

*La formación de la opinión pública en México*  
*y los procesos electorales en el 2006*

**Seminario organizado por la Revista Mexicana de Opinión Pública de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Consejo de Investigadores de la Opinión Pública.**

**México, D.F., 23 de septiembre de 2005.**

**Escenarios electorales para México 2006: el juego de Simon**

Ricardo de la Peña\*.

---

\* Presidente Ejecutivo de la empresa *Investigaciones Sociales Aplicadas, S. C.* y Presidente del *Consejo de Investigadores de la Opinión Pública, A. C.*

La leyenda atribuye al famoso organizador de espectáculos circenses en Estados Unidos, P.T. Barnum, la invención de un término frecuentemente usado hoy en día en la literatura político-electoral: *bandwagon*, referido a la conducta de quienes, atraídos por la música, siguen sin reflexión ni dilación al vagón que lleva la banda en un desfile.

En el ámbito electoral, el llamado “efecto *bandwagon*” corresponde precisamente a un apoyo adicional que recibe un candidato, respecto a su nivel de preferencias sinceras, debido a la propensión de los individuos a ir con la mayoría. Este “efecto” supondría entonces que un candidato con fuerte apoyo, tiende luego a incrementarlo, mientras que un candidato con reducido apoyo, tiende a disminuirlo.

Ello, desde luego, supone un margen claro de separación entre los contendientes pues, de lo contrario, la aparición inesperada o marginal de un rezago para un competidor dado pudiera dar lugar a un efecto contrario (“*underdog*”), donde los electores reforzaran su decisión de concurrir a votar para apoyar a un candidato temporalmente desvalido.

Desde luego, la ciencia política no se ha quedado en estos modelos que, por decir lo menos, resultan ser versiones simplistas de la realidad. Ha avanzado así rumbo a la búsqueda de la posible racionalidad intrínseca a comportamientos de seguimiento-abandono como los señalados. Y al hacerlo ha encontrado que en la lógica del electorado para el otorgamiento y retiro de respaldo a los candidatos, las encuestas de opinión juegan un papel que no es despreciable.

A este respecto, fue el Premio Nobel en Economía, Herbert Simon, quien hace poco más de medio siglo discutió por vez primera el posible efecto de predicciones electorales del público basadas en encuestas de opinión (Simon, 1954).

Para ello, parte de una pregunta central: ¿cómo sabe el elector qué candidatos tienen un fuerte apoyo y quiénes no? La respuesta, desde luego, es que en las democracias modernas el elector adquiere conocimiento sobre el estado que guarda una competencia a través de las encuestas electorales.

Sin embargo, no existe evidencia concluyente que permita afirmar que la publicación de una encuesta específica, en un medio determinado y en un momento dado, pueda tener algún efecto medible sobre las preferencias o sobre las intenciones de voto del electorado.

Lo anterior, válido para un ejercicio particular, se contrapone al hecho de que, al menos teóricamente, la publicación regular de resultados de ejercicios demoscópicos que den cuenta de la distribución de intenciones de voto en el electorado sí ha de ser un factor incidente en la toma de decisión del elector sobre su voto.

Para precisar este potencial efecto de las encuestas públicas sobre los comportamientos electorales vamos a dar varios pasos previos.

Primero: ¿Cómo decide el elector su voto?

El recuento histórico suele recuperar tres grandes paradigmas que han orientado la investigación sobre el comportamiento electoral (Peschard, 2000):

1. El enfoque sociológico, que arranca con los análisis de geografía electoral desarrollados en Francia y adquiere congruencia empírica con la escuela de Columbia en la segunda mitad de la década de los cuarenta, y que supone que el comportamiento electoral es una conducta grupal definida primordialmente por variables de tipo demográfico, socioeconómico y geográfico; este enfoque pareciera, sin embargo, carecer de herramientas eficaces para prever los fenómenos de volatilidad.

2. El enfoque psicológico, formulado por la escuela de Michigan en la década de los cincuenta como respuesta al enfoque sociológico, para la cual el voto es un acto eminentemente individual, motivado por orientaciones y percepciones subjetivas, por lo que pone énfasis en la identificación partidaria como variable explicativa de la preferencia electoral, pero que confronta luego el problema de la inestabilidad fáctica de esta identificación y su correlación inmediata con las intenciones expresas de sufragio en un proceso electoral dado.
3. Y el enfoque racional, que tiene su inspiración en la economía (Downs, 1957), y que parte de concebir al voto como un acto individual que se explica por situaciones concretas –no estructurales ni por rasgos culturales o psicológicos del elector-, colocando el peso en lo contingente, más que en lo estable. Por ende, el enfoque racional pone su acento en lo situacional y en el formato particular de cada competencia específica. Desde este paradigma, el elector efectúa, en cada elección, un cálculo específico de la utilidad esperada, tomando en cuenta las ofertas existentes, al igual que los costos y beneficios posibles de cada opción, para efectuar dos decisiones fundamentales: votar o no votar, y en caso de decidirse por votar, por quién hacerlo, resolviendo la dicotomía entre respaldar al favorito o apoyar a un alterno.

El modelo convencional de la utilidad esperada (Riker y Ordeshook, 1968) plantearía que ésta es resultado de la ponderación de costos y beneficios estimados, unos dependientes y otros independientes de la contribución del individuo al resultado de la elección en cuestión.

El peso de unos beneficios estaría claramente relacionado a la probabilidad de victoria del contendiente (y por ende, a la viabilidad de obtención efectiva del beneficio potencial resultante), mientras que los costos en lo fundamental serían independientes del resultado y habría algunos beneficios que también estarían al margen del resultado mismo de la elección y que por lo general tienen un peso muy considerable en la decisión de voto. Estos beneficios no vinculados al resultado originalmente fueron vistos como expresión de satisfactores subjetivos con la democracia y por ende como un valor “expresivo”, intrínseco, del voto, pero bien pueden ser leídos como un cálculo de inversión a mediano plazo en un bien no sujeto al resultado: la democracia en sí misma (Magaloni, 1994).

En la práctica, la investigación en el campo electoral tiende actualmente a una suerte de eclecticismo: más allá de las dificultades prácticas que plantea el cálculo de los beneficios personales del voto, la crítica al enfoque racional advierte la necesidad de asumir la existencia de propensiones relativamente fijas a partir de cierto alineamiento partidario resultante de comicios críticos, que tienen continuidad en esquemas estables de identificaciones partidarias, pero que se determinan en el margen por cálculos costo-beneficio y potencialidades de triunfo de contendientes específicos en cada evento.

No pareciera factible negar la existencia de un alineamiento básico y de tendencias estructurales regidas por variables sociodemográficas: el llamado “voto inercial” está allí presente y responde además a identificaciones con una relativa solidez en el tiempo. Pero también es verdad que la volatilidad de corto plazo en el sufragio es un hecho constatado; baste mencionar, por ejemplo, los virajes de los electores en Baja California en la segunda mitad de la década de los ochenta del siglo pasado o en el Distrito Federal casi cada trienio desde entonces para sustentar esta afirmación.

Pero es precisamente desde el enfoque racional donde emerge la posibilidad teórica de que el elector ejerza un voto no-sincero, que opte por el llamado “voto estratégico”, favoreciendo a un contendiente con posibilidades efectivas de triunfo, en lugar de respaldar a su preferencia real.

Es por ello que en este trabajo nos ubicaremos desde un horizonte acorde con el enfoque de la elección racional para buscar orientación en torno al papel que juegan las encuestas en los procesos electorales.

El enfoque racional resuelve de entrada el paso de posiciones políticas arraigadas –preferencias “sinceras”- a decisiones prácticas, donde un elector otorga su voto por el candidato del que espera un mejor desempeño dentro de aquellos contendientes que tienen posibilidades efectivas de ganar.

La mediación entre preferencias y decisiones de voto se da a través del acopio de información básica sobre qué dicen que van a hacer (prospectiva) y que han hecho realmente (retrospectiva) los contendientes, lo que permite al elector estimar su beneficio potencial; pero también sobre el formato de la contienda: quiénes son los candidatos con posibilidades reales de ganar.

El elector resuelve así durante la campaña electoral, o inclusive en el momento mismo de tener que ir a votar, su dilema sobre si ha de sufragar y sobre el sentido de su voto, en caso de realizarlo. Antes de hacerlo, como bien señala Burden (1997), los electores están inciertos y su decisión ha de basarse en una distribución probabilística sobre las posiciones de los contendientes. En la realidad, todos los votantes tienen una probabilidad real mayor a cero de elegir a cada uno de los candidatos, aunque en muchos casos su orientación por alguno sea próxima a la unidad y sea prácticamente nula para los restantes contendientes o que, aunque dubitativo entre algunos, excluya prácticamente a otros.

De hecho, el ejercicio demoscópico tradicional para la medición previa de distribuciones de preferencias, que suele buscar aproximarse lo más posible a una simulación del acto electoral mismo –mediante recursos como el uso de boleta y urna para la pregunta central sobre intención de voto-, es un intento por algo que, metafóricamente, pudiéramos llamar un intento por provocar el colapso de la onda probabilística que realmente tiene cada elector.

Y ello, porque el acto real de sufragio no será necesaria ni generalmente la manifestación de una decisión categórica previa, sino simplemente la expresión de un estado posible, regularmente el más factible, pero sólo eso, dentro de una distribución probabilística de opciones.

Para dar paso a este “colapso” en su onda de probabilidad subjetiva, el elector tenderá a realizar el menor gasto posible en obtener información. Es por ello que la existencia de “marcas”, “lemas” o partidos le facilita la decisión: su evaluación no parte meramente de consideraciones sobre el personaje en contienda, sino que asume la existencia de características y potenciales del “lema” bajo el cual juega. Y si la decisión previa se dio entre los mismos contendientes, considerando no las personas, sino los partidos, por economía en información, en principio tenderá a mantener la decisión de voto anteriormente tomada.

Es decir: en ausencia de nueva información, el elector decidirá sufragar en la misma forma que en ocasiones previas. Piénsese si no en el fenómeno de participación y sentido de los votos en ocasión de la elección federal de 2003, que puede calificarse como la primera elección federal de mantenimiento en la historia electoral mexicana reciente.

Siguiendo a Myerson y Weber (1993), el equilibrio en la votación surge cuando los votantes, actuando en concordancia tanto con sus preferencias entre los candidatos como con sus percepciones sobre las oportunidades de victoria de varios pares de candidatos, generan un resultado que justifica tales percepciones.

Atendiendo específicamente a las encuestas, Myerson y Weber apuntan que un equilibrio electoral surgirá luego cuando las percepciones motivadas por las encuestas lleven a los votantes a comportarse de manera que justifiquen la predicción de las propias encuestas.

Por ende, para estos autores, las encuestas juegan en el “mercado electoral” un papel análogo a los precios en el mercado: son agregaciones actuales de la demanda y simultáneamente generadores futuros de esa misma demanda.

Al analizar el proceso de decisión al que se somete el electorado durante la campaña, Myerson y Weber apuntan que, dado que las posibilidades de que se de un práctico empate entre tres candidatos en una elección por un único puesto son infinitesimales respecto a las posibilidades de un empate entre dos candidatos solamente, en una contienda donde el primer lugar se lleva todo, como es una elección presidencial, inevitablemente serán únicamente dos los candidatos que seriamente podrán optar por el triunfo.

Ello, debido a que, si en el mismo polo del espacio político –cualquiera que sea el eje de polarización para la decisión del electorado o asumiendo la existencia de un vector que agregue los diversos ejes presentes-, dos contendientes disputan contra otro candidato ubicado en el polo opuesto de dicho eje y uno tiene mayores posibilidades de ganar, éste tenderá a llevarse finalmente todos los votos de ese polo. Empero, advierten bien que si ambos contendientes presentan similar posibilidad de triunfo, la coordinación del voto a favor de alguno de ellos fallará y otorgaran luego el triunfo al opuesto.

Dicho de otra manera: de existir un diferencial claro entre el primer y el segundo oponente, el primero tenderá a concentrar los votos contra el líder; pero si no existe una diferencia perceptible entre ambos oponentes, pudiera ocurrir que se mantuviera la condición de práctico empate entre ambos, relegados a un lugar inferior al del líder, dividiendo el voto opositor.

Estos juicios de Myerson y Weber no son más que una formalización actualizada de aquello que hace poco más de medio siglo apuntara Maurice Duverger en su famoso libro sobre *Los partidos políticos* (1951) y que décadas más tarde se conocería como la “Ley de Duverger”, que establece que en toda contienda por un único puesto los contendientes efectivos tenderán a reducirse a dos. Este colapso en un bipartidismo en disputas uninominales se da bien por fusión o alianza entre contendientes, haciendo la tarea de reducción los propios partidos, o por la eliminación de un tercero marginado, que gradualmente tenderá a perder votantes ante la carencia de posibilidades efectivas de victoria, por lo que la reducción queda entonces en manos de los electores mismos.

Así, conforme Duverger, existe un efecto psicológico reductivo en el número de competidores efectivos en una disputa por un único puesto: los electores tenderán a no votar por contendientes sin oportunidades de ganar, pues en vez de desperdiciar su voto, tenderán a transferirlo a uno de los dos adversarios con chance de ganar.

Palfrey (1989) acota formalmente el alcance de esta llamada “Ley”, al mostrar que en una contienda por un único puesto se dará un “equilibrio duvergeriano”, concentrándose los votos en dos contendientes, cuando exista un rezago del segundo perdedor superior al margen de error de las mediciones, mientras que se tenderá a un “equilibrio no duvergeriano”, con un primer lugar seguido de dos segundos prácticamente empatados, cuando no se pueda descartar claramente a uno de ellos.

Lo anterior pone como elemento relevante para definir el formato de una contienda por un único puesto la relación no entre el ganador y el primer perdedor, sino entre el primero y segundo perdedor. Cuando esta “razón SP” tienda a uno, se dará un equilibrio de corte “duvergeriano”, pero cuando tienda a cero, se dará un formato de uno adelante y dos segundos empatados.

En la década pasada, Gary Cox (1997) precisaría en este marco el papel de las encuestas en los procesos electorales: dar cuenta pública de la visión de los electores sobre la distribución de las preferencias, creando como secuela expectativas entre los electores consistentes con dicha distribución. Las encuestas electorales posibilitan así que la situación real de los contendientes se torne conocimiento común, no de elites. A partir de dicho conocimiento, los electores podrán tomar decisiones sobre cómo orientar su voto e inclusive sobre cómo coordinarlo.

Algunas derivaciones de esta información esencial para el elector serán la posibilidad de permanecer apoyando a un tercero cuando se sea indiferente entre dos contendientes en punta o cuando sea clara la victoria de alguno, aunque a los votantes instrumentalmente racionales a corto plazo les permitirá girar su voto a favor de su preferido entre los dos contendientes efectivos.

En el límite, los electores, como colectivo, estarán virtualmente seguros del orden de llegada de los candidatos. Pero para ello deberán disponer de información libre y clara sobre las posiciones relativas de los contendientes. La presencia de información contradictoria o escasa contrarrestará un posible voto estratégico.

Así, las encuestas juegan un papel central en el proceso de toma de decisión del elector, siempre y cuando sean públicamente asequibles y den cuenta de manera razonablemente precisa y consistente sobre las posiciones de los contendientes.

Cox deduce además lo que denomina su “regla M+1”: en una elección por “M” puestos, no pueden ser viables –en el sentido de ser inmunes al voto estratégico- más de “M+1” candidatos, lo que en una contienda presidencial o uninominal cualquiera significa que solamente serán viables dos candidatos.

Así, para Cox, el voto estratégico no ejerce necesariamente un efecto reductivo en el nivel de competitividad, concentrando el voto, sino que sólo impone un límite superior al número de candidatos viables en una contienda.

Claro, esto es un modelo ideal que enfrenta limitaciones para su traslado a situaciones reales más complejas, como en el caso mexicano, en que en una misma jornada se efectúan elecciones presidenciales junto con legislativas bajo un peculiar sistema mixto limitado, concurrentes con procesos locales por posiciones únicas y competencias con alguna modalidad proporcional.

Así, aunque como indican Shugart y Carey (1992), una elección presidencial impone un distrito uninominal nacional sobre los distritos para la asamblea, la concurrencia de ambos procesos posibilita el surgimiento de fenómenos de “voto diferenciado” y acota la caída de contendientes rezagados en la disputa presidencial, ante el estímulo a la permanencia del partido como participante futuro con posibilidad de renovar sus aspiraciones de convertirse en competidor efectivo incluso en contiendas presidenciales por venir.

Magaloni (1996) nos recuerda que las “fuerzas duvergerianas” no inciden necesariamente de manera inmediata, sino que simplemente marcan una tendencia, una convergencia hacia el equilibrio, y que demandan del elector la existencia de un “ordenamiento de preferencias estricto”, que implica un principio de transitividad (si A es mejor que B y B mejor que C, luego A ha de ser mejor que C), lo que no siempre ocurre, sobre todo debido a la incertidumbre generada por una desinformación del electorado.

Cuando el ordenamiento de alternativas resulta intransitivo es difícil predecir la dirección del voto estratégico y, por ende, el resultado electoral. De hecho, no existe equilibrio electoral cuando las preferencias colectivas violan el “axioma de transitividad”.

Mark Fey (1997) parte igualmente de este principio de encauzamiento del electorado hacia un “equilibrio duvergeriano” para apuntar que los resultados públicos de encuestas cambian la creencia de los electores y sus decisiones, permitiendo la coordinación del voto, por lo que un “equilibrio no duvergeriano” será inestable en un proceso dinámico.

Fey asume que los votantes poseen información incompleta, que sólo tienen una creencia probabilística acerca de la distribución de preferencias en el electorado. El elector conoce su preferencia –o en todo caso su distribución de probabilidades de sufragio, si recordamos a Burden- y creencias sobre la distribución de preferencias de los demás.

Luego, en una contienda uninominal, si un elector ve una diferencia clara entre el primer y segundo oponentes, podrá evitar el desperdicio de su voto respaldando a su segunda opción, si no es indiferente entre los punteros.

Esto propiciará que el voto por un candidato rezagado se erosione paulatinamente y que, en el límite y sólo en el límite, desaparezca. Si la diferencia entre los dos oponentes más avanzados es mínima, existirá un equilibrio tripartita.

Pero, incluso, en cualquier proceso finito (en número de electores y en el tiempo), como son las del mundo real, el equilibrio contiene una proporción de votantes por un candidato rezagado, ante su falta de información precisa y confiable que les genera incertidumbre sobre el resultado.

La lectura de Fey recobra así el sentido dinámico de la propuesta de Duverger: los electores abandonarán gradualmente un partido impopular hasta que desaparezca su soporte, pero sólo a un mediano plazo no necesariamente actualizado.

En un proceso electoral concreto, luego, un equilibrio ocurrirá cuando la encuesta más reciente provea al electorado con información suficiente para actuar de manera que justifique la previsión de la propia encuesta. Así, un elector se formará creencias sobre las posibilidades de votar de los otros electores con base en una encuesta y las actualizará con base en posteriores mediciones. Y con base en dichas creencias definirá el sentido de su voto.

Entonces, las encuestas tenderán a mover a los electores más allá de un posible “equilibrio no duvergeriano”. Ergo, las elecciones reales con encuestas disponibles es más probable que arrojen resultados “duvergerianos”.

Los repetidos ciclos de encuestas llevarán entonces a los electores a un “equilibrio duvergeriano”, guiándolos a coordinarse en un equilibrio particular en función de sus creencias iniciales. Así, las encuestas cumplen no sólo con una función de servir para agregar las intenciones de los votantes, sino también para transmitir al elector información acerca de la viabilidad de los contendientes.

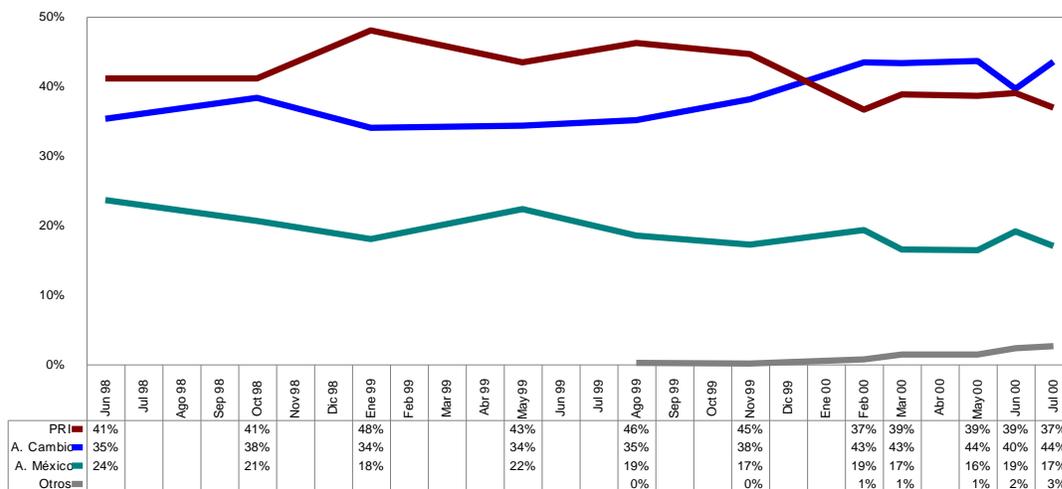
Pero la coordinación del voto posible por la disposición de información producto de este ejercicio reiterado de encuestas sería totalmente efectiva sólo después de un número infinito de iteraciones. Por ello, en las elecciones reales se debe esperar que los impactos no sean dramáticos, sino marginales, y han de depender de la cobertura mediática de las encuestas, su frecuencia y la atención y credibilidad que tengan las mismas entre los electores.

Las anteriores aseveraciones, teóricamente sólidas, requieren de sustentación empírica. Y para enfocarnos en el tema central de esta plática, más vale buscar su validación en datos correspondientes al caso mexicano.

Para ello, recurriremos a una revisión de los datos sobre la contienda presidencial pasada, con base en la serie de encuestas nacionales que realizara GEA-ISA entre 1998 y 2000 (De la Peña, 2001).

Lo primero que puede afirmarse es que la contienda presidencial 2000 desde su arranque a mediados de 1998 tenía claramente un formato tendiente a un equilibrio duvergeriano, donde la amenaza a la hegemonía de siete décadas del PRI eran los partidos que luego conformarían la Alianza por el Cambio (PAN y Verde), quedando rezagados desde el arranque los partidos que se reunirían en torno al PRD en la Alianza por México.

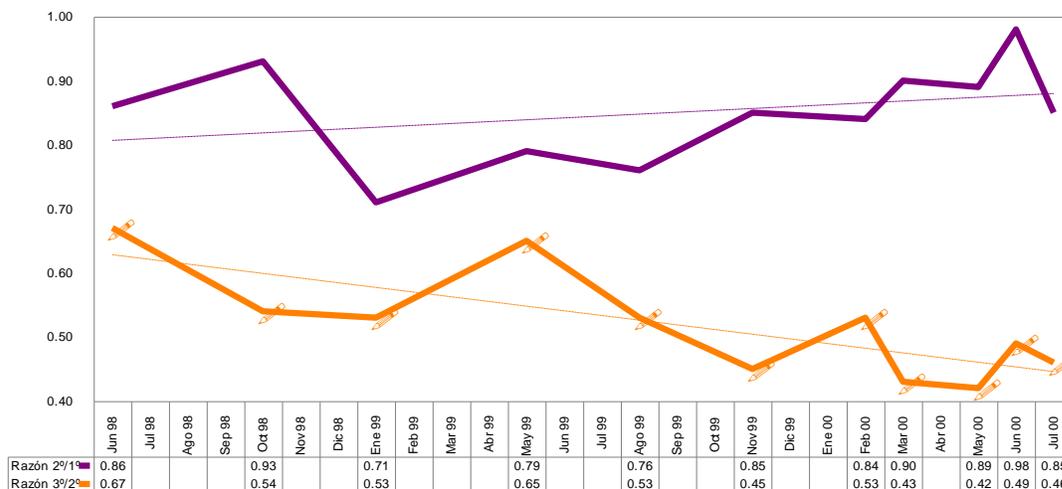
Intención definida de voto para Presidente de la República por partido o coalición \*



\* Respuesta a la pregunta "Si tuviera usted que votar en este momento para elegir Presidente de la República, ¿por qué partido (o coalición) votaría usted? Solamente considera ciudadanos con credencial de elector al momento de la entrevista"

Lo que es más: al observar las razones entre el líder y el principal oponente y entre el primero y segundo oponentes en cada momento del proceso, se advierte que la tendencia corresponde a lo esperado: a medida que el evento electoral se aproxima, se configura más claramente un “escenario duvergeriano”, donde la razón 2º a 1º se aproxima a uno y la del 3º con el 2º tiende paulatinamente a tener un valor menor, aunque lejano al cero.

Razones de intención de voto por partido y tendencias \*

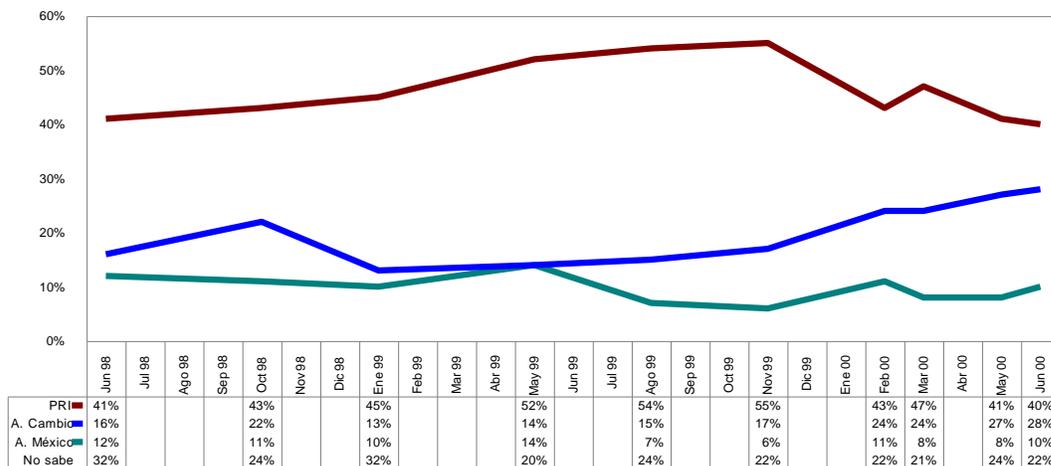


\* Respuesta a la pregunta "Si tuviera usted que votar en este momento para elegir Presidente de la República, ¿por qué partido (o coalición) votaría usted? Solamente considera ciudadanos con credencial de elector al momento de la entrevista"

De hecho, puede advertirse que, como sería de esperar, cuando en un momento dado se abre la distancia entre el líder y su seguidor más cercano, al momento posterior se cierra la distancia entre los dos principales oponentes, como ocurre en el primer semestre de 1999.

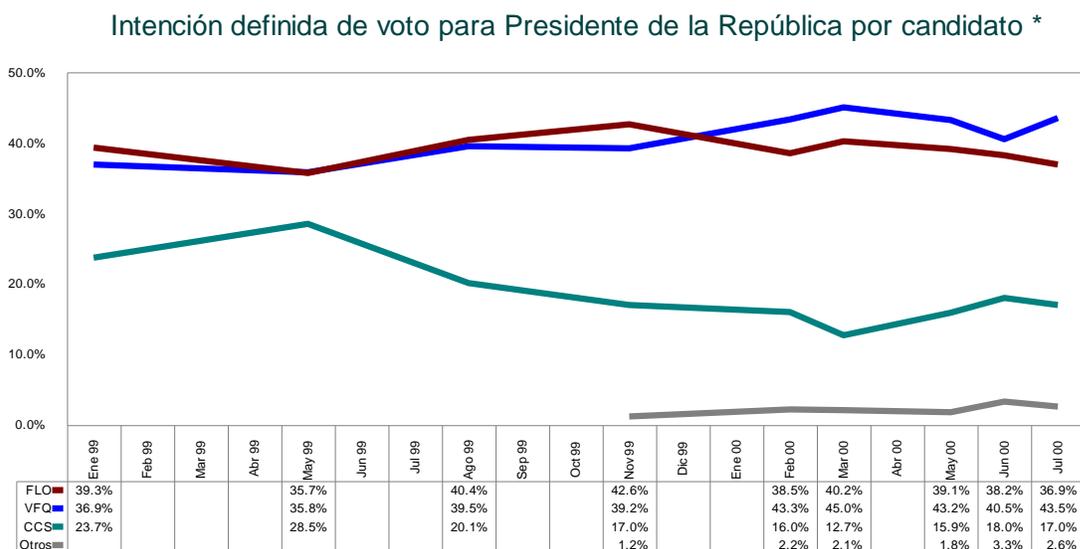
Ello, a pesar de que para la mayoría del electorado la opción ganadora era el PRI, con una tendencia declinante hasta arrancada oficialmente la contienda, pero manteniendo incluso hasta el final una ventaja en la creencia de que resultaría ganador sobre la opción foxista.

¿Qué partido (o coalición) cree usted que va a ganar las próximas elecciones para Presidente de la República? \*



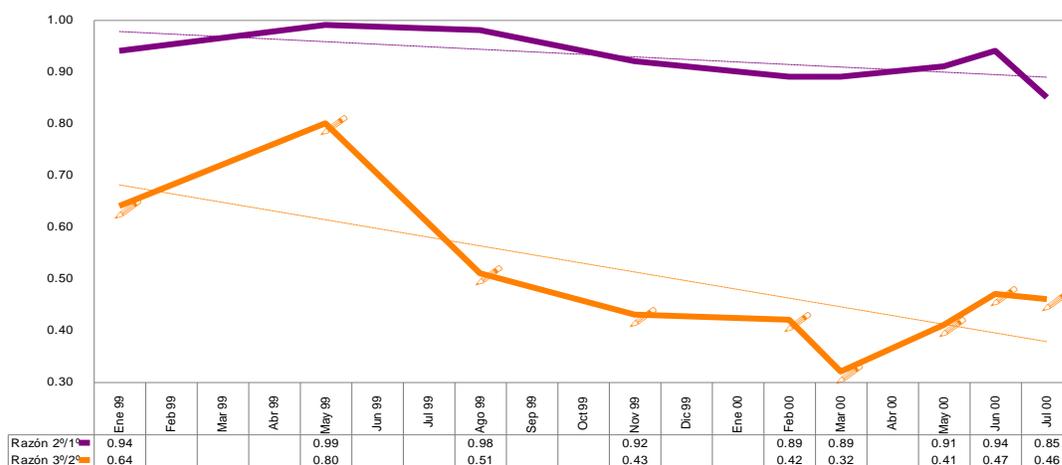
\* Solamente considera ciudadanos con credencial de elector al momento de la entrevista

Cuando lo que se observa no son ya las tendencias entre partidos o coaliciones, sino entre candidatos, lo que fuera seguido a partir de 1999 (no disponiéndose de careos previos en la serie de referencia), se observa el mismo comportamiento, aunque con un empate más franco desde un año antes del inicio de la contienda formal: un equilibrio duvergeriano, con un tercero rezagado cuya razón respecto al principal oponente tendía paulatinamente a ser menor (tendencia a cero), mientras los dos punteros tendían a empatar.



\* Respuesta a la pregunta "Si en este momento se celebraran las elecciones para Presidente de la República, ¿por qué candidato votaría usted?" Solamente considera ciudadanos con credencial de elector al momento de la entrevista (en 2000 que se declaran seguros de ir a votar)

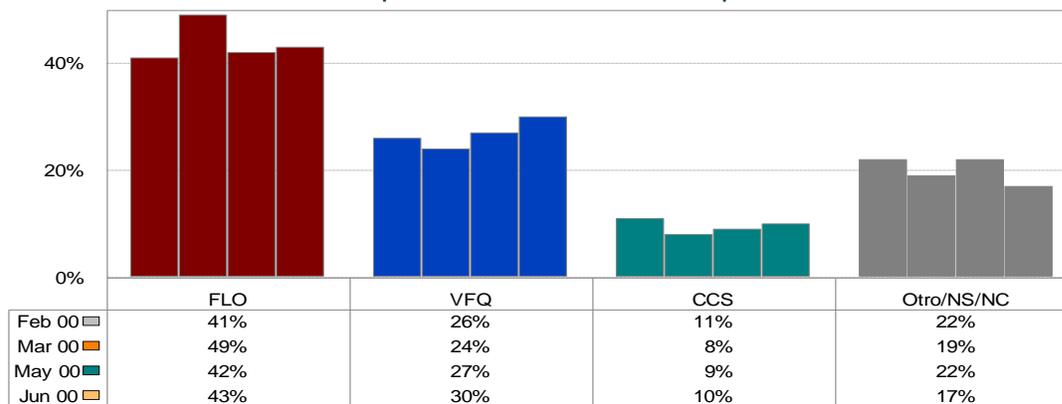
### Razones de intención de voto por candidato y tendencias \*



\* Respuesta a la pregunta "Si en este momento se celebraran las elecciones para Presidente de la República, ¿por qué candidato votaría usted?" Solamente considera ciudadanos con credencial de elector al momento de la entrevista (en 2000 que se declaran seguros de ir a votar)

Nuevamente, lo anterior a pesar de que la creencia en un eventual triunfo opositor era comparativamente más baja que los respaldos manifiestos hacia los candidatos correspondientes, lo que pudiera ser reflejo de la persistencia de una percepción del electorado anclada en un modelo hegemónico por morir, pero aún vigente al momento de las mediciones.

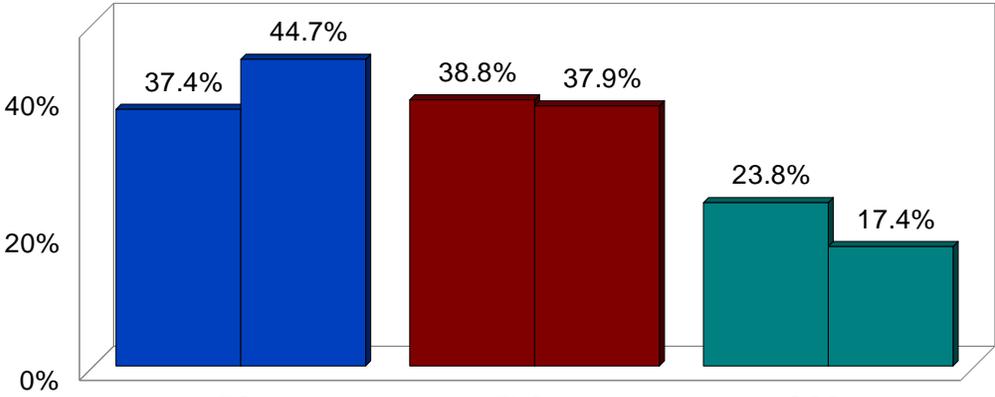
### ¿Qué candidato cree usted que va a ganar las próximas elecciones para Presidente de la República? \*



\* Solamente considera ciudadanos con credencial de elector

Es por ello que un mejor indicador respecto a las expectativas resulta ser la respuesta a una pregunta en que se solicitaba estimar el resultado para los diversos candidatos como proporciones. Como puede observarse, la estimación del reparto daba una proporción muy pareja a los dos primeros lugares y marcaba un claro rezago del tercero (aunque mayor a lo real, sobre todo debido al crecimiento que presentó este candidato en sus respaldos al cierre del proceso).

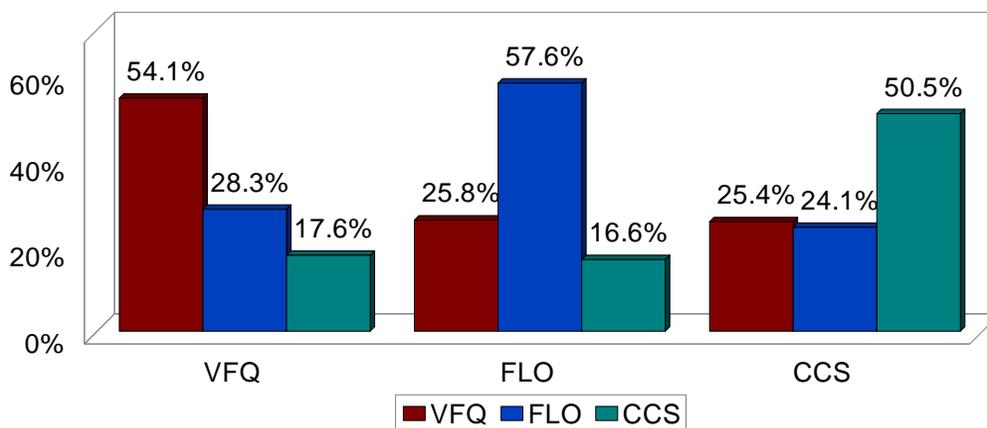
Expectativa promedio de votación del electorado y resultado de la elección \*



\* Solamente considera ciudadanos con credencial de elector y el reparto entre los tres principales candidatos

Lo anterior no quiere decir que cada elector, como individuo, tuviera una correcta e informada percepción del reparto real de respaldos en el resto del electorado. Al contrario: cada elector en general tendía a “curvar” su percepción, atribuyendo un potencial respaldo a su preferido muy superior al respaldo real del que gozaba.

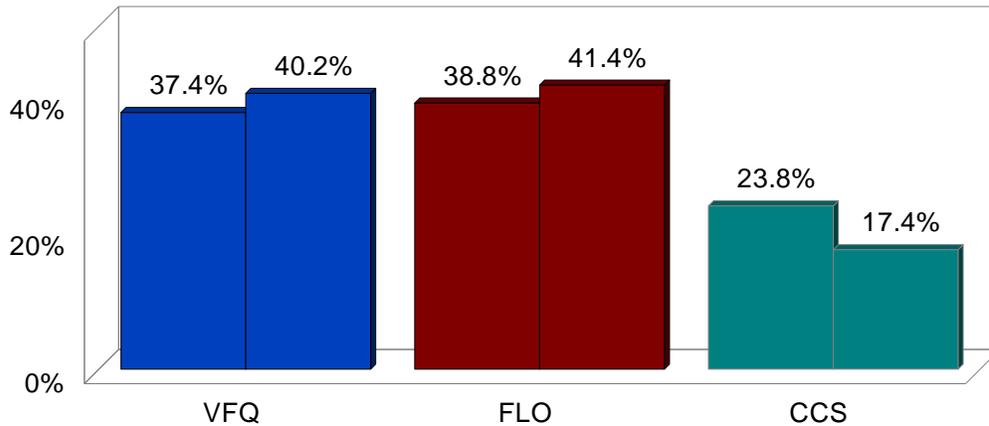
Expectativa promedio de votación del electorado según intención de voto \*



\* Solamente considera ciudadanos con credencial de elector y el reparto entre los tres principales candidatos

Sin embargo, los repartos esperados de votación, en promedio, se aproximaban claramente a las distribuciones de intención de voto en el momento anterior a la entrevista y resultaron sumamente próximos a los resultados finales de la contienda.

Expectativa promedio de votación del electorado y estimación anterior \*



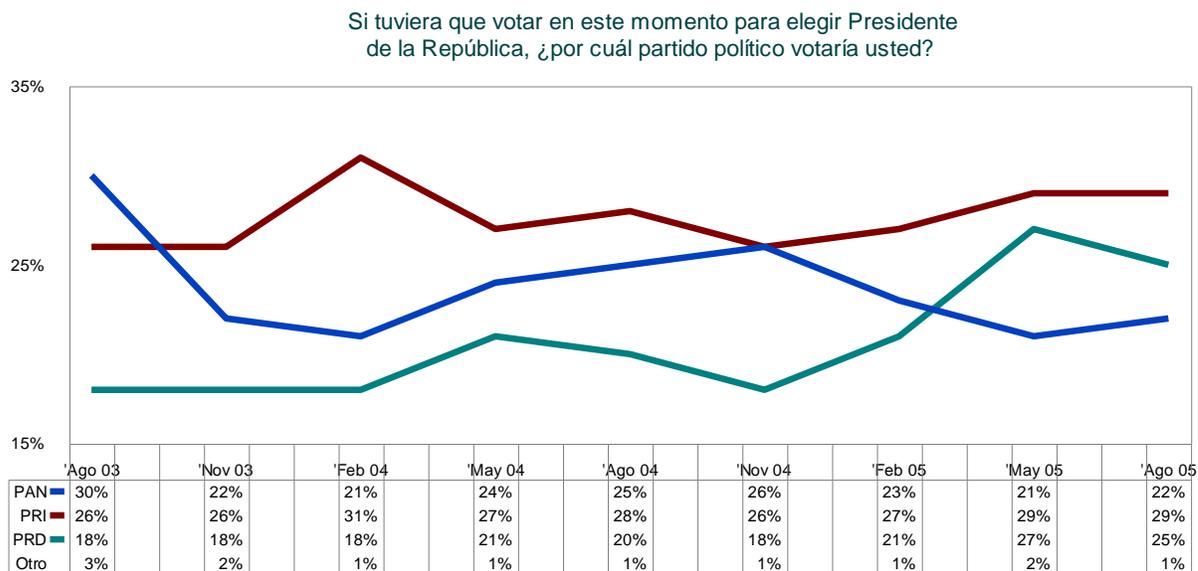
\* Solamente considera ciudadanos con credencial de elector y el reparto entre los tres principales candidatos

¿De dónde pudo el elector sacar estas estimaciones? Sí, de información sobre el proceso tomada en tiempo real: presencia en medios, percepciones del entorno, pero también de las estimaciones de las encuestas, que fueron clarificando desde el arranque del proceso que se trataba de una contienda con equilibrio duvergieriano, cerrada entre dos, con un tercer candidato no viable para fines prácticos. No de los resultados anteriores de elecciones federales o de los más próximos procesos locales, ni sólo de la desequilibrada presencia en medios.

Ahora bien: ¿qué nos puede decir todo esto para la contienda por venir?

Veamos primero algunos datos actualizados sobre cómo va la contienda en pos de la Presidencia de la República a menos de un año de distancia.

A nivel de partidos, las tres principales fuerzas políticas nacionales se encuentran actualmente enfrascadas en una disputa cerrada por posicionarse en el ánimo ciudadano. No es claro que ninguno de los tres partidos mayores esté actualmente fuera de posibilidades de ser un contendiente efectivo por la Presidencia de la República. Y tampoco es claro el ordenamiento entre ellos. Luego, por lo pronto, no es posible descartar a ninguno de los tres principales partidos como contendiente serio para 2006, aunque en el último semestre se haya presentado un serio descenso en el respaldo hacia Acción Nacional, simultáneo a un brinco que elevó al PRD a niveles no observados en al menos ocho años.

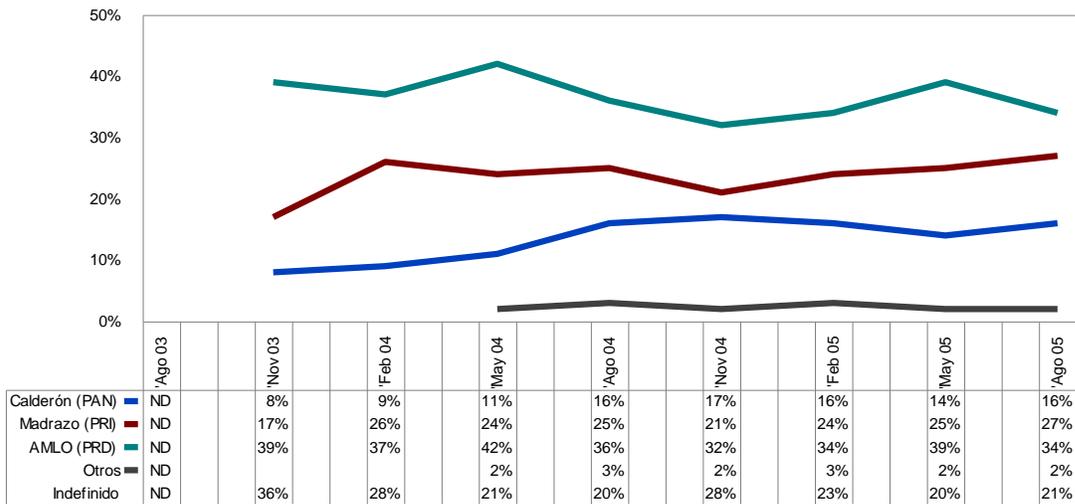




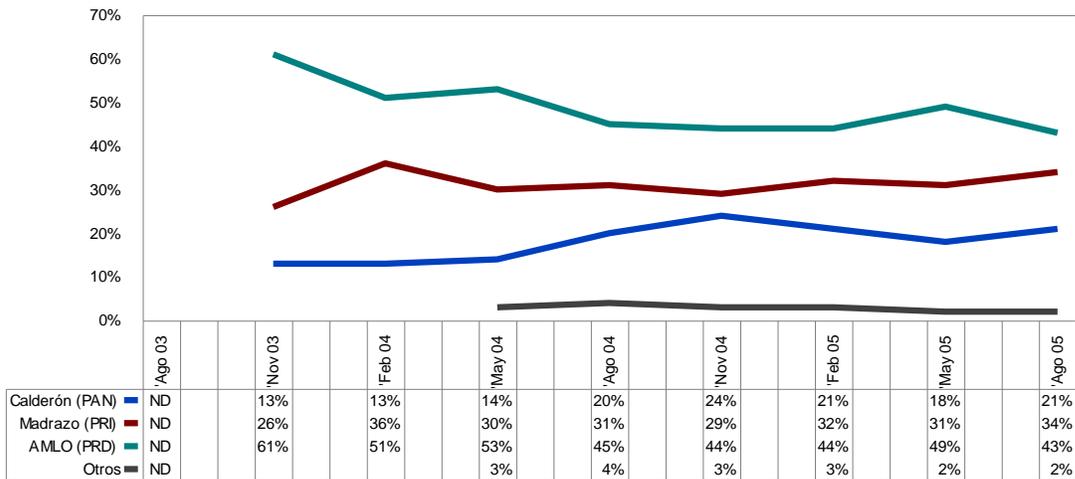
Cuando se ven las intenciones declaradas por candidato y partido, Andrés Manuel López Obrador aparece como el candidato que va arriba consistentemente en las intenciones de voto del electorado, lo que lo convierte de entrada en uno de los contendientes serios.

La actual distancia entre el primer y el segundo oponente, tomando a Madrazo por el PRI y a Calderón por el PAN, no ya a Creel, muestra a un aspirante priista claramente posicionado en segundo lugar, con una clara ventaja con el posible candidato panista, quien sin embargo llevaría un año rondando

Si en este momento se celebraran las elecciones para Presidente de la República, ¿por cuál candidato votaría usted si tuviera que elegir entre...? (total de entrevistados)

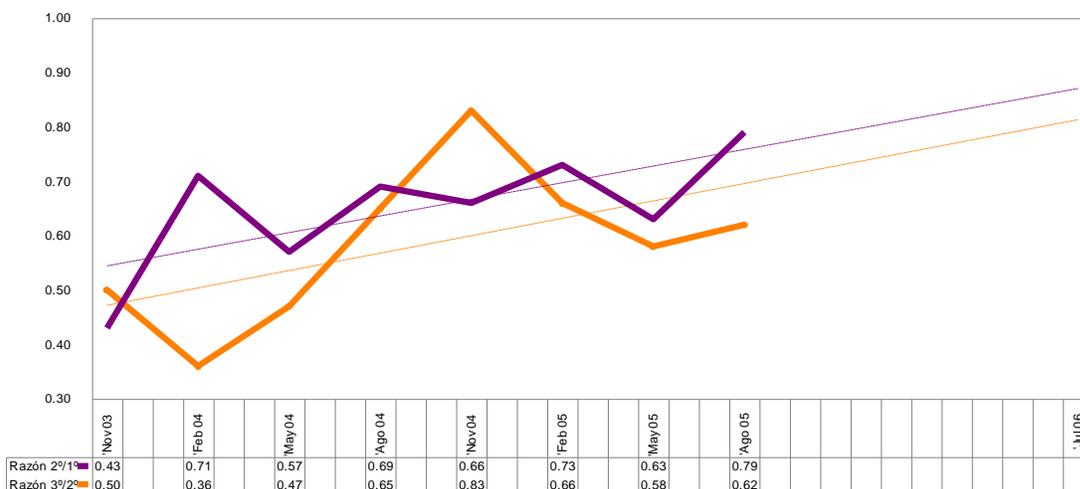


Si en este momento se celebraran las elecciones para Presidente de la República, ¿por cuál candidato votaría usted si tuviera que elegir entre...? (entrevistados con intención definida de voto)



Nuevamente, a pesar de esta aparente claridad, las tendencias actuales en las razones de voto entre el primer oponente y el líder y entre el segundo y el primer oponente nos mostraría una tendencia al cierre de brechas simultáneas en ambas distancias. Esto es: nos habla de un escenario de tres candidaturas tendiendo a emparejarse, donde las distancias entre los dos primeros lugares sean menores a cinco puntos y entre primero y tercer lugares haya una separación registrable en un dígito.

Razones de intención de voto por candidato y tendencias \*



Todo lo anterior pareciera permitir retomar y fundamentar el papel de las encuestas electorales en la actual coyuntura nacional. Ante la superación de los modelos de juego soterrado, las encuestas hoy en día no solamente permiten tomar el pulso a las preferencias entre aspirantes en cada partido, sino que otorgan al electorado identificado con cada opción información clara y confiable sobre las orientaciones del respaldo por los otros electores situados en su trinchera y sobre las posibilidades que de entrada tienen los diversos aspirantes de ser contendientes efectivos en la disputa por el cargo máximo.

Un elector identificado con un partido puede así apoyar y en algunos casos inclusive sufragar internamente para definir el candidato de su opción electoral preferida, tomando en cuenta tanto el reparto de respaldos entre la clientela de su partido como una estimación primaria, burda, pero orientadora, de sus potencialidades de triunfo frente a los candidatos más viables de las otras opciones políticas. Así, puede soportar un cálculo de costos y beneficios potenciales de su acción en el seno de su partido y asumir riesgos desde un marco de mayor y mejor calculabilidad.

Regresando a los escenarios electorales trazables a partir de los datos disponibles, el balance mostrado pareciera dar pie a formular la hipótesis de que pudieran darse tres escenarios, en ambos donde el triunfador lo sería con una mayoría relativa y de ninguna manera absoluta:

Primero, bien López Obrador conserva su ventaja actual, aún con el muy factible “colapso” de los simpatizantes por cada partido político en torno a su candidato cuando este sea definido, y no se da con la antelación y certidumbre requerida una clarificación del segundo lugar, lo que pudiera llevar a un escenario de equilibrio no duvergeriano, con un primer lugar y dos segundos prácticamente empatados.

Segundo, sí se da esta clarificación entre las dos fuerzas hoy aparentemente rezagadas y una tiende a convertirse en contendiente efectivo y la otra tiende a declinar en sus respaldos, dándose una cerrada lucha por la victoria, con un formato similar al de la elección presidencial pasada.

En ninguno de estos dos casos se daría, en principio, la anticipada lucha a tercios –una reedición del “choque de trenes” de hace una década-, sino que se daría un empate entre dos fuerzas, con una por encima o por debajo de ellas, claramente separada.

Sin embargo, estos dos escenarios teóricamente más soportables enfrentan múltiples cuestionamientos posibles: en principio, el partido orgánicamente más débil, menos arraigado en lo nacional, es el que arrojaría al candidato líder hoy en día. ¿Tendrá este partido la fuerza orgánica para soportarlo o, como el Gigante de Cardiff, por volver a P.T. Barnum, su condición de contendiente efectivo será sólo un mito entretenido?

Ahora bien: en principio, el partido con más sólida presencia orgánica nacional pudiera sostenerse como competidor efectivo, pero no pareciera claro a partir de qué eje de diferenciación podría polarizarse la elección entre dos partidos fuera del gobierno, excluyendo al partido gobernante. El equilibrio duvergeriano hubiera entonces que plantearlo entre el titular y un retador. Pero, de nueva cuenta, ello excluiría o bien al líder actual o bien al competidor efectivo histórico y actual mayoría.

Todo ello lleva a pensar que, aunque es de esperarse que la dinámica de la elección lleve a encontrar una suerte de equilibrio, duvergeriano o no, donde se rompa el triple empate, condiciones estructurales opondrán seria resistencia a variaciones dramáticas en el reparto de fuerzas.

Sí: un formato relativamente claro, de dos parejos y uno arriba o abajo, pero con una distancia relativamente estrecha entre primero y tercero: ninguno más allá de cuarenta, ninguno por debajo de veinticinco, e inclusive pudiera ser que la distancia entre primero y tercero pudiera ser de un solo dígito, que es lo que los datos empíricos nos estarían mostrando.

Dado lo anterior, el reto para las encuestas en el proceso por venir será doble: por un lado, clarificar lo antes posible el formato de la contienda, de darse una clarificación real, permitiendo que el elector adquiriera conciencia sobre las potencialidades reales de los contendientes y oriente su decisión tomando en cuenta dicha información. Pero, además, considerando lo potencialmente estrecho de los márgenes de separación entre los contendientes, evitar que reine la confusión y el descrédito a mediciones contrastantes, que impidan tener claridad sobre el estado de la competencia y no coadyuven a una eficaz toma de decisión por los electores.

Ello obligaría a inusuales esfuerzo por consolidar mecanismos que favorezcan el libre intercambio y crítica de los estudios que se publiciten y a un ejercicio de transparencia sobre métodos y procedimientos para el acopio y tratamiento de la información. Se demandará claridad, confiabilidad, certidumbre sobre la naturaleza y calidad de los datos que se difundan.

Ello, sin embargo, se verá manchado seguramente por la aparición y mantenimiento de múltiples reportes de supuestas encuestas, confeccionadas al gusto e interés de clientes ocultos, realizadas por despachos fantasmas o improvisados en la demoscopía: consultoras oportunistas, equipos de campaña disfrazados, membretes foráneos usados como parapeto, entre las múltiples vertientes que tendrán las encuestas-propaganda.

El elector demandará información que le permita visualizar el escenario con claridad. Los profesionales del campo estamos obligados a responder a la demanda con información oportuna, confiable, fidedigna. Y a contrarrestar con transparencia y eficacia la neblina fantasmal de la propaganda vuelta encuesta.

### **Referencias bibliográficas.**

**Burden**, Barry C. (1997), “Deterministic and Probabilistic voting Models”, *American Journal of Political Science*, Vol. 41, No. 4, Oct., 1150-1169.

**Cox**, Gary (1997), *Making Votes Count. Strategic Coordination in the World’s Electoral Systems*, New York, Cambridge University Press.

**De la Peña**, Ricardo (2001), “La elección presidencial de 2000 en la serie de encuestas GEA-ISA”, *El papel de las encuestas en las elecciones federales. Memoria del Taller Sumiya 2000*, IFE-AMAI-CNA, México.

**Downs**, Anthony (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.

**Duverger**, Maurice (1951), *Les partis politiques*, Librairie Armand Colin, Paris.

**Fey**, Mark (1997), “Stability and Coordination in Duverger’s Law: A Formal Model of Preelection Polls and Strategic Voting”, *The American Political Science Review*, Vol. 91, No. 1, March, 135-147.

**Magaloni**, Beatriz (1994), “Elección racional y voto estratégico: algunas aplicaciones al caso mexicano”, *Política y Gobierno*, Vol. 1, núm. 2, segundo semestre, pp. 309-344.

--- (1996), “Dominio de partido y dilemas duvergerianos en las elecciones presidenciales de 1994 en México”, *Política y Gobierno*, Vol. III, núm. 2, segundo semestre, pp. 281.326.

**Myerson**, Roger B. and Robert J. Weber (1993), “A Theory of Voting Equilibria”, *The American Political Science Review*, Vol. 87, No. 1, March, 102-114.

**Palfrey**, Thomas (1989), “A mathematical proof of Duverger Law”, en: Peter C. Ordeshook (comp.), *Models of Strategic Choice in Politics*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

**Peschard**, Jacqueline (2000), “Comportamiento electoral”, en: Baca, Laura *et al.*, *Léxico de la Política*, FLACSO-CONACYT-FCE-Fundación Henrich Böll, México, pp. 68-75.

**Riker**, William H. and Peter C. Ordeshook (1968), “A Theory of the Calculus of Voting”, *The American Political Science Review*, Vol. 62, No. 1, March, 25-42.

**Simon**, Herbert A. (1954), “Bandwagon and Underdog Effects of Election Predictions”, *Public Opinion Quarterly*, 18, Fall, 245-253.

**Shugart**, Matthew and John M. Carey (1992), *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamic*, New York, Cambridge University Press.