

**UNIVERSIDAD AUTONOMA
METROPOLITANA**

UNIDAD IZTAPALAPA



**“LA CREDIBILIDAD HACIA LOS
PROCESOS ELECTORALES”
(UN ESTUDIO DE ACTITUDES)**

T E S I S I N A

PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA SOCIAL

P R E S E N T A :

**ALEJANDRO SANCHEZ GUERRERO
MATR. 89236131**

ASESOR: MTRO. JAIME PEÑA SANCHEZ

LECTORES: DR. CESAR CISNEROS PUEBLA

MTRO. J. ALFREDO NATERRA DOMINGUEZ

MEXICO, D. F.

ABRIL, 1996

A ESTEBAN GUERRERO FUERO, mi abuelo

**Como parte de la cosecha que algún día
sembró con sus manos de campesino y
su incansable convicción democrática**

**A DONACIANO, ALICIA G., J. ANTONIO,
ALICIA S. Y YAZMÍN, mis padres y hermanos.**

**Los mejores compañeros de mi vida,
y con quienes desde algún lugar,
siempre estaremos juntos.**

A CLAUDIA HDEZ. G., la femme que j'aime

**J' préfère le danger de te croire
que d'espérer à genou à mon sort,
et si après la vie on renaître
encore, il me reste l'espoir de la mort.**

INDICE

PRESENTACIÓN {p. IV}

INTRODUCCIÓN {p. V}

CAPÍTULO I. LA LEGITIMIDAD POLÍTICA

Crisis de legitimidad política [p.1]

Concepto de crisis [p. 1]

Concepto de legitimidad [p. 3]

Teorías clásicas de la legitimidad política [p. 3]

El contractualismo como una visión teórica de la legitimidad política [p. 7]

Elementos objetivos y subjetivos de la gobernabilidad: eficacia y legitimidad [p. 11]

CAPÍTULO II. LA INFLUENCIA SOCIAL EN LAS ACTITUDES HACIA LA CREDIBILIDAD POLÍTICA

La credibilidad desde la influencia social [p. 15]

Concepto de credibilidad [p. 15]

La participación política [p. 17]

Concepto de actitud [p. 20]

Concepto de influencia social [p. 27]

La influencia social desde el funcionalismo [p. 27]

La influencia social desde el punto de vista genérico [p. 28]

Identificación e influencia social [p. 36]

Los procesos de influencia social en la cultura [p. 38]

CAPÍTULO III. LAS ELECCIONES FEDERALES DE 1994

Los escenarios de las elecciones federales de 1994 [p. 39]

Plataformas políticas [p. 41]

Pobreza extrema [p. 41]

Empleo-desempleo [p. 42]

Vivienda [p. 42]

Salud [p. 43]

Características de la educación [p. 43]

Participación de la sociedad [p. 44]

Los Observadores Electorales y los Organismo No

Gubernamentales [p. 45]

Resultados de la contienda electoral a nivel nacional [p. 48]

CAPÍTULO IV. EL DISTRITO ELECTORAL

El XXX Distrito Electoral Federal en el Estado de México [p. 51]

Características geográficas [p. 51]

Grupos sociales [p.52]

Resultados de las elecciones distritales [p. 54]

CAPÍTULO V. METODOLOGIA

- Problema de investigación [p. 55]
- Hipótesis [p. 55]
- Hipótesis conceptual [p. 55]
- Hipótesis de trabajo [p. 55]
- Definición de variables (conceptual/operacional) [p. 56]
- Variable dependiente [p. 56]
- Variable independiente [p. 57]
- Características de la población en el Distrito Electoral [p. 58]
- Densidad [p. 58]
- Actividad económica [p. 59]
- Nivel de alfabetismo [p. 60]
- Muestra (selección/tamaño/características) [p. 61]
- Instrumento [p. 65]

CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

- Análisis de resultados (corrida de salida de datos) [p.66]
- ONEWAY [p. 66]
- ANOVA KXL [p. 68]
- ANOVA KXLXM [p. 71]
- Regresión simple [p. 76]
- Regresión múltiple [p. 77]
- Análisis de resultados de ITEMS [p. 79]
- Relación del gobierno con el PRI [p. 79]
- Partidos Políticos [p. 82]
- Instituto Federal Electoral [p. 84]
- Observadores electorales [p. 86]
- Medios de Comunicación [p. 88]
- Abstencionismo [p. 90]
- Credibilidad Electoral [p. 92]
- En resumen [p. 96]

BIBLIOGRAFIA {p. 97}**ANEXOS {p. 101}**

PRESENTACIÓN

Este trabajo de investigación lo presento como la tesina con la cual concluyo la Licenciatura de Psicología Social en la Universidad Autónoma Metropolitana.

Esta investigación forma parte de una de mis principales inquietudes académicas en la formación inacabable como psicólogo social y como investigador de las ciencias sociales. El tema aquí abordado son las actitudes que se tienen hacia los procesos electorales, específicamente en una colonia perteneciente a un distrito electoral. La finalidad de este trabajo es que al interior de sus contenidos se puedan encontrar algunos elementos teóricos, que desde una visión psicosocial, sean aportativos para posteriores estudios que tengan por objeto realizar investigaciones en relación a la credibilidad electoral y en general, a la construcción de la cultura político-electoral en nuestro país.

En la realización de esta tesina agradezco profundamente el apoyo y los consejos que me brindaron maestros y amigos, particularmente a mi asesor, el Mtro. Jaime Peña Sánchez; a mis lectores, el Mtro. Alfredo Nateras Domínguez y al Dr. Cesar Cisneros Puebla; al Lic. Jacobo Guzmán, Vocal Ejecutivo del XXX Distrito Electoral Federal en el Estado de México, por el apoyo material y documental; y al Ps. Juan Soto por sus valiosas aportaciones en las cuestiones metodológicas y estadísticas de esta tesina.

INTRODUCCIÓN

La diversidad de formas de manifestación política y social en espacios públicos y privados dentro del nuevo orden que se constituye al final del siglo y del milenio demandan nuevas formas de pensarla y conceptualizarla.

La comprensión de todo fenómeno no puede ser restringido al objeto de estudio de una sola disciplina, ni mucho menos encuadrarla bajo los preceptos de una teoría. Es en la interdisciplinariedad de las Ciencias Sociales donde se constituyen en su conjunto los diferentes ángulos del conocimiento de un hecho social.

El comportamiento político, en este contexto, ve reflejado su campo en un sinfín de áreas de investigación, entre ellas la psicología social, y más específicamente, la psicología política con un discurso, si no exclusivo, si innovador por sus cualidades explicativas dentro de las Ciencias Sociales.

Desde el enfoque de la psicología política, se han planteado una diversidad de temas de investigación, entre ellos los que tratan de dar una explicación a los fenómenos políticos, sobre todo en lo que se refiere a sus formas de manifestación colectiva. Esta investigación en particular aborda los aspectos relacionados a las actitudes que se tienen en relación a los procesos electorales.

Para poder alcanzar este objetivo se ha incursionado en algunos campos del conocimiento que hasta hace poco habían sido exclusivos de la sociología y de la ciencia política: la legitimidad política. La razón de ésto, estriba en que la legitimidad política también conlleva elementos intersubjetivos, que desde sus marcos conceptuales de aquellas disciplinas no pueden ser explicados satisfactoriamente; es

decir, que como todo hecho político, la legitimidad implica procesos psicosociales para su construcción y mantenimiento.

En uno de estos procesos es en la que se encuentra implicada la formación social, que se constituye con un carácter cualitativo, en cuanto al grado de credibilidad que se tiene y se atribuye a las instituciones de las cuales se compone la sociedad política a través del consenso civil. De los indicadores de la credibilidad que tienen las instituciones del Estado, uno de ellos es el grado y direccionalidad de la participación civil que demande.

Para poder conocer esta tendencia (de grado y dirección), la medición de las actitudes aporta elementos valiosos para formular desde la psicología social un marco explicativo en torno a una manifestación política.

En este sentido, la medición de las actitudes permite conocer la forma en que se aprehende y estructura una organización relativamente duradera de la creencia acerca de un objeto, las cuales forman parte de la vida cotidiana de todo individuo y de su comunicación intersubjetiva en donde está en juego todo un proceso de influencia social, que es precisamente uno de los temas que se desarrollan y enmarcan este estudio.

El gran escenario y contexto de esta investigación son las elecciones federales realizadas en 1994. Se seleccionó el XXX Distrito Electoral Federal en el Estado de México, y más específicamente la colonia Granjas Valle de Guadalupe, que pertenece a este distrito electoral con el objeto de aplicar un instrumento de medición de actitudes..

Los resultados y conclusiones que se presentan en esta investigación están encaminados en dos sentidos: por un lado, como en la mayoría de los estudios de actitudes, se aplicó un tratamiento estadístico a los datos obtenidos por el instrumento utilizado, aplicando diferentes pruebas estadísticas para conocer, entre otras cosas, el nivel de significancia que guardan las variables independientes seleccionadas

de la población (edad, sexo, escolaridad, ocupación e ingreso) con las actitudes que se tienen hacia los procesos electorales. Por otro lado, a partir de los resultados que se obtuvieron de los ítems con medidas de tendencia central, se contruyeron categorías de análisis (relación del Gobierno con el PRI, partidos políticos, IFE, observadores electorales, medios de comunicación, abstencionismo y credibilidad electoral), planteandose a partir de éstas algunas hipótesis que puedan retomarse en posteriores investigaciones.

CAPITULO I. LA LEGITIMIDAD POLÍTICA

CRISIS DE LEGITIMIDAD POLÍTICA

Concepto de crisis

Para empezar a trabajar sobre el concepto de crisis, es necesario plantear y cuestionar, el por qué los sistemas capitalistas han logrado sobrevivir a pesar de sus propias contradicciones y conflictos.

Todo Estado capitalista desarrolla dos funciones básicas y a menudo contradictorias que debe tratar de cumplir: la acumulación y la legitimación. Esto significa que debe de crear o mantener las condiciones políticas, económicas y sociales en donde se permita la acumulación de capital rentable, además de asegurar las condiciones de acumulación original.¹

El concepto de crisis desde la perspectiva de **Claus Offe (1988)**, teórico y crítico del sistema político capitalista, podía ser entendida como los procesos en donde se pone en cuestión la estructura de un sistema; lo cual hace peligrar su identidad que puede definirse en relación al margen total de acontecimientos posibles en un sistema.

Según el mismo autor, también se puede concebir este fenómeno desde el concepto esporádico de crisis, cuando se hace referencia a un acontecimiento extraño o destructivo al sistema.

Su punto de partida son los acontecimientos especialmente agudos, catastróficos, sorprendentes e impredecibles en lapsos cortos, lo que hace necesaria una toma de decisiones en contra de factores temporales. La deficiencia de este concepto de crisis es que: "no logra vincular sistemáticamente acontecimientos que se producen al interior del sistema, en el sentido de que el evento crítico o indefinición ante él no se concibe como una cualidad característica del sistema" (C. Offe, 1988).²

Desde una segunda definición y con un enfoque alternativo en relación al concepto de crisis, puede dejarse de ver como eventos, y ubicarla al nivel superior de mecanismos

¹ Alcántara, S. (1995). Gobernabilidad, crisis y cambio, p. 161

² Offe, C. (1984). Contradicciones del Estado de Bienestar, p. 74

que generan acontecimientos; lo cual lleva a plantear la crisis como una tendencia de desarrollo que puede ser confrontada por tendencias contrarias, lo que hace a los resultados de la crisis impredecibles. Esta manera de ubicar la crisis, permite relacionar las tendencias de desarrollo proclives a la crisis de un sistema con las características del sistema mismo.

Las sociedades capitalistas se caracterizan por el principio organizativo del intercambio, y con esto, también por la mercantilización de la fuerza laboral. El principio del intercambio se hace dominante porque queda libre de las restricciones normativas y de la coerción política; pero este tipo de organización, requiere a su interior de estructuras que regulen las relaciones sociales. La crisis que han encontrado las sociedades capitalistas, puede verse desde dos modos:

1. En las teorías identificadas dentro del materialismo histórico se intenta demostrar que los procesos organizados y formados a través del sistema de intercambio conducen a resultados que no pueden ser manejados dentro del mismo. El principio de intercambio tiene un proceso de autonegación que desemboca en la transformación revolucionaria de toda superestructura ideológica y política.

2. Por otra parte, una teoría de la crisis sistémica no se centra en la esfera de las manifestaciones económicas del sistema capitalista, sino que ubica su explicación en los tres principios organizativos de la sociedad como conjunto normativo, político coercitivo y de intercambio.

En la actualidad, el Estado poscapitalista se caracteriza por estructuras organizativas y constitucionales cuya selectividad específica se ordena a reconciliar y armonizar la economía capitalista "organizada privadamente" y los procesos de socialización resultantes de esta economía.

El factor de la crisis en este sistema económico depende de la vinculación organizativa o de la mutua exclusión de tres subsistemas: económico, político-administrativo y normativo (legitimación).

El sistema económico depende de la continua intervención del Estado³, transfiriendo mediante imposición, partes del valor producido en él al sistema político administrativo. Este último se vincula, a su vez, con el sistema normativo por las expectativas, demandas y pretensiones ante las cuales debe responder y reaccionar a través de los servicios organizativos.

La autonomía y capacidad de acción del sistema político-administrativo depende de la lealtad de las masas; éstos procesos funcionales de legitimación se hallan determinados por el sistema político, y concretamente, siguiendo a **Poulantzas**, por sus funciones ideológicas y represivas, así como por los cambios en el sistema de normas, ideologías y conciencia de clase.

La explicación del concepto de crisis hace referencia a la incapacidad del sistema político para prevenir y compensar crisis económicas. Esta incapacidad deviene de la autocontradicción del Estado: debe de organizar las consecuencias sociales disfuncionales de la producción privada sin que esta política estatal lesione el primado de la producción privada.

Concepto de legitimidad

Teorías clásicas de la legitimidad política

El concepto de legitimidad racional es con el que **Max Weber** sintetiza su concepción acerca de la forma de dominación legítima en la modernidad, en la cual la legitimidad está basada en la legalidad, en la creencia de la validez de preceptos legales, fundados sobre las normas racionalmente creadas. Así, desde la perspectiva weberiana, la legitimidad está sustentada en el dominio, en el poder sujeto a leyes y regulado según procedimientos formales; además de razones que resulten suficientes para estabilizar

³ La mayor capacidad del Estado, frente a una forma más reducida de Estado no interventor, ha llevado al diseño de modos de actuación entre los que figuran una propensión a moverse constantemente con un déficit presupuestario más elevado que tendía a incrementarse. Esta situación llevó a recurrir al endeudamiento. C.f. sobre el déficit presupuestario en Alcántara, S. Op. Cit., p. 166-169

una determinada creencia que depende de los prejuicios institucionalizados y de las disposiciones de conducta observables en los grupos respectivos.

Contrariamente a ésto, en la actualidad **J. Cárdenas G.** al hablar de las teorías de legitimidad y al analizar precisamente la conceptualización de Weber, considera que en el mundo moderno, la legalidad engendra la legitimidad en virtud de su racionalidad eficientista. En este sentido, poco valdrían los valores y el grado de justicia que el orden público propicie o el funcionamiento de los partidos promuevan. Lo importante sería el nivel de obediencia-creencia que se tenga, la cual está suministrada por diversas razones de oportunidad, intereses materiales, o la aceptación que deviene de la debilidad individual (Cardenas G., 1992).

La crisis de legitimidad para **Jürgen Habermas (1975)**, toma forma a partir de las contradicciones del capitalismo tardío. Por un lado, las normas políticas están siendo remplazadas por las exigencias del saber técnico, en donde a medida que la política se técnica, la opinión pública no puede ejercitarse, creando con ésto un sentido de despolitización en las masas; así la política se separa del ámbito de la interacción y la racionalidad comunicativa, entrando más en la acción instrumental, a la estrategia pura de intereses.

Por otro lado, la política debe de seguir encontrando su legitimidad en el marco institucional, pues el marco político debe ser el reflejo de las necesidades colectivas, para lo cual se requiere del ejercicio participativo y responsable de la democracia.

La resolución de la crisis de legitimidad, según Habermas, está en la acción comunicativa, es decir, de aquella forma de interacción social en la cual los diversos planos operativos están coordinados mediante un uso del lenguaje orientado hacia la consecución de un entendimiento racional. Desde este punto de vista, la democracia es la forma de adoptar decisiones políticas dependientes de un consenso alcanzado en la discusión libre de dominio.

Así, los componentes básicos de un sistema de dominación serían: la despolitización de las masas y la pérdida de la esfera pública como institución política; lo que tiende a sustraer las cuestiones prácticas de una pública discusión.

Así la opinión pública, es para Habermas, en realidad una ficción, en donde hay una diversidad de opiniones privadas "exteriormente gobernadas" e "intereses privados organizados colectivamente". Los grupos que sustentan los discursos llamados públicos, no tienen ninguna representación en el orden de lo colectivo, siendo aquella una mera apariencia y compromiso de intereses que obedece al equilibrio de fuerzas no susceptibles de racionalización.

La supervivencia de la opinión pública, según Habermas, sólo puede garantizarse mediante la institucionalización del discurso en todas las instituciones y estructuras del poder político: parlamento, gobierno, partidos políticos, sindicatos, etcétera. Este autor, propone el modelo de la comunidad de comunicación de los interesados que como participantes de un discurso práctico examinan la pretensión de validez de que las normas propuestas en las circunstancias dadas son correctas. En este sentido, sólo cuando en las condiciones de ausencia de limitación y coacción se alcanza un acuerdo acerca de la recomendación de aceptar una norma, este consenso expresa una "voluntad racional".

Por su parte, **Claus Offe (1988)**, hace una distinción entre lealtad de masas, legitimidad y legitimación. La lealtad de masas, la distinguía como la renuncia total a las exigencias de legitimidad, lo cual implicaba la obediencia apática al sistema político. La legitimación, en cambio, se refiere ya no a la obediencia apática al sistema, sino la obediencia en base a razones de validez generalmente reconocidas; siendo estas razones que propician la legitimación lo que constituye la legitimidad. Offe ubica el déficit de legitimación del Estado de Bienestar en que sus criterios de legitimidad: democracia formal (participación en las decisiones) y democracia material (participación en el bienestar social) no existen o no se colman de manera satisfactoria.

La democracia formal y sus formas de manifestación como son los partidos, asociaciones, sindicatos, parlamentos, etcétera, son incapaces en la práctica para expresar, representar y proteger los intereses de todos.

En lo que se refiere al funcionamiento actual de los partidos, para Offe no constituyen verdaderos canales de participación. Afirma que el sistema de partidos representa rasgos monopolistas y que las exigencias del quehacer electoral no dejan a los partidos de oposición otra alternativa que luchar por los mismos objetivos que los representados por el gobierno, con el cual compiten; lo que conduce a que no se tomen acuerdos de

fondo entre los partidos y sus discursos vayan dirigidos a sostener una identidad propia en relación con diferencias muy superficiales. Lo que vendría a explicar el por qué los partidos de oposición no cuestionan la legitimidad del sistema formal democrático.

Los partidos se ven obligados a mantener conductas conservadoras y conformistas, como respuesta a su estructura burocrática interna y a las tácticas oportunistas en la competencia por el voto.

El espacio que podrá acelerar los conflictos y cuestionar los paradigmas de la democracia formal, según Offe, está en los nuevos movimientos sociales, tales como ecológicos, feministas, homosexuales, etcétera; pero los resultados de su manifestación también son cuestionables en tanto que no sean capaces de resolver sus propias inconsistencias internas.

Por otra lado, en lo que respecta a la democracia material, este autor, apunta que el Estado asistencial sólo cubre la reproducción simple de la fuerza de trabajo, y por lo tanto, la reproducción ampliada del capital no se ve satisfecha de conformidad con las necesidades y exigencias del capital. Este conflicto va cada vez más en aumento y se recrudece cuando las conquistas en los aumentos salariales son borradas por la inflación o por el creciente desempleo; lo que provoca una disminución en las condiciones de vida.

Dentro de la democracia material, existe una demanda social generada por el Estado de Bienestar que provoca serios problemas de suministro. El nivel que abarca esta política económica -al hacerse extensiva a los esquemas de seguros obligatorios y derechos legales de la protección institucional-, crea la necesidad al Estado de aumentar los gastos sociales, que son a su vez parte de su política de autolegitimación; lo que se convierte en un dilema al ser sólo capaz de reproducir de manera simple la fuerza de trabajo, además de estar imposibilitado para democratizar la economía, pues de hacerlo atentaría contra las vías de acumulación privada del capital.

Lo anterior es lo que provoca un desorden en los niveles social, político y económico; lo que desborda a las instituciones formales -que son los mecanismos de la democracia formal-, dando pauta a las distintos movimientos sociopolíticos.

Desde la visión de Claus Offe, la democracia representativa moderna requiere de un nuevo paradigma político en donde se busquen formas de organización política e institucional que vayan más allá de las posiciones tradicionales y que satisfagan las exigencias de la democracia formal y material.

Para entender el concepto de legitimidad de Niklas Luhmann (1984), es necesario comprender la teoría general de sistemas. El sistema político se divide en dos: el subsistema de los partidos políticos y el subsistema de administración pública. La función del primero consiste fundamentalmente en producir legitimidad; además de que debe combinar motivos incompatibles del más diverso tipo e igualarlos.

Luhmann, plantea que debido a la complejidad y variabilidad de las sociedades modernas, la legitimidad no puede ser confinada a una moral que se supone natural, sino que debe estar dada por el sistema mismo; es decir, el sistema se autolegitima. Es desde aquí que la legitimidad puede entenderse como la disposición generalizada a aceptar dentro de ciertos límites de tolerancia, decisiones cuyo contenido está aun indeterminado (N. Luhmann, 1984).

El contractualismo como una visión teórica de la legitimidad⁴

Para el contractualismo, la legitimidad puede ser entendida por la importancia de la participación y el consentimiento de los gobernados en la conformación y actuación del poder. Aquí se encuentra la importancia que los partidos políticos tienen como moderadores entre la administración y los administrados, sobre todo por ser ellos quienes tienen la función de garantizar la disponibilidad del público a aceptar las decisiones vinculantes de la administración, generando expectativas de conducta compatibles con la complejidad del sistema administrativo.

Los partidos políticos son las estructuras selectivas que reducen las citadas complejidades y heterogeneidades ambientales, permitiendo así a la administración la adopción de decisiones sobre la base de suponer y esperar el consenso del público, o lo que es lo mismo, consumiendo la legitimidad producida por el sistema.⁵

⁴ Vease en Keane, J. (1992). "El liberalismo sitiado" en La vida pública y el capitalismo tardío, pp. 363 - 426

⁵ Cárdenas, G. (1992). Crisis de legitimidad y democracia interna de los partidos políticos, p. 26

Existe una relación entre contrato social y consentimiento. Es decir, no puede entenderse el contrato social, ni la opción de medidas políticas, jurídicas y sociales en un Estado sin el consentimiento de los gobernados.

Se dice que una norma es legítima si se genera en un proceso democrático donde los destinatarios tengan participación, tanto directa como indirectamente, representándose el derecho en la toma de decisiones.

El ideal de los sistemas democráticos es la improbable unanimidad, por lo que se debe de recurrir a las reglas de las mayorías; sin embargo el hecho de que se gane por mayoría no garantiza la justicia en las decisiones, en otras palabras las mayorías pueden equivocarse.

La aplicación de los criterios de una mayoría puede implicar para un grupo importante de personas el ser privados de su libertad o de sus derechos. El contractualismo señala la importancia de la participación y del consentimiento de los gobernados en la participación y la actuación del poder. Sin el consentimiento de los individuos sujetos al poder, nunca puede hablarse de legitimidad.

El contrato social tiene la virtud de resolver los problemas relativos a la búsqueda de un principio de legitimidad social, política y jurídica, apoyado en los valores señalados. El contrato social es una tesis que se sustenta en los derechos humanos al estimar que sin la debida protección y garantía de estos derechos deja de tener sentido la existencia de cualquier orden político que esté por encima de ellos o los desconozca⁶.

De los principios básicos del contrato social, pueden citarse los siguientes: El reconocimiento de la vida humana como algo mejor que la no existencia o que la supresión no voluntaria de aquélla; la libertad de crítica individual, libertad de opinión y expresión como elemento último y primero que dinamiza todo el sistema y evita la sacralización dogmática de lo existente; la participación política en libertad para la toma de decisiones y para la elección de legisladores y gobernantes como base de las reglas del juego democrático (las mayorías sólo saben que son mayorías si se reconoce y ejerce esa libertad); exigencia de igualdad básica en la libertad y realización de esa igualdad como orientación política general en relación con todos los ciudadanos; regla

⁶ Fernández, E. (1987) La obediencia al derecho, p. 137

de mayoría como criterio operativo en última instancia para expresar en la práctica la soberanía popular; reconocimiento de los valores e intereses legítimos de las minorías en la medida más amplia posible en que resulten adoptables y como exigencia también de estabilidad y paz social; política de consensos y compromisos o pactos sociales, políticos, económicos, sin violar el sentido fundamental de las decisiones apoyadas por las mayorías.⁷

La legitimidad contractual además es fundamento de la obligación política en cuanto que hace residir el origen de la obligación política (obligaciones de los ciudadanos frente al Estado) en el pacto o consentimiento y no en imposiciones sostenidas por principios como los de la razón de Estado; lo cual refuerza y estimula la participación de los ciudadanos al poder comprobar que su participación cuenta.

La importancia del fundamento contractualista de la obligación política es más apreciable en el supuesto de la obediencia al derecho y de la desobediencia civil, pues al tener los gobernados la certidumbre de que el orden jurídico no es producto de fuerzas sometidas a la ley de la causalidad, sino de la voluntad de ellos mismos, podrán enfrentar y argumentar con buenas razones morales la obediencia o desobediencia de las leyes o de las acciones concretas del poder.

La legitimidad contractual descansa en la democracia liberal, lo que es importante por tres razones derivadas⁸:

- a) La democracia liberal se inspira en los derechos humanos, en el Estado de Derecho, la división de poderes, el constitucionalismo y el sufragio universal;
- b) Por el momento no existe una alternativa de la democracia liberal que pueda realizar mejor estos principios;
- c) Porque la democracia liberal y el contractualismo tienen una fuente común de carácter crítico, igualitario, de participación igual en las decisiones, de igualdad de oportunidades.

⁷ Díaz, E. "La justificación de la democracia" p. 12-13 citado en Cárdenas, G. Op Cit. p. 31

⁸ Cárdenas, G. Op. Cit., p. 30-31

El problema fundamental del liberalismo actual consiste en que no ha reivindicado plenamente el problema de las necesidades humanas en su campo teórico.

El principio de legitimidad contractualista consagra la supremacía del individuo y de la sociedad sobre el Estado. Por lo que se le puede ubicar contrapuesto a las tesis organicistas, estatistas y sustancializadoras del Estado.⁹

Para el contractualismo, el individuo y la sociedad exigen del orden político, mediante previo consenso democrático, las medidas que estiman oportunas. El Estado queda subordinado al individuo y a la sociedad, no para ser sujeto de la arbitrariedad de éstos, sino para que ese Estado se convierta en un adecuado centro de equilibrio, en protector y garante de los derechos humanos, civiles y políticos, como de los económicos, sociales y culturales.

La democracia interna de los partidos políticos en el esquema del contractualismo, no es una referencia obligada. La legitimidad del sistema exige el respeto de los derechos humanos en todas las esferas del poder. La democratización de las instituciones no es suficiente. La profundización de la democracia se mide por el número de redes en donde la democracia se verifica.¹⁰ Un sistema que no atienda los derechos fundamentales en las corporaciones y grupos no puede considerarse como legítimo ni democrático. El contractualismo exige de una democracia integral como mejor forma para colmar los déficit de legitimidad.

⁹ López, C. (1986). "Derechos individuales y derechos del Estado" en Discurso de apertura en el curso académico 1986-87, Universidad de Granada, citado en Cárdenas G. Op. Cit., p. 31

¹⁰ Bobbio, N. (1987). El futuro de la democracia, p. 17

Los elementos objetivos y subjetivos de la gobernabilidad: eficacia y legitimidad.

Toda crisis de gobernabilidad conlleva elementos subjetivos y objetivos, representados por aspectos tales como la legitimidad, la credibilidad y el apoyo del sistema político, por un lado, y la eficacia, la efectividad y la eficiencia del mismo, por otro.

En un estudio sobre gobernabilidad, **Curzio** (1995), establece que el principio de legitimidad se entiende como un producto cultural que hace funcional la dominación o, dicho de otro modo, transforma las elecciones de poder en un derecho de mando y en una obligación de obediencia.¹¹

El grado de confianza en el régimen político se expande o constriñe en función de lo que la sociedad recibe del régimen político, de sus expectativas como de sus necesidades. A la confianza habitualmente se le conoce como apoyo o, con mayor propiedad, se la denomina legitimidad.

El calificativo de legítimo puede aplicarse a todo sistema que reúna determinados requisitos preestablecidos, pero desde Max Weber es concebido como la base esencial e indispensable de la autoridad política, si bien detrás de la legitimidad no hay condiciones sino creencias.¹²

La legitimidad y la eficacia son dos condiciones que ha de cumplir cualquier gobierno para que su existencia no sea precaria, puesto que son necesarios para llevar a cabo las funciones de estabilidad del gobierno y del orden social, en cuya capacidad de desempeño basan la gobernabilidad.¹³

Por legitimidad se entiende la creencia que a pesar de sus limitaciones y fallos, las instituciones políticas son mejores que otras que pudieran haber sido establecidas, y que por tanto pueden exigir obediencia. Por su parte, la eficacia se refiere a la capacidad de un régimen para encontrar soluciones a problemas básicos con los que se enfrenta todo sistema político (y los que cobran importancia en un momento

¹¹ Curzio, G. (1995). "La gobernabilidad en tiempos de crisis: la experiencia mexicana" (ponencia) XX congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología

¹² Alcántara, S. Op. Cit., p. 152

¹³ Arbós, X. y Giner, S. (1993). La gobernabilidad. Ciudadanía y democracia en la encrucijada mundial, p. 5

histórico) que son percibidos más como satisfactorios que como insatisfactorios por los ciudadanos concientes. Estos conceptos son en esencia dinámicos: "los miembros de una sociedad otorgan o retiran la legitimidad de día en día"¹⁴

La interacción entre legitimidad y eficacia representa la capacidad de la autoridad para canalizar los intereses de la sociedad, lo que hace referencia a la gobernabilidad.¹⁵

A la gobernabilidad se le ha atribuido un doble carácter objetivo y subjetivo: mientras que en el polo subjetivo, en donde se situaba a la legitimidad, era valorativo, el polo objetivo en el que se incluía la eficacia era primordialmente instrumental. Morlino (1985) ha remarcado el aspecto subjetivo de la eficacia en el sentido de la importancia de que se dé una "eficacia creída", es decir, que los grupos dominantes creen que la petición ha sido satisfecha independientemente de que se verifique si en verdad alcanzó su objetivo.¹⁶

Del binomio que componen la legitimidad y la eficacia, pueden deducirse dos posiciones en la explicación de la gobernabilidad.

La primera reivindica la necesaria autonomía de ambos conceptos: la intrínseca legitimidad del orden político en cuanto que es en sí mismo, justo y apropiado como algo necesario que supere la situación, por no percibir otra alternativa.

La segunda posición sostiene la necesaria interrelación de ambos conceptos para superar la crisis política, producto del mal manejo que un gobierno ha dado a su economía, perdiendo apoyo popular así como efectividad económica haciendo caer a los ciudadanos en la mayor de las indiferencias. Bajo la perspectiva de cierto determinismo económico solo hay un único punto de equilibrio en la relación general de legitimidad y eficacia: la aceptación de la reglas legitimadoras de los regímenes poliárquicos se refuerza merced de los resultados materiales de las medidas y las políticas del gobierno y si ambas son eficientes de la manera en que un Estado capitalista puede ser eficiente. Finalmente, se aboga por la interacción de la eficacia y la legitimidad de la acción de gobierno al enunciarse tres elementos que determinan

¹⁴ Linz, J. (1987). La quiebra de las democracias, p. 38

¹⁵ Tomassini, L. (1993). Estado, gobernabilidad y desarrollo, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de monografías 9, p. 6

¹⁶ Morlino, L. (1985). Como cambian los regímenes políticos, p. 222

ambas de manera similar: el interés general, la democracia representativa, y la participación en cuanto supuestos ideológicos, organizativos y funcionales respectivamente.¹⁷

Easton (1975) desarrolla el concepto de apoyo, al cual lo entendía como la actitud positiva o negativa de una persona hacia un objeto. En el análisis de sistemas refería dos clases de apoyo. Por una parte, destacaba el apoyo específico que localizaba en su relación con las satisfacciones que los miembros de un sistema sienten que obtienen de los partidos diseñadas por las autoridades, siendo por consiguiente una respuesta a la misma. Por otra parte, definía como apoyo difuso a las evaluaciones de lo que un objetivo es o representa, no de lo que hace; consiste pues en una reserva de actitudes favorables por lo que se aceptan soluciones que en otro caso no se tolerarían.

De esta forma entendidos, el apoyo difuso tendería a ser más duradero que el específico, proviniendo sus fuentes de la socialización y de la experiencia directa, expresándose a través de dos formas: la confianza y la credibilidad en la legitimidad de los objetos políticos.¹⁸

Una noción que se entrelaza con éstos tipos de comportamiento es el de la ciudadanía. La actual crisis de la conciencia ciudadana es un grave problema al que se están enfrentando las democracias de los países capitalistas avanzados y no avanzados.

Según **Leca** (1985), la ciudadanía moderna se conoce en general como un conjunto de tres rasgos: un estatuto jurídico que confiere derechos y obligaciones con respecto al cuerpo político; un conjunto de funciones sociales específicos que suponen disposiciones culturales adecuadas permitiendo en particular la intelegibilidad del Estado; y un conjunto de cualidades morales consideradas como necesarias para la existencia del ciudadano ideal.

La conjunción de dos fenómenos que se han intensificado en los últimos años, ha favorecido intensamente a una decadencia en la conciencia de la ciudadanía. El primero se refiere al desarrollo del individualismo, puesto de manifiesto por los estudios de opinión pública que enfatizan el mayor interés por la vida privada, las relaciones

¹⁷ Offe, C. Op. Cit., p. 138

¹⁸ Easton, D. (1975). "A Re-Assessment of the Concept of Political Support" en Britins Jurnal of Political Science, 5, p. 435-457 (citado en Alcántara, Op. Cit.)

interpersonales y la liberación de las costumbres, en el sentido de no existir límite normativo alguno a la manifestación de las necesidades individuales. El segundo fenómeno muy relacionado al anterior, reside en la proliferación de organismos especializados para satisfacer dichas necesidades. La consecuencia de todo ello es que la sociedad no tiene fuerza suficiente para gestionar las democracias contradictorias del individualismo.¹⁹

¹⁹ Leca, J. (1985). "Perspectives démocratiques" dans Les démocratiques, p. 185 - 187

CAPITULO II. LA INFLUENCIA SOCIAL EN LAS ACTITUDES HACIA LA CREDIBILIDAD POLÍTICA

LA CREDIBILIDAD DESDE LA INFLUENCIA SOCIAL

Concepto de credibilidad

Las minorías y mayorías tienen distintos procesos de influencia (**Moscovici**, 1980). Las mayorías suscitan un proceso de *comparación* mediante el cual las opiniones divergentes son comparadas entre sí, sin que de hecho se preste mucha atención al problema en cuestión. Al contrario, las minorías consistentes desencadenan un proceso de *validación* durante el cual el individuo piensa activamente sobre el problema. Estos dos procesos difieren en dos dimensiones afines, a saber, el foco de atención y la actividad cognitiva. En el caso de la influencia de la mayoría, la atención se centra en otros miembros del grupo, mientras que en la influencia de la minoría, la atención se centra en la tarea o en el estímulo. Por consiguiente, cuando la fuente de influencia es una minoría, habrá más posibilidades de que los sujetos utilicen argumentos (pensamientos que apoyan el punto de vista de la fuente de influencia) y contraargumentos (pensamientos que se oponen al punto de vista de la fuente) relativos al problema.

En análisis por separado de argumentos y contraargumentos, han revelado diferencias cualitativas interesantes de cómo se reacciona ante una minoría y una mayoría (**Maass** y **Clark**, 1983). Comparada a la mayoría, la minoría tendía a sugerir más argumentos que contraargumentos. En su conjunto, estos resultados parecen indicar que las dos fuentes de influencia no originan diferencias cuantitativas en la actividad cognitiva, sino más bien, tipos cualitativamente diferentes.

En estudios realizados se ha demostrado que las minorías suscitan una actividad cognitiva más creativa, original y divergente que las mayorías; hacen que se descubran más soluciones nuevas y correctas (**Nemeth**, 1986). Para este mismo autor, los sujetos confrontados a un punto de vista mayoritario centran la reflexión en el mensaje, es decir, sólo en la posición de la mayoría sin plantearse otras soluciones alternativas, suscitando un pensamiento *convergente*. Sin embargo, los sujetos expuestos a una minoría dirigen su reflexión al problema, es decir, van más allá del mensaje concreto de la minoría, induciendo a un pensamiento *divergente*.

Así, se puede observar que las minorías inducen procesos de pensamiento cualitativamente diferentes de los inducidos por las mayorías. La hipótesis según la cual, la actividad cognitiva determina los cambios de actitud privados o latentes sin que necesariamente se reflejen a nivel público o manifiesto, es primordial para explicar los efectos de la conversión; como se ha demostrado en estudios experimentales (Maass y Clark, 1983; Nemeth y Wachtler, 1983; Nemeth y Kwan, 1985).

En otras situaciones experimentales, también se han investigado los efectos de cuando una minoría y una mayoría intervienen simultáneamente en un sujeto, encontrándose resultados interesantes como los siguientes:²⁰

- a) Las previsiones de la teoría de la conversión también son válidas para estas situaciones de influencia social simultánea;
- b) Los sujetos se aproximan en privado a la posición minoritaria; y en público, a la mayoritaria; y
- c) Ésto ocurre pese ser ambas consistentes.

La minoría a diferencia de la mayoría es, en primer lugar, por definición más sobresaliente y distintiva; en segundo lugar, "a priori" es una fuente de influencia menos creíble, ya que la razón habitualmente está asociada a lo más numeroso; y en tercer lugar, es más probable que este expuesta a determinadas presiones sociales. Por lo anterior, la minoría aparece como una fuente de influencia menos válida.

Las minorías provienen de categorías sociales que gozan de una distintividad determinada, por lo que su evaluación es de modo más extenso de lo que en el caso de las mayorías; lo que puede facilitar los cambios de actitud a largo plazo, aunque por sí misma la distintividad no es una condición suficiente para que tengan lugar los efectos de la conversión.

La credibilidad de la fuente, como otro de los factores que producen la conversión, puede definirse como la suposición que se hace "a priori" de que la fuente es correcta. Contrariamente a la idea de que existía una correlación directa entre una alta

²⁰ Maass, Anne (1991). "Minorías y procesos de conversión" en La influencia social inconsciente, Serge Moscovici et. al. (comps.), pp. 144

credibilidad de la fuente y una mayor interiorización, **Moscovici** (1980), ha propuesto una relación inversa entre la credibilidad y la conversión, sosteniendo que los sujetos prestan mayor atención e interiorizan más fácilmente los mensajes que provienen de una fuente con baja credibilidad que el de una con alta credibilidad, es decir, una fuente menos creíble motivará en mayor grado a los sujetos a centrarse atentamente sobre el estímulo. Encontrando así que una baja credibilidad facilita: a) la concentración sobre el estímulo: b) el pensamiento divergente: y, c) la conversión (**Mugny G.**, 1985).

La razón del por qué el mensaje de una mayoría se examina de una forma más defensiva encuentra su explicación en el supuesto de que este mensaje es correcto y todo desacuerdo con ellas exige un mayor número de justificaciones.

Desde un modelo heurístico de la persuasión, la gente habitualmente plantea reglas de decisión muy simples; así en vez de examinar el contenido del mensaje, los sujetos recurren a un método heurístico que exige poco esfuerzo cognitivo (**Chaiken**, 1986). Uno de éstos heurísticos es el «heurístico del consenso», según el cual un mensaje es juzgado mas válido cuanto mayor sea el número de personas que estén de acuerdo con dicho mensaje. Aplicando ésto a una situación de influencia social, se puede decir que los sujetos confían en el heurístico del consenso cuando están expuestos a la influencia de la mayoría, mientras que examinarían de modo más sistemático el contenido del mensaje cuando están expuestos a la influencia de una minoría.²¹

La participación política

Las teorías de la democracia pueden ubicarse de manera muy simple entre aquellas que enfatizan la participación de los ciudadanos derivadas del pensamiento de **Rousseau**, y las que tienden a limitarla por ser partidarias de una cierta división de funciones políticas de acuerdo con el pensamiento de **Shumpeter**.²²

²¹ Maass. *Ann. Op. Cit.* 157

²² Alcátara, S. *Op. Cit.*, p. 6

En un sentido amplio, la participación política puede ser definida como cualquier tipo de acción realizada por un individuo o grupo con la finalidad de incidir en una u otra medida en los asuntos públicos.

Los escritos sobre la participación política parecen tener un común denominador que es la existencia de distintos niveles de participación. En este sentido, **Sani (1981)** destaca la existencia de tres niveles de participación política.

- a) Un primer nivel al que designa con el término de "presencia" y se refiere a comportamientos esencialmente receptivos o pasivos en el que el individuo no hace ninguna aportación personal.
- b) El segundo lo indica con el término de "activación" ya que el sujeto desarrolla dentro o fuera de una organización política una serie de actividades; y,
- c) El tercero, y último nivel con el término "participación" en sentido estricto, lo reserva a las situaciones en las que el individuo constituye directa o indirectamente en una situación política.²³

Montero (1981) señala que hay que tener en cuenta que equiparar el hecho de la participación a las actividades partidistas es una restricción que se produce en el campo del análisis "dado que las múltiples funciones que llevan a cabo los partidos no se agotan al proporcionar canales de participación, y que en los posibles modos de participación no se ciñen a los realizados a través de aquellos canales".²⁴

La participación política está condicionada por dos factores que se encuentran enmarcados en el concepto de sistema político:

1. Las instituciones políticas existentes, en donde la participación política se vincula al tipo de instituciones para cuya conformación se requiere a la ciudadanía, a las normas electorales y a las características de la sociedad, que en virtud del legado histórico de unas dimensiones u otras y del espacio institucional, han conformado un determinado sistema de partidos.

²³ Sani, G. (1981). "Participación Política" en Diccionario de política, p. 18

²⁴ Montero, J. (1981). "Partidos y participación política" en Revista de Estudios Políticos, 23, p. 35

2 La cultura política, que expresa la proclividad de la sociedad a que los individuos se integren en grupos políticos afines, así como su motivación para expresar su opinión mediante mecanismos como el voto u otros recogidos por las instituciones políticas.²⁵

La participación desde la perspectiva del flujo electoral que reciben los partidos políticos tras los comicios se encuentran orientados por dos grandes aproximaciones teóricas. La primera se refiere al examen de las actitudes de los votantes; mientras que la segunda, concierne a la formulación mecánica, así como a su efecto de los criterios de elección concebidos como "leyes electorales"²⁶.

La línea argumental más importante de la Escuela de Michigan, en relación a los estudios electorales fue el desarrollo del concepto de "identificación partidista",²⁷ el cual contenía la tesis que negaba que el comportamiento de los electores se moviera por opciones racionales para escojer candidatos, basandose en las plataformas de los partidos políticos.

De esta manera la identificación partidista se contemplaba como algo esencialmente durable, de manera que el compromisos de los votantes con un partido llegaba a hacer que éstos ajustaran sus actitudes, creencias y valores para que encajaran con su identificación partidista, aunque lo anterior era difícil de cumplirse en el caso de que un determinado sistema político estuviera enfrentando algún proceso transicional.

²⁵ Alcántara, S. Op. Cit. p. 68

²⁶ Las leyes electorales son aquellas que gobiernan los procesos por lo que las referencias electorales se articulan como votos y por los que estos votos se trasladan en parcelas de autoridad gubernamental entre los partidos políticos contendientes. Idem, p. 79

²⁷ Idem.

Concepto de actitud

La actividad cotidiana está implicada de expectativas acerca de conductas de los otros y se vinculan con los aspectos de la vida social. A partir de la visión que los sujetos tienen de su entorno y la forma en que actúan en él, se pueden entender en cierta medida a las actitudes como campos estructurales conformados.

A las actitudes se les puede considerar, en el más amplio de los sentidos, como representaciones psicológicas que están presentes en la vida cotidiana constituyendo algunos rasgos de la **influencia social** y la cultura del individuo, por lo que resultaría imposible pensar separadamente a las actitudes del contexto en que se producen y se suscitan en circunstancias determinadas.

En el análisis e investigación de las actitudes, se debe tomar en consideración el sistema de valores en que están presentes. Los valores tienen una importancia nuclear, ya que éstos se encuentran menos expuestos a los cambios situacionales y reflejan la congruencia cultural que tienen en una sociedad.

La actitud puede definirse: "como una organización aprehendida y relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación, que predispone a un individuo en favor de una respuesta preferida"²⁸.

Las actitudes asignadas a determinados objetos tienen implícitamente una valencia con sentidos positivos o negativos en distintos y múltiples niveles, en donde la cultura hace presente su **influencia**. Las normas sociales expresadas a través de pautas culturales influyen de manera concreta en las expectativas sociales y ambientales.

Las actitudes se pueden interpretar como estados motivacional-perceptuales:

"Las actitudes de un individuo lo disponen para responder mediante la cualidad perceptual que implica **selección, categorización e interpretación** de la experiencia de acuerdo a sus expectativas; los valores, a la vez están asociados con la tendencia fundamental de una constelación de actitudes en un sentido motivacional y de largo plazo".²⁹

²⁸ Hollander, Edwin. (1976). Principios y Métodos de Psicología Social, p. 125

²⁹ Hollander. Op. Cit. p. 128

Los valores y actitudes se modifican en la medida en que están sujetas al cambio producido por la adquisición de nueva información. Como ya se mencionó anteriormente, las actitudes son más susceptibles al cambio que los valores. Puede suceder que las actitudes manifiestas hacia un determinado valor cambien constantemente, mientras el valor se mantiene estable.

Los valores y actitudes, como estados motivacional-perceptuales directivos, están originados en el aprendizaje.³⁰ Estados que se reestructuran en el mismo aprendizaje por lo que se puede ubicar a este estado motivacional-perceptual directivo como un proceso de aprendizaje.

Los valores y actitudes han sido tratadas e investigadas en relación a su componente cognitivo, que alude a la creencia-descreimiento; un componente afectivo que se ocupa de la simpatía-antipatía; y un componente de acción, que incluye la disposición a responder. Entendemos a las actitudes desde una lógica cognoscitiva-afectiva-conductual, en un proceso dinámico e interactivo.

Cualquier conducta exhibida en relación con sus actores sociales no forma parte de su actitud propiamente dicha, sólo la tendencia a actuar es la que forma parte de ella. Si las actitudes, lo mismo que los valores, se refieren a fenómenos que no pueden ser directamente observados, sino tan solo inferidos, la acción en sí no puede ser un componente del concepto de actitud³¹

En el estudio de las actitudes se abarcan principalmente tres aspectos que son: las relaciones entre sus componentes; las pautas mediante las cuales se adquieren actitudes a través del aprendizaje que es la fuente; y el cambio actitudinal.

Es muy posible que exista una inconsistencia en la emisión de comportamientos; ésto podría explicarse en cierta medida si a las actitudes se les ubica en un bajo nivel de conciencia. Mientras que las circunstancias no obliguen a hacerse explícitas confrontándolas, es muy posible que las actitudes permanezcan inadvertidas.

³⁰ Idem.

³¹ v. Reick, B y Cristine A. (1980) Valores, actitudes y cambios de conducta, p. 29

Un factor situacional que puede producir una inconsistencia observable entre actitudes explícitas lo constituyen los roles que un individuo debe asumir y que le lleva a afirmar cosas distintas en diferentes ocasiones.

Otro efecto importante para el estudio de las actitudes es la variabilidad entre lo que se dice, una forma de pensar determinada, y lo que se hace o realiza con una conducta. Esta falta de congruencia entre las actitudes y las acciones, está en función con el carácter variable de la circunstancia social; puede hablarse de actitudes privadas y de un compromiso público.

La adopción de actitudes y valores se da a través de un proceso de socialización en donde la participación de las instituciones sociales en torno a la formación del individuo tienen una participación sustancial. En esencia, hay tres pautas fundamentales mediante las cuales pueden adquirirse las actitudes: el contacto directo con el objeto de la actitud; la interacción con los individuos que sustentan dicha actitud; o a través de los valores infundados en la institución primaria que es la familia y las experiencias a ella vinculadas.

Una actitud puede definirse también como una disposición a actuar en forma favorable o desfavorable hacia un objeto o hacia una clase de objetos (Oskamp, 1977) Además de ser evaluativa y de tener un objeto. Las actitudes tienen la característica de ser relativamente estables, de ser menos vulnerables al cambio que las opiniones particulares, y por lo tanto, las actitudes implican una mayor estructuración psicológica y social que las opiniones. Esta estructura suele basarse, como anteriormente se mencionó, en tres dimensiones o componentes que conforman las actitudes³².

1. Componente cognitivo, incluye los conceptos, creencias y conocimientos que se asocian al objeto o a las clases de objetos de actitud.
2. Componente afectivo, se refiere a los sentimientos o afectividad que inspira en el sujeto el objeto de actitud.
3. Componente comportamental, indica la orientación y tendencia de las acciones que corresponden a un individuo entre el objeto o clase de objetos.

³²Oskamp. (1977). Attitudes and Opinions. Englewood. Cliffs: Prentice-Hall.

Este modelo tridimensional de estructura de las actitudes, ha recibido algunas observaciones como son las siguientes:

- a) No permite establecer una diferencia conceptual neta con otros conceptos relacionados.
- b) No es, como lo suponen, un modelo multidimensional, sino lineal en el que siempre se han basado relaciones unidireccionales.³³

En cuanto a la cuestión de cuál es la relación entre actitudes y opiniones o sea las expresiones verbales de situación mental y el comportamiento real consistente en la acción propiamente física, el paralelismo no es perfecto.

Ni las palabras ni las acciones son invariablemente reflejo ajustado a las actitudes subyacentes. Si bien es verdad que las palabras de una persona pueden ser el reflejo alterado de sus actitudes, lo mismo ocurre con la acción.

En cuanto a su medición, tanto acciones como actitudes, unas como otras constituyen medidas indirectas de las actitudes subyacentes por las que estamos interesadas y en ciertas circunstancias ambas pueden conducir al error de tipo I o de tipo II en un proceso de investigación de las mismas.³⁴

Como se podrá ver hasta aquí, es difícil encontrar una forma homogénea de definir y medir las actitudes aunque según **Dawes Robyn** (1975), los intentos para medirlas hayan tenido más éxito que los intentos para definir las³⁵.

Existe una diversidad de complejos factores en lo que es posible enmarcar dentro de la actitud de una persona frente a cualquier tópico social que no es posible describir su actitud con un número como se hace al obtener la puntuación de algún "test" o escala. Esto es totalmente cierto, pero también lo es refiriéndolo a todo tipo de medición.

³³ *Idem.*

³⁴ Es decir, cuando la hipótesis ha sido rechazada, cuando debiera haberse aceptado, o o el caso contrario, cuando se acepta la hipótesis, debiéndose haber rechazado.

³⁵ Robyn, D. (1975). Fundamentos y técnicas de medición de actitudes, p. 15

La medida de cualquier objeto o entidad describe solo un atributo (propiedad) del objeto medido, tal es la característica universal de toda medición³⁶

El que una persona adopte determinada actitud lleva consigo una serie de implicaciones respecto a sus demás actitudes; estas pueden recibir una expresión matemática (probabilística), como en el caso del correlación.

No se puede pensar a las actitudes como elementos determinantes de las acciones y de las formas discursivas; aunque en parte determinan la forma de percibir, aprehender y recordar las distintas formas de razonar y actuar.

La actitud es una construcción hipotética que requiere el engarse con las condiciones, antecedentes y con la conducta consiguiente para su medición. Implica un estado de persistencia, condición necesaria pero no suficiente para la ejecución de cualquier tipo de acción en particular.

La actitud en Psicología social se refiere en general a un efecto de disponibilidad para responder de cierta manera frente a un objeto o fenómeno social. Además, generalmente es aceptada la idea de que la actitud está relacionada con algún componente valorativo, es decir, que el afecto es un factor para está en pro o en contra de algo y con la disponibilidad de aceptar o rechazar algo. Ligado a lo anterior, las técnicas ideadas para medir las actitudes requieren por lo general que el individuo responda de manera positiva o negativa a un estímulo social (Guttman, 1970).³⁷

Teoría de Disonancia cognitiva

La teoría de la disonancia cognitiva de **Leon Festinger**, es fundamental para comprender parte de las inconsistencias que se pueden observar en los procesos actitudinales. Esta teoría señala que los procesos de comparación social se desarrollan por la necesidad de tener un conocimiento aparentemente congruente, es decir, conocimientos que no sean disonantes entre sí. Este aspecto asemeja a la teoría de Festinger a otras similares como la teoría del equilibrio de **Heider** (1946, 1958), la teoría de los actos comunicativos de **Newcomb** (1953), la teoría de las construcciones

³⁶ Robyn D: Op. Cit., p.26

³⁷ Idem. p. 30

personales de **Kelly** (1955), la teoría de la concordancia actitudinal de **Osgood y Tannenbaum** (1955), y por teorizaciones gestálticas expresadas por personalidades como **Krech y Crutchfield** (1948) y **Asch** (1952). Estas teorías manifiestan como parámetro normativo que las personas tratan de percibir, conocer o evaluar los distintos aspectos de su ambiente y de sí mismos de tal modo que las consecuencias de sus percepciones sobre el comportamiento no resulten contradictorias.

Se supone que la magnitud de la disonancia y su presión para reducirla entre dos elementos cognitivos, aumenta en relación directa con la importancia o valor de los elementos. Por otro lado, Festinger hace la precisión en relación de que los conocimientos sobre el ambiente son generalmente más resistentes al cambio que las creencias sobre el comportamiento, en este sentido, afirma que es más fácil cambiar las propias creencias sobre lo que uno está por hacer que las referentes a la realidad concreta.

"[...] 'la resistencia al cambio' de un elemento cognitivo está determinada no sólo por la incapacidad del individuo para influir sobre los acontecimientos a los que la creencia se refiere, sino también por la cantidad de nueva disonancia que el cambio introducirá en las relaciones con otros elementos cognitivos."³⁸

La teoría de la disonancia cognitiva generaliza la idea de que la situación posterior a la decisión puede diferir a la situación previa. Formula el supuesto único y original de que el hecho de tomar una decisión "perse" suscita disonancia y presiones para reducirla. Para llegar a estabilizar una decisión después de que ha sido tomada, se trata de reducir la disonancia cambiando sus cogniciones de manera tal que aumente el atractivo de la alternativa elegida en comparación con la no elegida o desarrollando cogniciones que permitan que las alternativas puedan sustituirse entre sí, o revocando psicológicamente la decisión.

Los estudios posteriores sobre la disonancia, tuvieron una importancia fundamental dentro de la Psicología Social, como se marca en un título donde se resumen las investigaciones acerca de esta teoría (**Brehm y Cohen**, 1962), donde se han afirmado y

³⁸ Deutsch M. y R. M. Krauss (1990). Teorías en Psicología Social, p. 72.

comprobado algunos de sus supuestos, como se hizo en una situación de "elección libre" encontrando lo siguiente:

- a) Una elección entre alternativas atractivas crea disonancia;
- b) La disonancia originada por una elección es proporcional al atractivo de la alternativa rechazada;
- c) La disonancia que surge de una elección es proporcional a la diferencia cualitativa de las alternativas a elegir; y,
- d) La disonancia producida por una elección es proporcional a la importancia de la elección.

Más recientemente, contradiciendo lo que anteriormente había afirmado, Festinger (1964), advierte que el mero hecho de tomar una decisión no garantiza el surgimiento de procesos de reducción de la disonancia, y basado en ideas propuestas por **Brehm** y **Cohen**, señala que para que se dé la disonancia es necesario el "compromiso"; afirmando que una decisión acarrea compromiso si afecta inequívocamente el comportamiento posterior. Esto no implica que la decisión sea irrevocable, sino que tiene claras consecuencias en el desarrollo posterior de los acontecimientos mientras la persona mantenga esa decisión. La limitante es que el concepto de compromiso introducido a esta teoría no fue desarrollado, quedándose en una cuestión vaga e imprecisa.³⁹

³⁹ Deutsch. Op. Cit., p. 75

Concepto de Influencia Social

La influencia social desde el funcionalismo

La influencia, vista desde el funcionalismo puede intervenir cuando existe una fuente y un objeto, que siguiendo el modelo del proceso de comunicación, en cuanto a la dinámica emisor-receptor, se entiende como fuente, al emisor de influencia y como objeto, sobre el cual se recibe la influencia. La cual desde este punto de vista, mantiene una direccionalidad asimétrica, al no considerar en el objeto ninguna propiedad de influencia.

Así, el funcionalismo ve en la influencia social la función generadora del mantenimiento y reforzamiento del control social a través de normas que se objetivan y toman el sentido de inevitabilidad, para cuando se infringe en ella, se considera como desviación.

La no-diferenciación, cohesión y presión normativa del grupo tiene una importancia fundamental en relación a las formas de interpretación de la influencia como el medio de integración del sujeto en la sociedad; quedando en un punto clave el concepto de segregación con sus implicaciones.

Los conceptos de dependencia e independencia, utilizados para comprender la influencia, han sido una marcada tendencia en la Psicología social. Se ha tomado como punto explicativo la dependencia, de tal manera que los efectos producidos en ella denotan el sentido que puede adquirir la influencia; si seguimos esta línea, desde **Hollander**, debemos entender que:

"La conformidad de congruencia, como la conformidad de movimiento, implican una aceptación de la influencia que revela la dependencia"⁴⁰

Entender que el concepto de conformidad, es fundamental en el sentido de que es parte esencial de la dependencia, a tal grado que llegan a manejarse indiscriminadamente. Para hacer más inteligibles estos procesos, se podrían analizar las razones por las

⁴⁰ Hollander, G. H. Principles and Methods of Social Psychology, New York, Oxford University Press, citado en Serge Moscovici. Psicología de las Minorías Activas, Ed. Morata, Madrid, 1981, p. 41

cuales existe una tendencia al cambio reduciendolo a dos subcategorias de dependencia:

a) La dependencia puede observarse en individuos que experimentan fuertemente una necesidad de afiliación, aprobación social, estima de sí, etc., los cuales son más propensos a conformarse que aquellos que experimentan estas necesidades en menor grado.

Desde esto podríamos deducir que determinados individuos, a consecuencia de rasgos de personalidad, están destinados a la sumisión, otros a la independencia y otros a la oposición. Aunque son numerosos los estudios que aprueban y sustentan esta idea, no han explicitado cual es el mecanismo que regula esta necesidad.

b) La dependencia de información corresponde a la tendencia que tienen los individuos a buscar a exactitud objetiva en sus juicios sobre los fenómenos, a intentar hallar la ratificación de sus juicios y, de este modo, adaptarse a su entorno; llevandose la desición y opinión al campo de la comparación.

Otra de las formas de evaluar y analizar los mecanismos de influencia son los que se retoman de **Sherif**, que afirmaba que el entorno social era fluido e inestable, en donde a consecuencia de una falta de estructuración objetiva de algún aspecto esencial, el individuo era objeto de incertidumbre y de una cada vez más creciente sugestibilidad.

Así, se produce un estado de incertidumbre interna en el individuo como consecuencia de un aumento en la ambigüedad de los criterios objetivos, lo que hace fácilmente receptible de ser influenciable.

La influencia social desde el punto de vista genérico.

Contrariamente a lo que en Psicología social generalmente se ha considerado a la influencia social como un proceso asimétrico que descansa en una forma u otra de dependencia, **Moscovici** (1980) propone enfocarla como un proceso simétrico que se desarrolla en una situación de interacción social caracterizada esencialmente por la presencia de un conflicto social y cognitivo que ha de ser negociado por cada una de

las partes en conflicto. De esta forma, cada modalidad de influencia responde a un tipo concreto de negociación, a una forma particular de afrontar el conflicto.

Este autor afirma que las fuentes de influencia, según se trate de una minoría o de una mayoría, desencadenan procesos cognitivos diferentes. A su vez, éstos procesos tendrían efectos específicos sobre el comportamiento de los miembros del grupo. Al emparentar los procesos de influencia social con los procesos de negociación subyacentes a estos procesos, no está en juego un simple intercambio de información, sino también un intercambio de influencia. Es en este contexto donde Moscovici propone que un aspecto importante de la influencia personal reside en el estilo de comportamiento adoptado por las partes al defender su punto de vista, y no tanto en su pertenencia a una minoría o a una mayoría.⁴¹

La influencia social, al contrario del modelo funcionalista, tiene doble direccionalidad, ésto es, que de ninguna manera tiene un comportamiento unilateral de la fuente sobre el blanco; es un proceso recíproco que implica acción y reacción, tanto de una parte como de la otra. En estos términos diremos que existe una influencia de la mayoría hacia la minoría y viceversa.

"[...] al hablar de `minorías', no hacemos referencia al número (las minorías son a veces, desde el punto de vista demográfico, tan importantes como las mayorías), sino a la desigualdad en el reparto del poder, a la lógica de la dominación. La jerarquía social expresa directamente esta desigualdad."⁴²

Sobre otro punto de vista del concepto de minoría, **Machteld** (1984) especifica que "una minoría es una pequeña fracción o un pequeño número (lo inferior a la mitad del total) de individuos que defienden activamente una posición diferente a la posición compartida por la fracción más numerosa (mayoría) de algún grupo de referencia importante."⁴³

La influencia es simultánea, desde cualquier nivel independientemente del status, se actúa sobre los otros, pero al mismo tiempo se hace sobre ellos mismos. Así, una mayoría que intenta imponer sus normas y su punto de vista a una minoría, sufre al

⁴¹ Machteld, D. (1991). "Apoyo social e innovación" en La influencia social inconsciente, p. 195

⁴² Moscovici, Serge. (1981) Psicología de las Minorías Activas, p.41

⁴³ Machteld, Op. Cit. p. 198

mismo tiempo la presión que ejerce esta minoría para hacerse comprender y aceptar sus normas y puntos de vista.

Un agente social de carácter minoritario puede ejercer influencia bajo los siguientes supuestos:

a) Las actividades que se desarrollan al interior de una sociedad o un grupo, conducen siempre al establecimiento de una norma y a la consolidación de una respuesta mayoritaria.

b) Un desfase entre los grados de cohesión a las normas y a los juicios, es decir, la existencia de un conflicto interior, crea una predisposición al cambio y un potencial del mismo. Así, de esta manera, al tenerse la opinión contraria de una minoría puede provocar en la mayoría ciertas modificaciones en su comportamiento o actitud. En este sentido se han descubierto que los puntos de vista originales o extremos que son por definición la expresión de individuos o de minorías, tienen más posibilidades de ejercer una fuerte atracción, que de ser rechazadas.

c) La necesidad de consenso se plantea como la forma de lograr alcanzar la trascendencia en las actividades de una sociedad o un grupo, lo que permite desde su constitución ser un vasto campo de influencia.

d) La magnitud del consenso, que interviene directa o indirectamente, depende del grado de unanimidad que suscita. El rehusar el consenso por parte de la minoría, es lo que le confiere una fuerza considerable.

Las mayorías y minorías en su interior guardan algunas características que las hacen diferentes a ellas mismas y, que de alguna manera, las acercan a su contrario. Podemos clasificar a las mayorías y a las minorías tanto en nómicas (activas), como en anómicas (pasivas), y es en este interjuego donde la influencia puede manifestarse.

Las minorías pueden ser ortodoxas (pro-normativas) o bien heterodoxas (contra-normativas) que es lo que precisa el sentido de la dirección de la divergencia.

A medida que se reduce la distancia de la posición de una minoría heterodoxa y la mayoría, la primera tiene mayores posibilidades de ejercer influencia sobre el grupo. Las dificultades en el ejercicio de la influencia se presentan cuando los mensajes se contraponen de la posición inicial de alguna de las partes, es decir, del punto medio real del sujeto. En la situación contraria es cuando suponemos que habrá un cambio de actitud, sea de cualquiera de las partes. A pesar de que pudiera ser tomado ésto como una generalidad, existen casos en los que el cambio de actitud se manifiesta más cuando el emisor toma una posición extrema muy diferente al campo medio del propio sujeto.

El campo del conflicto interno es, en donde tiene lugar la influencia; y es su particular posición lo que determinan su papel generador de influencia.

"[...] es el carácter nómico o anómico de un grupo social lo que importa, y no el hecho de ocupar o no una posición de poder, o de constituir o no una mayoría."⁴⁴

Más allá de las mayorías y del poder, el control social que se busca lograr, responde más a tratar de influir en una concepción determinada de la realidad, al presentarse un desacuerdo referencial simbólico de la incompatibilidad de los sujetos.

El conflicto de los juicios incrementa en la medida en que se cree que no puede haber una idea o un juicio que sea aceptable, existiendo a priori alguna ya existente.

El consenso dentro de los procesos de influencia tiene dos funciones desde la perspectiva psicosocial; por una parte ratifica las opiniones y los juicios; y por otra parte, reafirma su propia identidad. La búsqueda de la objetividad en la opinión, se torna realmente importante, sobre todo cuando la misma opinión sirve para ser aprobada la misma individualidad. Por un lado, se verifica la propia percepción y se compara con la realidad socialmente aceptada, para comparar su correspondencia; por otro lado se trata de justificar y sostener la propia opinión a través de un proceso comunicativo, en donde tiene lugar la transferencia de una realidad privada a una pública.

⁴⁴ Moscovici. Op. Cit., p.120

La relevancia de las normas sociales, es que son ellas las que determinan la función que modela las interacciones sociales y los intercambios de influencia.

"[...] la norma de objetividad, que se refiere a la necesidad de contrastar opiniones y juicios según el criterio de la exactitud objetiva, de forma que se pueden tomar decisiones en función de la posibilidad de que sean universalmente aceptadas. [...] la norma de preferencia, que supone la existencia de opiniones más o menos deseables que reflejen diferentes gustos. [...] la norma de originalidad, que selecciona los juicios y las opiniones en función del grado de novedad que representan"⁴⁵

La norma de objetividad exige un comportamiento afín a la realidad pública. La norma de preferencia, en cambio, organiza todos los intercambios alrededor de las realidades privadas de los individuos y los grupos; las divergencias son en sí de opinión y no entra en campos de veracidad, mostrando más la realidad privada de los hechos. La norma de originalidad combina la realidad pública y privada a través de la interacción social.

Para el estudio de la influencia en su conjunto, deben de tomarse en cuenta tres modalidades de la norma: la conformidad, la normalización y la innovación.⁴⁶

La conformidad

La conformidad se manifiesta cuando existen partes opuestas que no comparten opiniones; por lo general, una de ellas es la que representa a la mayoría y a su vez, simboliza a la norma y la realidad, mientras que la otra parte es la minoría, un subgrupo o un individuo que representan la excepción, lo anormal y una cierta irrealidad. Una de las características de esto último, es que no tiene la posibilidad de encontrar un apoyo alternativo, normativo o cognoscitivo en el grupo, por lo que la incertidumbre está siempre presente. Este conflicto se acentúa en la medida en que la mayoría está más proxima a la unanimidad y rechaza todo intento de intercambiar puntos de vista, logrando que la minoría se aleje cada vez más -en este proceso negociador- de su posición inicial.

⁴⁵ Idem. p. 186

⁴⁶ Idem. p. 200

La conformidad responde a la idea de que una persona modifica su posición en dirección a la posición de un grupo; en este sentido, su definición está en función del movimiento, lo que permite diferenciar la influencia del grupo de la uniformidad de comportamiento que implica un acuerdo independiente en ausencia de presión percibida del grupo.

Por otro lado se encuentran los factores motivacionales que llevan a los individuos a ceder a la presión de un grupo. Para ésto se plantean los tres siguientes discursos:⁴⁷

- a) *La influencia informal*, que se ejerce cuando una persona se conforma bajo la presión de un grupo debido a que desea tener una percepción exacta de la realidad (Deutsch y Gerard, 1955). En general mientras menor es la confianza de una persona en la validez de su posición mayor la susceptibilidad de dejarse influenciar por lo que respecta a la información. La confianza a su vez depende de factores como la ambigüedad y la dificultad del estímulo en cuestión.

La influencia informacional varía en función a la posibilidad de verificar el estímulo. La conformidad será debil en el caso de que la verificación sea posible de manera inmediata o en aquellos en que sea imposible en principio. Por el contrario, la conformidad será fuerte cuando una verificación sea posible, siempre que el sujeto sienta que otros miembros del grupo son más competentes que él.

- b) *La influencia normativa*. Una segunda razón para conformarse es el deseo de adquirir recompensas del grupo y/o el deseo de evitar los castigos de éste (Deutsch y Gerard, 1955). El grado de ostilidad con respecto a un sujeto que se ha desviado de las normas varía y depende de varios factores, entre las que hay que incluir los motivos de los miembros, la percepción del comportamiento actual y pasado del desviado y del contexto social en el que éste reacciona; las atribuciones a disposiciones internas del sujeto y la desviación de la influencia del desviado sobre la posibilidad del grupo de alcanzar sus objetivos. Una respuesta pública aumenta la influencia normativa, ya que el sujeto sabe que sus respuestas serán vigiladas por otros miembros del grupo.

⁴⁷ Levine, J. y Pavelchak, M. (1984). "Conformidad y obediencia" en Psicología Social I, p. 58

c) *La explicación genética de la conformidad de Moscovici*, sostiene que resulta más correcto concebir la conformidad con una forma de negociación entre el individuo y el grupo. Una de las condiciones necesarias para que aparezca la conformidad es la existencia de una «normas de objetividad» que estipule que existe una sola respuesta correcta a la pregunta en cuestión. Además es necesario que el grupo sea «nomico», es decir, estar desprovisto de una posición fuertemente interiorizada. La conformidad tiene por función reducir el conflicto eliminando la desviación. De ésta manera, la conformidad refleja la sumisión pública, más que la aceptación privada.

La obediencia, a diferencia de la conformidad, tiene lugar cuando un individuo modifica su comportamiento a fin de someterse a las ordenes directas de una autoridad legítima. La obediencia constituye al igual que la conformidad una forma de influencia social; y difiere de ella por el status entre la fuente de influencia y su blanco, el deseo de la fuente de ejercer influencia y de vigilar la sumisión del blanco y el grado de semejanza entre el comportamiento de la fuente y el del blanco.

Para explicar el por qué las personas obedecen a determinada autoridad, **Milgram** (1974) hace la distinción entre dos estados psicológicos: "cuando una persona se halla en estado de «autonomía» se considera como individuo, se siente personalmente responsable de sus actos y utiliza su propia conciencia como guía de comportamiento correcto, por el contrario, cuando una persona se encuentra en estado de «agente» considera que forma parte de una estructura jerárquica, siente que las personas situadas por encima de ella en la jerarquía (las autoridades) son responsables de sus actos y utiliza las órdenes de tales autoridades como guía de acción correcta."⁴⁸

Este mismo autor identifica varios factores que impide que un sujeto abandone el estado de agente. Estos factores apremiantes son la naturaleza secuencial de la tarea dada, el temor de ofender a la autoridad y la inquietud entre la desobediencia a las ordenes de una autoridad legítima.

⁴⁸ Levine, J. Op. Cit. p. 66

La normalización

El proceso de formulación de acuerdos entre los sujetos, es lo que conceptualizamos como normalización. Se tiende a establecer una norma de juicio u opinión estable socialmente. Aunque en todo grupo social existe la divergencia, la normalización de la norma, manifiesta la negación a provocar la divergencia total y resolverla a favor de uno de los actores sociales.

"La influencia que se ejerce, la normalización, está marcada por la necesidad de evitar el conflicto de impedir el desacuerdo respecto al marco de referencia".⁴⁹

En este sentido, se trata de descubrir lo que es "razonable" y no tanto lo que es verdadero; nadie quiere dominar, pero tampoco nadie desea quedar marginado. Esta situación además de que permite la cooperación y comprensión mutua, permite además, escapar a opciones entre términos incompatibles. El proceso consiste básicamente en suprimir las diferencias y aceptar el mínimo común denominador.

La innovación

Cuando una opinión tienen una constancia en su expresión, llama la atención como un fenómeno que se repite con regularidad, lo que abre la posibilidad de arrastrar a otros sujetos a sumarse a tal posición como un punto central de consenso. En este caso estamos arribando a la sustitución de la uniformidad por la diversidad, lo cual aumenta la incertidumbre del grupo de dos maneras. En primer lugar, la consistencia de la presión social de cada miembro del sistema, se ve afectada y constituye una amenaza dirigida contra el consenso social unánime. En segundo lugar, un cambio de dimensiones y su creación de diferencias en donde no las había, provocan una perturbación de la consistencia interna del sujeto.

En la innovación, la negociación entre las mayorías y las minorías está en relación a la creación del conflicto en donde antes no lo había.

⁴⁹ Moscovici. Op. Cit. p. 205

"Gravita alrededor de la creación de conflictos, como la normalización alrededor de la evitación del conflicto y la conformidad alrededor del control o de la resolución de los conflictos".⁵⁰

Todo proceso de innovación interactúa al menos en tres entidades sociales: el poder (entendido en un sentido amplio como la entidad dominante en una relación de dominación, simbolizado a menudo por las normas consideradas dominantes en una situación dada), la población (que forma el blanco preferente de las influencias de las «mayorías» o poder y de la minoría) y la minoría (definida tanto por la contranorma que propone como desde un punto de vista numérico). Coexisten al mismo tiempo una serie de relaciones de diversa naturaleza: entre el poder y la población generalmente se da una relación de dominación (a menudo de naturaleza ideológica) de aquel sobre ésta. Entre el poder y la minoría se suele instaurar una relación fundamentalmente de antagonismo, dado «el poder» de las minorías de crear un conflicto social mediante su consistencia comportamental. Finalmente, entre la población y la minoría se suele instaurar una auténtica relación de influencia social.⁵¹

Los procesos de influencia social se desarrollan y advierten sus significados en un contexto de tensiones intergrupales muy complejo. Por lo que el estudio de las relaciones intergrupales se trata de integrar a los estudios de influencia minoritaria.

Identificación e influencia social

Desde el concepto de «influencia social referencial» (Turner, 1981), Mugny ha argumentado que los individuos elaboran una representación de la fuente de influencia (y de sí mismo) como perteneciendo a categorías sociales específicas a las que atribuyen ciertas características estereotipadas. Se afirma que cuando un individuo es influido adopta no sólo la posición mantenida por la fuente, sino también las características estereotipadas atribuidas a esta fuente en función a su pertenencia categorial. Esto tendría como consecuencia que cuando los individuos piensen que son

⁵⁰ Idem., p. 213

⁵¹ Mugny, G. y Pérez, J.A. (1991). "Minorías, identificación e influencia" en La influencia social inconsciente, p. 84

parecidos a la fuente, la influencia de ésta será mayor que cuando piensen que son diferentes de ella.

"Los individuos influidos redefinen su identidad social autoatribuyéndose las características estereotipadas asociadas al grupo de pertenencia de la fuente de influencia. La influencia dependerá entonces del potencial diferencial que resulte entre el grado de identificación que une al individuo con su propio grupo y el grado en el que la fuente de influencia es considerada como diferente. Cuando esta diferencia aumente, el corte psicológico de la redefinición social de identidad también aumentará, ya que las autoatribuciones se harán progresivamente más negativas con el consiguiente efecto de disminución de la influencia potencial".⁵²

En un marco de influencia mayoritaria los individuos dan prioridad a su pertenencia con el grupo mayoritario o desean adherirse a éste, ello se debería a su interés por conservar o adquirir una identificación social positiva (y por lo tanto atribuirse sus características positivas). Dado que generalmente la mayoría defiende una posición válida, los individuos se muestran conformistas con ella sin dudar lo más mínimo, no implicándose por ello en un proceso de validación.

En el caso de la influencia minoritaria, el proceso es más complejo. La minoría por definición es considerada como un exogrupo por ocupar una posición antinormativa. La influencia de la minoría implica el abandono de un grupo para adherirse a uno desviado. Una minoría diferenciada hace que el individuo inicie un «proceso de validación» a fin de comprender las razones subyacentes a la posición minoritaria; facilitando la influencia privada, vía la reflexión en relación al objeto. Las minorías tienen mayor impacto en espacios privados, en donde las presiones normativas han menguado, que en los espacios públicos en donde necesariamente se debe exponer la autoatribución de características negativas.⁵³

El resultado de la influencia dependerá de las consecuencias que ésta tenga para la identidad social de los individuos. Cuanto más importantes sean las consecuencias que conllevan a la redefinición de la identidad social, menor será la probabilidad de que la influencia se manifieste a nivel público y mayor de que aparezca a un nivel privado.

⁵² Martin, R. (1991). "Influencia minoritaria y relaciones entre grupos" en La influencia social inconsciente. p. 110

⁵³ Martin, R. Op. Cit. p. 112

Los procesos de Influencia Social en la cultura

La cultura de una sociedad se halla constituida por las relaciones y ordenamientos sociales que se transmiten e institucionalizan para resolver de modo rutinario los problemas que esa sociedad debe enfrentar. La enseñanza y la protección de los individuos, puesta en práctica en distintas formas por el gobierno, los sistemas de parentesco y la transmisión de la propiedad que consituyen ejemplos de ámbitos fundamentales de la vida sobre los cuales la cultura tiene gran influjo. El hombre depende de la cultura para obtener una perspectiva y un enfoque coherente de la vida. En general, se aceptan las demandas de la cultura como algo usual y apropiado. Al aportar realidad social el efecto psicológico esencial de la cultura es ejercer **influencia** sobre los miembros de una sociedad, induciéndolos a adoptar formas distintivas de pensamiento y acción.

Todas las culturas se caracterizan por tener tres rangos fundamentales:⁵⁴ la tradición, la simbolización y la integración. La cultura puede ser dividida, asimismo, en un nivel explícito, que se refiere a la conducta directamente observable y a las pautas generales de la vida, y un nivel implícito, formado por las actitudes y los valores que sustentan los miembros de una sociedad.

Se pueden categorizar los efectos psicológicos de la cultura de la siguiente manera:⁵⁵ las orientaciones de valor, el funcionamiento perceptual y las expectativas sociales. Los valores de una sociedad estan representados en las acciones individuales que poseen una significativa importancia simbólica.

⁵⁴ Hollander, E. "La cultura como fuente de influencia social" en Op. Cit., p. 248

⁵⁵ Hollander, Op. Cit.

CAPITULO III. LAS ELECCIONES FEDERALES DE 1994

EL ESCENARIO DE LAS ELECCIONES FEDERALES DE 1994

La democracia es el ideal de todo sistema político. En nuestro país el proceso democratizador al que se ha comprometido el Estado ha tenido numerosos obstáculos y vicisitudes, generadas principalmente en la práctica que se hace del poder. En este sentido, la democracia sólo es posible si en los espacios de poder actualmente existentes, se les dá un lugar a las fuerzas políticas en las que se expresa la diversidad y la pluralidad.⁵⁶

El sexenio que concluyó con la administración de Carlos Salinas de Gortari ha sido uno de los períodos presidenciales más escabrosos de la posrevolución. Fue el gobierno que más ha visto a la sociedad civil incorporarse a los factores del poder real, ante los resultados de la ineptitud y prepotencia en más de medio siglo de dominación política de un partido en el poder.

En 1988 esta administración comienza con la incertidumbre de ser producto de un fraude electoral, que nunca se demostró, por lo que gran parte de la política social implementada por el Estado fue una labor de legitimidad.

En este sentido, **Juan Molinar Horcasitas** afirmó que: "La crisis electoral del 6 de julio de 1988 tuvo dos grandes vertientes: por un lado fue una **crisis de legitimidad** del conjunto de reglas formales e informales que normaban el sistema electoral y partidario. Es decir, fue la quiebra de las condiciones de posibilidad del sistema de partido hegemónico.

Por otro lado, la elección del 6 de julio estuvo cerca de producir una **crisis de control** porque por vez primera en su historia el PRI se enfrentó a un escenario político en el que su derrota era una opción viable, ya sea que ésta fuera producida por el avance opositor o como consecuencia del fraccionamiento del propio PRI. De hecho, aunque la derrota no se produjo y el partido oficial obtuvo una amplia ventaja en los resultados oficiales, por vez primera en su historia perdió el carácter de mayoría absoluta, ya que no alcanzó a reunir la mitad de la votación total oficialmente emitida.

⁵⁶ Cordova, A. Nexos, Agosto, 1994, p. 47

La primer crisis es, fundamentalmente, consecuencia de un proceso de ruptura del consenso político entre la élites partidarias del gobierno y la oposición. La segunda crisis se avizoró como consecuencia de la intensa movilización de amplios sectores del electorado que votaron en contra del partido oficial"⁵⁷

Este mismo escenario se presentó estando las elecciones federales de 1994. La incertidumbre de las elecciones crecía porque ninguno de los partidos políticos tenía la fuerza suficiente para garantizar, al mismo tiempo y por sí mismo, el triunfo y la legitimidad.

Para este proceso electoral, no sólo era evidente que serían reñidas, sino que las fuerzas de oposición habían ganado espacios importantes a los que el partido en el poder ya no puede aspirar, lo que no quiere decir que este escenario ofreciera igualdad de condiciones en la disputa por el poder. La oposición política partidista era un hecho y las elecciones de agosto tendrían que certificarlo; de otra forma éstas no tendrían ninguna credibilidad. No se trataba de postular que sólo si el PRI perdía habría democracia en el país, sino más bien se trataba de que las elecciones se realizaran sin distorsiones de ninguna especie, similar o mejor a los que se venía tratando de demostrar en los últimos años en todos los ambitos del sistema político mexicano.

Varias auditorías realizadas al padrón electoral aseguraban que era confiable en un 98%⁵⁸, además de que se contó con un Consejo General del IFE independiente, lo mismo que en los órganos distritales y de mesas directivas de casilla tan autónomas como las que no se han tenido anteriormente. Los delitos electorales estaban completamente precisados. La presencia por vez primera de observadores electorales nacionales e internacionales que representaban un elemento de presión muy poderoso para impedir irregularidades.

Otro elemento que estaba presente y que sería un factor de presión para realizar comicios limpios y sobre todo creibles fue el alzamiento armado en el Estado de Chiapas (paralelamente a la entrada de nuestro país al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica) y los trágicos conflictos al interior del partido en el poder; a lo cual varios analistas políticos lo ubican como las causas de los rápidos y profundos avances en

⁵⁷ Molinar H. (1991) El tiempo de la legitimidad, p.172

⁵⁸ Idem

materia política y electoral que habían acontecido en el país en la primera mitad de 1994.

Plataformas electorales

A continuación se presenta de manera general⁵⁹, algunos de los discursos partidistas en su actividad proselitista de las campañas de los tres principales partidos políticos:

Pobreza extrema.

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Incrementar los recursos públicos destinados al gasto social y a promover reformas institucionales que permitan una mejor atención a los grupos sociales más necesitados. Continuar con las políticas sociales básicas y extender la cobertura del Programa Nacional de Solidaridad.

Partido Acción Nacional (PAN)

Atender de modo urgente, sin demagogia política la situación de pobreza que padecen 14 millones de mexicanos. Dar prioridad a los programas de inversión social destinados a reducir este fenómeno.

Partido de la Revolución Democrática (PRD)

Aumentar el gasto social en educación, ciencia y tecnología, salud y seguridad social. Dar prioridad en el gasto social para revertir los índices de pobreza y garantizar un nivel básico de la población.

⁵⁹ Síntesis de un artículo de la revista Tiempo. Oferta política, julio de 1994, p. 30-33

Empleo-desempleo.

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Fortalecer y diversificar los programas de capacitación para el trabajo. Impulsar la investigación, la asesoría y la capacitación de proyectos que impulsen actividades productivas en zonas marginadas y ampliar los programas que permitan la generación de empleos.

Partido Acción Nacional (PAN)

Destacar por diversos medios la importancia del trabajador dentro del modelo económico. Suprimir el apartado B del art. 123. Apoyar la construcción de empresas autogestionadas.

Partido de la Revolución Democrática (PRD)

Reformar la Ley Federal del Trabajo a través de un amplio proceso de consulta. Hacer valer el derecho al trabajo. Pleno empleo de la fuerza de trabajo, lo que implica un esfuerzo para generar puestos de trabajo productivos y competitivos.

Vivienda.

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Instrumentar los mecanismos que permitan agilizar la entrega y titulación de viviendas, y reducir costos; disminuyendo las tasas de interés. Renovar los convenios de fomento y desregulación de la vivienda.

Partido Acción Nacional (PAN)

Crear condiciones para que todas las familias gocen de una vivienda digna, como prioridad nacional. Implementar un Plan Nacional de Vivienda que beneficie al sector más marginado. Reformar la Ley del INFONAVIT.

Partido de la Revolución Democrática (PRD)

Integrar un Sistema Nacional de Vivienda donde concluyan las acciones de organizaciones de solicitantes, instituciones de crédito, empresarios privados y los gobiernos federal, estatales y municipales. Incrementar los fondos destinados a la construcción de la vivienda, principalmente créditos preferenciales para los sectores de

bajos ingresos. Abaratar los materiales básicos de construcción mediante apoyo público para su producción.

Salud

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Descentralización del sector salud; y mejorar el acceso a los servicios de atención primaria a la salud. Destacar las acciones de regulación y fomento sanitario como garantía de la salud colectiva. Dar incentivos que permitan contratar y retener al personal médico en las unidades de atención rural.

Partido Acción Nacional (PAN)

Elevar el gasto público en salud. Orientar la política sanitaria hacia la prevención de la salud. Promover la descentralización del sector Salud. Hacer más eficientes los pagos de servicio de salud

Partido de la Revolución Democrática (PRD)

Fortalecer las instituciones públicas en esta materia, integrando un Sistema Único de Salud que coordine las diversas instituciones; organismo que tendrá el objetivo de prevenir, promover y fortalecer el primer nivel de atención prioritariamente.

Características de la educación

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la educación en todos sus niveles. Actualizar los métodos de enseñanza y los contenidos de los programas educativos. Otorgar prioridad a la educación de las comunidades indígenas, rurales y urbanas marginadas, tomando en cuenta las circunstancias culturales. Impulsar la descentralización de la educación del nivel básico.

Partido Acción Nacional (PAN)

Tomar a los sistemas estatales de educación como la base de toda estructura educativa nacional. Incorporar a los planes y programas de estudio los valores sociales humanos.

Partido de la Revolución democrática (PRD)

Impulsar de manera decisiva la educación pública, universal, gratuita y de excelencia. Fomentar la educación productiva y de calidad, a través del estímulo a las capacidades creativas del educando, la formación científica y el acceso a la tecnología contemporánea. Involucrar a las empresas y a los centros educativos en proyectos conjuntos.

Participación de la sociedad.

Partido Revolucionario Institucional (PRI)

Consolidar los Consejeros Escolares de Participación Social en las escuelas, en los municipios y en las entidades federativas, con la incorporación de figuras representativas de la sociedad en los respectivos ámbitos.

Partido Acción Nacional (PAN)

Abrir las estructuras educativas a la más amplia participación de los padres de familia, a las Organizaciones No Gubernamentales y a los académicos en asuntos pedagógicos.

Partido de la Revolución Democrática (PRD)

Las comunidades, los padres de familia y en su caso los propios educandos participarán en la fundación educativa, en un Consejo Nacional de carácter democrático, responsable de la formulación de las políticas y contenidos educativos.

Los Observadores Electorales y los Organismos No Gubernamentales

La observación electoral en nuestro país, constituyó un hecho inédito en su historia política, hasta estas últimas elecciones federales. Su reglamentación se realizó en septiembre de 1993, en la segunda reforma que se le hizo al Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales (COFIPE)⁶⁰, confiriéndole un estatus jurídico a los observadores electorales. Los procesos que llevaron a que se concretizara esta reglamentación, se deben sobre todo a las demandas sociales que han reclamado durante años mayor transparencia en las contiendas electorales, demandas que ha surgido tanto de algunos sectores de la sociedad civil, como de los partidos políticos; José Woldenberg, consejero ciudadano del Instituto Federal Electoral (IFE), afirmó que "durante largos años, las elecciones no han sido suficientemente confiables, de tal suerte que la transparencia electoral se ha convertido en uno de los temas prioritarios de la agenda nacional"⁶¹.

A través de la Asociación por la Defensa del Sufragio Efectivo (ADESE), principalmente intelectuales, artistas, líderes políticos y sindicales, participaron en las elecciones federales de 1988 como observadores electorales, aunque sin constituir una figura jurídica. En agosto de 1991, se creó el Consejo para la Democracia, conformada por dirigentes del PAN y del PRD, así como por ciudadanos sin partido y por el Acuerdo Nacional por la Democracia (ACUDE); a partir de estas experiencias en la participación activa de algunos sectores de la sociedad civil, es como se logró conformar lo que se llamó el Movimiento Nacional por la Democracia (MCD), promovido por el desaparecido dirigente potosino Salvador Nava, organización que participó como observador en por lo menos 14 estados del país.

En vísperas a las elecciones federales de 1994, siete organizaciones civiles, entre ellas algunas con amplia experiencia en la observación electoral como el MCD, ACUDE y el Consejo para la Democracia, hicieron una convocatoria a nivel nacional para coordinar la observación electoral, y es de esta manera que se conforma en abril del mismo año **Alianza Cívica-Observación 94 (AC)**, reuniendo a una amplia gama de sectores sociales de toda la República. Al interior de AC se pueden identificar diferentes corrientes ideológicas afines al PRI, PAN y PRD, así como también a grupos

⁶⁰ Ver en el artículo 5, Capítulo Primero del Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales (COFIPE).

⁶¹ Pérez, F. R. "Observadores electorales: una mirada a la democracia" en Tiempo, julio de 1994, p. 4

empresariales; aunque su pluralidad fue evidente, constantemente se le ha relacionado con grupos de izquierda. Se le consideró la organización de observación electoral más avanzada, con la intención inicial de participar con 15 mil observadores y de las pocas que tenía una infraestructura para realizar un corteo rápido.

Otras de las organizaciones no gubernamentales en esta escena, fue **la Asociación Cultural Gran Logía "Valle de México"**, que es una agrupación de mesones que data desde 1883, con la intención inicial de participación de 100 observadores por cada estado y mil en el D.F., se autodenomina como una organización independiente y plural en pro de la democracia. Su sosten económico es a través de sus miembros.

La Central Reivindicadora de Acción Social (CRAS), fundada en 1959 es una de las ONG's más antiguas del país, con 5 mil agremiados que la sostienen. Aunque decía tener una perspectiva multipartidista, apoyó abiertamente la candidatura priista. Participaron como observadores electorales al lado de la Comisión Pro Derechos Humanos y el Consejo Nacional de los Derechos de la Mujer.

El Centro Cívico de Solaridad (CECISOL), surge a raíz del sismo de 1985, con el objetivo de canalizar donativos en la ayuda a los damnificados. Al interior del CECISOL, participan 48 ONG's como la CONCAMIN, CONCANACO, las universidades Iberoamericana y del Valle de México, la Barra de Abogados, la Cruz Roja Mexicana, entre otras, que trabajan con vocación de servicios.

Club de Rotarios de la Ciudad de México, aunque por su filiación al Rotary Internacional, no suelen pronunciarse sobre asuntos políticos, participaron en la verificación electoral con cuatro mil observadores. Se considera no partidista y entre sus principales labores realiza labores en beneficio de la comunidad.

El Colegio Nacional de Licenciados en Administración Pública, surge en 1959 a iniciativa de la primera generación de egresados de la Facultad de Contaduría de la UNAM. Son alrededor de quince mil miembros activos. Se tuvo pensado concentrar su participación de observación electoral en la zona metropolitana.

La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), es una de las organizaciones empresariales más importantes del país. Cuenta con 70 centros patronales y con su unión con FUNPES, organización que agrupa a las universidades

privadas, estima su participación con cinco mil observadores electorales, en las 50 ciudades más importantes del país.

El Frente Mexicano Pro Derechos Humanos, que nace en 1951; se autoconsideran como los iniciadores de la defensa de los derechos humanos en México. Cuenta con 300 consejos consultivos y pretendía participar con 50 mil observadores en el total de los distritos electorales del país. Tiene experiencia en la observación electoral de 1991 y su composición mayoritaria es de miembros del clero, indígenas y campesinos.

Fundación para la Democracia, se ha marcado como objetivo la educación democrática de la ciudadanía. Su intención fue reunir dos mil observadores, asociándose con otras ONG's de provincia. Su financiamiento esta a cargo de un asambleísta del PRI y candidato a diputado por el mismo partido. Esta conformado por profesionistas, académicos y empresarios.

El Instituto de Estudios para la Transición Democrática, organización dedicada al análisis de la realidad política y económica del país. La mayoría de sus miembros tienen filiación militante en organizaciones populares y algunos fueron diputados del PSUM, identificado con las corrientes del centro-izquierda. Su participación fué pensada en cien observadores electorales en la zona metropolitana.

Las otras cuatro Organizaciones No Gubernamentales que participaran en la observación son: Centros de Estudios de Promoción Social; Comisión Mexicana de derechos Humanos; Organización Nacional de Observación Electoral del Magisterio, y Presencia Ciudadana.

Por otra parte, se contó con la participación de una misión diplomática de la Unidad de Asistencia Electoral de la ONU, con el objetivo de dar asesoría técnica y, eventualmente financiera a los grupos de observación nacional, aunque se especuló, en algún momento, sin fundamentos que sería el comienzo de una verificación internacional directa.

Las Organizaciones No Gubernamentales se han vuelto en momentos recientes en algo inacible y más protagónico, pero quizá en algo más inclasificable. De su presencia pública compleja, novedosa y heterogénea, derivan varias dificultades.

El panorama de las ONG's es diverso y abundante y suelen entenderse como aquellas organizaciones surgidas fuera del ámbito estatal. Desde una lógica de círculos de relación, se debe reconocer que existe un circuito estatal de instituciones, oficiales o no, cuyos intereses giran en torno a los del poder político, y otros circuitos, o varios, que atienden a intereses diferentes.⁶²

La numerosa proliferación de este tipo de organismos puede explicarse por las dificultades de representación de las organizaciones tradicionales, lo que impulsa la tendencia de crear nuevas agrupaciones.

Resultados de la contienda electoral a nivel nacional

El padrón electoral para estas elecciones federales, estuvo constituida por 45,729,053 empadronados, de los cuales el 34.23% se encontraban distribuidos en tan solo cuatro estados de la República (México, Distrito Federal, Veracruz y Jalisco), y el 65.77% restante, en los otros 28 estados. El Instituto Federal Electoral, a través del Registro Federal de Electores, reportó una credencialización del 96.31%.

Los electores de ambos sexos de edades entre 20 y 29 años, corresponden a una población en la pirámide de edades de un tercio (15,196,997) de los empadronados. La distribución por sexos en la lista nominal, favorece sobre todo al sexo femenino con 23,688,227 empadronadas, lo que constituye el 51.08% del total.

Los resultados electorales del 21 de agosto de 1994 dieron al candidato del PRI una mayoría muy similar (en porcentaje) a la que oficialmente obtuvo Carlos Salinas de Gortari en 1988. Si se traza una curva (v. gráfica) que contemple la distribución proporcional de los resultados federales de 1988, 1991 y 1994 obtenidos por el PRI, se encuentra que su forma es de campana.

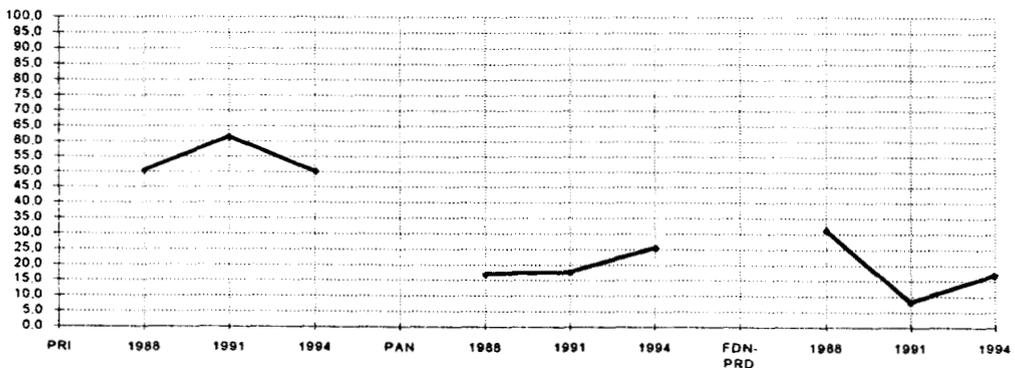
⁶² Trejo Delarbre, Raúl. Tiempo, agosto de 1994, p.15

La diferencia fundamental entre 1988 y 1994 sería la alta participación del electorado en la última elección y una recomposición invertida de la representación del electorado opositor.

RESULTADOS ELECTORALES⁶³ (1988 - 1994)			
PRI			
Carlos Salinas de Gortari	1988	9,641,880	50.3%
Diputados de mayoría	1991		61.4%
Ernesto Zedillo	1994	17,333,931	50.1%
PAN			
Manuel Clouthier	1988	3,266,400	17.0%
Diputados de mayoría	1991		17.7%
Diego Fernández	1994	9,221,474	25.5%
FDN - PRD			
Cuahtémoc Cárdenas	1988	5,958,910	31.1%
Diputados de mayoría	1991		8.25%
Cuahtemoc Cárdenas	1994	5,901,324	17.0%

La gráfica sería la siguiente:

RESULTADOS ELECTORALES 1988-1994 DE LAS TRES PRINCIPALES FUERZA ELECTORALES



⁶³ Curzio, G. (1995). Op. Cit.

De los resultados electorales se puede hacer la siguiente lectura:⁶⁴

1. El PRI capitaliza su voto duro (electorado fiel) y agrega al mismo un importante caudal de sectores moderados que perciben el riesgo de un cambio de élite en la conducción política nacional.
2. El PAN recibe el voto de su electorado tradicional más el inercial, captado durante la campaña electoral, y se perfila como la opción de cambio suave.
3. El PRD conserva la tercera posición a la que fue relegado en 1991, aunque su número de votos crece. Se trata de la fuerza política que con más empeño apostó a la democratización del país y en 1994 pagó el costo electoral de esta lucha en una coyuntura en la que es percibido, por los sectores moderados y conservadores, como una opción de cambio radical.

⁶⁴ Idem.

CAPITULO IV. EL DISTRITO ELECTORAL

EL DISTRITO FEDERAL ELECTORAL XXX EN EL ESTADO DE MÉXICO

Características geograficas

El Distrito Electoral Federal XXX en el Estado de México, se encuentra localizado en la porción sur del municipio de Ecatepec de Morelos, al que también pertenecen los Distritos Electorales XI, XXXI y XXXII. Tiene una extensión territorial de 1945.6 ha. aproximadamente.

El área geográfica que comprende el Distrito, comprende:

1 Barrio: De la Cruz (Santa Clara);

1 Pueblo: Santa Clara Coatitla;

6 Fraccionamientos: Altavilla, Ampliación Valle de Aragón, Las Bugambilias, Croc Aragón, Industrial Xalostoc, Valle de Aragón Norte;

28 Colonias: Ampliación San Francisco Xalostoc, Ampliación San José Xalostoc, Ampliación San Miguel Xalostoc, Benito Juárez Xalostoc, El Chamizal, Cinco de Septiembre, Cuauhtémoc Xalostoc, Emiliano Zapata, 2da. sección, Granjas Valle de Guadalupe, secciones "A", "B" y "C", Jardines Xalostoc, Melchor Ocampo, Netzahualpilli, Prados Xalostoc, Renacimiento de Aragón, Rústica Xalostoc, San José Xalostoc, San Francisco Xalostoc, San Miguel Xalostoc, El Salado, Tolutzin, Urbana Ixhuatepec, Las Vegas Xalostoc, Vicente Guerrero, Viveros Xalostoc.

Grupos sociales

Asociaciones de Servicios

Las principales asociaciones de servicios que existen en el distrito son agrupaciones de taxistas, colectivos, de recolección de basura, entre otros, los cuales se describen a continuación:

- Asociación de Taxis Colectivos Ruta 38 y 57;
- Autotransportes San Pedro Santa Clara;
- Unión de Concesionarios de Automóviles de Santa Clara Coatitla;
- Federación de Transporte Independiente del Valle de México, A.C.;
- Cooperativa de transporte y recolección de basura;
- Unión de Sonidos de Ecatepec;
- Agrupación Nacional de Técnicos en Criminalística, A.C.

Asociaciones Civiles

En este rubro destacan las siguientes asociaciones:

- Unión de Colonos del Fraccionamiento Villas de Guadalupe, Xalostoc;
- Unión de Colonos Granjas Valle de Guadalupe, A.C.;
- Asociación Civil de Colonos Promejorambiente;
- Asociación de Colonos "ARAMARA";
- Asociación de Colonos Melchor Ocampo;
- Asociación de Colonos Libres de Granjas Valle de Guadalupe;
- Frente Popular de Mujeres Mexiquenses, A.C.

Agrupaciones campesinas, obreras y populares

No se tiene en este Distrito ninguna agrupación campesina, por ser una zona francamente urbana.

En el sector obrero destaca la siguiente agrupación:

- * Confederación de Trabajadores de México (CTM);
- * Unión General de Trabajadores del Estadio de México "Héroes de Granaditas", que mantiene vínculos con la Confederación de Trabajadores de México (CTM).

De las asociaciones populares que existen en el Distrito, se encuentran las siguientes:

- Organización de Comerciantes Locatarios y Tanguistas "Manlio Ríos", A.C.;
- * Unión de Comerciantes Semifijos "Santa Clara Coatitla"
- * Unión de Autenticos Tanguistas Revolucionarios, Comerciantes en Pequeño y similares de la República Mexicana;
- Unión de Comerciantes Semifijos, Granjas Valle de Gpe.;
- Unión de Comerciantes de la zona escolar de Granjas Valle de Gpe.;
- * Unión de Vendedores de Revistas Atrazadas.

Asociaciones Deportivas

Por su importancia en cuanto a la movilidad poblaciones que genera, se pueden citar dos ligas de futbol:

- Asociación de Futbol "la Guadalupana", A.C.;
- * Frente Juvenil del Deporte.

Resultados de las elecciones distritales

El Distrito Federal Electoral XXX en el Estado de México, está dividido en 107 secciones en las que se instalaron 228 casillas para votar, dos de las cuales fueron casillas especiales. Al momento de los comicios federales de 1994, el número registrado en la Lista Nominal era de 129 194 electores.

Los resultados del Distrito en estas elecciones para el caso de Presidente, fueron las siguientes:

PARTIDO	RESULTADO	PORCENTAJE
P.A.N.	27 166	26.3 %
P.R.I.	42 349	41.0 %
P.P.S.	474	0.5 %
P.R.D.	21 669	21.0 %
P.F.C.R.N.	1 786	1.7 %
P.A.R.M.	444	0.4 %
P.D.M.	368	0.4 %
P.T.	4 058	3.9 %
P.V.E.M.	2 517	2.4 %
No regis.	20	0.0 %

VOTOS VALIDOS: 100 851

VOTOS NULOS: 2 349

T O T A L: 103 200

CAPITULO V. METODOLOGIA.

PROBLEMA DE INVESTIGACION

Determinar la actitud de los habitantes de la Colonia Granjas Valle de Guadalupe⁶⁵ con respecto a los procesos electorales.

HIPOTESIS

HIPOTESIS CONCEPTUAL:

La actitud de los grupos conformados en las variables independientes de la comunidad de la Colonia Granjas Valle de Guadalupe, varían de acuerdo a las diferencias que muestran hacia los procesos electorales.

HIPOTESIS DE TRABAJO:

ONE WAY

Existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos conformados en las variables independientes de la comunidad seleccionada, con respecto a las actitudes que muestran hacia los procesos electorales, dependiendo de su edad.

K X L

La interacción entre la edad y la escolaridad, produce diferencias significativas que afectan las actitudes que se muestran hacia los procesos electorales, en la comunidad seleccionada.

K X L X M

La interacción entre la edad, la escolaridad y el sexo, produce diferencias significativas en la actitud hacia los procesos electorales de la comunidad seleccionada.

⁶⁵Perteneciente al XXX Distrito Electoral en el Estado de México.

REGRESION SIMPLE

La edad guarda relación con las actitudes hacia los procesos electorales que muestra la comunidad seleccionada.

REGRESION MULTIPLE

La edad, ocupación, escolaridad, el sexo e ingreso, tienen relación con las actitudes que muestra la comunidad seleccionada hacia los procesos electorales.

DEFINICION DE VARIABLES (CONCEPTUAL/OPERACIONALES)

Variable dependiente:

Actitud hacia los procesos electorales:

a) Nivel afectivo, estimación e identificación grupal acerca de la legitimidad de los procesos electorales.

Legitimidad: Desde la perspectiva weberiana, la legitimidad está sustentada en el dominio, en el poder sujeto a leyes y regulado según procedimientos formales; además de razones que resulten suficientes para estabilizar una determinada creencia que depende de los prejuicios institucionalizados y de las disposiciones de conducta observables en los grupos respectivos.

b) Nivel cognitivo: La reflexibilidad en torno a la forma de la organización de los procesos electorales.

Reflexibilidad: Los procesos selectivos que se apoyan necesariamente en los efectos que los otros producen o pueden producir en torno a la selección de referentes sociales en términos de las preferencias políticas (N. Luhmann 1984).

c) Nivel conductual: Se determina en torno a la participación política de los sujetos en los procesos electorales.

Participación política: En un sentido amplio la participación política puede ser definida como cualquier tipo de acción realizada por un individuo o grupo con la finalidad de incidir en una u otra medida en los asuntos públicos. (Montero, José R., 1981)

Variables independientes:

Edad:

Jóvenes (18,30 años)

Adultos jóvenes (31,43 años)

Adultos (44,56 años)

Escolaridad:

Educación básica y sin instrucción

Nivel medio

Superior

Sexo:

Masculino

Femenino

Ingreso:

Sin ingreso

De uno a dos salarios mínimos

Más de dos salarios mínimos

Ocupación:

Actividades económicamente no productivas (AENP)

Actividades económicamente productivas (AEP)

Actividades profesionales económicamente productivas (APEP)

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION EN EL DISTRITO ELECTORAL:

Densidad

El número total de habitantes en el Distrito Electoral Federal XXX, es de 224,769 habitantes. La densidad es de 11,553 personas por kilómetro cuadrado, distribuida de manera desigual, acumulándose en unidades habitacionales y fraccionamientos.

La población total del Distrito, desplegada según edad y sexo, tiene un comportamiento como el siguiente:

GPO DE EDAD	POBLAC. TOTAL	HOMBRES	MUJERES
0 - 9	57827 (25.7%)	29 236	28 591
10 - 19	52591 (23.4%)	28 044	24 547
20 - 29	43965 (19.5%)	20 984	22 981
30 - 39	33611 (14.9%)	16 319	17 292
40 - 49	18910 (8.4%)	9 642	9 268
50 - 59	9626 (4.2%)	4 776	4 850
60 - 69	5032 (2.2%)	2 280	2 752
70 - +	2954 (1.3%)	1 226	1 728
No especif.	253 (0.1%)	132	121
TOTAL	224769 (100%)	112639(50.1%)	112130(49.9%)

Datos tomados del XI Censo de Población y vivienda, 1990, INEGI, México

La población del Distrito Electoral Federal XXX, se puede considerar una población muy joven, por estar ubicada su mayor concentración en los rangos de 0 a 29 años de edad.

Actividad económica

De la población mayor de 12 años, el 45.5% de esta se considera económicamente activa, concentrándose más de la mitad de ésta en los rangos de 20 a 39 años de edad; mientras que el 54.5% se considera como una población inactiva en materia económica, en donde su mayor concentración está en los rangos de 12 a 19 años, lo cual se explica por su posible actividad escolar.

Las actividades desarrolladas por la población económicamente activa se comporta de la siguiente manera:

ACTIV. ECON.	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
PROFEC.	3.89%	2.91%	3.64%
TECNICOS	9.31%	15.88%	10.97%
EMPLEADOS	9.34%	24.35%	13.13%
OBREROS	31.44%	19.12%	28.33%
OBR.CLASIF.	19.49%	7.34%	16.42%
COMERCIANT.	16.06%	19.85%	17.02%
PREST.SERV.	8.63%	8.42%	8.58%
NO CLASIF.	1.81%	2.09%	1.88%
TOTAL	100%	100%	100%

Datos tomados del XI Censo de Población y vivienda, 1990, INEGI, México

Como se puede observar, la mayor actividad económica de la población que pertenece al Distrito Electoral Federal XXX, es como obreros, seguidos por un porcentaje significativo de comerciantes; los porcentajes pueden ser explicados por ser ésta una zona principalmente habitacional, pero que está rodeada de complejos industriales de gran importancia a nivel nacional. Además de que existen zonas comerciales importantes, sobre todo en las principales vialidades que conectan al municipio de Ecatepec con el Distrito Federal.

Nivel de alfabetismo

La población de 15 años y más del Distrito, según las condiciones de alfabetismo por sexo, son las siguientes:

GPO. DE EDAD	ALFABETAS		ANALFABETAS		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	
15 - 14	48.24%	50.44%	0.52%	0.77%	51 499
25 - 34	46.73%	50.52%	0.79%	1.93%	38 784
35 - 44	48.53%	46.12%	1.38%	3.94%	25 983
45 - 54	48.25%	40.66%	2.81%	8.26%	13 689
55 - +	39.37%	37.20%	6.04%	17.36%	11 954
SUBTOT.	47.14%	47.62%	1.44%	3.79	141 909
TOTAL	134 477 (94.76%)		7 432 (5.23%)		141 909

Datos tomados del XI Censo de Población y vivienda, 1990, INEGI, México

Si se comparan éstos datos con los índices de alfabetismo a nivel nacional, se puede ver que las cifras de analfabetismo son significativas, sobre todo por ser una población de zona urbana.

Se puede observar que los índices de analfabetismo tienden a aumentar claramente entre mayor es el rango de edad. A lo que se puede hacer la observación de que las colonias comprendidas en este Distrito Electoral, fueron formadas, en gran parte por una inmigración de diversos lugares del interior de la República a consecuencia del crecimiento industrial de la zona; lo que puede explicar que actualmente existan un número considerable de personas mayores sin ninguna instrucción escolar.

MUESTRA (SELECCION/TAMAÑO/CARACTERISTICAS)

Se trabajó con los habitantes de la Colonia Granjas Valle de Guadalupe (perteneciente al XXX Distrito Electoral⁶⁶ del Estado de México), con cabecera en el municipio de Ecatepec y constituida por 22 secciones. El número de habitantes (hasta 1994 según INEGI) era de 35,380.

El tamaño de la muestra fue de 300 sujetos y se intencionó realizar una distribución proporcional para cada uno de los grupos en cada rango de edad señalado anteriormente, de los cuales 150 fueron del sexo masculino y 150 del sexo femenino.

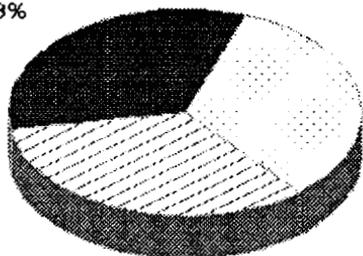
La distribución resultó de la siguiente forma:

⁶⁶Este Distrito XXX se encuentra conformado por 107 secciones en las cuales habitan 129 164 individuos.

MUESTRA/DIST.XXX

EDAD Y SEXO

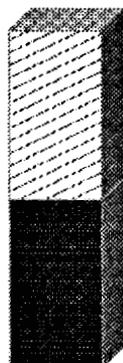
JOVENES
33%



ADULTOS
33%

ADUL-JOV.
33%

EDAD



FEMENINO
50%

MASCULINO
50%

SEXO

Porcentajes

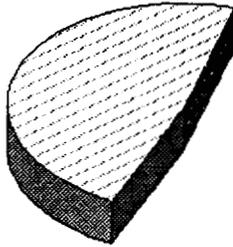
VARIABLE		EDAD		
VALUE LABEL	VALUE	FREQUENC	PERCENT	CUM PERCEN
JOVENES	1	100	33.3	33.3
ADULT. JOVENES	2	100	33.3	66.6
ADULTOS	3	100	33.3	100.0
TOTAL		300	100	

VARIABLE		SEXO		
VALUE LABEL	VALUE	FREQUENC	PERCENT	CUM PERCEN
FEMENINO	1	150	50.0	50.0
MASCULINO	2	150	50.0	100
TOTAL		300	100	

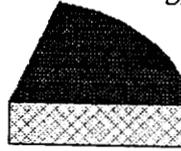
MUESTRA/DIST.XXX

ESCOLARIDAD

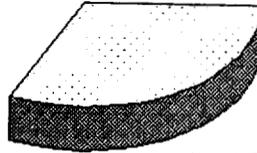
MED. y MED. SUP.
47.7%



BAS. y S/INS
20.7%



SUPERIOR
31.7%

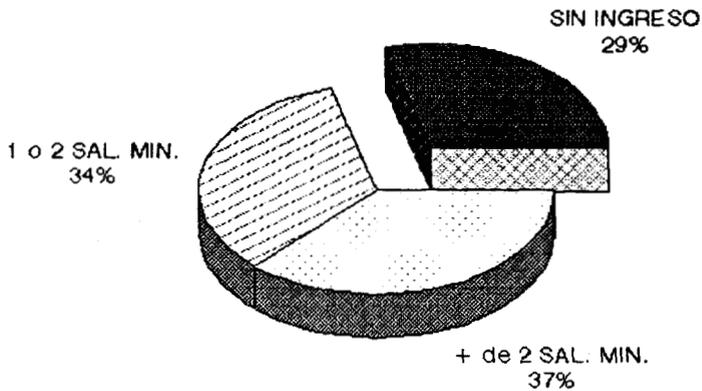


Porcentajes

VARIABLE	ESCOLARID			
VALUE LEVEL	VALUE	FREQUENC	PERCENT	CUM PERCEN
S/EDUC y EDUC. BAS.	1	62	20.7	20.7
MEDIO y MEDIO SUP	2	143	47.7	68.3
SUPERIOR	3	95	31.7	100.0
TOTAL		300	100	

MUESTRA/DIST.XXX

INGRESO

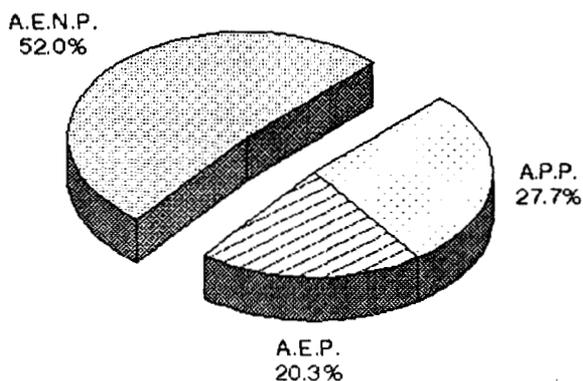


Porcentajes

VARIABLE		INGRESO		
VALUE LABEL	VALUE	FREQUENC	PERCENT	CUM PERCEN
S/ INGRESO	1	87	29.0	29.0
1 o 2 SAL. MÍN.	2	102	34.0	63.0
MÁS DE 2 SAL. MÍN.	3	111	37.0	100.0
TOTAL		300	100	

MUESTRA/DIST.XXX

OCUPACIÓN



Porcentajes

VARIABLE		OCUPACIÓN		
VALUE LEVEL	VALUE	FREQUENC	PERCENT	CUM PERCEN
A.E.N.P.	1	156	52.0	52.0
A.E.P.	2	61	20.3	72.3
A.P.P.	3	83	27.7	100.0
TOTAL		300	100	

INSTRUMENTO

Se anexa instrumento final de 30 reactivos obtenido de un piloteo previo con un instrumento que contenía 72 reactivos al cual se le aplicó una prueba "t".

CAPITULO VI. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

ANALISIS DE RESULTADOS (CORRIDA DE SALIDA DE LOS DATOS)

La corrida de salida de los datos puede consultarse en los anexos

ONEWAY

Variable CREDIBILIDAD By
Variable V2 edad

Analysis of Variance					
Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	51.0467	25.5233	16.1802	.0000
Within Groups	297	468.5000	1.5774		
Total	299	519.5467			

Group	Count	Standard Mean	Standard Deviation	Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	100	4.1400	1.1193	.1119	3.9179 To 4.3621
Grp 2	100	4.1500	1.1580	.1158	3.9202 To 4.3798
Grp 3	100	3.2700	1.4624	.1462	2.9798 To 3.5602
Total	300	3.8533	1.3182	.0761	3.7036 To 4.0031

Fixed Effects Model	1.2560	.0725	3.7106	To	3.9960
Random Effects Model		.2917	2.5983	To	5.1083
Random Effects Model - Estimate of Between Component Variance					.2395

CREDIBILIDAD
(Continued)

G G G
r r r
p p p

Mean	Group	3 1 2
3.2700	Grp 3	
4.1400	Grp 1	*
4.1500	Grp 2	*

Homogeneous Subsets (Subsets of groups, whose highest and lowest means do not differ by more than the shortest significant range for a subset of that size)

SUBSET 1

Group	Grp 3
Mean	3.2700

SUBSET 2

Group	Grp 1	Grp 2
Mean	4.1400	4.1500

- a) Se determinó que existe influencia de la edad sobre la actitud hacia los procesos electorales de la comunidad seleccionada
- b) Existe una diferencia significativa entre los niveles del factor (edad), en torno a la actitud hacia los procesos electorales. Es decir, los niveles se comportan de manera diferente e influyen en la variable dependiente debido a que se produjeron diferencias significativas ($F=0.0000$).
- c) Después de realizar una prueba a posteriori (SCHEFFE), se puede concluir que la F global fue significativa debido a las comparaciones individuales de las medias y la probabilidad no se debe al azar.
- d) Al menos dos niveles del factor (edad), se diferencian en cuanto a las actitudes que se muestran hacia los procesos electorales.
- e) Las diferencias entre grupos son significativas para los grupos 1 y 3 (Jóvenes y Adultos); y 2 y 3 (Adultos jóvenes y Adultos).
- f) Los grupos 1 y 2 muestran una actitud más favorable hacia los procesos electorales que los del grupo 3 quienes muestran cierto grado de indiferencia hacia estos mismos.
- g) A pesar de que los grupos 1 y 2 se muestran "cordiales" con respecto a la actitud que guardan con respecto a los procesos electorales, no muestran diferencias significativas entre ellos con respecto al fenómeno ($x_1=4.14$; $x_2=4.15$).
- h) Los sujetos de los primeros dos grupos muestran un grado de credibilidad más elevado que los del tercer grupo en tanto que éstos se comportan de manera indiferente.

ANOVA KXL

*** CELL MEANS ***

CREDIBILIDAD
BY V2 edad
V4 escolaridad

TOTAL POPULATION

3.85
(300)

		V4		
		1	2	3
V2				
1	4.11	4.02	4.35	
	(9)	(57)	(34)	
2	4.21	4.41	4.00	
	(19)	(27)	(54)	
3	2.59	3.49	4.71	
	(34)	(59)	(7)	

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

CREDIBILIDAD
BY V2 edad
V4 escolaridad

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	61.899	4	15.475	10.479	.000
V2	33.222	2	16.611	11.249	.000
V4	10.852	2	5.426	3.674	.027
2-way Interactions	27.926	4	6.981	4.728	.001
V2 V4	27.926	4	6.981	4.728	.001
Explained	89.825	8	11.228	7.603	.000
Residual	429.722	291	1.477		
Total	519.547	299	1.738		

CREDIBILIDAD

By V2 edad
V4 escolaridad

Grand Mean = 3.853

Variable + Category	Beta	N	Unadjusted Dev'n	Adjusted for Independents	
				Eta	Beta + Covariates Dev'n
V2					
1 JOVENES		100	.29	.23	
2 ADUL JOV		100	.30	.28	
3 ADULTOS		100	-.58	-.51	
				.31	.28
V4					
1 ED BAS y SIN INSTRUC		62	-.55	-.39	
2 MEDIO y MEDIO		143	.02	.09	
3 SUPERIOR		95	.33	.12	
			.23	.15	
Multiple R Squared				.119	
Multiple R				.345	

i) Se observa que para el caso del factor escolaridad, mientras mayor fue, se mostraron actitudes más favorables hacia los procesos electorales y por ende los grados de credibilidad de las personas con un nivel académico más elevado se muestra "acorde" con los niveles descritos para la edad.

j) Se pueden establecer dos tipologías con respecto a los factores: edad y escolaridad:

j.1) Mientras exista mayor grado de escolaridad y edad, los sujetos demuestran una actitud más favorable con respecto a los procesos electorales.

j.2) En el caso de los adultos, a mayor grado de escolaridad, mayor grado de credibilidad en torno a los procesos electorales.

V2	V4		
	1	2	3
1	4.11		
2		4.41	
3	2.59	3.49	4.71

k) Como efectos principales, las dos variables independientes (escolaridad y edad), produjeron efectos sobre las actitudes de los individuos hacia los procesos electorales (V2: $F=0.000$); (V4: $F=0.027$).

l) En interacción, las dos variables también produjeron efectos estadísticamente significativos sobre la credibilidad.

m) Los porcentajes de variación explicados por los factores edad y escolaridad son de 31 y 23% respectivamente.

ANOVA KXLXM

*** CELL MEANS ***

CREDIBILIDAD
 BY V2 edad
 V4 escolaridad
 V3 sexo

TOTAL POPULATION

3.63
 (299)

		V4		
		1	2	3
V2	1	3.89 (9)	3.75 (57)	4.00 (34)
	2	4.05 (19)	4.56 (27)	3.91 (54)
	3	2.71 (34)	2.93 (58)	4.00 (7)

		V3	
		1	2
V2	1	4.10 (52)	3.58 (48)
	2	3.94 (48)	4.27 (52)
	3	2.80 (50)	3.06 (49)

		V3	
		1	2
V4	1	3.36 (42)	3.15 (20)
	2	3.62 (55)	3.54 (87)
	3	3.81 (53)	4.12 (42)

V3 = 1

		V4		
		1	2	3
V2	1	4.60 (5)	3.95 (22)	4.12 (25)
	2	4.25 (12)	4.42 (12)	3.54 (24)
	3	2.68 (25)	2.81 (21)	3.50 (4)

V3 = 2

		V4		
		1	2	3
V2	1	3.00 (4)	3.63 (35)	3.67 (9)
	2	3.71 (7)	4.67 (15)	4.20 (30)
	3	2.78 (9)	3.00 (37)	4.67 (3)

*** ANALYSIS OF VARIANCE ***

CREDIBILIDAD

BY V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Source of Variation	Sum of Squares	DF	Mean Square	F	Signif of F
Main Effects	78.032	5	15.606	6.900	.000
V2	60.762	2	30.381	3.432	.000
V4	1.494	2	.747	.330	.719
V3	.001	1	.001	.001	.981
2-way Interactions	32.736	8	4.092	1.809	.075
V2 V4	17.401	4	4.350	1.923	.107
V2 V3	10.727	2	5.364	2.371	.095
V4 V3	6.332	2	3.166	1.400	.248
3-way Interactions	3.211	4	.803	.355	.841
V2 V4 V3	3.211	4	.803	.355	.841
Explained	113.979	17	6.705	2.964	.000
Residual	635.553	281	2.262		
Total	749.532	298	2.515		

CREDIBILIDAD

By V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 3.632

Variable + Category	N	Adjusted for					
		Unadjusted		Adjusted for Independents		Adjusted for Independents + Covariates	
		Dev'n	Eta	Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
V2							
1 JOVENES	100	.22	.20				
2 ADUL JOV	100	.48	.48				
3 ADULTOS	99	-.70	-.68				
			.32		.31		

CREDIBILIDAD

By V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 3.632

Variable + Category	N	Adjusted for					
		Unadjusted		Adjusted for Independents		Adjusted for Independents + Covariates	
		Dev'n	Eta	Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
V4							
1 ED BAS y SIN INSTRUC	62	-.34	-.14				
2 MEDIO y MEDIO	142	-.06	.05				
3 SUPERIOR	95	.32	.02				
			.15		.05		

CREDIBILIDAD

By V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 3.632

Variable + Category	N	Adjusted for					
		Unadjusted		Adjusted for Independents		Adjusted for Independents + Covariates	
		Dev'n	Eta	Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
1 FEMENINO	150	-.02	.00				
2 MASCULINO	149	.02	.00				
			.01		.00		
Multiple R Squared					.104		
Multiple R					.323		

n) Para el caso exclusivo de la escolaridad, se sigue manteniendo una relación más "acorde" con los procesos electorales en tanto mayor sea el nivel académico, como en el caso anterior, sin embargo, se muestra un poco más indiferente la población.

o) Para el caso de los Adultos se sigue manteniendo que de acuerdo a un mayor nivel de estudios se obtendrá un mayor grado de concordancia con los procesos electorales. Mientras tanto, los hombres jóvenes muestran una actitud más favorable hacia los procesos electorales que las mujeres de los grupos 2 y 3; de esta forma las mujeres del grupo 2 son las que más acordes se muestran hacia los procesos electorales.

p) Los hombres con menor escolaridad (grupos 1 y 2), se muestran más acordes con su actitud hacia los procesos electorales, con respecto a las mujeres. No obstante, hombres y mujeres se comportan de una forma parecida ya que a mayor escolaridad se manifestaron más acordes con los procesos electorales.

q) Las tipologías quedarían de la siguiente manera:

q.1) Los hombres con menor edad y mayor y menor grado de escolaridad muestran una actitud más favorable hacia los procesos electorales; e incluso mientras mayor sea el grado de escolaridad y edad, mostrarán una actitud más indiferente hacia los procesos electorales.

Para el caso de los hombres adultos, mientras menor sea el grado de escolaridad, más desfavorable será la actitud hacia los procesos electorales.

V3=1	V4		
V2	1	2	3
1	4.60		4.12
2	4.25	4.42	3.54
3	2.68	2.81	3.50

q.2) Para el caso de las mujeres jóvenes, mientras menor sea el grado de escolaridad mostrarán una actitud más indiferente a los proceso electorales. Para el caso de las mujeres adultas, mientras mayor sea el grado de escolaridad mostrarán una actitud más favorable con respecto a los procesos electorales.

En el caso de las mujeres parecen mostrar una actitud más favorable hacia los procesos electorales en el momento en que comienzan a ser parte de la población de Adultos/jóvenes.

V3=2	V4		
V2	1	2	3
1	3.00	3.63	3.67
2		4.67	4.20
3	2.78	3.00	4.67

r) Como efecto principal, sólo la variable edad produce efecto sobre la credibilidad y en interacción con las otras dos no produce efectos estadísticamente significativos en torno a la variable dependiente.

REGRESION SIMPLE

Variable(s) Entered on Step Number
1.. V2 edad

Multiple R .29616
R Square .08771
Adjusted R Square .08465
Standard Error 1.32102

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	50.00000	50.00000
Residual	298	520.03667	1.74509
F = 28.65183		Signif F = .0000	

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V2	-.500000	.093410	-.296165	-5.353	.0000
(Constant)	4.776667	.201789		23.672	.0000

End Block Number 1 POUT = .100 Limits reached.

s) El porcentaje de varianza explicada es de casi el 9% (R Square = .08771) y aunque es muy bajo, resultó ser significativamente estadística (F = 28.65) con un nivel de significancia menor a 0.0000, lo que quiere decir que la pendiente de la ecuación es lo suficientemente diferente de cero como para atribuirla al azar.

El valor de B es igual a -0.5 con un nivel de significancia menor a 0.0000. T es igual a -5.353 lo que indica que la variable edad se encuentra relacionada con las actitudes hacia los procesos electorales. La relación es inversamente proporcional lo que significa que a mayor edad, las actitudes hacia los procesos electorales disminuye.

De las actitudes hacia los procesos electorales se podría decir que la selección, categorización e interpretación de la experiencia de acuerdo a las expectativas de los sujetos, así como sus valores, están asociados con la participación política y que las actitudes se van transformando con el paso del tiempo. Se puede suponer que mientras uno es más joven tiene una actitud más favorable con respecto a los procesos electorales y que con el paso del tiempo: a) Se genera apatía en términos de la participación; o, b) Hay pérdida de credibilidad.

De lo que se tiene certeza es de que la edad se encuentra relacionada con las actitudes que se generan hacia los procesos electorales de manera inversamente proporcional.

REGRESION MULTIPLE

Multiple R .37868
 R Square .14340
 Adjusted R Square .13178
 Standard Error 1.28656

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	4	81.74128	20.43532
Residual	295	488.29539	1.65524

F = 12.34584 Signif F = .0000

Equation Number 1 Dependent Variable.. CREDIBILIDAD

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
V2	-.458300	.096441	-.271465	-4.752	.0000
V4	.216492	.065268	.195136	3.317	.0010
V5	-.169981	.052192	-.195754	-3.257	.0013
V6	.152296	.054810	.162131	2.779	.0058
(Constant)	3.924278	.412148		9.522	.0000

----- Variables not in the Equation -----

Variable	Beta In	Partial	Min Toler	T	Sig T
V3	.005821	.005747	.693667	.099	.9216

Equation Number 1 Dependent Variable.. CREDIBILIDAD

End Block Number 1 PIN = .050 Limits reached.

t) Se obtuvo un coeficiente de determinación de 0.14340, lo que quiere decir que la varianza explicada es casi del 14% mientras que la F fue igual a 12.34 y significativamente estadística como para ver que la pendiente es lo suficientemente diferente de cero y no se debe al azar. El nivel de significancia fue menor a 0.0000.

Cuatro variables entraron en la ecuación, en orden de importancia: Edad, Escolaridad, Ingreso y Ocupación. Los valores de T fueron 0.0000; 0.0010;

0.0013; 0.0058. Es decir, son significativamente estadísticas y se encuentran relacionadas con las actitudes hacia los procesos electorales.

La edad y el ingreso guardan una relación inversamente proporcional (-0.4583 y -0.169981, respectivamente), es decir, a mayor edad e ingreso las actitudes hacia los procesos electorales son más desfavorables. La variable sexo no entró en la ecuación, es decir, no se encuentra significativamente relacionada con las actitudes hacia los procesos electorales.

Esto puede estar relacionado con el nivel de desarrollo al que ha llegado la cultura política en términos de que ha permitido la participación tanto de hombres como mujeres, dentro de los procesos y el aparato electoral que se ha construido para permitir la inserción de los individuos en el sistema político.

Con respecto a la variable del ingreso se puede señalar que el recibir ingresos más elevados forja cierto grado de desinterés de los sujetos con respecto hacia los procesos electorales, es decir, que los individuos cuyos ingresos son más bajos: a) Se relacionan más directamente con los procesos electorales; o, b) Muestran más interés con respecto a la política por estar más desfavorecidos.

Esto indica que mientras mayor sea la edad y el ingreso, menor sea la escolaridad y la ocupación que se tenga sea de menor prestigio, las actitudes hacia los procesos electorales serán más desfavorables.

ANALISIS DE RESULTADOS DE ITEMS

Relación Del Gobierno con El Partido Revolucionario Institucional

ITEM 3: El tipo de relación que el PRI guarda con el gobierno es legal.

ITEM 7: El PRI recibe mayor financiamiento del Gobierno que otros partidos políticos.

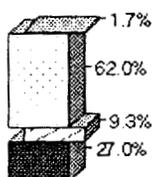
ITEM 9: Los triunfos electorales del PRI son legítimos.

ITEM 10: El gobierno interviene directamente en las desiciones del PRI.

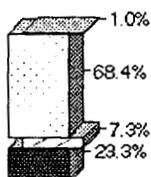
ITEM 15: Los triunfos del PRI son la consecuencia de la relación que guarda con el gobierno.

ITEM 30: El PRI y el Gobierno son uno mismo.

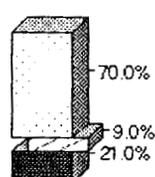
RESULTADOS Gobierno-PRI



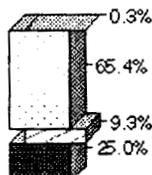
ITEM 3



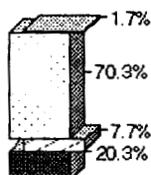
ITEM 7



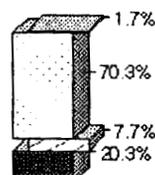
ITEM 9



ITEM 10



ITEM 15



ITEM 30

■ DESACUERDO □ INDIFERENTE □ DE ACUERDO □ NO CONTESTO

Porcentajes

Resalta la tendencia a reponder "de acuerdo" en cada uno de los items en donde sus porcentajes oscilan entre el 62 al 70.3 %, a pesar de que entre éstos mismos existen items contrarios (v. item 3, 9 vs. item 7, 10, 15, 30).

De lo anterior, pueden vertirse algunos comentarios que más que tratar de ser explicativos, pueden ser líneas para posteriores investigaciones sobre el tema:

- A) El comportamiento de estas respuestas puede tener su origen en una tendencia colectiva a responder afirmativamente a este tipo de cuestiones por la implicación que conllevan las mismas; en este sentido no se descartaría que existiera en la población toda una construcción en torno a temores de represión, aunque se haya asegurado el total anonimato en las respuestas.

- b) El tipo de respuestas aparentemente contradictorias pueden ser una tendencia de la población a mantener una congruencia y dar un orden a la realidad, lo que se explicaría de la siguiente manera:
 - Da cuenta de la inconsistencia que puede tener la emisión de una opinión o una respuesta actitudinal con bajo nivel de conciencia; pues en estas circunstancias al no tener que hacerse explícitas no son confrontativas las respuestas, al punto en que pueden pasar inadvertidas las contradicciones que se puedan suscitar entre ellas.

 - Puede estar dando cuenta de la relación entre las actitudes y las posibles acciones, lo cual está en función con el carácter variable de la circunstancia social, en este sentido las respuestas que se observan en las gráficas responde más a un tipo de actitudes privadas y su posible contradicción a un compromiso público.

 - Estos resultados pueden deberse a un proceso de comparación social en el que se desarrolla una necesidad por tener un conocimiento aparentemente congruente, esto es, conocimientos que no sean disonantes entre sí.

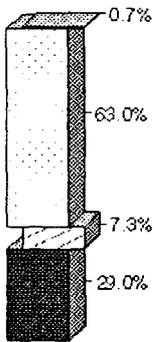
- También ésto puede ser explicado desde la influencia social como el efecto de centrar la reflexión en el mensaje por la confrontación a un punto de vista de una mayoría, lo que lleva a no plantear soluciones alternativas, suscitando un pensamiento convergente.

- c) En lo que hace a los ítems en donde se encuentra implicado el concepto de legitimidad (3 y 9), por la lógica de sus resultados puede plantearse hipotéticamente que la idea sobre este concepto es confusa, lo cual sería interesante investigar a través de un estudio sobre la representación de legitimidad. También puede plantearse como una respuesta alternativa a esta cuestión, el hecho de que en la actualidad lo legalmente aceptado engendra un sentido de legitimidad, en virtud de su racionalidad eficientista.

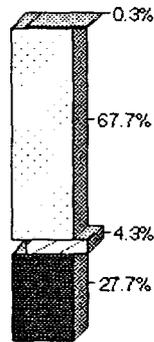
Partidos Políticos

- ITEM 8: El gobierno ha mostrado imparcialidad con cada uno de los partidos políticos.
- ITEM 14: Los 9 partidos políticos tienen condiciones desiguales para obtener el triunfo electoral.
- ITEM 27: La relación del Gobierno con cada uno de los 9 Partidos Políticos es equitativa.

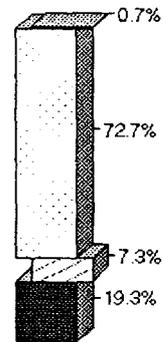
RESULTADOS PARTIDOS POLITICOS



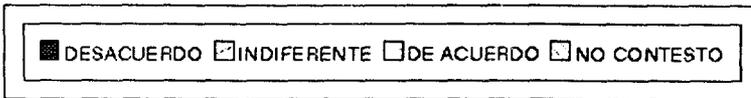
ITEM 8



ITEM 14



ITEM 27



Porcentajes

En las gráficas en donde se agrupan los ítems 8, 14 y 27, los cuales tratan de los partidos políticos en general, resalta de nueva cuenta la tendencia a encontrar una aparente contradicción en los resultados en aseveraciones opuestas (ítem 14 vs. ítem 27).

Por las respuestas de éstos ítems es posible suponer que la percepción que se tiene de los partidos políticos es que mantienen una relación funcional con el Estado; lo cual garantiza que este tipo de instituciones estén sirviendo como moderadores entre la sociedad civil y la sociedad política. Reduciendo así la heterogeneidad que la opinión pública representa y permitiendo a la administración estatal contar con las bases de consenso (y por lo tanto de legitimidad) para la adopción de decisiones políticas.

Si, como anteriormente se mencionó, la legitimidad se presenta vinculada con lo legal, el grado de justicia que el orden público propicie o el funcionamiento de los partidos tendría poca importancia para el electorado. Lo importante en este caso es el nivel de obediencia-creencia que se tenga y que se encuentra sustentado en razones de oportunidad y de intereses materiales. Lo cual podría ser una razón por la cual la imparcialidad o parcialidad del Estado con los diferentes partidos políticos pareciera ser significativamente baja para el electorado (ítems 8 y 27)

La falta de una identidad propia de los diferentes partidos de oposición puede estar cimentada en que las formas de la competencia electoral de la democracia vigente no deja a estos partidos otra alternativa que luchar por los mismos objetivos que representa el gobierno.

Si se retoma el planteamiento de la Escuela de Michigan, el comportamiento de los electores no se debe a opiniones racionales para escoger a los candidatos basándose en las plataformas de los partidos políticos.

Así, la identificación a un partido se hace esencialmente durable con un fondo histórico-social de tal manera que el voto está en función a un ajuste de sus actitudes y valores que encaja con esa identificación partidista.

Instituto Federal Electoral

ITEM 1: Las elecciones deben hacerse sin la participación del Gobierno.

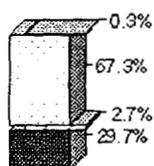
ITEM 12: En el IFE las decisiones se toman democráticamente.

ITEM 16: El Director del IFE es imparcial con los partidos políticos.

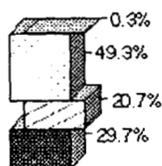
ITEM 22: El Director del IFE está del lado de un solo partido político.

ITEM 24: La mayor parte de los altos funcionarios del IFE son priistas.

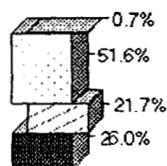
RESULTADOS INSTITUTO FEDERAL ELECTORAL



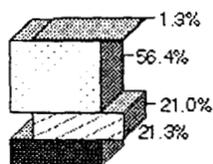
ITEM 1



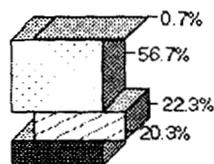
ITEM 12



ITEM 16



ITEM 22



ITEM 24

DESACUERDO INDIFERENTE DE ACUERDO NO CONTESTO

Porcentajes

Nuevamente se observan aparentes contradicciones (item 16 vs. item 22), en donde se encuentran similares resultados en distintos cuestionamientos, en este caso a la relación que el Director del IFE tiene con los Partidos Políticos.

Por otro lado, bien podría señalarse una posible ambigüedad en la población para manejar el concepto de Parcialidad (item 16), así como el concepto de Democracia (item 12), cuando éste se contrasta con otras respuestas que dan cuenta de que el IFE como institución no es creíble (item 22, 24).

Una cuestión que resalta en estos resultados es en relación al IFE, donde se encuentran concentrados los mayores porcentajes en el rubro de indiferente, lo que estaría demostrando que existe un serio desinterés en lo que toca a los organismos electorales. Lo que puede también plantearse como un indicio de la falta de credibilidad a estos órganos federales. Aquí es importante señalar que la falta de credibilidad en alguna institución del Estado, no invalida necesariamente su carácter de legitimidad que pueda tener: lo cual implica una obediencia en base a razones de validez generalmente reconocidas, que dan sustento a toda institución política.

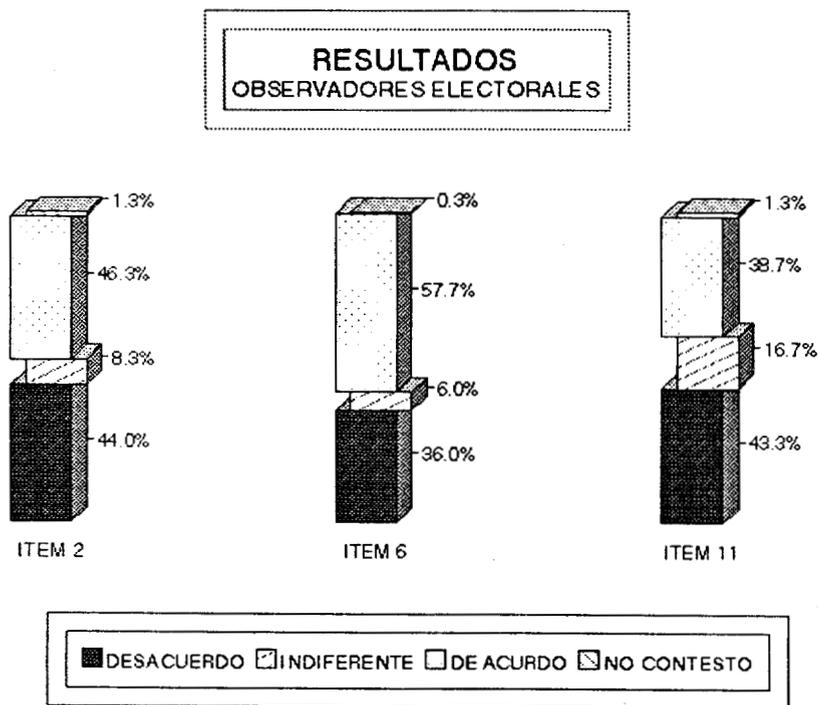
La aseveración que difiere de lo anterior es en donde se presenta el IFE como el actor político rector de las elecciones en su forma más común: el Gobierno; estaríamos refiriendo entonces que el diferente comportamiento actitudinal es porque se produce un mayor interés cognitivo por cuestiones relacionadas directamente con el Gobierno que con las instituciones que lo estructuran.

Observadores Electorales

ITEM 2: Los observadores electorales están del lado de un solo partido político.

ITEM 6: Con la presencia de observadores electorales se asegura el respeto al voto.

ITEM 11: Los observadores electorales están al servicio del IFE



Porcentajes

Existe un equilibrio de tendencias para ubicar la neutralidad o no de los observadores electorales en relación a los partidos políticos (v. ítem 2), aunque al relacionarlo con el Instituto Federal Electoral tiende a aumentar la confianza en los observadores electorales (v. ítem 6). Esto es, se podría afirmar hipotéticamente que los electores dan mayores posibilidades a que los observadores electorales tengan intereses partidistas a que estén ligados políticamente al IFE.

A pesar de lo anterior, la mayor parte de los encuestados muestra una actitud favorable en relación a que la presencia de los observadores electorales coadyuva a que se respeten sus votos emitidos (v. Ítem 11).

Lo anterior da cuenta de que no se tiene una plena confianza en personas que formando parte de la ciudadanía, actúen con absoluta neutralidad partidista. Lo cual es un indicador de la casi nula cultura de observación electoral en nuestro país.

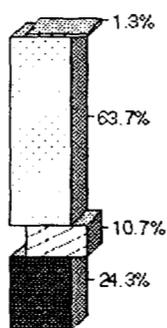
La participación política de la ciudadanía, en este caso como observadores electorales, puede encontrar su primer obstáculo en la falta de credibilidad que estas figuras representan y contribuyen en un proceso electoral.

En este sentido, se estaría hablando que generalmente si existe una participación civil en nuestro país, ésta se identifica más con una manifestación minoritaria, en donde realmente se puede encontrar una participación activa con la que se contribuye directa o indirectamente en una situación política. Por el contrario la participación de las mayorías se les puede ubicar únicamente como una "presencia" en la que su comportamiento es esencialmente receptivo o pasivo.

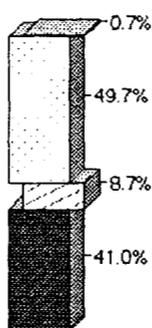
Medios de Comunicación (TV.)

- ITEM 17: Los noticiarios televisivos son neutrales al referirse a los distintos Partidos Políticos.
- ITEM 20: El debate de candidatos por televisión confunde más la gente por quien votar.
- ITEM 29: Los promocionales de solidaridad y procampo en la Televisión inducen a la gente a votar por el PRI.

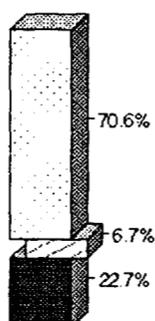
RESULTADOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN TELEVISION



ITEM 17



ITEM 20



ITEM 29

DESACUERDO INDIFERENTE DE ACUERDO NO CONTESTO

Porcentajes

Como fuentes importantes de influencia social los medios de comunicación, particularmente la televisión, tienen un papel muy importante como reproductores y transmisores de la construcción colectiva en torno a la vida política, a partir de la vida cotidiana.

Es interesante observar los resultados del ítem 17 en relación a la neutralidad que se percibe de los noticieros televisivos al referirse a los diferentes Partidos Políticos, sobre todo porque haciendo otro tipo de lectura de este factor, se puede plantear que existe una necesidad de credibilidad en otras fuentes que no se encuentren de manera explícita en la sociedad política.

Previamente a las elecciones federales de 1994, se presentaron dos programas por la televisión nacional en donde se transmitieron los debates de los candidatos a la Presidencia de la República. En relación a ésto casi la mitad de la muestra respondió favorablemente a que este tipo de programas confunden más a la gente por qué candidato votar (ítem 20); aunque sería interesante investigar cuales son las variables que influyen en esta decisión.

La posible credibilidad que la televisión pudiera tener puede ser cuestionada cuando se encuentra que promocionales que son transmitidos a través de ella indican a la gente a votar por determinado Partido Político (ítem 29). Aunque en lo anterior, es identificable que los espacios en este medio de comunicación han ido democratizándose y dando cada vez más cobertura a los partidos de oposición.

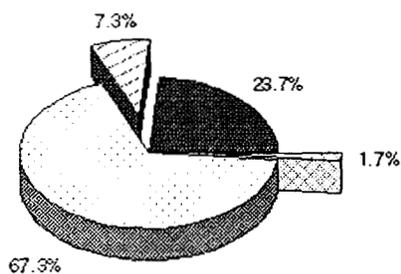
La opinión pública como tal está garantizada en la medida en que forme parte de una institucionalización de su discurso; sólo en este sentido puede plantearse a los medios de comunicación como reproductores de una ideología de dominación.

Abstencionismo

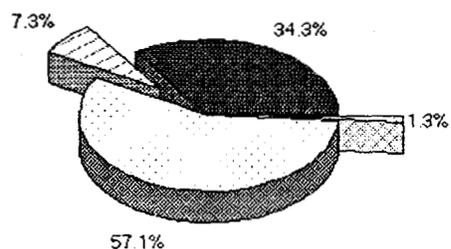
ITEM 23: El abstencionismo es el resultado de que la gente no crea en las elecciones.

ITEM 28: El abstencionismo ocurre porque las personas son irresponsables.

RESULTADOS ABSTENCIONISMO



ITEM 23



ITEM 28

■ DESACUERDO □ INDIFERENTE □ DE ACUERDO □ NO CONTESTO

Porcentajes

Los resultados que se pueden observar en las gráficas se les puede hacer dos distinciones importantes:

- a) En general es altamente aceptable la idea de que el origen del abstencionismo está en la falta de credibilidad que se tiene de las contiendas electorales, aunque otra parte considerable de la muestra piensa que son por otros motivos.
- b) Cuando se presenta la opción de que el abstencionismo sea causado por la irresponsabilidad de los votantes, aunque el porcentaje a opinar de forma afirmativa también es altamente significativo, el porcentaje de los que están en desacuerdo, a diferencia del punto anterior, tiende a incrementarse.

En este sentido es importante resaltar que para el estudio de las causas que originan el abstencionismo electoral, se debe dirigir la atención no tanto a las características personales del sujeto, sus sentimientos de obligación cívica, las creencias respecto a la eficiencia de su conducta, etc., sino a la percepción y evaluación que los sujetos mantienen de estímulos significativos del mundo político. Las respuestas de la población al mundo político pueden ser comprendidas mejor si se presta atención a lo que ese mundo tiene como significativo para los sujetos. Es evidente que ambos modos de enfocar al problema no son excluyentes, al contrario, a nivel de sujeto concreto los dos forman parte de una misma realidad. Los juicios sobre la política y la disposición de los sujetos hacia ella son aspectos indisolubles de un mismo fenómeno.

El fenómeno del abstencionismo en los procesos electorales puede ser una de las consecuencias de la tecnificación de la política a la que aludía Habermas, creando un sentido de despolitización en las masas, ubicándose más en una forma de acción instrumental, que comunicativa.

El abstencionismo y la decadencia de la conciencia ciudadana están ligadas estrechamente con el fenómeno del individualismo al no existir límite normativo alguno a la manifestación de necesidades individuales.

Credibilidad Electoral

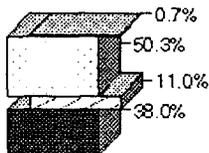
ITEM 4: La fotocredencialización es una prueba del cambio hacia la democracia.

ITEM 5: Actualmente se está haciendo lo posible para que existan elecciones transparentes.

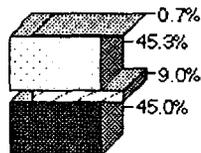
ITEM 13: Es por el fraude por lo que se gana en las elecciones.

ITEM 18: Las credenciales con fotografía no garantizan la transparencia de las elecciones.

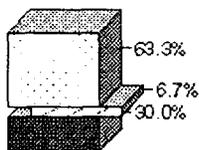
RESULTADOS CREDIBILIDAD ELECTORAL GRAFICA 1



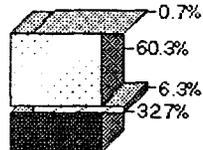
ITEM 4



ITEM 5



ITEM 13



ITEM 18

DESACUERDO
 INDEFERENTE
 DE ACUERDO
 NO CONTESTO

Porcentajes

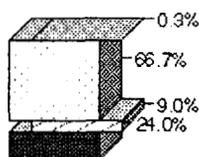
ITEM 19: Los votos son respetados en el recuento.

ITEM 21: El fraude es común en las elecciones de nuestro país.

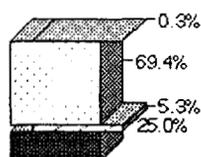
ITEM 25: En México las elecciones se hacen de manera honesta.

ITEM 26: El fraude es una cultura difícil de cambiar.

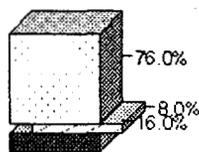
RESULTADOS
CREDIBILIDAD ELECTORAL
GRAFICA 2



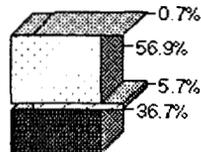
ITEM 19



ITEM 21



ITEM 25



ITEM 26

DESACUERDO INDIFERENTE DE ACUERDO NO CONTESTO

Porcentajes

Si se retoman las observaciones anteriores en relación a la marcada tendencia a contestar por la opción de acuerdo, aun en en caso de cuando los items eran contrarios entre ellos, se puede considerar que los items que afirman la credibilidad tienen un porcentaje considerablemente alto (mayor al 30%) en la opción de desacuerdo (Items 4, 5, 13, 18).

En relación a la fotocredencialización, que fue una innovación en los procesos electorales del país, aunque se tiene una actitud favorable en relación a que es una prueba de las intenciones del Estado por realizar democráticamente las elecciones (item 4), no garantiza para la población de que con ésto se lleven a cabo de manera transparente y evite el fraude electoral (item 18), además de que lo realizado hasta ahora en este sentido por el Estado, no se percibe como las acciones posibles para combatir esta cultura del fraude electoral (item 5).

En los items en donde se plantea la idea de fraude electoral es marcada la tendencia a favorecer las aceveraciones que indican que este menanismo está presente en las contiendas electorales, y que así continuará. Lo que hace posible plantear de que la representación que se tiene en torno al fraude electoral responde más a una cuestión de orden de la realidad (basado en la experiencia histórica) para así poder explicarla, que a cuestiones objetivas de legitimidad.

Es necesario puntualizar que desde una perspectiva instrumentalista el grado de confianza en el régimen político se expande o reduce en función de lo que la sociedad recibe del régimen en relación a sus expectativas como de sus necesidades. En este sentido se dá o no el apoyo o, dicho desde otro marco teórico, se otorga o no un sentido de legitimidad, que tiene como característica importante un carácter temporal impredecible, pues como lo indicaba Weber, detras de la legitimidad no hay condiciones sino creencias, que está en función de la lógica del método heurístico.

La credibilidad electoral está sustentada más en un apoyo difuso a las instituciones políticas, pues las actitudes favorables en otras circunstancias podrían ser diferentes, aunque este tipo de apoyo suele ser más duradero por promover fuentes de socialización; lo cual se ha traducido en un factor importante en nuestra realidad política para que un partido sin credibilidad popular se mantenga en el poder por tantas decadas.

La credibilidad puede estar sujeta a un tipo de influencia mayoritaria, es decir, su foco de atención está centrada en las opiniones de otros, más que en el estímulo. Además la manifestación de una actitud favorable o desfavorable hacia la credibilidad electoral puede analizarse a través de la hipótesis que sustenta que la actividad cognitiva determina los cambios de actitud privados o latentes, sin que necesariamente se refleje a nivel público o manifiesto.

En este sentido se debe de tener en cuenta que el paralelismo entre una expresión verbal de una situación mental (actitud) y el comportamiento real (la acción en sí) no es perfecto.

Otra explicación alternativa a la crisis de credibilidad puede estar condicionada por la incapacidad práctica de la democracia formal y sus formas de manifestación (los partidos políticos, entre otros) para expresar, representar y proteger los intereses de la ciudadanía.

EN RESUMEN

El desarrollo de la política neoliberal y el autoritarismo que sustenta el Estado de bienestar, ha ido dejando extensas áreas de inoperancia e ineficacia, lo cual incita a la autorganización y al ejercicio directo y práctico de las funciones administrativas. El estallamiento de muchos de los procesos sociales que hemos presenciado, particularmente en los últimos años, van en este sentido, así como la resurgencia de las identidades regionales, las autonomías, la libre determinación y la cuestión étnica que están en una lucha por romper las estructuras verticales.

Las reformas y los diversos procesos de modernización excluyente, recientemente creados en la esfera de lo económico, sin modificar las bases del sistema político, creado para otros fines y otros contextos, han estado desprovistos de un marco de legitimidad, favoreciendo la imposición casi inmediata de las reformas sin asegurar un espacio de expresión de nuevas demandas ni las suficientes contenciones al descontento social.

La legitimidad es una necesidad permanente del Estado y del orden político dominante, es el componente indispensable para su reproducción.

Lo que se puede entender como legitimidad desde un contexto sociopolítico, tiene una multiplicidad de formas de manifestación y concretización en los ámbitos de la vida cotidiana.

Para llegar a comprender este fenómeno debe estacarse la importancia de mirarlo desde diferentes perspectivas; la significancia estadística que puede obtenerse en una investigación de este tipo, da la pauta para sostener que las actitudes hacia los procesos electorales esta en función de las características sociodemográficas de cualquier comunidad.

En este sentido, las variables independientes que fueron utilizadas, en su mayoría, dan cuenta de cómo se comportan las actitudes hacia los procesos electorales en una población como lo es la colonia Granjas Valle de Guadalupe.

Las conclusiones que se encuentran en este trabajo pueden ser tan solo una parte de lo que posiblemente el lector pueda construirse de los datos que se presentan. Con lo cual reafirmo que cualquier hecho social es susceptible de una comprensibilidad diversa en función del lente a través del cual se le mire.

BIBLIOGRAFIA

- Alcántara, Sáez Manuel** (1995). Gobernabilidad, crisis y cambio, FCE, México, 259 pp.
- Arbós, Xavier y Salvador Giner** (1993). La gobernabilidad. Ciudadanía y democracia en la encrucijada mundial, Siglo XXI, Madrid, 310 pp.
- Arkin, Herbert** (1980). Statistical Methods, New York, Barnes & Noble, 344 pp.
- Balager, Isabel** (comp.) Psicología política y procesos jurídicos, Alicante, II Congreso Nacional de Psicología Social, vol. VI, 6-8 de abril de 1988, Barcelona, 245 pp.
- Becker, Warner** (1990). La libertad que queremos, FCE, México, 253 pp.
- Berger, P. y T. Luckmann** (1968). La construcción social de la realidad, 10a. reimpr. en 1991, Amorrortu, Buenos Aires, 233 pp.
- Bobbio, Norberto** (1987). El futuro de la democracia, Ed. Plaza y Janés, Barcelona, 173 pp.
- Campbell, Stephen Kent**, Flaws and fallaces in statistical thinking, Englewood Cliffs N.J.: Prentice-Hall, 200 pp.
- Cárdenas, García J.F.** (1992). Crisis de legitimidad y democracia interna de los partidos políticos, FCE, México, 266 pp.
- Córdova, Arnaldo**. "Los escenarios de las elecciones" en Nexos, agosto de 1994, p. 46 - 47
- Curzio, Gutierrez L.** (1995). "Gobernabilidad en tiempo de crisis: la experiencia mexicana" (ponencia), XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Octubre 1995, México, 33 pp.
- Deutsch, M. & R. Kraus** (1990). Teorías en Psicología Social, 4a. reimpr., Paidós, México, 213 pp.
- Elorza, Haroldo** (1983). Estadística para ciencias del comportamiento, Ed. Harla, México, 517 pp.
- Etxeberria, J. Joaristi y Lizasuain**. Programación y análisis estadísticos básicos con SPSS/PC+, Ed. Paraninfo, Madrid, pp. 243 - 255.

- Eysenck, J.** (1964). Psicología de la decisión política, Ed. Ariel, Madrid, 454 pp.
- Flores, Olea V.** (1995). "La transición en México: de la crisis a la democracia" (ponencia), XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Octubre 1995, México, 30 pp.
- Giner, Salvador** (1987). Ensayos civiles, Ed. Península, Barcelona, 301 pp.
- Habermas, Jürgen** (1989). Problemas de legitimidad en el capitalismo tardío, 3a. reimpr., Amorrortu, Buenos Aires, 172 pp.
- Held, David** (1991). Modelos de democracia, Alianza Universidad, Madrid, 435 pp.
- Hollander, Edwin** (1976). Principios y métodos de Psicología Social, 2a. ed., Amorrortu, Buenos Aires, 515 pp.
- Instituto Federal Electoral** (1994). Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales, Secretaría de Gobernación, enero de 1994, 319 pp.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática** (1990). XI Censo General de Población y Vivienda 1990, (Perfil Sociodemográfico), Aguascalientes, Méx. 100 pp.
- Keane, John** (1992). La vida pública y el capitalismo tardío, Alianza, México, 452 pp.
- Leca, Jean** (1985). "Perspectives démocratiques" dans Les démocraties. Sont-elles gouvernables?, Jean Leca et Roberto Papini (comps.), Paris, Economica, pp. 173 - 195
- Levine, John y Mark A. Pavelchak** (1985). "Conformidad y obediencia" en Psicología Social I, Serge Moscovici (comp.), Paidós, Barcelona, pp. 41 - 70
- Linz, Juan J.**(1987). La quiebra de las democracias, Alianza Universidad, Madrid, 175 pp.
- Maass, Anne** (1991). "Minorías y procesos de conversión" en La influencia social inconsciente, Serge Moscovici et. al. (comps.), Ed. Anthropos, Barcelona, pp. 143 - 168
- Macheteld, Doms** (1991). "Apoyo social e innovación" en La influencia social inconsciente, S. Moscovici, Op. Cit. pp. 195 - 218
- Martin, Robin** (1991). "Influencia minoritaria y relaciones entre grupos" en La influencia social inconsciente, S. Moscovici, Op. Cit. pp. 107 - 125

- Molinar, Horcasitas Juan** (1993). El tiempo de la legitimidad, 2a. ed., Ed. Cal y Arena, México, 265 pp.
- Montero, José R.** (1981). "Partidos y participación política" en Revista de Estudios Políticos, 23, Madrid, pp. 33 - 72
- Montero, Ricardo** (1985). "Crisis de legitimación y crisis económica en el Estado de Bienestar" en Revista de Estudios Políticos, 48, Madrid, pp. 177 - 196.
- Morlino, Leonardo** (1985). Cómo cambian los regimenes democráticos, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 184 pp.
- Moscovici, Serge [comp.]** (1985). Psicología Social I y II, Paidós, Barcelona, 747 pp.
- Moscovici, Serge** (1981). Psicología de las minorías activas, Ed. Morata, Madrid, 303 pp.
- Mugny, Gabriel y Juan A. Pérez** (1991). "Minorías, identificación e influencia" en La influencia social inconsciente, S. Moscovici, Op. Cit. pp. 83 - 106
- Pérez, F.R.** "Observadores electorales: una mirada a la democracia" en Tiempo, Julio de 1994, p. 4
- Offe, Claus** (1990). Contradicciones en el Estado de Bienestar, CONACULTA/Alianza, México, 309 pp.
- Oskamp, (1977).** Actitudes and Opinions, Englewood, Cliffs: Printice-Hall, 186 pp.
- Reick, B. y Cristine A.** (1980). Actitudes, valores y cambios de conducta, Ed. Continental, México, 145 pp.
- Robyn, D.** (1975). Fuendamentos y técnicas de medición de actitudes, LIMUSA, México, 193 pp.
- Sani, Giacomo** (1981). "Participación política" en Diccionario de Política, Norberto Bobbio y Nicolas Mateussi (comps.), Siglo XXI, Madrid, pp. 1180 - 1183
- Seoane, Julio, et. al.** (1983). Psicología política, Ed. Pirámide, Madrid, 380 pp.
- Siegel, Sidney.** (1985). Estadística no paramétrica aplicada a las ciencias de la conducta, Trillas, México, 346 pp.
- Thurstone, Louis L.** (1976). "Las actitudes pueden medirse" en Medición de actitudes, Gene F. Summers (comp.), Trillas, México, pp. 157 - 173

Tiempo. "Oferta política", Julio de 1994, pp. 30 - 33

Tomassini, Luciano (1993). Estado, gobernabilidad y desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo, Washinton, Serie de Monografías, 9.

Wolfe, Alan (1980). Los límites de la legitimidad, Siglo XXI, México, 401 pp.

ANEXO 1

EL CUESTIONARIO QUE TIENE USTED EN SUS MANOS ES PARA SABER SU OPINION ACERCA DE LAS ELECCIONES, LA INFORMACION QUE SE NOS PROPORCIONE SERA USADA SOLAMENTE CON FINES ESTADISTICOS POR LO CUAL SE GUARDA EL ANONIMATO DE LA MISMA.

DE ANTEMANO LE AGRADECEMOS SU COOPERACION

EDAD: _____ SEXO: (F) (M) ESCOLARIDAD: _____ INGRESOSxMES: _____ OCUPACION _____

INSTRUCCIONES

A CONTINUACION SE PRESENTAN UNA SERIE DE AFIRMACIONES, ELIJA TACHANDO SOLO UNA DE LAS CINCO OPCIONES QUE A SU PARECER SEA LA MAS ADECUADA.

LAS CLAVES DE LAS OPCIONES SON LAS SIGUIENTES:

- * TOTALMENTE DE ACUERDO (TA)
- * DE ACUERDO (A)
- * INDIFERENTE (I)
- * EN DESACUERDO (D)
- * TOTALMENTE EN DESACUERDO (TD)

-
- 1) LAS ELECCIONES DEBEN HACERSE SIN LA PARTICIPACION DEL GOBIERNO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 2) LOS OBSERVADORES ELECTORALES ESTAN DEL LADO DE UN SOLO PARTIDO POLITICO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 3) EL TIPO DE RELACION QUE EL P.R.I. TIENE CON EL GOBIERNO ES LEGAL
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 4) LA FOTOCREDENCIALIZACION ES UNA PRUEBA DEL CAMBIO HACIA LA DEMOCRACIA
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 5) ACTUALMENTE SE ESTA HACIENDO LO POSIBLE PARA QUE EXISTAN ELECCIONES TRANSPARENTES
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 6) CON LA PRESENCIA DE OBSERVADORES ELECTORALES SE ASEGURA EL RESPETO AL VOTO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 7) EL P.R.I. RECIBE MAYOR FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO QUE OTROS PARTIDOS POLITICOS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 8) EL GOBIERNO HA MOSTRADO IMPARCIALIDAD CON CADA UNO DE LOS PARTIDOS POLITICOS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 9) LOS TRIUNFOS ELECTORALES DEL P.R.I. SON LEGITIMOS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 10) EL GOBIERNO INTERVIENE DIRECTAMENTE EN LAS DECISIONES DEL P.R.I.
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 11) LOS OBSERVADORES ELECTORALES ESTAN AL SERVICIO DEL I.F.E.
(TA) (A) (I) (D) (TD)
 - 12) EN EL I.F.E. LAS DECISIONES SE TOMAN DEMOCRATICAMENTE
(TA) (A) (I) (D) (TD)

- 13) ES POR EL FRAUDE POR LO QUE SE GANA EN LAS ELECCIONES
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 14) LOS 9 PARTIDOS POLITICOS EXISTENTES TIENEN CONDICIONES DESIGUALES PARA OBTENER EL TRIUNFO ELECTORAL
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 15) LOS TRIUNFOS DEL P.R.I. SON LA CONSECUENCIA DE LA RELACION QUE GUARDA CON EL GOBIERNO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 16) EL DIRECTOR GENERAL DEL I.F.E. ES IMPARCIAL CON LOS PARTIDOS POLITICOS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 17) LOS NOTICARIOS TELEVISIVOS SON NEUTRALES AL REFERIRSE A LOS DIFERENTES PARTIDOS POLITICOS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 18) LAS CREDENCIALES CON FOTOGRAFIA NO GARANTIZAN LA TRANSPARENCIA DE LAS ELECCIONES
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 19) LOS VOTOS SON RESPETADOS EN EL RECUESTO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 20) LOS DEBATES DE CANDIDATOS POR TELEVISION CONFUNDEN MAS A LA GENTE POR QUIEN VOTAR
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 21) EL FRAUDE ES COMUN EN LAS ELECCIONES DE NUESTRO PAIS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 22) EL DIRECTOR DEL I.F.E. ESTA DEL LADO DE UN PARTIDO POLITICO
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 23) EL ABSTENCIONISMO ES EL RESULTADO DE QUE LA GENTE NO CREA EN LAS ELECCIONES
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 24) LA MAYOR PARTE DE LOS ALTOS FUNCIONARIOS DEL I.F.E. SON PRIISTAS
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 25) EN MEXICO LAS ELECCIONES SE HACEN DE MANERA HONESTA
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 26) EL FRAUDE ES UNA CULTURA DIFICIL DE CAMBIAR
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 27) LA RELACION DEL GOBIERNO CON CADA UNO DE LOS 9 PARTIDOS POLITICOS EXISTENTES ES EQUITATIVA
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 28) EL ABSTENCIONISMO OCURRE PORQUE LAS PERSONAS SON IRRESPONSABLES
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 29) LOS PROMOCIONALES DE SOLIDARIDAD Y PROCAMPO EN LA TELEVISION INDUCEN A LA GENTE A VOTAR POR EL P.R.I.
(TA) (A) (I) (D) (TD)
- 30) EL P.R.I. Y EL GOBIERNO SON UNO MISMO
(TA) (A) (I) (D) (TD)

RESPONDA AMPLIAMENTE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS :

A) ¿ VOTO USTED EN LAS PASADAS ELECCIONES FEDERALES ? Y ¿ CUAL FUE LA RAZON POR LO QUE LO HIZO ?

B) ¿ POR QUE PARTIDO POLITICO VOTARIA SI EN ESTE MOMENTO SE REALIZARAN ELECCIONES FEDERALES ? Y ¿ CUAL SERIA EL MOTIVO DE ESA ELECCION ?

C) ¿ CREE USTED QUE SU VOTO FUE IMPORTANTE ? Y ¿ POR QUE LO CONSIDERA ASI ?

D) ¿ CREE USTED QUE LOS RESULTADOS DE LAS PASADAS ELECCIONES FEDERALES FUERON REALES ? Y ¿ POR QUE LO CONSIDERA ASI ?

E) ¿ CUAL ES LA OPINION DE USTED RESPECTO A LAS ELECCIONES QUE SE REALIZAN EN NUESTRO PAIS ?

ANEXO 2

Page 3 SPSS/PC+ 10/13/95

V2 edad

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
JOVENES	1	100	33.3	33.3	33.3
ADUL JOV	2	100	33.3	33.3	66.7
ADULTOS	3	100	33.3	33.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.000	Std err	.047	Median	2.000
Mode	1.000	Std dev	.818	Variance	.669
Kurtosis	-1.505	S E Kurt	.281	Skewness	.000
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	600.000		

* Multiple modes exist. The smallest value is shown.

Valid cases 300 Missing cases 0

Page 4 SPSS/PC+ 10/13/95

V3 sexo

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
FEMENINO	1	150	50.0	50.0	50.0
MASCULINO	2	149	49.7	49.7	99.7
	3	1	.3	.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	1.503	Std err	.029	Median	1.500
Mode	1.000	Std dev	.507	Variance	.258
Kurtosis	-1.810	S E Kurt	.281	Skewness	.064
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	451.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

Page 5 SPSS/PC+ 10/13/95

V4 escolaridad

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
ED BAS y SIN INSTRUCC	1	62	20.7	20.7	20.7
MEDIO y MEDIO	2	143	47.7	47.7	68.3
SUPERIOR	3	95	31.7	31.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.110	Std err	.041	Median	2.000
Mode	2.000	Std dev	.716	Variance	.513
Kurtosis	-1.036	S E Kurt	.281	Skewness	-.165
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	633.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V5 ingreso

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
SIN INGRESO	1	87	29.0	29.0	29.0
1 o 2 SAL MIN	2	102	34.0	34.0	63.0
MAS DE DOS SAL MIN	3	111	37.0	37.0	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.080	Std err	.047	Median	2.000
Mode	3.000	Std dev	.810	Variance	.656
Kurtosis	-1.460	S E Kurt	.281	Skewness	-.147
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	624.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V6 ocupacion

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
AENP	1	156	52.0	52.0	52.0
AEP	2	61	20.3	20.3	72.3
APP	3	83	27.7	27.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	1.757	Std err	.050	Median	1.000
Mode	1.000	Std dev	.860	Variance	.740
Kurtosis	-1.474	S E Kurt	.281	Skewness	.491
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	527.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V7

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	89	29.7	29.7	29.7
INDIFERENTE	2	8	2.7	2.7	32.3
DE ACUERDO	3	202	67.3	67.3	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.400	Std err	.057	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.988	Variance	.977
Kurtosis	5.076	S E Kurt	.281	Skewness	.301
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	720.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V8

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	132	44.0	44.0	44.0
INDIFERENTE	2	25	8.3	8.3	52.3
DE ACUERDO	3	139	46.3	46.3	98.7
no contestó	9	4	1.3	1.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.117	Std err	.072	Median	2.000
Mode	3.000	Std dev	1.244	Variance	1.548
Kurtosis	10.165	S E Kurt	.281	Skewness	2.126
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	635.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V9

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	81	27.0	27.0	27.0
INDIFERENTE	2	28	9.3	9.3	36.3
DE ACUERDO	3	186	62.0	62.0	98.3
no contestó	9	5	1.7	1.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.467	Std err	.071	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.222	Variance	1.494
Kurtosis	11.497	S E Kurt	.281	Skewness	2.147
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	740.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V10

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	114	38.0	38.0	38.0
INDIFERENTE	2	33	11.0	11.0	49.0
DE ACUERDO	3	151	50.3	50.3	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.170	Std err	.063	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.089	Variance	1.185
Kurtosis	8.238	S E Kurt	.281	Skewness	1.411
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	651.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V11

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	135	45.0	45.0	45.0
INDIFERENTE	2	27	9.0	9.0	54.0
DE ACUERDO	3	136	45.3	45.3	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.050	Std err	.064	Median	2.000
Mode	3.000	Std dev	1.110	Variance	1.232
Kurtosis	8.085	S E Kurt	.281	Skewness	1.556
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	615.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V12

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	108	36.0	36.0	36.0
INDIFERENTE	2	18	6.0	6.0	42.0
DE ACUERDO	3	173	57.7	57.7	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.240	Std err	.059	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.023	Variance	1.046
Kurtosis	4.461	S E Kurt	.281	Skewness	.562
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	672.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V13

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	70	23.3	23.3	23.3
INDIFERENTE	2	22	7.3	7.3	30.7
DE ACUERDO	3	205	68.3	68.3	99.0
no contestó	9	3	1.0	1.0	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.520	Std err	.062	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.068	Variance	1.140
Kurtosis	11.870	S E Kurt	.281	Skewness	1.632
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	756.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V14

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	87	29.0	29.0	29.0
INDIFERENTE	2	22	7.3	7.3	36.3
DE ACUERDO	3	189	63.0	63.0	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.387	Std err	.061	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.049	Variance	1.101
Kurtosis	8.725	S E Kurt	.281	Skewness	1.134
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	716.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V15

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	63	21.0	21.0	21.0
INDIFERENTE	2	27	9.0	9.0	30.0
DE ACUERDO	3	210	70.0	70.0	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.490	Std err	.047	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.820	Variance	.672
Kurtosis	-.566	S E Kurt	.281	Skewness	-1.123
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	747.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V16

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	75	25.0	25.0	25.0
INDIFERENTE	2	28	9.3	9.3	34.3
DE ACUERDO	3	196	65.3	65.3	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.427	Std err	.054	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.942	Variance	.888
Kurtosis	6.498	S E Kurt	.281	Skewness	.407
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	728.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V17

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	130	43.3	43.3	43.3
INDIFERENTE	2	50	16.7	16.7	60.0
DE ACUERDO	3	116	38.7	38.7	98.7
no contestó	9	4	1.3	1.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.047	Std err	.070	Median	2.000
Mode	1.000	Std dev	1.215	Variance	1.476
Kurtosis	12.008	S E Kurt	.281	Skewness	2.434
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	614.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V18

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	89	29.7	29.7	29.7
INDIFERENTE	2	62	20.7	20.7	50.3
DE ACUERDO	3	148	49.3	49.3	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.220	Std err	.055	Median	2.000
Mode	3.000	Std dev	.953	Variance	.908
Kurtosis	6.760	S E Kurt	.281	Skewness	.855
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	666.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V19

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	90	30.0	30.0	30.0
INDIFERENTE	2	20	6.7	6.7	36.7
DE ACUERDO	3	190	63.3	63.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.333	Std err	.052	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.908	Variance	.825
Kurtosis	-1.415	S E Kurt	.281	Skewness	-.709
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	700.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V20

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	83	27.7	27.7	27.7
INDIFERENTE	2	13	4.3	4.3	32.0
DE ACUERDO	3	203	67.7	67.7	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.423	Std err	.056	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.970	Variance	.941
Kurtosis	5.587	S E Kurt	.281	Skewness	.307
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	727.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V21

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	61	20.3	20.3	20.3
INDIFERENTE	2	23	7.7	7.7	28.0
DE ACUERDO	3	211	70.3	70.3	98.3
no contestó	9	5	1.7	1.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.617	Std err	.067	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.161	Variance	1.348
Kurtosis	13.367	S E Kurt	.281	Skewness	2.258
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	785.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V22

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	78	26.0	26.0	26.0
INDIFERENTE	2	65	21.7	21.7	47.7
DE ACUERDO	3	155	51.7	51.7	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.303	Std err	.058	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.007	Variance	1.015
Kurtosis	11.168	S E Kurt	.281	Skewness	1.576
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	691.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V23

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	73	24.3	24.3	24.3
INDIFERENTE	2	32	10.7	10.7	35.0
DE ACUERDO	3	191	63.7	63.7	98.7
no contestó	9	4	1.3	1.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.487	Std err	.066	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.141	Variance	1.301
Kurtosis	12.236	S E Kurt	.281	Skewness	2.014
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	746.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V24

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	98	32.7	32.7	32.7
INDIFERENTE	2	19	6.3	6.3	39.0
DE ACUERDO	3	181	60.3	60.3	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.323	Std err	.062	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.075	Variance	1.156
Kurtosis	7.983	S E Kurt	.281	Skewness	1.148
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	697.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V25

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	72	24.0	24.0	24.0
INDIFERENTE	2	27	9.0	9.0	33.0
DE ACUERDO	3	200	66.7	66.7	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.450	Std err	.054	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.933	Variance	.870
Kurtosis	6.781	S E Kurt	.281	Skewness	.383
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	735.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V26

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	123	41.0	41.0	41.0
INDIFERENTE	2	26	8.7	8.7	49.7
DE ACUERDO	3	149	49.7	49.7	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.133	Std err	.064	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.104	Variance	1.220
Kurtosis	7.828	S E Kurt	.281	Skewness	1.413
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	640.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V27

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	75	25.0	25.0	25.0
INDIFERENTE	2	16	5.3	5.3	30.3
DE ACUERDO	3	208	69.3	69.3	99.7
no contestó	9	1	.3	.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.467	Std err	.055	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.944	Variance	.892
Kurtosis	6.350	S E Kurt	.281	Skewness	.289
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	740.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V28

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	64	21.3	21.3	21.3
INDIFERENTE	2	63	21.0	21.0	42.3
DE ACUERDO	3	169	56.3	56.3	98.7
no contestó	9	4	1.3	1.3	100.0
	Total	300	100.0	100.0	
Mean	2.443	Std err	.064	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.112	Variance	1.238
Kurtosis	14.100	S E Kurt	.281	Skewness	2.345
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	733.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V29

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	71	23.7	23.7	23.7
INDIFERENTE	2	22	7.3	7.3	31.0
DE ACUERDO	3	202	67.3	67.3	98.3
no contestó	9	5	1.7	1.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.553	Std err	.069	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.194	Variance	1.425
Kurtosis	12.188	S E Kurt	.281	Skewness	2.152
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	766.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V30

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	61	20.3	20.3	20.3
INDIFERENTE	2	67	22.3	22.3	42.7
DE ACUERDO	3	170	56.7	56.7	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.410	Std err	.056	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.965	Variance	.932
Kurtosis	12.834	S E Kurt	.281	Skewness	1.616
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	723.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V31

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	48	16.0	16.0	16.0
INDIFERENTE	2	24	8.0	8.0	24.0
DE ACUERDO	3	228	76.0	76.0	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.600	Std err	.043	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.750	Variance	.562
Kurtosis	.466	S E Kurt	.281	Skewness	-1.497
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	780.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

V32

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	110	36.7	36.7	36.7
INDIFERENTE	2	17	5.7	5.7	42.3
DE ACUERDO	3	171	57.0	57.0	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.250	Std err	.063	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.098	Variance	1.205
Kurtosis	7.488	S E Kurt	.281	Skewness	1.202
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	675.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V33

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	58	19.3	19.3	19.3
INDIFERENTE	2	22	7.3	7.3	26.7
DE ACUERDO	3	218	72.7	72.7	99.3
no contestó	9	2	.7	.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.580	Std err	.055	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.956	Variance	.913
Kurtosis	12.385	S E Kurt	.281	Skewness	1.205
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	774.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V34

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	103	34.3	34.3	34.3
INDIFERENTE	2	22	7.3	7.3	41.7
DE ACUERDO	3	171	57.0	57.0	98.7
no contestó	9	4	1.3	1.3	100.0
Total		300	100.0	100.0	
Mean	2.320	Std err	.070	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	1.212	Variance	1.469
Kurtosis	10.113	S E Kurt	.281	Skewness	1.907
S E Skew	.141	Range	8.000	Minimum	1.000
Maximum	9.000	Sum	696.000		
Valid cases	300	Missing cases	0		

V35

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
DESACUERDO	1	68	22.7	22.7	22.7
INDIFERENTE	2	20	6.7	6.7	29.3
DE ACUERDO	3	212	70.7	70.7	100.0
Total		300	100.0	100.0	

Mean	2.480	Std err	.048	Median	3.000
Mode	3.000	Std dev	.840	Variance	.705
Kurtosis	-.679	S E Kurt	.281	Skewness	-1.096
S E Skew	.141	Range	2.000	Minimum	1.000
Maximum	3.000	Sum	744.000		

Valid cases 300 Missing cases 0

This procedure was completed at 17:30:13
FIN

----- O N E W A Y -----

Variable FACTOR1

By Variable V2 edad

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	14056.6400	7028.3200	46.7222	.0000
Within Groups	297	44677.0400	150.4277		
Total	299	58733.6800			

----- O N E W A Y -----

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	100	78.6400	12.1160	1.2116	76.2359 To 81.0441
Grp 2	100	78.8000	12.1106	1.2111	76.3970 To 81.2030
Grp 3	100	64.2000	12.5626	1.2563	61.7073 To 66.6927
Total	300	73.8800	14.0155	.8092	72.2876 To 75.4724
Fixed Effects Model			12.2649	.7081	72.4864 To 75.2736
Random Effects Model			4.8402	53.0540	To 94.7060
Random Effects Model - Estimate of Between Component Variance					68.7789

----- O N E W A Y -----

Group	Minimum	Maximum
Grp 1	26.0000	102.0000
Grp 2	38.0000	107.0000
Grp 3	38.0000	96.0000
Total	26.0000	107.0000

Tests for Homogeneity of Variances

Cochrans C = Max. Variance/Sum(Variiances) = .3497, P = .991 (Approx.)
 Bartlett-Box F = .088, P = .916
 Maximum Variance / Minimum Variance 1.076

----- O N E W A Y -----

Variable FACTOR1
 By Variable V2 edad

Multiple Range Test

Scheffe Procedure
 Ranges for the .050 level -

3.48 3.48

The ranges above are table ranges.
 The value actually compared with Mean(J)-Mean(I) is..
 $8.6726 = \text{Range} * \text{Sqrt}(1/N(I) + 1/N(J))$

(*) Denotes pairs of groups significantly different at the .050 level

 O N E W A Y

Variable FACTOR1
 (Continued)

		G G G
		r r r
		p p p
Mean	Group	3 1 2
64.2000	Grp 3	
78.6400	Grp 1	*
78.8000	Grp 2	*

Homogeneous Subsets (Subsets of groups, whose highest and lowest means do not differ by more than the shortest significant range for a subset of that size)

SUBSET 1

Group	Grp 3
Mean	64.2000

SUBSET 2

Group	Grp 1	Grp 2
Mean	78.6400	78.8000

This procedure was completed at 18:56:12

FIN

*** CELL MEANS ***

CREDIBIL
BY V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

TOTAL POPULATION

73.91
(299)

V2
1 2 3
78.64 78.80 64.18
(100) (100) (99)

Page 4 SPSS/PC+ 11/15/95

V4
1 2 3
68.34 72.10 80.24
(62) (142) (95)

V3
1 2
74.41 73.40
(150) (149)

V4
V2 1 2 3
1 75.33 77.44 81.53
(9) (57) (34)

Page 5 SPSS/PC+ 11/15/95

2 71.63 82.78 79.33
(19) (27) (54)
3 64.65 61.88 81.00
(34) (58) (7)

V3
V2 1 2
1 80.67 76.44
(52) (48)
2 79.33 78.31
(48) (52)
3 63.18 65.20
(50) (49)

Page 6 SPSS/PC+ 11/15/95

V3
V4 1 2
1 67.50 70.10
(42) (20)

Residual	39212.729	281	139.547
Total	58671.378	298	196.884

300 Cases were processed.
1 Cases (.3 PCT) were missing.

Page 10 SPSS/PC+ 11/15/95

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

By CREDIBIL
V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 73.906

Variable + Category	N	Unadjusted		Adjusted for		Adjusted for	
		Dev'n	Eta	Independents	Beta	Independents	+ Covariates
		Dev'n		Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
V2							
1 JOVENES	100	4.73		4.37			
2 ADUL JOV	100	4.89		4.04			
3 ADULTOS	99	-9.72		-8.49			
			.49		.43		

Page 11 SPSS/PC+ 11/15/95

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

By CREDIBIL
V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 73.906

Variable + Category	N	Unadjusted		Adjusted for		Adjusted for	
		Dev'n	Eta	Independents	Beta	Independents	+ Covariates
		Dev'n		Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
V4							
1 ED BAS y SIN INSTRUC	62	-5.57		-2.98			
2 MEDIO y MEDIO	142	-1.81		-.73			
3 SUPERIOR	95	6.34		3.04			
			.33		.16		

V3

Page 12 SPSS/PC+ 11/15/95

*** MULTIPLE CLASSIFICATION ANALYSIS ***

By CREDIBIL
V2 edad
V4 escolaridad
V3 sexo

Grand Mean = 73.906

Variable + Category	N	Unadjusted		Adjusted for		Adjusted for	
		Dev'n	Eta	Independents	Beta	Independents	+ Covariates
		Dev'n		Dev'n	Beta	Dev'n	Beta
1 FEMENINO	150	.51		.56			
2 MASCULINO	149	-.51		-.56			
			.04		.04		
Multiple R Squared						.262	
Multiple R						.511	

Page 13 SPSS/PC+ 11/15/95

This procedure was completed at 19:33:30