

Ideologías, estilos de vida y votos
Alejandro Moreno

MATERIAL ORIGINAL DE FOREIGN AFFAIRS EN ESPAÑOL . Vol. 6, Núm. 2
(FORTHCOMING)

ALEJANDRO MORENO es profesor de ciencia política en el ITAM y coordinador del Departamento de Investigación por Encuestas en el diario *Reforma*.

Ideologías, estilos de vida y votos

Alejandro Moreno

El próximo 2 de julio se manifestará la diversidad del electorado mexicano en la decisión de quién será el nuevo presidente de la República. Con toda seguridad, los comicios van a confirmar el peso del partidismo y de las orientaciones ideológicas en el voto, pero también es probable que revelen la conexión que hay entre los estilos de vida de los mexicanos y sus preferencias políticas. Algunos indicadores derivados de encuestas revelan fenómenos a los que los politólogos no prestan mucha atención. Por ejemplo, el respaldo que otorgan los electores menores de 40 años y que dicen gozar de buena salud al candidato perredista, Andrés Manuel López Obrador, es significativamente más alto que el que recibe el panista Felipe Calderón entre ese mismo segmento. Por el contrario, los calderonistas son más numerosos que los obradoristas entre los electores de 40 años o más que gozan de muy buena salud. Otro ejemplo ilustra que, entre el electorado católico que asiste a la iglesia semanalmente, Calderón aventaja a su oponente perredista, mientras que el electorado católico que casi no asiste a la iglesia prefiere a López Obrador antes que a Calderón. ¿Son estas puras coincidencias sin ningún significado político, o signos de que los estilos de vida podrían incidir en el voto? Los gustos, conductas, valores, fobias e identidades, por mencionar algunos rasgos de quienes tienen la opción de votar para presidente este verano, producen en realidad algunas diferencias importantes en el apoyo de los candidatos. Resulta importante preguntarse por qué y cuáles son sus implicaciones.

La decisión de voto en esta elección parece guiarse en buena medida por las preguntas ¿quién soy?, ¿qué quiero? y ¿cuál de los candidatos puede atender mejor mis necesidades y aspiraciones? Los candidatos ofrecen proyectos de nación; los votantes se interesan en proyectos de vida. La nación es demasiado abstracta; en cambio la salud, la familia, el trabajo y el patrimonio son asuntos concretos que se manifiestan al ciudadano día con día. Más que un referéndum al llamado “gobierno del cambio”, más que un juicio sobre el comportamiento de la economía, más que una expresión de miedo como se había dado en el pasado, los votos de 2006 apelan, como nunca, a las ideologías y a los estilos de vida. Nunca antes se había visto una contienda por la presidencia que arrancara con tres opciones políticas con posibilidades reales de triunfo, pero tampoco se había dado un enfrentamiento tan nítido entre la izquierda y la derecha en un espectro político en donde

el Partido Revolucionario Institucional (PRI) no es favorecido por ninguna de esas corrientes o identidades.

En este ensayo se discuten las características de las coaliciones electorales que respaldan a cada candidato presidencial y cómo, además del partidismo y la identidad ideológica, los valores y los estilos de vida son también muy probables de reflejarse en la votación de este año. Para mostrarlo se utilizan los datos de la quinta Encuesta Mundial de Valores realizada en México en noviembre y diciembre de 2005, una vez que se habían definido los tres principales contendientes a la presidencia. El estudio comprende entrevistas a 1 560 mexicanos adultos, las cuales fueron llevadas a cabo por el equipo de investigación por encuestas de Grupo Reforma. Los datos mostrados y discutidos en este ensayo se desprenden de esa encuesta, a menos de que se indique lo contrario.

IZQUIERDA VS. DERECHA

La contienda presidencial exhibe tres opciones políticas las cuales se dividen, al menos, 90% de las intenciones de voto. Sin embargo, dos de ellas disputan más intensamente la posición puntera y, además, tienen prácticamente dividido al electorado en polos ideológicos: López Obrador domina en la izquierda, mientras que Felipe Calderón aventaja en la derecha.

Esta composición bipolar dominada por el Partido de la Revolución Democrática (PRD) y el Partido Acción Nacional (PAN) no tiene precedentes en las elecciones federales. Nunca antes se había observado una elección a nivel nacional en donde el PRI no figurara como primera o segunda fuerza política-electoral. Además, la división ideológica en la era de competitividad electoral que se abrió con la elección de 1988 se había entendido, en todo caso, bajo una óptica política, como una confrontación entre el PRI y la oposición. En un influyente artículo publicado en 1995, los politólogos Jorge Domínguez y James McCann sostenían que la decisión individual de voto de los mexicanos consideraba, en primera instancia, si votar o no por el PRI, dejando en un segundo término la decisión de votar por algún otro partido. Las circunstancias actuales llaman claramente a reevaluar ese modelo. Para el nuevo votante mexicano, la principal dimensión de competencia entre los partidos, y que fue central hasta las elecciones presidenciales de 2000, ya no es de orden político. Los tiempos en que el fin primordial del voto era el *statu quo* priísta vs. la alternancia han quedado atrás. Hoy en día, los contenidos de la izquierda y la derecha apelan más a los valores sociales liberales y conservadores, y a las preferencias de redistribución económica estatista y de mercado.

El electorado de izquierda y centro-izquierda representa 23% del espectro político. En ese segmento, el abanderado del PRD cuenta con el respaldo de 6 de cada 10 personas. Del restante 40% de los electores de izquierda, a Calderón lo respalda 25%, y a Madrazo 15%. La ventaja del perredista en la izquierda es de casi 3 a 1 sobre el candidato panista y de 4 a 1 sobre el priísta. Esto indica que en la izquierda no hay competencia, ya que al ex Jefe de Gobierno del DF le pertenece una sólida mayoría de ésta.

[GRÁFICA 1 POR AQUÍ]

El electorado de derecha y centro-derecha aglutina a 46% del espectro ideológico, lo cual duplica el tamaño actual de las izquierdas. (Los mexicanos que se identifican con la

derecha representan 27% del continuo ideológico, más 19% que compone el segmento de centro-derecha.) La ventaja del candidato del PAN en esos nichos parece cómoda, ya que cuenta con casi la mitad de las intenciones de voto. La otra mitad se reparte por igual entre sus dos competidores principales. Frente a cada uno de ellos, la ventaja de Calderón en la derecha es de 2 a 1. Tan sólo en las elecciones de 2000, ese nicho de la derecha votó principalmente por el PRI, no por el PAN.

Los candidatos panista y perredista no sólo tienen polarizado al electorado mexicano en campos ideológicos más o menos bien definidos como izquierda y derecha, sino que ambos también luchan por conquistar el centro, un segmento que pesa el restante 31% del espectro político. Entre el panista y el perredista se reparten casi 80% del electorado de centro, del cual 42% respalda a López Obrador y 36% a Felipe Calderón. El restante 22% de los centristas favorece a Roberto Madrazo.

Aunque no todos los entrevistados se ubican en la escala izquierda-derecha —87% sí lo hace y el restante 13% no—, el segmento que no asume una posición ideológica de hecho no registra ninguna diferencia en el apoyo a los candidatos, lo cual lo hace menos relevante a la competencia electoral. Por cierto, el espacio de dicha competencia está delimitado por actitudes y valores sociales en un eje, y por orientaciones económicas en otro, lo cual define al tipo de votante medio de cada candidato en un espacio bidimensional.

GEOMETRÍA POLÍTICA EN DOS DIMENSIONES

La división ideológica del electorado mexicano está claramente marcada en un apoyo mayoritario de izquierda a favor de López Obrador y una ventaja relativamente cómoda en la derecha a favor de Felipe Calderón. Pero este fenómeno no es solamente una correspondencia entre identidades ideológicas y preferencias políticas; las orientaciones de izquierda y derecha reflejan con cierta consistencia las posturas de los electores en temas sociales y económicos de fondo. Para probarlo, se construyeron dos dimensiones de competencia política basadas en un análisis de factores de la encuesta que pudieran definir un espacio de competencia electoral entre los candidatos y sus partidos. Por un lado, la dimensión de más peso divide los puntos de vista liberales de los conservadores en temas sociales, como la homosexualidad y el aborto. Por otro lado, la dimensión económica divide a una izquierda estatista de una derecha capitalista con base en actitudes y preferencias referentes a la igualdad económica y la responsabilidad del Estado, contrapuestas al individualismo económico y la lógica del mercado.

El resultado muestra que la izquierda que apoya al candidato perredista agrupa a segmentos socialmente liberales que son guiados por un sentido de redistribución económica. El votante obradorista promedio se ubica en una posición liberal en lo social y de responsabilidad estatal y preferencias redistributivas en lo económico.

Buena parte de la izquierda de hoy es joven, lo que explica su apertura en temas sociales como el aborto y la unión homosexual. Pero el perredismo es hoy en día la identidad política más dividida entre sí por las orientaciones de sus seguidores. Los perredistas más duros son los más extremistas del espacio político, ya que son más de izquierda, sus valores sociales son los más liberales y sus preferencias económicas las más estatistas. En cambio, los perredistas blandos figuran en el centro del espectro político. Muchos de ellos son reclutas nuevos que han adquirido una afinidad con el partido del sol azteca durante los últimos 3 a 5 años, pero que no fueron atraídos por una

izquierda ideológica, sino más bien por la figura de López Obrador. Algunos son, incluso, electores independientes que se dicen perredistas por esa misma razón. Su cercanía con el elector independiente promedio es casi la misma que la que tiene el elector medio de Felipe Calderón. Entre ellos la pelea por el centro es más intensa.

[GRÁFICA 2 POR AQUÍ]

El votante medio de Felipe Calderón es de derecha económica, afín al mercado, a la libre empresa y a los incentivos del capitalismo. Descansa en buena medida en las clases medias profesionales, pero las trasciende y resulta atractiva para los trabajadores, en especial aquellos que tienen cierto grado de especialización o que no realizan labores únicamente manuales o rutinarias. En general, el voto panista es conservador en los temas sociales; y los panistas duros se distinguen de los blandos sólo en el grado de adhesión a políticas de mercado y derecha económica, hacia las que el panismo duro es más afín.

Los partidarios del PAN, de hecho, no se distinguen mucho de los priístas en su postura en temas sociales: ambos grupos tienden a ser más bien conservadores. Sin embargo, a priístas y panistas los separa la dimensión económica de izquierda, en donde están los primeros, y de derecha, con los segundos. En otras palabras, a los panistas y los priístas los separan sus puntos de vista económicos, pero no los sociales. En contraste, a panistas y perredistas los distinguen ambos ejes: el social y el económico. Dado que el votante medio de Felipe Calderón es más liberal que el corazón del votante panista, eso cierra la brecha con el candidato del PRD en el eje de valores sociales. En suma, López Obrador y Madrazo disputan por el electorado de izquierda económica, pero se distinguen por los valores sociales de sus partidarios —liberales los del primero y conservadores los del segundo—. Por su parte, Felipe Calderón y el panismo aparecen mucho más solos en la derecha económica pero, mientras el candidato disputa el electorado liberal en contra el perredismo, el seguidor promedio del PAN hace lo propio por el electorado conservador en contra del priísmo.

Simplifiquemos aún más el espacio de competencia y, en lugar de dos continuos en los que se distribuyen una gran variedad de puntos de vista, utilicemos cuatro categorías específicas reagrupando los ejes.

- La primera categoría (que corresponde al cuadrante superior izquierdo de la gráfica 2) es liberal en lo social y de izquierda en lo económico, y está compuesta principalmente por un electorado joven y con personas con niveles medios de escolaridad. Entre ellos, el favorito es claramente López Obrador, con una probabilidad de voto de .50 —equivalente a lo que sería un porcentaje— frente a Calderón (.31) y Madrazo (.19).
- Otra categoría es liberal en lo social y de derecha económica, la cual agrupa a votantes de alto nivel de escolaridad y principalmente en las ciudades grandes. El favorito para ellos es Calderón (.46), pero López Obrador tiene también un respaldo sustancial (.38). El candidato del PRI, sin embargo, figura poco en ese grupo (.16).
- La tercera categoría es conservadora en lo social y de izquierda económica, y reúne con mayor énfasis a votantes de más edad, de bajos niveles de escolaridad, y en las zonas rurales y ciudades pequeñas, así como a los más religiosos. López

Obrador aventaja en ese nicho (.40), seguido por una fuerte disputa entre Calderón (.31) y Madrazo (.28).

- La cuarta categoría es conservadora en lo social y de derecha económica, la cual agrupa a más electores maduros que jóvenes. Ése es el espacio primordial del partidismo panista, y Calderón aventaja muy claramente (.47), seguido por López Obrador (.28) y Madrazo (.25).

En resumen, los principales nichos de López Obrador y Calderón están ideológicamente encontrados: el perredista domina al electorado liberal-estatista, mientras que Calderón no tiene competencia en el electorado conservador-capitalista. La mayor disputa de ambos se da en el electorado liberal-capitalista clasemediero y urbano, ése donde se ubica el votante independiente.

¿LUCHA DE CLASES O ESTILOS DE VIDA?

La elección de 2006 se perfila como contienda de fuerte tono ideológico, pero eso no la convierte necesariamente en una confrontación de clases sociales. Siempre hay dificultad para definir empíricamente lo que conceptualmente constituye una clase social, pero los investigadores por encuestas suelen recurrir a indicadores objetivos de escolaridad, ocupación e ingreso, así como a medidas subjetivas de pertenencia o identificación de clase.

Según los datos de la encuesta Mundial de Valores en México realizada a fines de 2005, y que sirve como apoyo empírico a este ensayo, la escolaridad y el ingreso tienen efectos negativos en el apoyo a Roberto Madrazo: el respaldo del priísta disminuye conforme aumentan la escolaridad o el nivel de ingreso familiar de los entrevistados. Sin embargo, los candidatos panista y perredista obtienen proporciones de apoyo muy similares, tanto entre los niveles bajos como en los medios y altos de esas variables de estatus.

Por ejemplo, la probabilidad de voto por Calderón o por López Obrador es prácticamente la misma en cada uno de los deciles de ingreso familiar que componen la distribución poblacional. Mientras que la probabilidad de votar por Madrazo baja en tanto el ingreso es mayor, la probabilidad de votar por alguno de los otros dos candidatos sube. Así pues, las diferencias de ingreso dividen el voto PRI del voto por los otros dos candidatos principales, pero no causan diferencias sustanciales entre estos últimos. A pesar de su discurso, la izquierda obradorista no está anclada en los más pobres, ni tampoco es rechazada por los segmentos más afluentes del electorado masivo. Por el contrario, entre los segmentos medios y altos de la escala de ingresos los obradoristas son tan numerosos como los calderonistas, repartiéndose por igual poco más de 80% de los votos en esos grupos y dejando el resto —casi 20%— para Madrazo. En todo caso, la diferencia de apoyo por el panista o el perredista no sobrepasa 3 o 4 puntos para cualquier decil de ingreso familiar.

[GRÁFICA 3 POR AQUÍ]

Si se considera al tipo de actividad laboral que realizan los entrevistados como otro posible indicador de clase, se logran observar algunas diferencias en el respaldo a los candidatos del PAN y del PRD, pero éstas no son tan significativas como para argumentar

en favor de una división de clases. Por ejemplo, las actividades laborales que desempeñan los entrevistados se clasifican en “manuales” y “no manuales”, así como en “rutinarias” y “no rutinarias” —la típica división sociológica entre trabajadores de cuello azul y cuello blanco, obreros y oficinistas, el sector industrial y el de servicios, el dependiente y el profesional independiente—. El efecto de la escolaridad en esas categorías es muy claro: es mucho más probable que los entrevistados con niveles bajos y medios de escolaridad realicen actividades manuales y rutinarias, mientras que los entrevistados con escolaridad superior es mucho más probable que realicen actividades no manuales y no rutinarias. Sin embargo, las diferencias en apoyo a los candidatos del PRD y del PAN no son significativas ni relevantes en cada categoría. Acaso el apoyo obradorista es ligeramente mayor que el calderonista entre los trabajadores manuales y rutinarios, pero no sobrepasa los 3 o 4 puntos porcentuales si se toman por separado, o los 7 puntos si se combinan. En otras palabras, estos datos no reflejan una marcada división de clase con anclaje en el tipo de actividad laboral.

En principio, esta falta de correspondencia entre clase y apoyo a los candidatos podría causar cierto ruido en la tesis de que los estilos de vida inciden en el voto. ¿Son los estilos de vida un reflejo de la actividad y el espacio laborales, de los niveles de preparación y capacitación profesional, de las aspiraciones aunadas a éstas y, a fin de cuentas, del poder adquisitivo de las personas? La respuesta es sí, pero si tomamos los indicadores de clase solos no hay un efecto tan fuerte en el voto como si los tomásemos y los segmentáramos un poco más para delinear los estilos de vida con mayor claridad.

Por ejemplo, consideremos la combinación de las categorías de actividad no manual y no rutinaria, a la cual califica la mitad de los entrevistados con escolaridad superior en el país y que representa la quinta parte de la fuerza de trabajo. Se trata de los más preparados para competir por los espacios de servicios independientes. Ellos representan lo más cercano a lo que sociólogos estadounidenses contemporáneos como Richard Florida consideran la “clase creativa” de la sociedad, la que se encarga y vive de generar ideas, la que puede no tener un espacio laboral fijo sino que lo desplaza tan sólo cargando su laptop de un lado a otro. En general, ese subgrupo del electorado divide sus preferencias entre Felipe Calderón (43%) y López Obrador (41%), dejando el restante 16% para Madrazo. La diferencia de apoyo a los punteros, que como hemos visto definen los polos de izquierda y derecha, es casi nula.

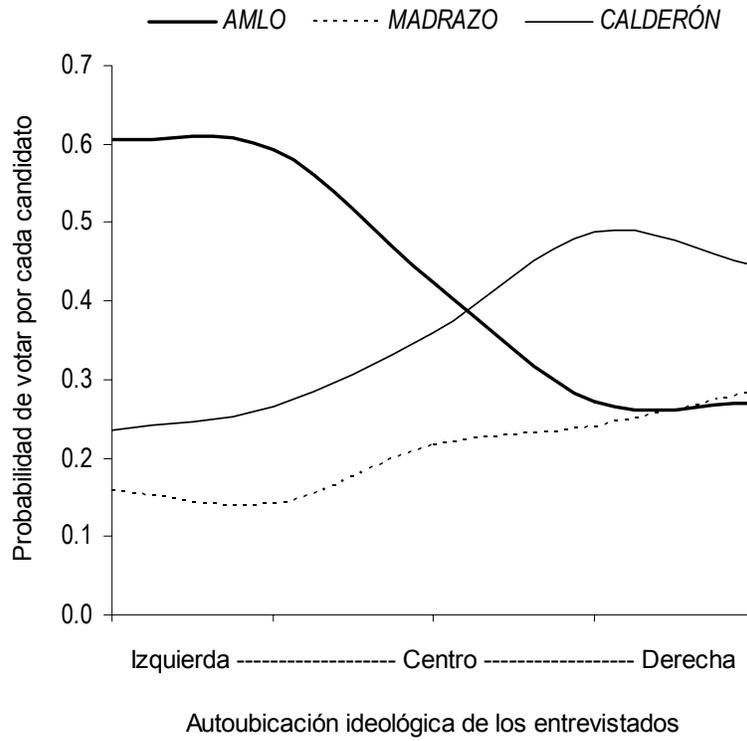
Ahora consideremos a esa misma categoría no manual y no rutinaria segmentada por edad, considerando a dos grupos de entrevistados: menores de 40 años y de 40 o más, de manera que tengamos suficientes casos de análisis. Lo que era una diferencia de tan sólo 2 puntos en el apoyo político en esa categoría se convierte en una ventaja obradorista de 7 puntos entre el segmento más joven, ése que comienza su vida profesional y cuyo poder adquisitivo aún no es tan amplio, y en una ventaja calderonista de 8 puntos entre el segmento más maduro y cuyo poder adquisitivo es el más amplio de todo el electorado. Las diferencias en apoyo político parecen más marcadas y responden a una lógica de estilos de vida, y no tanto de clase. Las aspiraciones de cada uno de esos segmentos son distintas, acentuando esas diferencias en estilo. Por ejemplo, el segmento maduro de profesionales no manuales y no rutinarios expresa un mayor sentido de satisfacción y realización personal que el segmento joven, además de que vivir en una democracia es más importante para el primero que para el segundo. Ambos representan los grupos más seculares del electorado, pero el más maduro asiste aún menos a la iglesia que el joven —

rompiendo la relación directa entre edad y asistencia a servicios religiosos que se observa para toda la muestra de entrevistados: a mayor edad, mayor asistencia.

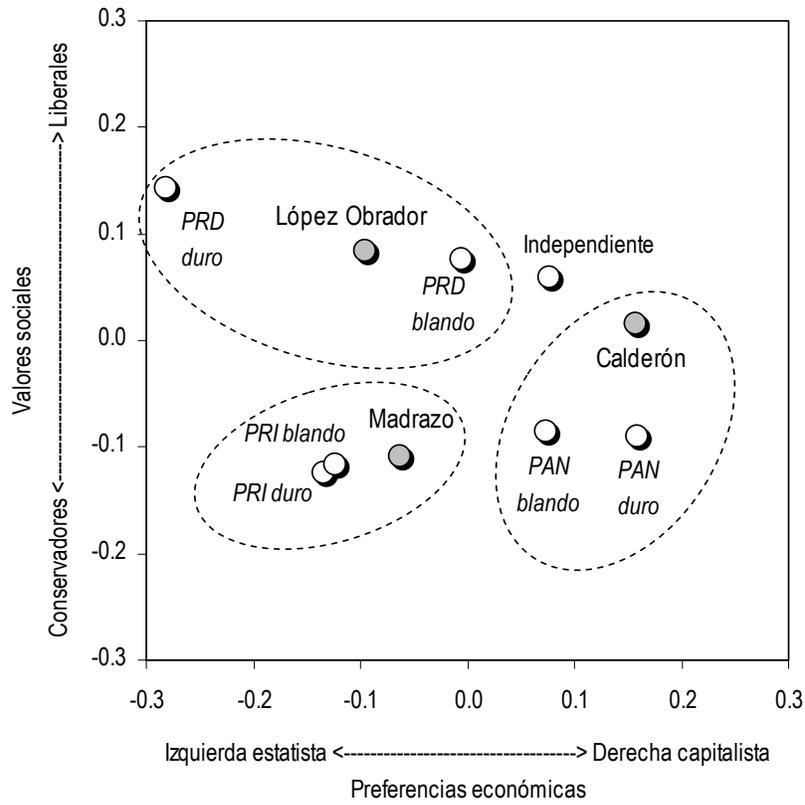
Pensemos ahora en el otro extremo de las categorías de actividad laboral, la categoría de trabajo manual y rutinario, la cual agrupa a la mitad de la fuerza de trabajo en el país y que recluta principalmente a individuos con niveles bajos y medios de escolaridad. En general, esa categoría de entrevistados divide sus preferencias en 41% por López Obrador y 34% a favor de Calderón. Esa diferencia de 7 es de por sí notable, pero llega a ampliarse hasta 14 puntos entre los mayores de 40 años. En contraste, entre el segmento joven la competencia se cierra, registrando una ventaja obradorista de tan sólo 3 puntos. Una vez más, parece no ser la clase o actividad laboral sino las experiencias, vivencias y expectativas las que producen los efectos más marcados en el electorado.

Las orientaciones ideológicas que hemos revisado sí tienen una relación con los valores y los estilos de vida de los mexicanos, lo cual hace que estos últimos adquieran relevancia política en nuestro país. Por ejemplo, el optimismo que generan la ciencia y la tecnología para crear mayor bienestar en la sociedad es más alto entre los mexicanos con posturas de derecha económica y con puntos de vista liberales en lo social. En contraste, la confianza en la ciencia y la tecnología es mucho menor entre los conservadores-estadistas. Entre esas dos categorías ideológicas también se observan diferencias de puntos de vista en temas sobre la religión, el trabajo, los patrones de consumo de medios, el apego a las costumbres y tradiciones, el cuidado del medio ambiente, la tolerancia a minorías étnicas, las normas sexuales, la equidad de género, la creatividad, el capital social y el trabajo voluntario, la confianza, el apoyo a la democracia y, por supuesto, las prioridades que, a juicio de cada quién, debería atender con mayor urgencia el próximo presidente de México. Por su novedad y relevancia, la incidencia de los estilos de vida y los valores en el voto de los mexicanos es una agenda abierta a la investigación.

Gráfica 1. División ideológica del electorado en 2006.



Gráfica 2. Espacio de competencia política en 2006: Posiciones promedio en dos dimensiones de valores sociales y económicos.



Gráfica 3. Apoyo a los candidatos presidenciales por nivel de ingreso.

