en general la economía se asocia con el éxito del partido en el poder en México, la cuestión consiste en saber en qué condiciones ese efecto es más fuerte.

El descubrimiento de que el impacto electoral de la economía mexicana varía corresponde a una serie de trabajos sobre diversos países que demuestran que, si bien el desempeño económico suele vincularse con el apoyo al partido en el poder, la fuerza de ese efecto varía en contextos distintos. La relación entre transformaciones económicas y cambios en el apoyo al régimen gobernante es diferente entre los individuos (Duch, Palmer y Anderson, 2000; Gómez y Wilson, 2006), los países (Lewis-Beck, 1988; Anderson, 2000; Duch y Stevenson, 2005) y a lo largo del tiempo (Sanders y Carey, 2002; Lin, 1999).

Las explicaciones de la variación del voto económico suelen adoptar una de dos formas. La explicación predominante es que los votantes no siempre piensan que los resultados de la economía son responsabilidad de la política económica del partido en el poder. Si el elector no cree que el presidente es responsable de la economía, tiene poco sentido basar su voto en ella. Esta proposición ha sido sustentada, en el ámbito individual, por investigadores de encuestas en Estados Unidos (Peffley, 1984; Rudolph, 2003a, 2003b) y México (por ejemplo Beltrán, 2000, 2003). La propensión a hacer responsable al presidente está en función de su control objetivo sobre las medidas políticas

(por ejemplo, si el gobierno estaba unificado o dividido, si la economía tiene una fuerte influencia de mercados externos, etc.) (Powell y Whitten, 1993; Nadeau *et al.*, 2002; Rudolph, 2003b; Lewis-Beck y Nadeau, 2000; Singer, 2003; Hellwig, 2001; Hellwig y Samuels, 2007), de la conciencia de esas condiciones por parte del votante (Rudolph, 2003a; Gómez y Wilson, 2006), de la sofisticación del elector (Gómez y Wilson, 2006), y de las racionalizaciones partidistas debido a las cuales los simpatizantes de un partido tienen más probabilidades de atribuirle la responsabilidad al presidente de “su” partido si la economía está bien, pero menos de hacerlo cuando la economía anda mal, mientras que los miembros de los partidos de oposición muestran la tendencia opuesta (Rudolph, 2003a; 2003b; Tyler, 1982; Gómez y Wilson, 2001).

Sin embargo, una explicación alterna de por qué el impacto de la economía varía entre distintas elecciones y dentro del electorado es que su importancia simplemente no es una constante (Edwards *et al.*, 1995). Mientras que la economía suele ser una de las cuestiones más visibles a las que se enfrentan los votantes, hay otros asuntos que compiten por su atención, sobre todo si se percibe que los mismos presentan problemas serios. Por ejemplo, durante las guerras los votantes le prestan menos atención al manejo de la economía por parte del presidente que a su política exterior (Wilcox y Allsop, 1991; Abramson *et al.*, 2007). En contraste, los electores tienen más probabilidades de concentrarse en cuestiones económicas cuando la economía está en recesión que cuando es sólida (Pacek y Radcliff, 1995; Bloom y Price, 1975; Gelnau, 2002). Los votantes vulnerables a los cambios económicos también tienen mayores incentivos para vigilar el estado de la economía y responder a él que aquellos que pueden aislarse de los movimientos de la economía (Singer, 2007). Por último, el peso que los votantes les conceden a las cuestiones económicas en la elección puede depender del hincapié que los partidos hagan en ese tema. A medida que los votantes les prestan más atención a los factores económicos, deberíamos esperar que se eleve la correspondencia entre las percepciones de la economía y su decisión electoral última. Sin embargo, la mayoría de los estudios económicos asumen que la importancia de la economía es constante y se concentran más bien en las atribuciones de responsabilidad.

En general, los textos actuales sobre votación económica dentro y fuera de México nos llevan a la conclusión de que el apoyo a Calderón fue resultado, en gran medida, de la manera en que los votantes evaluaron la economía nacional antes de las elecciones. Esto resulta particularmente cierto porque, como veremos en la próxima sección, el principal énfasis de las comunicacio-

nes de campaña en 2006 fue sobre cuestiones económicas, razón por la cual la economía tuvo un papel muy destacado. No obstante, los votantes que no consideraban que Fox fuese responsable de la economía, o aquellos más concentrados en otros temas, pueden haber tenido menos probabilidades de basar su evaluación de Calderón en el historial económico de su partido mientras estuvo en el poder.

Aunque las teorías actuales de la votación económica predicen que los votantes que perciben una economía débil tendrán menos probabilidades de votar por el candidato del partido en el poder, no predicen explícitamente por cuál miembro de la oposición votarán. Una posibilidad es que los electores voten por la alternativa más creíble en relación con el partido del presidente (Anderson, 2000), que suele ser el principal partido de oposición (Van der Brug *et al.*, 2007); o pueden querer oponerse al partido en el poder pero no encuentran ninguna alternativa que les guste, y en ese caso optan más bien por abstenerse o por emitir un voto en blanco a manera de protesta (Tillman, en prensa). Así, muchas veces a los votantes que escogen entre múltiples alternativas de oposición les resultará difícil coordinarse en una única opción de oposición, y debido a ello el gobierno se mantendrá en el poder. En el contexto de la elección de 2006, el PRD trató de ubicarse en posición de captar el apoyo de los votantes insatisfechos con el avance económico durante el mandato de Fox. No obstante, es posible que la ansiedad de los electores acerca de la personalidad de López Obrador o el carácter extremo que se percibía en su plataforma llevase a los votantes desilusionados con el historial económico del PAN a darle su apoyo al PRI, más centrista, o simplemente a abstenerse de acudir a las urnas.

## **El contexto: actitudes respecto a la economía y su papel en la campaña**

A lo largo del sexenio de Fox, la economía mexicana experimentó tanto una importante recesión como una significativa recuperación. La economía nacional había registrado niveles de desempeño relativamente firmes en los últimos cuatro años de la administración de Zedillo, con tasas de crecimiento anual del PIB de 3.94 por ciento, en promedio, en el lapso 1996-2000. Sin embargo, la desaceleración económica de Estados Unidos y de la economía global en general en 2001 afectó también la economía mexicana, que registró tasas de crecimiento negativo tanto en 2001 como en 2002, y luego, en

2003, creció apenas 0.38 por ciento.<sup>2</sup> La tasa oficial de desempleo siguió siendo muy baja durante este periodo, pero se elevó de 2.76 por ciento de la población económicamente activa a 3.91 en 2004. La débil economía le costó apoyo al PAN en las elecciones legislativas de 2003. No obstante, la economía repuntó en la segunda mitad del gobierno de Fox, con tasas de crecimiento promedio de más de 3 por ciento, incluida una de 4.8 por ciento en el año de las elecciones, y los índices de desempleo descendieron a sus niveles de 2001. Este crecimiento fue lo bastante fuerte como para que a finales de 2004 el PIB real per cápita hubiese recuperado sus niveles de 2000 y diese por resultado un crecimiento acumulativo de 9 por ciento a lo largo de todo el sexenio de Fox. En el curso del mismo también disminuyeron los niveles de pobreza, aunque siguen siendo elevados, sobre todo en las áreas rurales.

Como resultado de esas oscilaciones, los votantes se acercaban a las elecciones de 2006 con visiones mixtas de la economía nacional. La encuesta postelectoral CIDE-CSES 2006 muestra que los electores tenían más posibilidades de tener una evaluación negativa que positiva del estado imperante de la economía (cuadro 1). No obstante, una ligera mayoría dijo que la economía estaba por lo menos igual, si es que no mejor, que doce meses antes de la elección, y un porcentaje levemente mayor señaló que la economía estaba mejor que cuando terminó el periodo de gobierno de Zedillo. Asimismo, una pequeña mayoría de los mexicanos señaló que su situación económica había mejorado en el año previo a la elección.<sup>3</sup> De manera que el votante mexicano promedio en 2006 podría clasificarse como optimista moderado acerca del estado de la economía, de la que decía que seguía una senda ligeramente ascendente, aunque sin ser demasiado buena.

Los principales candidatos se dividían también en lo referente a su descripción de la situación económica de México. Por ejemplo, Calderón afirmaba que la pobreza había descendido 8 por ciento entre 2000 y 2004, y prometía “lograr que la tasa de reducción de la pobreza sea igual o mayor a la registrada en el gobierno del presidente Fox” (Calderón, 2005, p. 3 y también pp. 31-33). Madrazo, en contraste, afirmaba que “los principales retos

---

<sup>2</sup> Los datos económicos de este párrafo provienen de los indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial, del Banco Nacional de México y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

<sup>3</sup> Un análisis adicional, del que no se informa aquí, sugiere que al evaluar la economía los votantes hicieron más hincapié en las tendencias de la pobreza que en el desempleo o la inflación. Además, las visiones de la inflación tenían una relación más firme que las del desempleo con actitudes acerca de la economía en general.

**CUADRO 1.** Evaluaciones públicas de la economía mexicana

<b>¿Cuál cree que es la situación económica de México? Diría que es:</b>	<b>Porcentaje</b>
Muy mala	13.71
Mala	24.6
Ni buena ni mala	34.08
Buena	24.86
Muy buena	2.75
(Total)	(1 561)
<b>¿Diría usted que en los últimos doce meses la economía mexicana ha empeorado o mejorado?</b>	<b>Porcentaje</b>
Empeoró mucho	18.82
Empeoró un poco	10.85
Sigue igual y mal	20.26
Sigue igual y bien	25.75
Mejóro un poco	16.34
Mejóro mucho	7.97
(Total)	(765)
<b>En comparación con el último año del periodo presidencial anterior, ¿diría que la economía ha mejorado o empeorado?</b>	<b>Porcentaje</b>
Empeoró	27.82
Sigue igual y mal	20.08
Sigue igual y bien	18.45
Mejóro	33.65
(Total)	(737)
<b>¿Diría que en el curso del año anterior su situación económica personal ha mejorado o empeorado?</b>	<b>Porcentaje</b>
Empeoró	26.15
Sigue igual y mal	18.75
Sigue igual y bien	29.59
Mejóro	25.51
(Total)	(784)

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.



que enfrenta el país son el desempleo y la pobreza, como consecuencia del insuficiente crecimiento económico” (Madrado, 2005, p. 4). López Obrador adoptó una visión más negativa aún de la situación económica y habló de la necesidad de combatir la “pobreza en que vive *la mayoría* de los mexicanos” (López Obrador, 2005, p. 6 y también pp. 91-94; cursivas del autor). Estas visiones divididas de la economía en el electorado y en la campaña forzaron al presidente Fox a recordarles a los votantes que “éste es el mejor momento que ha tenido la economía en los últimos cinco años” (García, 2006).

En la medida en que los votantes seguían estando divididos respecto al estado de la economía, tanto el partido en el poder, el PAN, como los de oposición, el PRI y el PRD, vieron que ese tema podía resultarles ventajoso. Los candidatos de oposición esperaban que fuera posible convencer a los votantes que consideraban que la economía era débil de votar por los programas de otros partidos, mientras que cabía persuadir a los electores que estaban indecisos de que percibieran la debilidad económica. El candidato del gobierno, en cambio, esperaba que los votantes lo recompensaran por el mejoramiento económico y que la campaña convenciera a otros electores de los beneficios de mantenerse en la misma línea.

Debido a que los tres principales candidatos tenían incentivos para concentrar la atención de los votantes en cuestiones económicas, no es sorprendente que esos temas tuviesen un lugar destacado en las campañas. Por ejemplo, los asuntos económicos se mencionaron con mayor frecuencia que cualquier otro tema en las apariciones y los discursos de campaña (Lawson *et al.*, 2007). Esto se aplica a los tres principales contendientes. Sin embargo, López Obrador mencionó las cuestiones económicas en sus discursos en un porcentaje ligeramente superior (29.1 por ciento) al de Calderón (26.6 por ciento), mientras que Madrado era el que se inclinaba menos por mencionarlas. De modo que los mismos candidatos pusieron a la economía en el primer lugar de su plataforma.

Las cuestiones económicas también tuvieron un papel destacado en los anuncios de campaña.<sup>4</sup> El ascenso de Calderón en las encuestas comenzó en marzo de 2006, en el momento en que sustituyó su principal lema de campaña, “tengo las manos limpias”, por el de “presidente del empleo”, y en consecuencia trasladó el enfoque de la promoción de su campaña hacia la cuestión económica. Muchos de los anuncios del PAN trataban no sólo de recordarles a los votantes las mejoras de la economía que se habían produci-

<sup>4</sup> Para un análisis más completo véase la introducción a este volumen.

do con Fox, sino también de despertar dudas acerca de la capacidad de López Obrador para manejar la economía, con etiquetas como “López Endeudador (un peligro para México)”. Por ejemplo, la campaña para senadores del PAN instaba a los votantes a “no votar por otra crisis”. En su campaña dirigida a los votantes el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) adoptó un enfoque similar de “defender lo que hemos logrado” sin desviarse de las políticas económicas de Fox y de Zedillo. Al mismo tiempo, un tema central de muchos de los anuncios de López Obrador era el estado de la economía y la distribución de beneficios en ella. Por ejemplo, en varios promocionales afirmó “México necesita un nuevo modelo económico” y “ya les dimos chance [de redistribuir la riqueza] y no lo hicieron; ya cámbiale, ¿no?”

El papel central que se concedió a los asuntos económicos en la campaña reflejaba su gran importancia para los votantes, tanto mientras evaluaban retrospectivamente la presidencia de Fox como cuando sopesaban las propuestas de los distintos candidatos. En el cuadro 2, por ejemplo, esbozamos las cuestiones que los encuestados clasificaron como de importancia personal para ellos durante las elecciones. Las de tipo económico fueron muy sobresalientes, pues una tercera parte de los encuestados las mencionó. No obstante 60 por ciento de los entrevistados dijo que el tema más importante durante la campaña *no* estaba relacionado con el desempeño económico. Muchos de los temas más señalados durante la campaña se relacionaban con la campaña misma y la calidad de las instituciones gubernamentales que la supervisaban, lo que tenía que ver con una preocupación más general sobre la gobernabilidad. Hubo porcentajes importantes que indicaban también que lo que más les interesaba a los encuestados eran los asuntos de criminalidad o educación y otros aspectos de política social. Estos temas competían potencialmente por la atención de los votantes con las políticas económicas y el historial del presidente en turno.

Las cuestiones económicas también resultaron significativas cuando los votantes dirigían la mirada hacia atrás, a las actividades y retos de importancia a los que se había enfrentado la administración saliente, y más electores mencionaron los problemas económicos que los de cualquier otra área (cuadro 3). Una vez más, sin embargo, una mayoría del electorado mencionó temas no económicos como los de mayor importancia. Por ejemplo, el problema general de la criminalidad y la seguridad fue mencionado casi por el mismo porcentaje de votantes que el de los que señalaron la economía. Grandes porcentajes se concentraron también en la calidad gubernamental y en los esfuerzos por reducir la corrupción, en política social, migración y

**CUADRO 2.** El tema más importante en la campaña presidencial de México 2006

Área temática	Porcentaje
<i>Economía</i> (empleo, “la economía”, reducir la pobreza)	38.84
<i>Gobernabilidad</i> (elecciones limpias, democratización, corrupción, estabilidad)	14.90
<i>Criminalidad</i> (seguridad pública, narcotráfico, violencia)	14.41
<i>Política social</i> (educación, pensiones a los ancianos, menores tarifas de servicios)	11.89
<i>Conflicto partidista</i> (cambio de presidente, conflictos entre candidatos)	11.56
<i>Otras medidas políticas</i> (migración, reducción de salarios gubernamentales)	2.44
<i>Otras</i> (las propuestas del candidato, el futuro del país)	5.94

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.

otras medidas. De manera que una vez más había múltiples medidas que el electorado consideraba importantes, en lugar del estado de la economía, si bien un número sustancial de los votantes parece haberse concentrado primordialmente en cuestiones macroeconómicas.

La atención a los temas económicos no era aleatoria, sino que reflejaba la situación económica y social personal del votante, así como las estrategias políticas seguidas por los candidatos. En el apéndice 1, utilizando un modelo logístico ordenado, modelamos si los votantes mencionaron que los problemas económicos eran la cuestión de mayor importancia manejada por el gobierno del presidente Fox, así como la más discutida en la campaña, si no mencionaron los asuntos económicos en ese contexto, o si pusieron énfasis en las cuestiones económicas sólo en uno de los dos marcos temporales. Los principales resultados de este análisis se sintetizan en el cuadro 4.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> A medida que modelamos las decisiones de los votantes, hay un gran número de encuestas a los que excluimos de los análisis debido a que hay valores ausentes. Las dos variables con los mayores números de valores faltantes son la ideología de izquierda a derecha y la medida de importancia. Para probar si esos valores faltantes están afectando los resultados, volvimos a correr los análisis con dos especificaciones que los sustitúan. Primero, en lugar de una medida continua de ideología que requiere descartar a los individuos que faltan, recodificamos la ideología en tres

**CUADRO 3.** El asunto más importante al que se enfrentó la administración anterior, México, 2006

Área temática	Porcentaje
<i>Economía</i> (empleo, "la economía", reducir la pobreza)	30.43
<i>Criminalidad</i> (seguridad pública, narcotráfico, violencia)	28.47
<i>Gobernabilidad</i> (corrupción, elecciones)	12.46
<i>Otras medidas políticas</i> (huracanes, carreteras, política exterior)*	11.31
<i>Migración</i>	6.63
<i>Política social</i> (educación, vivienda, Programa Oportunidades)	5.87
<i>Conflicto partidista</i> (conflicto entre corrientes)	3.02
Otra	1.78

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-GSES, 2006. *Nota:* \*El tema de la migración lo mencionó 6.63 por ciento de los encuestados.

El principal factor que llevó a los votantes a concentrarse en la economía fue la percepción de sus perspectivas económicas. Los electores menos vulnerables ante los descabros económicos tenían menos probabilidades de considerar importantes las cuestiones económicas. Específicamente, aquellos cuya vulnerabilidad se había reducido al trabajar en el sector público, que participaban activamente en las iglesias o que habían experimentado mejoras generales en su situación personal en el año previo a las elecciones tenían menos probabilidades de considerar relevantes las cuestiones económicas.<sup>6</sup> En otro trabajo (Singer, 2007), empleando una batería más grande de mediciones de vulnerabilidad económica, se demostró también que los votantes vulnerables a experimentar un impacto económico

variables *dummy* para los de la derecha (7-10), la izquierda (0-3) y los que carecían de valores ideológicos (dejando a los individuos centristas como caso de referencia). Segundo, tomamos a todos los individuos que no respondieron la pregunta de importancia y les asignamos el valor de 0 en la escala correspondiente, porque cuando omitieron contestar la pregunta no respondieron que la "economía" era importante. Al hacer esos cambios se suman al análisis unos 200 individuos, pero no cambia ninguna de las conclusiones sustantivas acerca del impacto de la aversión al riesgo, el desempeño económico o el papel mediador de la atención a la votación económica.

<sup>6</sup> La importancia de la economía también fue más alta para los votantes menos educados y para los que vivían en el sur del país. Resulta interesante que, si bien la asistencia a la iglesia reducía la importancia de la economía, la participación en otros tipos de asociaciones no la afectaba, como tampoco ocurría con la recepción de remesas.

**CUADRO 4.** Determinantes de la importancia de la economía

	Probabilidad de ver la economía como algo importante o muy importante	Cambio en relación con la línea de base (%)
Economía nacional peor que un año antes	0.513	
Economía nacional mejor que un año antes	0.528	2.9
Finanzas personales peor que un año antes	0.575	
Finanzas personales mejor que un año antes	0.479	-16.7
Menos corrupción que el año anterior	0.648	
Más corrupción que el año anterior	0.492	-24.1
Nunca va a la iglesia	0.606	
Va a la iglesia una vez al mes	0.530	-12.5
Va a la iglesia por lo menos una vez a la semana	0.465	-23.2
Salario mensual de menos de \$1 200	0.529	
Salario mensual de más de \$10 500	0.519	-1.8
El encuestado no es empleado gubernamental	0.532	
El encuestado es empleado gubernamental	0.357	-32.9
Otra/ninguna autoidentificación	0.531	
Autoidentificación con el PAN	0.581	9.5
Autoidentificación con el PRD	0.548	3.3
Autoidentificación con el PRI	0.392	-26.2
El encuestado no le prestó atención a la campaña	0.365	
El encuestado le prestó muy poca atención a la campaña	0.453	24.2
El encuestado le prestó algo de atención a la campaña	0.560	53.5
El encuestado le prestó mucha atención a la campaña	0.536	47.1
Estado del norte	0.566	
Estado del centro	0.549	-2.9
Estado del sur	0.435	-23.0

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006. *Nota:* Este cuadro contiene algunas de las variables incluidas en el logit ordenado; los resultados completos aparecen en el Apéndice 1.

debido a que trabajaban en el sector informal tenían más probabilidades de percibir como importante la economía, mientras que quienes estaban inscritos en programas de bienestar social (incluidos los que maneja el PRD en el Distrito Federal) tendían menos a emitir un voto basado en la economía. La vulnerabilidad financiera hace que los votantes se concentren en los peligros económicos. La única sorpresa en ese sentido es que el ingreso no afecta la importancia de la economía en esta muestra.

La importancia percibida de la economía descendía también si la de otras cuestiones aumentaba y competía por un espacio en la agenda. Específicamente, si los votantes observaban que en México iba en aumento la corrupción, tenían probabilidades de considerarla más importante que los problemas económicos. Si pensaban que los niveles de corrupción eran bajos, tenían una gran probabilidad de concentrarse en las cuestiones económicas. Resulta interesante que las tendencias percibidas de criminalidad no competían por la atención de los votantes de la misma manera con la economía que con la corrupción.

Las campañas mismas también desempeñaron un papel importante en la estructuración de la importancia de la economía. Por ejemplo, quienes se autoidentificaban como priístas tenían muchas menos probabilidades de concentrarse en las cuestiones económicas que los miembros de otros partidos. Esta atención a temas no económicos refleja la del candidato del PRI, quien también tendía mucho menos a hacer de los asuntos económicos el centro de sus discursos o sus anuncios. Además, los temas económicos recibían más énfasis por parte de los votantes que habían prestado por lo menos cierta atención a la campaña que de quienes le dedicaban poca o ninguna atención. Esto sugiere que la exposición a los mensajes de campaña puede haber inducido a los votantes a concentrarse en el asunto que se destacaba en los anuncios. Es interesante observar que el interés por las cuestiones económicas descendía un poco entre quienes les prestaban mucha atención a las campañas, lo que sugiere quizá que la economía era un tema relativamente fácil en el que podían concentrarse los votantes si estaban expuestos aunque fuese parcialmente a los anuncios de las campañas, pero que entre los más comprometidos no tenía tanta significación como otros asuntos.

Del estudio de panel México 2006 se derivan evidencias adicionales del papel de las campañas para poner en primer plano la economía. Moreno (en prensa) demuestra que las percepciones del estado de la economía que tenían los votantes no cambiaron demasiado a lo largo de la campaña, ni si-

quiera cuando el apoyo a Calderón ascendió. No obstante, la correspondencia entre las evaluaciones de la economía que realizaban los votantes y su propensión a votar por el PAN si veían que la economía era sólida fue aumentando con el paso del tiempo. A medida que proseguían las campañas la atención concedida a las cuestiones económicas en general, así como el contraste entre las propuestas de López Obrador y el *statu quo*, sirvieron para concentrar la atención en el tema para aquellos votantes que pensaban ya que la economía estaba bien. Por eso los anuncios del PAN y del CCE no sólo despertaron el fantasma de la crisis económica si los electores apoyaban al PRD, sino que hicieron también que los votantes prestaran más atención a la manera en que evaluaban la economía y que premiaran al candidato de Fox por las mejoras que se habían producido.

De este modo, la economía volátil creó un entorno electoral en el cual era probable que la atención de los votantes se concentrase en las cuestiones económicas, y el peso que se les concedió en la campaña aumentó aún más la visibilidad de la economía. Por lo tanto cabría esperar que hubiese una fuerte relación entre la forma en que los votantes percibían la economía hasta el momento de la elección y su propensión a apoyar a Felipe Calderón, del PAN.

## **El efecto del desempeño económico en las decisiones de los votantes**

En los análisis que se presentan a continuación modelamos las decisiones de los votantes como función de si pensaban o no que la economía nacional había mejorado o empeorado en el año previo a las elecciones, porque análisis previos de la opinión pública en México sugieren que ese es el horizonte temporal que abarcan con más frecuencia los electores (Buendía, 2000). Análisis empíricos adicionales, de los que no se informa aquí, demuestran que si empleáramos un horizonte temporal más breve y nos concentráramos en la manera en que los votantes percibían el estado de la economía en ese momento, o si tomáramos un horizonte temporal más prolongado y analizáramos las opiniones de los electores respecto a las tendencias económicas a lo largo de todo el sexenio de Fox, las conclusiones básicas acerca del predominio de la votación económica no cambiarían (Singer, 2007).

La teoría de la votación económica sugiere que los votantes que se muestran optimistas en relación con la economía nacional deberían tener muchas más probabilidades de apoyar al candidato que representa al parti-

**CUADRO 5.** Estado percibido de la economía nacional comparado con el año anterior y elección presidencial del encuestado (porcentaje)

	PAN	PRI	PRD	Otro	Abstención	Total
Mucho peor	9.35	24.46	44.6	5.76	15.83	18.87
Un poco peor	24.05	18.99	35.44	2.53	18.99	10.88
Igual y mal	20.53	19.21	38.41	1.99	19.87	20.31
Igual y bien	47.89	15.79	22.63	4.74	8.95	25.82
Un poco mejor	38.21	14.63	25.20	6.50	15.45	16.12
Mucho mejor	77.05	4.92	8.20	3.28	6.56	7.99
Total	33.38	17.36	30.55	4.31	14.40	

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.

do en el poder. En el cuadro 5 desagregamos los niveles de apoyo a los candidatos a la presidencia según la forma en que los encuestados veían la tendencia de la economía nacional durante el año previo a la elección. Entre los votantes que consideraban que la economía había mejorado mucho, Calderón recibió 77 por ciento de los sufragios. En contraste, entre los electores que consideraban que la economía había estado mucho peor, el candidato oficialista obtuvo sólo 9 por ciento de los votos. Entre quienes veían que la economía estaba en algún punto entre ambos extremos Calderón obtuvo una mayoría de los sufragios de los votantes que se manifestaban por lo menos algo optimistas respecto al progreso de la economía, mientras que López Obrador recibió una mayoría de aquellos que creían que la economía había empeorado en el gobierno de Fox. Además, Calderón obtuvo una mayoría de sufragios de quienes señalaban que su situación financiera personal había mejorado, mientras que tanto Madrazo como López Obrador lo superaron entre aquellos cuyas finanzas personales se habían deteriorado en el año anterior a la elección (cuadro 6).

Este mismo patrón de votación económica perdura incluso después de haber controlado otros factores. Modelamos las decisiones de los votantes entre Calderón, López Obrador, Madrazo, los demás candidatos a la presidencia y la abstención empleando el análisis logístico multinomial. La categoría base es abstenerse de votar por candidato alguno. Las principales variables de interés son la evaluación de la economía nacional y la de su si-



**CUADRO 6.** Estado percibido de la situación financiera personal del encuestado y su elección presidencial (porcentaje)

	PAN	PRI	PRD	Otro	Abstención	Total
Peor	16.84	21.43	37.76	5.10	18.88	26.15
Igual y mal	19.42	23.74	40.29	2.88	13.67	18.75
Igual y bien	41.67	17.54	25.44	4.82	10.53	29.59
Mejor	48.74	9.05	22.61	5.03	14.57	25.51
Total	33.07	17.45	30.58	4.59	14.30	

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.

tuación económica personal. Además, controlamos la posición que se asigna a sí mismo el votante en la escala ideológica izquierda-derecha de 10 puntos, su aceptación del riesgo (midiendo si el votante se inclinaba más por la afirmación “el que no arriesga no gana” o por “más vale malo por conocido que bueno por conocer”), variables demográficas y de ingresos, y la región del país en la que vivía el encuestado.<sup>7</sup> La especificación del multinomial permite que las variables tengan efectos diferentes en las elecciones entre diversas alternativas. Por ejemplo, los trabajos tradicionales sobre la votación económica sugieren que las evaluaciones económicas retrospectivas generales deberían influir primordialmente sobre la decisión de votar o no por el partido en el poder. Esperamos así que las evaluaciones sociotrópicas se asocien positivamente con la decisión de votar por el PAN en lugar de abstenerse y que no tengan efecto significativo en la decisión de votar por una de las demás alternativas o de no ir a votar.

Los resultados completos de este análisis se presentan en el apéndice 2. Como en este trabajo nuestra atención se centra en la votación económica, nos concentraremos principalmente en esas variables. Los efectos de las

<sup>7</sup>Una pregunta adicional es si debíamos controlar o no la identificación partidista expresada por el encuestado. En el marco de referencia multinomial el reto consiste en que, como modela simultáneamente la decisión relativa a pares entre todas las alternativas, se puede controlar para el PAN, el PRI, el PRD y otras afiliaciones al mismo tiempo, lo que deja poco espacio para que otras variables afecten las decisiones de los votantes. Por eso en estos modelos excluimos la afiliación partidista. No obstante, en la siguiente sección simplificamos la especificación del modelo y modelamos las decisiones del votante como un voto dicotómico a favor o en contra el PAN, el partido en el poder, y así en esos modelos podemos simplificar y controlar sólo si el entrevistado se identificó con el PAN.

variables demográficas en este modelo son consistentes, en alto grado, con los que se presentan en otros artículos.

Los resultados del análisis multivariado son consistentes en gran medida con la teoría de la votación económica. Las evaluaciones de la economía nacional por parte de los votantes configuraron considerablemente la decisión de votar por el PAN en lugar de abstenerse, pero no ocurrió lo mismo con la elección entre la abstención y la votación por uno de los partidos de oposición. En el cuadro 7 presentamos los coeficientes estimados del efecto de las evaluaciones para todas las demás comparaciones pareadas a las que se enfrentaban los votantes. Los resultados de la columna de la derecha muestran que las opiniones positivas de la economía nacional no sólo hacían que los votantes tuviesen más probabilidades de votar por el PAN que de abstenerse, sino también que tuviesen más probabilidades de votar por el PAN que por el PRI o el PRD.<sup>8</sup> Además, las evaluaciones de la economía nacional hechas por los votantes no afectan la elección entre cualquiera de los partidos de oposición. Estos dos hallazgos sugieren que los votantes que tomaron en consideración la economía nacional la usaron como base central para su decisión de votar o no por el PAN. Si se veía una economía fuerte, era probable que votasen por el PAN; si se percibía como débil, votaban contra el PAN, pero para sustituirlo basaban su selección en alguna consideración no económica. De esta manera, el PRD no sólo se dividió el voto de izquierda con los demás partidos y con la opción de la abstención, sino que se repartió con el PRI y con la opción de abstención el voto de los electores económicamente insatisfechos.

Los resultados multivariados demuestran también que la situación financiera personal de los encuestados no tuvo impacto alguno en la decisión entre abstenerse o votar por uno de los candidatos presidenciales. No obstante, los votantes con evaluaciones económicas positivas tenían una probabilidad significativamente mayor de apoyar al PAN antes que al PRD o al PRI. El tamaño de este efecto es ligeramente menor que el del efecto de las evaluaciones sociotrópicas en la decisión de escoger entre el PAN y los otros dos contendientes principales.

Las tabulaciones cruzadas y los resultados multivariados confirman así que las evaluaciones de la situación económica que llevaron a cabo los vo-

---

<sup>8</sup> El efecto de la economía en la elección entre el PAN y los representantes de los partidos más pequeños no es estadísticamente significativo debido al escaso número de encuestados que votaron por alguno de ellos, pero va en la dirección esperada.

**CUADRO 7.** Efecto de la economía nacional en todas las decisiones por pares en la elección presidencial

Línea de base	Alternativa			
	PRD	PRI	Otro	PAN
Abstención	-0.047 (0.132)	-0.068 (0.146)	0.159 (0.221)	0.325* (0.135)
PRD		-0.020 (0.122)	0.206 (0.204)	0.372*** (0.111)
PRI			0.227 (0.212)	0.393*** (0.120)
Otro				0.166 (0.205)

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006. *Nota:* °  $p < 0.10$ , \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ . Los coeficientes se calcularon usando las especificaciones del modelo del Apéndice 2.

tantes, en especial de la economía nacional, tuvieron impacto en el grado de apoyo a Felipe Calderón. La dimensión y la naturaleza de este efecto se ilustran en la gráfica 1, que muestra las probabilidades predichas de que un votante promedio sufrague por el PAN, el PRD, el PRI o se abstenga, en vista de su evaluación de la economía y su actitud hacia el riesgo.<sup>9</sup> Estas cifras ilustran claramente el importante papel del desempeño económico para establecer el apoyo al PAN. Los votantes que pensaban que la economía nacional estaba mucho mejor en el momento de la elección que un año antes tenían tres veces más posibilidades de votar por Felipe Calderón que los que consideraban que la economía estaba mucho peor. Entre este último grupo se prefería a López Obrador o a Madrazo antes que a Calderón.

Una manera de poner en perspectiva el efecto de las percepciones económicas consiste en simular el cambio del comportamiento de la votación si todos los electores cambiaran sus evaluaciones del estado vigente de la

<sup>9</sup> Las probabilidades predichas se generaron en Stata utilizando Clarify (Tomz, Wittenberg y King, 2001; King, Tomz y Wittenberg, 2000). Excluimos de las cifras a los partidos pequeños porque en todos los casos la probabilidad estimada de apoyarlos era de 0.

economía nacional, considerando su situación económica personal (como se sintetiza en el cuadro 1) a otro, un grado más pesimista o un grado más optimista.<sup>10</sup> Si todos los votantes hubiesen sido un grado más optimistas que en el momento de las elecciones, el apoyo a Calderón hubiese aumentado 7.5 por ciento y se hubiera alcanzado una victoria fácil. Si, en cambio, todos los votantes hubiesen visto la economía un grado más negativo en una escala de cinco puntos, el apoyo a Calderón hubiese caído 11 por ciento y López Obrador sería presidente.

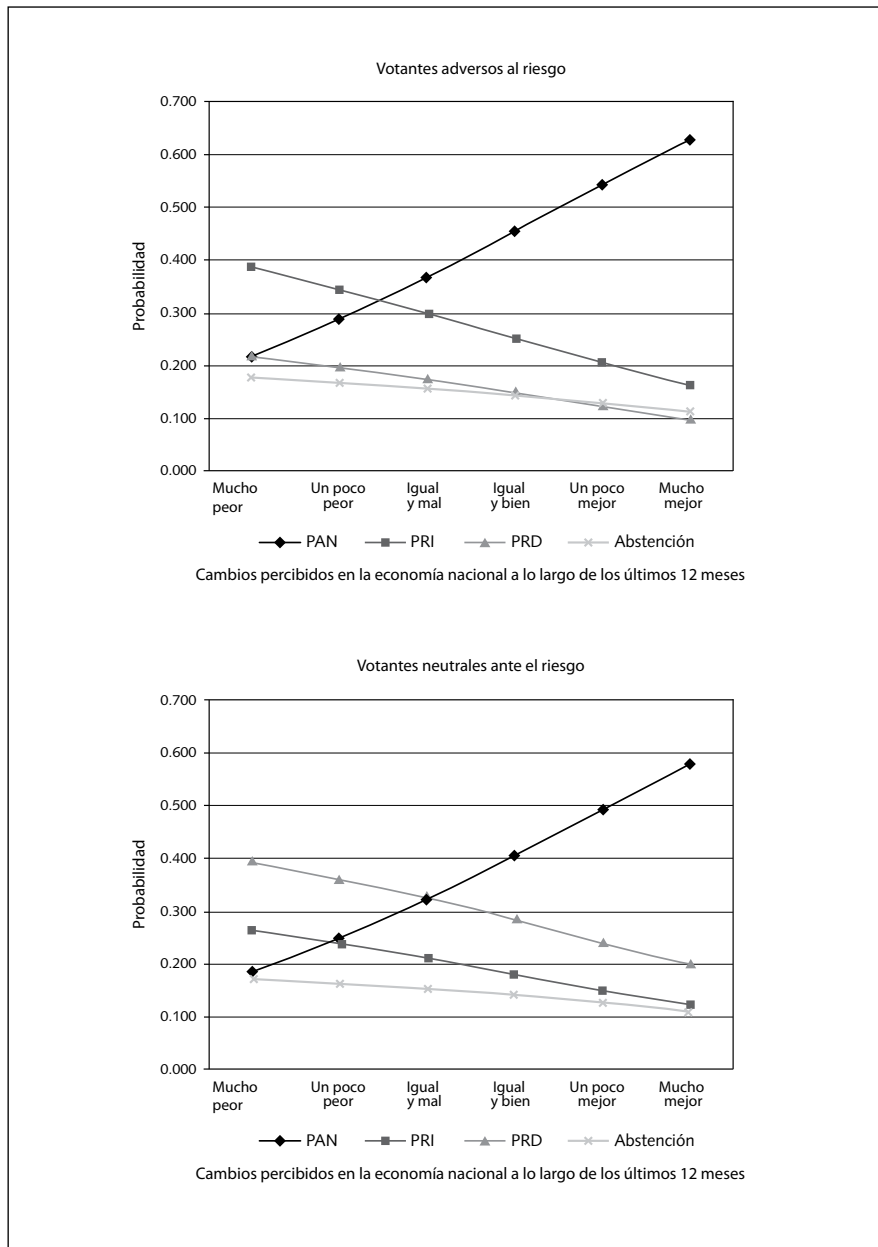
Resulta interesante —y un contraste con elecciones previas, en las que el PRI estaba en el poder— que las actitudes en relación con el riesgo no afectaran en forma significativa el impacto marginal de las percepciones económicas sobre la probabilidad de que el votante diese su apoyo al partido en el poder. Los votantes adversos al riesgo y los que no estaban seguros de la capacidad de la oposición para gobernar fueron renuentes a desertar del PRI, incluso durante las recesiones económicas de los años noventa, porque no tenían certeza de la capacidad del PAN o del PRD para manejar la economía, ya que nunca habían ocupado la presidencia (Magaloni, 1999, 2006; Morgenstern y Zechmeister, 2001). No obstante, como los tres principales partidos habían gobernado, ya fuese el país o el Distrito Federal, en 2006 los votantes parecían menos inseguros de las consecuencias de reemplazar al partido gobernante que antes de 2000, por lo cual la incertidumbre no afectó la disposición de los electores a sancionar al partido en el poder por malos resultados económicos.

Las actitudes ante el riesgo, sin embargo, configuraron marcadamente la decisión de apoyar a los candidatos de oposición por parte de votantes insatisfechos con los resultados económicos durante el gobierno de Fox. Esas actitudes tuvieron una influencia directa en el voto; los encuestados que preferían la certidumbre antes que las situaciones de riesgo tenían probabilidades significativamente menores de votar por el candidato del PRD. Parece, entonces, que los anuncios del PAN y del CCE lograron mostrar a López Obrador como una apuesta, y los electores que en general le temían a lo

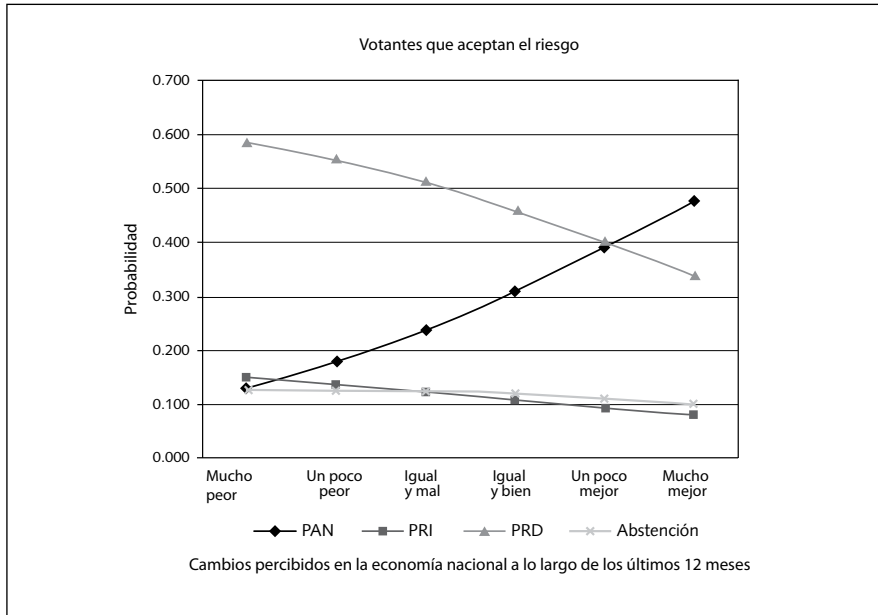
---

<sup>10</sup> Cuando se hace la simulación en la cual todos los votantes son un grado más pesimistas que en el momento de votar se les da la misma codificación a los que ya consideraban que la economía estaba “muy mal”. Una decisión codificada de manera similar se hace para los encuestados que pensaban que la economía estaba muy bien en el caso de la simulación en la cual los votantes eran más optimistas. Véase Duch y Stevenson (2005) para un comentario y un ejemplo de esta metodología.

**GRÁFICA 1.** Percepciones económicas, actitudes ante el riesgo y decisión del voto para presidente



**GRÁFICA 1.** Percepciones económicas, actitudes ante el riesgo y decisión del voto para presidente (continuación)



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.

desconocido mostraron una posibilidad sustancialmente mayor de votar por algún otro candidato. El resultado, como lo ilustra la primera parte de la gráfica 1, es que mientras la mayoría de los votantes que pensaban que la economía era débil no se inclinaban a votar por Calderón, los electores económicamente insatisfechos adversos al riesgo apoyaron a Madrazo, no a López Obrador. Específicamente, entre los que consideraban que la economía estaba mucho peor y aceptaban el riesgo, López Obrador obtuvo 68 por ciento de los votos y Madrazo 12, mientras que entre los electores económicamente insatisfechos adversos al riesgo Madrazo recibió 44 por ciento de los sufragios y López Obrador sólo 20. En vista de lo cerrado del conteo final, la incapacidad del PRD de captar más apoyo del segmento adverso al riesgo de los que votaban contra el PAN representó una pérdida importante para su candidatura y una confirmación del efecto de la estrategia del PAN y el CCE de retratar a López Obrador como “un peligro para México” en el resultado último de las elecciones.

La implicación de este análisis es que una ambivalencia generalizada acerca de la economía les abrió las puertas a quienes cuestionaban seriamente al gobierno en el poder. Sin embargo, la economía cada vez más fuerte hizo que suficientes votantes sintiesen que iba en una trayectoria ascendente y votasen por mantener al PAN en el poder, mientras que los electores insatisfechos dividieron sus votos. No obstante, el efecto de las evaluaciones económicas en el apoyo al candidato del partido gobernante no debería ser constante en todo el electorado. Específicamente, trabajos previos sobre la votación económica en México y en otros lugares sugieren dos variables que afectan de manera potencial esa votación. Primero, los electores que consideran que el gobierno es culpable de los resultados económicos deberían darle mayor peso a estos últimos cuando evalúan a los candidatos gubernamentales que quienes piensan que la culpa es de otra persona o grupo. Segundo, los votantes para quienes las consideraciones económicas son importantes en términos personales tendrían que darles más peso que aquellos cuya atención se centra en otras cuestiones.

Los datos de la encuesta CSES nos permiten poner a prueba si estas dos dinámicas configuraron los niveles de votación económica en las elecciones presidenciales de 2006 en México, al añadir dos términos de interacción al modelo básico de decisión del votante que se presentó antes. El primero hace interactuar la evaluación que realiza el elector de la economía nacional con una variable *dummy* que adopta el valor 1 si el votante creía que el presidente Fox era responsable del estado de la economía nacional, y el valor 0 si consideraba que el responsable era alguna otra entidad gubernamental u otro actor económico. Apenas más de 42 por ciento del electorado responsabilizaba al presidente de los cambios de la economía, ya fuesen para bien o para mal, y eran los que debían tener la mayor propensión a emitir un voto económico.

El segundo término de interacción multiplica la evaluación de la economía nacional realizada por el votante con una medida de la importancia percibida de la economía para él, que se basa en las preguntas: “Si piensa en las cosas que le interesaban en lo personal, ¿cuál fue la cuestión más importante en esta elección?” y, “¿cuál cree que fue la cuestión más importante a la que se ha enfrentado el gobierno?”, que se investigan en los cuadros 2-4. Si el entrevistado mencionaba un asunto económico al responder cualquiera de esas preguntas recibía una calificación de 1, y si mencionaba temas económicos en su respuesta a ambas preguntas se codificaba con 2. Apenas más de 42 por ciento de los encuestados mencionaron la economía

como la cuestión más importante de la campaña o de la administración saliente, mientras que sólo 11 por ciento expresó el máximo nivel de interés en los problemas económicos.

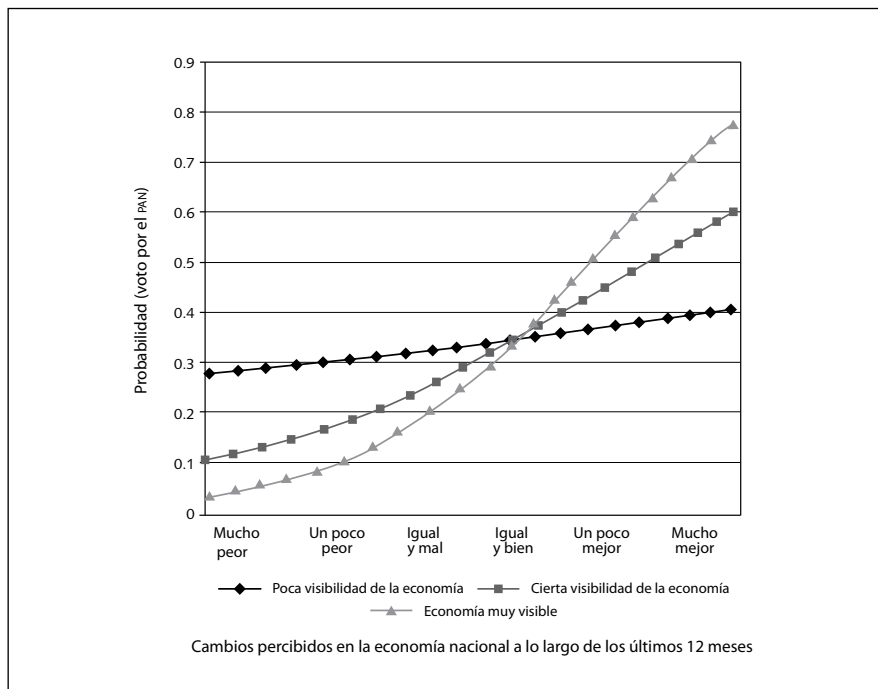
Añadimos estos dos términos de interacción al modelo básico de decisiones de los votantes que esbozamos más arriba. No obstante, como el análisis del cuadro 7 demostró que los factores económicos sólo afectaron la decisión dicotómica entre votar o no por el PAN, simplificamos el modelo y lo estimamos como un modelo logístico de los determinantes de un voto por el PAN en lugar de por el PRD, el PRI, un partido más pequeño o la abstención. También incorporamos al modelo una variable *dummy* que mide la autoidentificación con el PAN. Los resultados íntegros de este modelo se presentan en el apéndice 3.

El primer hallazgo importante de este análisis es que, aunque los textos actuales sobre la votación económica ponen gran énfasis en la capacidad y disposición de los votantes para percibir que el presidente es responsable de la economía, en este modelo no hay evidencias estadísticamente significativas de que las atribuciones de responsabilidad al presidente, o no, afectasen la votación económica. Este hallazgo nulo es resultado de la variable de control de la afiliación partidista; si la quitamos del modelo, el término de interacción entre las percepciones de responsabilidad y las sociotrópicas se vuelve significativamente diferente de cero en los niveles convencionales. Los votantes mexicanos que evalúan la responsabilidad de la economía están fuertemente comprometidos con la racionalización partidista; los seguidores del PAN que pensaban que la economía andaba bien tenían más probabilidades de atribuirle el éxito a Fox que los simpatizantes del PRD o del PRI, pero menos de considerarlo responsable si percibían que la economía iba en descenso. De modo que controlar la afiliación partidista socava el efecto de las atribuciones de responsabilidad.

El factor que influye sustancialmente en el peso que se les concede a los factores económicos es el grado en el que los votantes consideraron importantes las cuestiones económicas. Los electores para los cuales la economía nacional influye en el peso que les conceden a los factores económicos es el grado en el que los electores consideran importantes las cuestiones económicas. Los votantes para los cuales la economía nacional era una cuestión apremiante le dieron un énfasis mucho mayor al votar que aquellos que respondían estar preocupados por otros temas. De hecho, para 42 por ciento de los votantes que dijeron que la economía no tenía ninguna importancia las evaluaciones de la economía nacional no representaron un efecto signi-



**GRÁFICA 2.** Efecto de la visibilidad de la economía sobre el apoyo predicho al candidato presidencial del PAN



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006.

ficativo en el sufragio. Sólo cuando los electores concentran su atención en las cuestiones económicas observamos una votación económica. La diferencia del peso de los factores económicos en los diversos subgrupos se ilustra en la gráfica 2. Entre aquellos votantes que no señalaron como importante a la economía, los cambios en el estado percibido de la economía casi no tuvieron efecto en el apoyo al PAN. No obstante, se presenta un gran brinco del comportamiento de votación con base en la economía cuando un elector la menciona como una cuestión importante, ya sea en la campaña o en la administración saliente, y luego aumenta aún más si el votante citó cuestiones económicas al responder esas dos preguntas de referencia. De manera que sólo debido a que la economía ocupaba un lugar destacado en la agenda de muchos votantes podemos ver que los asuntos económicos nacionales tienen el fuerte impacto que se documenta en la gráfica 1 y el apéndice 2. La votación económica depende de que se le dé importancia a la economía.

La implicación, entonces, es que si los electores se hubiesen sentido menos vulnerables desde el punto de vista económico o si las campañas se hubiesen concentrado en otras cuestiones (cuadro 4), las preocupaciones sociotrópicas hubieran tenido menor impacto en la elección.

Una economía destacada podría haber ayudado o dañado al gobierno en el poder. Sin embargo, la recuperación de la economía en la segunda mitad del sexenio de Fox creó condiciones ligeramente favorables para el candidato de su partido. En esas condiciones, un mayor voto económico le ayuda al PAN. Por eso el cambio que se produjo en el mes de marzo en la campaña de Calderón, para destacar su capacidad de crear empleos y concentrar sus ataques en las perspectivas económicas de López Obrador, dio buenos resultados en dos sentidos. No sólo hizo que los votantes adversos al riesgo hayan preferido otras opciones de la oposición, sino que elevó también el perfil de las cuestiones económicas en la campaña. Esto, a su vez, hizo que los electores estuvieran más dispuestos a premiar al partido en el gobierno por la recuperación de la economía. Si Calderón hubiera logrado elevar aún más el papel de la economía, el resultado predecible hubiera sido una victoria electoral más grande para el partido gobernante. En contraste, la atención de López Obrador, y en menor medida de Madrazo, a los temas económicos puede haber sido, en última instancia, contraproducente, porque no lograron convencer al número suficiente de votantes mexicanos de que el *statu quo* debía cambiar, de modo que le dieron más peso a una cuestión que, en último término, actuó en detrimento de ellos mismos.

## Conclusiones


Cuando los votantes acudieron a las urnas en julio de 2006 se enfrentaron a la decisión de mantener igual el enfoque básico de la economía o de adoptar un nuevo modelo económico. No es de sorprender que un determinante importante de esa decisión fuese si el elector creía o no que la economía había funcionado bien durante el gobierno del PAN. Los votantes que se sentían optimistas en relación con la economía tenían más probabilidades de apoyar al candidato del partido en el poder, pese a las diferencias personales y políticas entre Calderón y el presidente saliente. Los que percibían una economía que seguía siendo débil y en la cual había una elevada pobreza tenían más probabilidades de votar por una de las alternativas o de expresar su disgusto absteniéndose de emitir el sufragio. De modo que un factor que

contribuyó al creciente apoyo a Calderón y a su eventual victoria por un estrecho margen fue el crecimiento sostenido de la economía nacional.

El análisis que se realizó en este trabajo demuestra que la votación económica en México depende de la manera en que los electores procesan la información sobre la economía. Específicamente, los votantes tenían menos probabilidades de emitir un voto económico si no creían que la economía era una cuestión de importancia. La combinación de condiciones económicas y sociales que concentraron la atención de aquellos en las cuestiones económicas y que elevaron la importancia creciente que Calderón y sus aliados les concedieron a los asuntos económicos en los últimos meses de la campaña sirvieron para darle mayor relevancia a este tema y bien pueden haber determinado el margen final de victoria. Parece que Calderón hubiese salido beneficiado si las cuestiones económicas hubieran tenido un papel más destacado en los inicios de la promoción que los temas relativos a la juventud, el nacionalismo o la moral, que Lawson *et al.* (2007) señalaron como representativos de su enfoque inicial.

La fuerza de la votación económica en la elección de 2006 contrasta en parte con el papel menos visible en la campaña de 2000 (Magaloni y Poiré, 2004). Esto coincide con el argumento de Moreno (1999) en el sentido de que a medida que la escisión del régimen va perdiendo importancia el conflicto tradicional por cuestiones económicas ocupará un lugar cada vez más prominente en el debate. Lo que cabe preguntarse, entonces, es si los votantes que observan la nueva administración de Calderón pondrán más peso aún en su desempeño económico que quienes valoraron por el PAN de Fox en las elecciones legislativas de 2003, o si se concentrarán en sus esfuerzos iniciales por llevar a cabo otras reformas institucionales o manejar los problemas de la corrupción o la criminalidad. En vista de los niveles sostenidamente elevados de vulnerabilidad económica en el electorado, cabría esperar que las cuestiones básicas de administración económica y distribución de los beneficios económicos a lo largo de toda la escala de ingresos sigan ocupando el primer puesto de la agenda electoral.

Los hallazgos de este trabajo representan también una divergencia importante de la mayoría de los estudios sobre votación económica. Si bien existe una amplia bibliografía tanto nacional como transnacional que observa los factores que influyen en la claridad de la responsabilidad de los resultados económicos, la que hay sobre la relevancia de la economía es mucho más limitada. Sin embargo, en el análisis que se presenta aquí es sólo esa última variable la que tiene un efecto consistente en los niveles de votación

económica, después de controlar la afiliación partidista de los entrevistados. Además, incluso si no se efectúa ese control, el efecto de la importancia de la economía en el peso que se le da cuando se vota es por lo menos tan grande —si no más— como el efecto de las atribuciones de responsabilidad y las racionalizaciones partidistas concomitantes. De modo que vale la pena prestar mayor atención a los factores y estrategias que afectan la relevancia de la economía. 

## Referencias bibliográficas

- Abramson, Paul R. *et al.* (2007), “Fear in the Voting Booth: The 2004 Presidential Election”, *Political Behavior*, 29(2), pp. 197-220.
- Anderson, Christopher J. (2000), “Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective”, *Electoral Studies*, 19, junio, pp. 151-170.
- Anderson, Christopher J. (2007), “The End of Economic Voting? Contingency Dilemmas and the Limits of Democratic Accountability”, *Annual Review of Political Science*, 10 (1), pp. 271-296.
- Beltrán, Ulises (2000), “Factores de ponderación del voto retrospectivo”, *Política y Gobierno*, VII (2), pp. 425-442.
- \_\_\_\_\_ (2003), “Venciendo la incertidumbre: El voto retrospectivo en la elección presidencial de julio de 2000 en México”, *Política y Gobierno*, X (2), pp. 325-358.
- Bloom, Howard S. y H. Douglas Price (1975), “Voter Response to Short-Run Economic Conditions: The Asymmetric Effect of Prosperity and Recession”, *American Political Science Review*, 69, diciembre, pp. 1240-1254.
- Buendía, Jorge (1996), “Economic Reform, Public Opinion, and Presidential Approval in Mexico 1988-1993”, *Comparative Political Studies*, 29, octubre, pp. 566-592.
- \_\_\_\_\_ (2000), “El elector mexicano en los noventa: ¿Un nuevo tipo de votante?”, *Política y Gobierno*, VII (2), pp. 317-352.
- Calderon, Felipe (2005), Diálogos por México. Televisa, diciembre.
- Cohen, Jeffrey E. (2004), “Economic Perceptions and Executive Approval in Comparative Perspective”, *Political Behavior*, 26 (1), pp. 27-43.
- Davis, Charles L. y Kenneth M. Coleman (1994), “Neoliberal Economic Policies and the Potential for Electoral Change in Mexico”, *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 10, verano, pp. 341-370.
- Dorrussen, Han y Harvey D. Palmer (2002), “The Context of Economic Voting:

- An Introduction”, en Han Dorussen y Michael Taylor (comps.), *Economic Voting*, Nueva York, Routledge.
- Duch, Raymond M. (2001), “A Developmental Model of Heterogeneous Economic Voting in New Democracies”, *American Political Science Review*, 98 (4), pp. 895-910.
- Duch, Raymond M. y Randy Stevenson (2005), “Context and the Economic Vote: A Multi-Level Analysis”, *Political Analysis*, 13, otoño, pp. 387-409.
- Dutch, Raymond, Harvey D. Palmer y Christopher J. Anderson (2000), “Heterogeneity in Perceptions of National Economic Conditions”, *American Journal of Political Science*, 44, octubre, pp. 635-652.
- Edwards, George C. III, William Mitchell y Reed Welch (1995), “Explaining Presidential Approval: The Importance of Issue Salience”, *American Journal of Political Science*, 39 (1), pp. 108-134.
- García, Ariadna (2006), “Exalta Fox economía en tiempos electorales” *Reforma*, 10 de junio.
- Gelineau, François (2002), “Economic Voting in Volatile Contexts: National and Subnational Politics in Latin America”, tesis doctoral inédita, University of New Mexico.
- Gómez, Brad T. y J. Matthew Wilson (2001), “Political Sophistication and Economic Voting in the American Electorate: A Theory of Heterogeneous Attribution”, *American Journal of Political Science*, 45, octubre, pp. 899-914.
- \_\_\_\_\_ (2006), “Cognitive Heterogeneity and Economic Voting: A Comparative Analysis of four Democratic Electorates”, *American Journal of Political Science*, 50 (1), pp. 127-145.
- Hellwig, Timothy (2001), “Interdependence, Government Constraints, and Economic Voting”, *The Journal of Politics*, 63, noviembre, pp. 1141-1162.
- Hellwig, Timothy y David Samuels (2007), “Voting in Open Economies: The Electoral Consequences of Globalization”, *Comparative Political Studies*, 40 (3), pp. 283-306.
- King, Gary, Michael Tomz y Jason Wittenberg (2000), “Making the Most of Statistical Analyses: Improving Interpretation and Presentation”, *American Journal of Political Science*, 44 (2), pp. 347-361.
- Klesner, Joseph (1993), “Modernization, Economic Crisis, and Electoral Alignment in Mexico”, *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 9 (2), pp. 187-223.
- Lawson, Chappell *et al.* (2007), *The Mexico 2006 Panel Study*, Wave X, disponible en: <http://web.mit.edu/polisci/research/mexico06>.
- Lewis-Beck, Michael (1988), *Economics and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

- Lewis-Beck, Michael y Mary Stegmaier (2000), "Economic Determinants of Electoral Outcomes", *Annual Review of Political Science*, vol. 3, pp. 183-219.
- \_\_\_\_\_ (2006), "Economic Models of the Vote", en Russell Dalton y Hans-Deiter Klingemann (eds.), *The Oxford Handbook of Political Behavior*, Oxford, Oxford University Press.
- Lewis-Beck, Michael y Richard Nadeau (2000), "French Electoral Institutions and the Economic Vote", *Electoral Studies*, 19, junio, pp. 171-182.
- Lin, Tse-Min (1999), "The Historical Significance of Economic Voting, 1872-1996", *Social Science History*, 23, enero, pp. 561-591.
- López Obrador, Andrés Manuel (2005), *Diálogos por México*, Televisa, diciembre.
- Madrazo, Roberto (2005), *Diálogos por México*, Televisa, diciembre.
- Magaloni, Beatriz (1999), "Is the PRI Fading? Economic Performance, Electoral Accountability, and Voting Behavior in the 1994 and 1997 Elections", en Jorge Domínguez y Alejandro Poiré (eds.), *Toward Mexico's Democratization: Parties, Campaigns, Elections, and Public Opinion*, Nueva York, Routledge.
- \_\_\_\_\_ (2006), *Voting for Autocracy: Hegemonic Party Survival and its Demise in Mexico*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Magaloni, Beatriz y Alejandro Poiré (2004), "The Issues, the Vote, and the Mandate for Change", en Jorge Domínguez and Chappell Lawson (eds.), *Mexico's Pivotal Democratic Election: Campaign Effects and the Presidential Race of 2000*, Stanford, Stanford University Press.
- Moreno, Alejandro (1999), *Political Cleavages: Issues, Parties, and the Consolidation of Democracy*, Boulder, Westview Press.
- \_\_\_\_\_ (2007), "The 2006 Mexican Presidential Election: The Economy, Oil Revenues, and Ideology", *PS: Political Science and Politics*, 40, enero, pp. 15-19.
- Moreno, Alejandro (en prensa) "The Activation of Economic Voting in the 2006, Mexican Presidential Campaign", en J. Domínguez, C. Lawson y A. Moreno (comps.), *Consolidating Mexico's Democracy: The 2006 Presidential Campaign in Comparative Perspective* (en prensa) Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Morgenstern, Scott y Elizabeth Zechmeister (2001), "Better the Devil You Know than the Saint You Don't? Risk Propensity and Vote Choice in Mexico", *Journal of Politics*, 63 (1), pp. 93-119.
- Nadeau, Richard, Richard G. Niemi y Antoine Yoshinaka (2002), "A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context across Time and Nations", *Electoral Studies*, 21, diciembre, pp. 403-423.
- Pacek, Alexander y Benjamin Radcliff (1995), "Economic Voting and the Wel-

- fare State: A Cross-National Analysis”, *Journal of Politics*, 57 (1), pp. 44-61.
- Paolino, Philip E. (2005), “Voter Behavior in Democratizing Nations: Reconsidering the Two-Step Model”, *Political Research Quarterly*, 58 (1), pp. 107-128.
- Peffley, Mark (1984), “The Voter as Juror: Attributing Responsibility for Economic Problems”, *Political Behavior*, 6 (3), pp. 275-294.
- Poiré, Alejandro (1999), “Retrospective Voting, Partisanship, and Loyalty in Presidential Elections: 1994”, en Jorge Domínguez y Alejandro Poiré (eds.), *Toward Mexico's Democratization: Parties, Campaigns, Elections, and Public Opinion*, Nueva York, Routledge.
- Powell, G. Bingham y Guy D. Whitten (1993), “A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context”, *American Journal of Political Science*, 37, mayo, pp. 391-414.
- Rudolph, Thomas J. (2003a), “Who’s Responsible for the Economy? The Formation and Consequences of Responsibility Attributions”, *American Journal of Political Science*, 47 (4), pp. 698-713.
- \_\_\_\_\_ (2003b), “Institutional Context and the Assignment of Political Responsibility”, *The Journal of Politics*, 65, febrero, pp. 190-215.
- Sanders, David y Sean Carey (2002), “Temporal Variations in Economic Voting: A Comparative Cross-National Analysis”, en Han Dorussen y Michael Taylor (eds.), *Economic Voting*, Londres, Routledge.
- Singer, Matthew M. (2003), “A Cross National Analysis of Economic Voting: Toward a Simpler View of the Political Context”, ponencia presentada en la reunión anual de la Midwest Political Science Association, Chicago.
- \_\_\_\_\_ (2007), “The Electoral Politics of Vulnerability and the Incentives to Cast an Economic Vote”, tesis doctoral inédita, Duke University.
- Stokes, Susan (2001), *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Tillman, Erik (en prensa), “Economic Judgments, Party Choice, and Voter Abstention in Cross-National Perspective”, *Comparative Political Studies*, 41 (9), pp. 1290-1309.
- Tomz, Michael, Jason Wittenberg y Gary King (2001), “CLARIFY: Software for interpreting and presenting statistical results”, disponible en: <http://gking.harvard.edu>.
- Tyler, Tom R. (1982), “Personalization in Attributing Responsibility for National Problems to the President”, *Political Behavior*, 4, pp. 379-399.
- Van der Brug, Wouter, Cees van der Eijk y Mark Franklin (2007), *The Economy and the Vote: Economic Conditions and Elections in Fifteen Countries*, Nueva York, Cambridge University Press.

- Villarreal, Andrés (1999), "Public Opinion of the Economy and the President among Mexico City Residents: The Salinas Sexenio", *Latin American Research Review*, 34 (2), pp. 132-151.
- Weisbrot, Mark y Luis Sandoval (2006), "Mexico's Presidential Election: Background on Economic Issues", CEPR Reports and Issue Briefs, 2006-11.
- Wilcox, Clyde y Dee Allsop (1991), "Economic and Foreign Policy as Sources of Reagan Support", *Western Political Quarterly*, 44 (4), pp. 941-958.



## Apéndice 1. Determinantes de la importancia percibida de la economía

	Coef.	(ES)
Δ Economía del año anterior	0.086	(0.084)
Δ Finanzas personales del año anterior	-0.554*	(0.239)
Más corrupción que el año anterior	-0.375°	(0.194)
Más crimen que el año anterior	0.080	(0.190)
Asistencia religiosa	-0.115*	(0.055)
Ingreso	-0.067	(0.089)
El encuestado es empleado gubernamental	-0.839°	(0.504)
Edad	-0.006	(0.007)
Mujer	-0.045	(0.190)
Educación	-0.172*	(0.082)
Autoidentificación con el PAN	0.207	(0.249)
Autoidentificación con el PRI	-0.621*	(0.313)
Autoidentificación con el PRD	0.022	(0.274)
El encuestado le prestó muy poca atención a la campaña	-0.044	(0.463)
El encuestado le prestó algo de atención a la campaña	0.757°	(0.421)
El encuestado le prestó mucha atención a la campaña	0.306	(0.442)
Estado del centro	-0.067	(0.235)
Estado del sur	-0.601*	(0.244)
(Corte 1)	-1.689	(0.707)
(Corte 2)	0.594	(0.703)
N	452	
LR $\chi^2$	50.35***	
Seudo R <sup>2</sup>	0.057	
Probabilidad del logaritmo	-419.43	

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006. *Nota:* Logit ordenado, coeficientes no estandarizados, con el error estándar entre paréntesis ° p < 0.10, \* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001.

## Apéndice 2. Percepciones económicas y decisiones de los votantes en la elección presidencial

	PAN/ abstención	PRD/ abstención	PRI/ abstención	Otro/ abstención
Δ Economía del año anterior	0.314* (0.134)	-0.064 (0.131)	-0.065 (0.144)	0.154 (0.220)
Δ Finanzas personales	0.196 (0.171)	-0.117 (0.162)	-0.108 (0.186)	0.195 (0.288)
Ideología izquierda-derecha	0.143* (0.060)	-0.075 (0.051)	-0.040 (0.060)	-0.072 (0.087)
Aceptación del riesgo	-0.086 (0.186)	0.673*** (0.191)	-0.301 (0.200)	0.207 (0.320)
Educación	0.054 (0.088)	0.008 (0.082)	-0.117 (0.099)	0.115 (0.143)
Mujer	-0.234 (0.320)	-0.333 (0.311)	-0.354 (0.353)	0.147 (0.539)
Católico	1.175** (0.404)	0.288 (0.361)	0.457 (0.428)	-0.152 (0.602)
Edad	0.016 (0.012)	0.008 (0.012)	0.008 (0.013)	0.024 (0.019)
Encuestado está desempleado	-0.892 (0.886)	-0.870 (0.779)	-1.327 (1.204)	-32.523 (11500000)
Encuestado indígena	-1.826** (0.603)	-1.824** (0.595)	-1.526* (0.656)	-2.155* (1.078)

## Apéndice 2. Percepciones económicas y decisiones de los votantes en la elección presidencial (continuación)

	PAN/ abstención	PRD/ abstención	PRI/ abstención	Otro/ abstención
Encuestado mixto	-1.307* (0.530)	-1.164* (0.529)	-0.898 (0.577)	-0.824 (0.821)
Ingreso	-0.016 (0.135)	-0.031 (0.127)	-0.165 (0.160)	-0.334 (0.256)
Centro	-1.111** (0.382)	-0.008 (0.356)	-1.053* (0.436)	-0.666 (0.719)
Sur	-0.168 (0.432)	0.083 (0.436)	0.208 (0.459)	0.807 (0.654)
(Constante)	-1.230 (1.094)	1.566 (1.037)	2.504** (1.165)	-1.498 (1.792)
N	505			
LR $\chi^2$	231.89			
Seudo R <sup>2</sup>	0.161			
Probabilidad del logaritmo	-603.3			

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006. *Nota:* Logit multinomial, coeficientes no estandarizados, con el error estándar entre paréntesis ° p < 0.10, \* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001.

### Apéndice 3. El efecto contingente de las percepciones económicas sobre el apoyo a Calderón

	[1]	[2]	[3]	[4]
Δ Economía del año anterior	0.292* (0.120)	0.190 (0.145)	0.106 (0.144)	0.026 (0.164)
Δ Finanzas personales	0.324* (0.154)	0.343* (0.155)	0.318* (0.155)	0.334* (0.156)
Gobierno responsable de la economía	-0.386 (0.309)	-1.174 (0.752)	-0.460 (0.315)	-1.113 (0.736)
Responsable*economía nacional		0.277 (0.236)		0.234 (0.233)
Economía personalmente importante	-0.064 (0.219)	-0.077 (0.219)	-1.168* (0.571)	-1.130* (0.568)
Importante*economía nacional			0.390* (0.182)	0.372* (0.182)
Aceptación del riesgo	-0.216 (0.165)	-0.226 (0.165)	-0.196 (0.166)	-0.204 (0.166)
Ideología izquierda-derecha	0.106° (0.056)	0.105° (0.056)	0.117* (0.056)	0.115* (0.056)
Educación	0.146° (0.083)	0.151° (0.083)	0.162° (0.084)	0.164* (0.084)
Mujer	-0.018 (0.288)	0.003 (0.289)	0.044 (0.291)	0.053 (0.291)
Católico	0.779* (0.389)	0.803* (0.390)	0.781* (0.391)	0.794* (0.392)
Edad	0.002 (0.011)	0.000 (0.011)	0.003 (0.011)	0.002 (0.011)

**Apéndice 3.** El efecto contingente de las percepciones económicas sobre el apoyo a Calderón (continuación)

	[1]	[2]	[3]	[4]
Encuestado está desempleado	-0.029 (0.858)	-0.011 (0.868)	-0.091 (0.875)	-0.068 (0.888)
Encuestado indígena	-0.477 (0.495)	-0.535 (0.498)	-0.562 (0.498)	-0.605 (0.501)
Encuestado mixto	-0.539 (0.360)	-0.534 (0.359)	-0.578 (0.364)	-0.570 (0.363)
Ingreso	-0.041 (0.140)	-0.040 (0.141)	-0.060 (0.141)	-0.055 (0.141)
Identificación partidista con el PAN	2.816*** (0.360)	2.792*** (0.362)	2.863*** (0.363)	2.837*** (0.365)
Centro	-1.098** (0.366)	-1.116** (0.367)	-1.100** (0.369)	-1.115** (0.370)
Sur	-0.618° (0.371)	-0.586 (0.373)	-0.578 (0.374)	-0.549 (0.375)
(Constante)	-3.366*** (0.978)	-3.097** (0.998)	-3.059** (0.988)	-2.827** (1.010)
N	412	412	412	412
LR $\chi^2$	189.83***	191.27***	194.74***	195.77***
Seudo R <sup>2</sup>	0.364	0.367	0.3736	0.376

*Fuente:* Elaboración propia con base en la encuesta postelectoral CIDE-CSES, 2006. *Nota:* Logit binario, coeficientes no estandarizados, con el error estándar entre paréntesis °  $p < 0.10$ , \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ .