



FLACSO
MÉXICO

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Sede México

Maestría en Gobierno y Asuntos Públicos

XI Promoción

2012-2014

Factores que afectan la percepción de la economía nacional.

Tesis para obtener el título de Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos

Presenta

Víctor Manuel Mier Cruz

Director de tesis: Dr. Benjamín Temkin

Lectores

Dr. Rodrigo Salazar Elena

Dr. Nicolás Loza

Seminario: Política: comportamiento, instituciones y actitudes.

Línea de Investigación: Procesos políticos, representación y democracia

México D.F.

Agosto de 2014

Investigación realizada gracias al apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y
Tecnología (CONACyT)

RESUMEN

Cada individuo se forja una percepción distinta de la economía de acuerdo a como complemente los vacíos de información que tiene y esto lo hace con sus vivencias del día a día. A esto le llamamos sesgo subjetivo o ruido subjetivo. Esta investigación se centra en descubrir cuáles son los factores que crean un sesgo subjetivo en la percepción de la economía nacional, y demostrar que factores son sistemáticos y por lo tanto deben ser estudiados para entender los componentes del voto económico.

Utilizando un modelo de regresión logística ordinal y un modelo de ecuaciones estructurales, descubrimos que los factores que crean un sesgo subjetivo lo hacen a través de la percepción egotrópica de la economía, y estos factores difieren entre México y Latinoamérica.

Palabras claves: Egotrópica, Sociotrópica, Percepción.

ABSTRACT

Each person has a different perception of the economy which forged according to how they complement the information gaps they have and this makes with their everyday experiences. We call this subjective bias or subjective noise. This research focuses on discovering the factors that create a subjective bias in the perception of the national economy, and show that those factors are systematic and therefore must be studied to understand the components of economic voting.

Using an ordinal logistic model and a Structural Equations model, we found that the factors that create a subjective bias do it through the egotropic perception of the economy and that these factors differ between Mexico and Latin America.

Keywords: Egotropic, Sociotropic, Perception.

**When you think economics, think elections;
When you think elections, think economics.**

(Tufte, 1978)

A mis padres que me han apoyado en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría agradecer a todas las personas que de alguna forma u otra ayudaron a la realización de esta tesis, incluyendo a mi familia, amigos, compañeros y profesores.

Expreso mi agradecimiento a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, a mi director de tesis el Doctor Benjamín Temkin por su guía y apoyo durante toda la investigación, al igual que Mario Torrico y Rodrigo Salazar que siempre estuvieron dispuestos a solucionar mis dudas. A mis compañeros del seminario de tesis Política: comportamiento, instituciones y actitudes.

Por ultimo agradecer a mi familia, a mi madre que siempre me ha apoyado para cumplir mis metas, a mi padre y mis hermanos.

ÍNDICE

Resumen.....	I
Abstract	I
Agradecimientos.....	III
Índice	IV
Introducción	1
Planteamiento del problema.....	3
Marco Teórico	8
Metodología.....	16
Percepción sociotrópica de la economía	16
Variables independientes	18
Resultados empiricos	27
Percepción sociotrópica de la economía	27
Percepción egotrópica de la economía	33
Modelo de ecuaciones estructurales	42
Conclusiones	54
Bibliografía	58
Anexo 1	61

Índice de tablas

Tabla 1. 1 Crecimiento real del PIB (%)	5
Tabla 2. 1 Percepción de la economía nacional con respecto al año anterior ..	17
Tabla 2. 2 Ingreso de los individuos	19
Tabla 2. 3 Estadísticos descriptivos	24

Tabla 3. 1 Regresión logística para la percepción sociotrópica de la economía en México (2008, 2010 y 2012)	28
Tabla 3. 2 <i>Efectos marginales</i>	30
Tabla 3. 3 <i>Regresión logística ordinal para la percepción sociotrópica de la economía en América Latina con efectos fijos por país (2012)</i>	31
Tabla 3. 4 <i>Regresión logística ordinal para la percepción egotrópica de la economía para México (2008, 2010 y 2012)</i>	34
Tabla 3. 5 <i>Regresión logística ordinal para la percepción egotrópica de la economía en América Latina con efectos fijos por país (2012)</i>	40
Tabla 3. 6 <i>Probabilidades con el modelo de ecuaciones estructurales</i>	47
Tabla 3. 7 <i>Probabilidad calculada</i>	53

Índice de gráficas

Gráfica 1. 1 Inflación en México 2003-2012	6
Gráfica 1. 2 Percepción de la economía nacional y crecimiento del PIB per cápita (2012)	7
Gráfica 1. 3 Aceptación del Gobierno de Felipe Calderón	8
Gráfica 3. 1 <i>Probabilidad al cambiar el nivel de ingreso del individuo</i>	36
Gráfica 3. 2 <i>Cambio en la probabilidad de la percepción egotrópica conforme cambia el ingreso del individuo</i>	37
Gráfica 3. 3 <i>Probabilidad de la percepción egotrópica de la economía conforme aumenta el porcentaje de spots sobre temas económicos</i>	38
Gráfica 3. 4 <i>Probabilidad conforme cambia el ingreso</i>	41
Gráfica 3. 5 <i>Probabilidad del modelo SEM para México</i>	44

Gráfica 3. 6 <i>Probabilidad cuando cambia el porcentaje de los spots sobre temas económicos por parte del gobierno en México.</i>	46
Gráfica 3. 7 <i>Probabilidad del modelo SEM para América Latina</i>	50
Gráfica 3. 8 <i>Probabilidad cuando cambia el nivel de ingreso del individuo.</i>	51

Índice de Ilustraciones

Ilustración 2. 1	26
Ilustración 3. 1 <i>Modelo de ecuaciones estructurales para México</i>	43
Ilustración 3. 2 <i>Modelo de ecuaciones estructurales para América Latina</i>	49

INTRODUCCIÓN

En la ciencia política es muy conocida la importancia que tiene la situación económica en lo que concierne a las elecciones. Un gran número de científicos han demostrado que a la hora de predecir el voto la percepción de la economía nacional es la variable que tiene un mayor impacto y resulta por tanto un muy buen predictor del voto.

Los individuos toman su decisión respecto a por quién votar de acuerdo a la manera en que perciben la economía del país. Sin embargo, es sabido que los ciudadanos no cuentan con toda la información sobre los índices económicos del país o, en la mayoría de los casos, la preparación académica necesaria para comprender del todo los datos económicos.

Dado lo anterior, cada individuo se forja una percepción distinta de la economía de acuerdo a como complementa los vacíos de información que tiene y esto lo hace con sus vivencias del día a día, a esto le llamamos sesgo subjetivo o ruido subjetivo.

Ante esta problemática del sesgo subjetivo algunos autores han propuesto que para controlarlo o minimizarlo, es necesario estudiar el voto de forma agregada para que estadísticamente se elimine el sesgo subjetivo, ya que al ser aleatoria una muestra, el sesgo subjetivo queda eliminado

Sin embargo, Raymond Duch et al (2000) proponen que tales evaluaciones no son objetivas y que el sesgo subjetivo no es aleatorio sino sistemático y por lo tanto, importante al momento de evaluar la percepción de la economía nacional.

Para responder a la pregunta acerca de que factores causan la diferencia entre los datos objetivos y la percepción de la economía por parte de los individuos hemos planteado tres hipótesis:

H1: El aumento en el nivel socioeconómico individual genera una percepción de que la situación económica es mala hasta llegar a un punto en donde el incremento en el nivel socioeconómico lleva a una percepción en sentido positivo de la situación económica.

H2: Si no existe una comunicación por parte del gobierno sobre temas económicos un mayor nivel de exposición a los medios tendrá un impacto negativo en la percepción de la economía nacional.

H3: Un ambiente de inseguridad afecta negativamente la percepción de la economía nacional.

Con el fin de conocer cuales son los factores subjetivos que impactan en la percepción de la economía nacional y generan el sesgo entre los datos objetivos y la percepción subjetiva utilizaremos la regresión logística ordinal y el sistema de ecuaciones estructurales.

El trabajo estará dividido en tres partes. En la primera se planteará la problemática a resolver así como el marco teórico que se usará, en la segunda parte se establecerá la metodología a seguir y por ultimo se presentarán los resultados empíricos obtenidos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

México vivió el 2 de julio de 2000 un día histórico. Después de 70 años de que estuviera a cargo del poder ejecutivo el mismo partido político se logró la alternancia cuando el Partido Acción Nacional (PAN) ganó las elecciones. Este hecho marcó un parte aguas en la democracia mexicana.

Después de dos periodos presidenciales la situación cambió y el PAN perdió las elecciones de 2012 de una trepidante forma ya que cayó hasta al tercer lugar en las preferencias de los ciudadanos por detrás del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y del Partido de la Revolución Democrática (PRD).

Primero explicaremos cuáles fueron las circunstancias que llevaron a una derrota tan clara, enfocándonos en el actuar del gobierno de Felipe Calderón y la repercusión que esto tuvo en las aspiraciones del Partido Acción Nacional de ganar las elecciones de 2012 y mantenerse en el poder por un tercer periodo.

Nos centraremos en la teoría del votante económico para explicar cómo actúa el elector a la hora de tomar la decisión de por quien votar, la cual se basa en los supuestos establecidos en la teoría microeconómica sobre el ser racional, la cual establece que todo individuo es racional, por lo que al momento que tiene que elegir entre varias opciones siempre elegirá aquella en la que obtenga un mayor beneficio (Downs, 1973).

En este trabajo entendemos el voto económico como el cambio en el apoyo hacia un partido debido al cambio en la percepción de la economía. El voto

económico es resultado de los instrumentos utilizados por un elector racional, que utiliza el voto para buscar el futuro económico mejor posible (Duch, 2008), por lo que si votará por aquel partido político con el que cree que su economía mejorará. Es decir que los votante realizan una prospección de la utilidad que les pueden brindar las diferentes plataformas propuestas por los candidatos.

Sin embargo, “Fiorina menciona que estas suposiciones no son, en la mayoría de los casos, mas que extrapolaciones de la situación actual” (Duch, 2008); por lo que la prospección que realizan los individuos está basada en los resultados económicos del pasado, en especial los del gobierno actual. Por tanto, si durante el periodo del gobierno actual mejoraron las condiciones económicas del individuo, este estimará que si el gobierno se reelige los buenos resultados económicos continuarán.

El ejercicio del voto es en sí mismo un indicador y selector del gobierno, en el cuál si se reelige al mismo gobierno (o en el caso de México si gana el partido en el poder) se podría considerar como un mandato para continuar con la política anterior. En cambio si gana un partido opositor esto indicará la necesidad de alterar al menos parcialmente la política de gobierno; la alternativa se plantea entre “cambio” y “no cambio” (Duch, 2007).

De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), sobre el Producto Interno Bruto del país podemos decir que los resultados económicos durante el gobierno de Felipe Calderón fueron aceptablemente buenos, ya que tuvo un crecimiento constante desde 2003 y a pesar de la caída que se sufre en 2009, debido a la crisis internacional, la recuperación es considerable ya que para el 2012 se supera los niveles que se tenían antes de 2008. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2013).

Con datos del Banco Mundial podemos ratificar lo anterior con la tabla de crecimiento real del PIB. A pesar de la caída de 2009 el país tuvo un repunte importante en 2010 y un crecimiento constante en 2011 y 2012. Al compararlo con la UE y Japón podemos ver que la recuperación en nuestro país fue más rápida.

Tabla 1. 1 Crecimiento real del PIB (%)

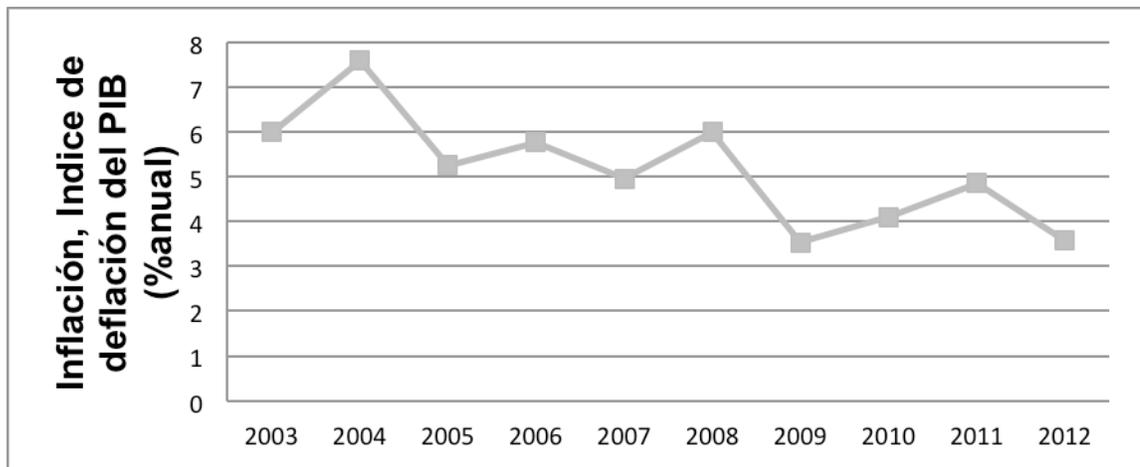
País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
México	1.4	4.1	3.3	5.1	3.4	1.5	-6	5.5	3.9	3.9
UE	1.3	2.5	2	3.2	3	0.5	-4.2	1.8	1.6	-0.3
Japón	1.4	2.7	1.9	2	2.4	-1.2	-6.3	3.9	-0.6	1.9

Fuente: Banco Mundial

Dado los resultados macroeconómicos, y de acuerdo a la teoría del voto económico, lo que se hubiera esperado en las elecciones de 2012 es que el PAN tuviera oportunidades reales de ganar las elecciones para la presidencia. Sin embargo, el partido pasó de tener 14,027,214 votos, los cuales representaban un 36.38% de la votación en 2006 a tener tan sólo 12,473,106 y un porcentaje del 25.40% de las votaciones de 2012 (Instituto Federal Electoral, 2006 & 2012).

Al comparar la tasa de inflación anual vemos que de 2006 a 2012 se mantuvo en un rango similar durante todo el periodo entre 3% y 6%, inclusive con porcentajes menores que en 2006 y terminando en 2012 con la menor tasa de inflación durante el periodo 2003-2012.

Gráfica 1. 1 Inflación en México 2003-2012

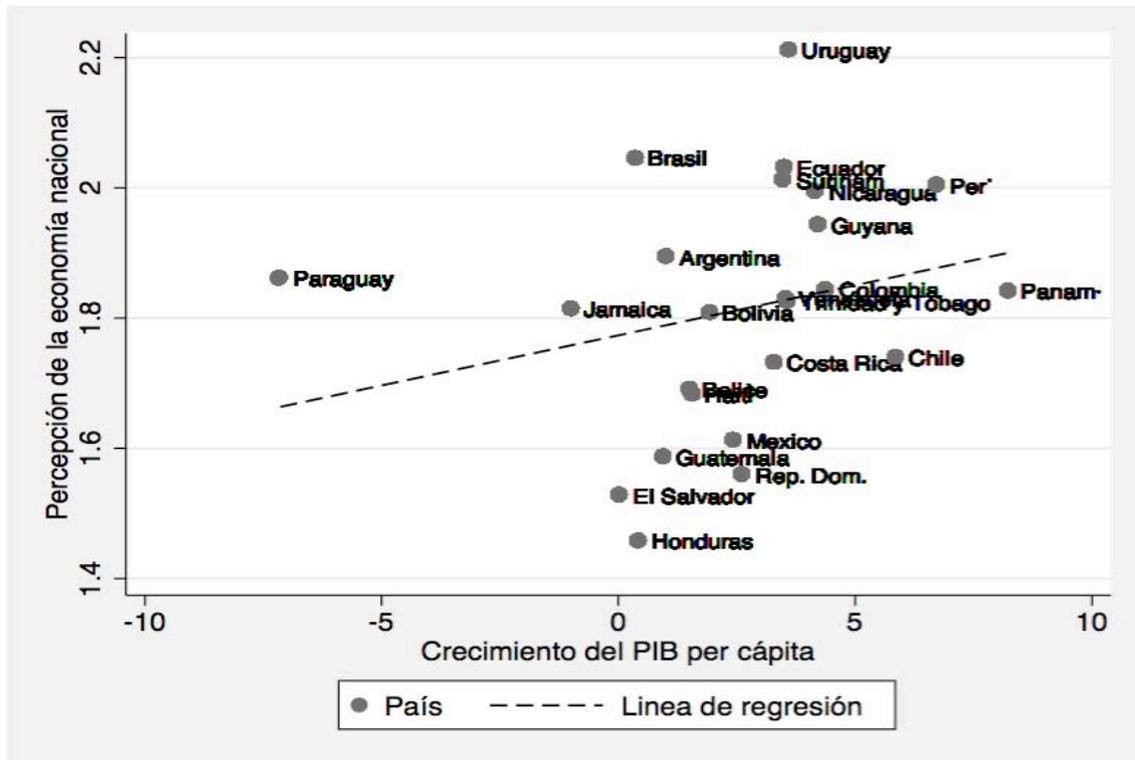


Fuente: Banco Mundial

A pesar del repunte que tuvo el país después de la crisis esto no llegó a permear a la ciudadanía, ya que los ciudadanos tenían una percepción diferente de la realidad. Al final de 2012, último año de Gobierno de Felipe Calderón, 8 de cada 10 mexicanos consideraban que la situación económica en ese año era peor que la de un año antes. El 61% la ubicaba en niveles de crisis a pesar de que los indicadores macroeconómicos indicaban lo contrario (Consulta Mitofsky, 2012).

En la gráfica 1.2 podemos ver como en 2012 México era de los países peor calificados por parte de su ciudadanía. Al preguntárseles como percibían la situación de la economía nacional con respecto al año anterior. México se encontraba sólo por encima de cuatro países. En contraste, países como Uruguay que experimentaron un crecimiento similar al de México, mostraban una excelente calificación por parte de sus ciudadanos.

Gráfica 1. 2 Percepción de la economía nacional y crecimiento del PIB per cápita (2012)



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta LAPOP de la Universidad de Vanderbilt y del Banco Mundial

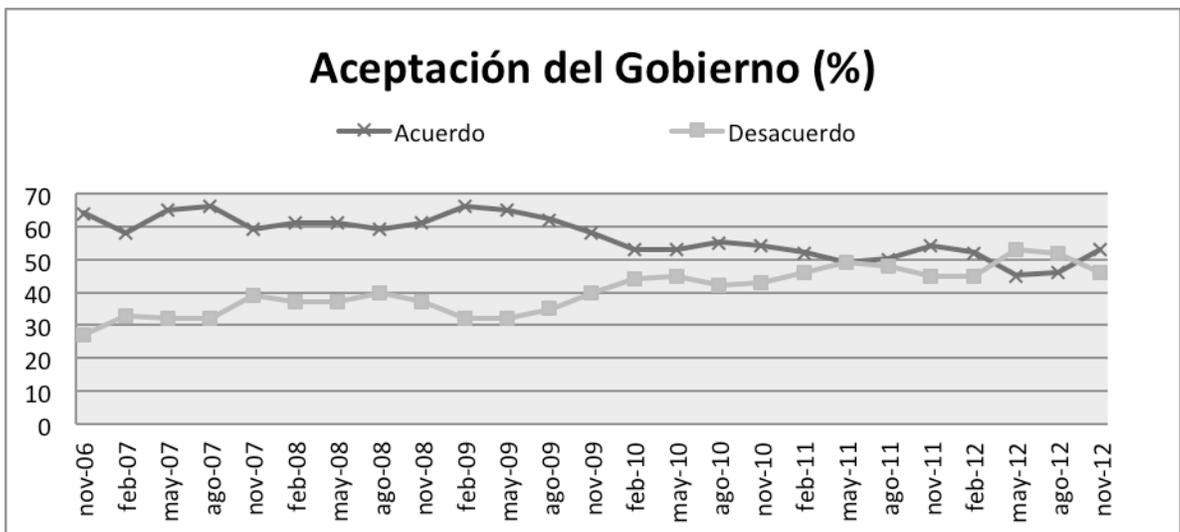
También es importante señalar que la aceptación del gobierno de Calderón tuvo una caída importante en 2012 y no pudo alcanzar los niveles de aceptación mostrados en años anteriores (Consulta Mitofsky, 2012). Como podemos ver en la grafica 1.3, la brecha entre la aprobación y el desacuerdo se cierra en 2010, después de tener el decrecimiento en el PIB y esta tendencia no cambió a pesar de la recuperación económica, e inclusive en la época electoral hay un mayor porcentaje de personas que no estaban de acuerdo con el gobierno de Felipe Calderón.

Esto nos genera una problemática: Por qué a pesar de que los resultados macroeconómicos muestran un buen manejo de la economía por parte del

gobierno, inclusive después de la crisis mundial, esto no es percibido como tal por la ciudadanía. Esta es precisamente la interrogante objeto de estudio en este trabajo.

El presente estudio responderá a las siguientes preguntas, ¿Por qué existe una diferencia tan marcada entre los resultados macroeconómicos y la percepción de los individuos? ¿Qué factores causaron esta diferencia?

Gráfica 1. 3 Aceptación del Gobierno de Felipe Calderón



Fuente: Consulta Mitofsky, “México: Evaluación final del gobierno de Felipe Calderón: 2006-2012”, Noviembre 2012

Marco Teórico

Existen distintas formas en las que el elector evalúa la situación económica, una de bolsillo o egotrópica la cuál se basa en las finanzas personales y la sociotrópica que son las evaluaciones hechas con base en la situación económica del país. Los estudios sobre las elecciones presidenciales tienden a

encontrar mayor evidencia para el voto sociotrópico (Niemi R. G., 2011), ya que explica mejor la dirección del voto por parte de los ciudadanos.

Sin embargo, el caso mexicano no puede ser del todo explicado por la teoría del voto económico. Si bien el PAN perdió las elecciones dada la percepción que se tenía de la economía en ese momento, no se entiende el por qué surge tal percepción ya que si tomamos la teoría de la percepción sociotrópica, todas las personas tenderían a evaluar la economía de la misma forma basados en los datos objetivos macroeconómicos. Sin embargo, existe una heterogeneidad en la percepción de la situación económica del país, por lo que lo anterior no se cumple del todo.

Stevenson y Duch (2013) proponen una explicación teórica del por qué se dan las desviaciones de la percepción económica con respecto a si los electores tuvieran información completa de la economía, lo que tiene importantes implicaciones en los modelos de voto económico.

Los electores no toman en cuenta sólo factores económicos objetivos, sino que como menciona Raymond Duch (2000) los individuos muestran ciertas distorsiones de la realidad creadas por alguno de sus propios sesgos, de tal forma que las experiencias personales modifican la forma en que ve la economía del país en conjunto. Kinder, Adams y Gronke argumentan que la gente al igual que los economistas usan diferentes criterios para evaluar la economía (Donald, Gordon, & Gronke, 1989).

Duch (2000) menciona que la evaluación de los individuos sobre la economía esta dada por una función que incluye la parte objetiva y la subjetiva, $Y = Y_o + Y_s + \varepsilon$, donde Y_o es la evaluación objetiva, Y_s las diferencias sistemáticas debido a la información y los factores subjetivos. En esta definición formal, las

evaluaciones a nivel individual tienen dos formas de "ruido": consideraciones subjetivas y las fluctuaciones aleatorias.

Se han propuesto básicamente dos formas para eliminar el "ruido" producido por la parte subjetiva al evaluar las condiciones económicas nacionales. Algunos proponen que los electores utilizan la heurística para comportarse como si contarán con toda la información de la economía nacional. Los modelos heurísticos de este tipo sugieren que la recopilación de la información reduce el impacto de Y_s . (Duch, Palmer, & Anderson, 2000). Sin embargo, la mayor parte de la literatura del voto económico reconoce que los electores no cuentan con la información completa sobre la economía (Stevenson & Duch, 2013), por lo que el modelo heurístico se queda corto al intentar eliminar la parte subjetiva de la percepción ciudadana.

Por otro lado, recientemente se ha dado una gran crítica al uso de datos individuales para medir la percepción económica, con la convocatoria a la utilización de datos agregados (Stevenson & Duch, 2013) debido a que se plantea que al hacer el estudio de forma agregada, la parte subjetiva de la percepción económica se elimina estadísticamente ya que esta se da al azar. Duch propone que lo anterior no sucede así, sino que las diferencias en la percepción de la situación económica del país por parte de los ciudadanos son sistemáticas, por lo tanto, estas no se eliminan al hacer un estudio de forma agregada y tendrían que ser tomadas en cuenta al momento de estudiar el voto económico.

La literatura plantea cuatro fuentes subjetivas que producen heterogeneidad en la evaluación de la economía nacional:

- Información y exposición a los medios por parte de las personas.

- Experiencias personales.
- Características socioeconómicas individuales.
- Actitudes partidistas.

Bartels encontró que las diferencias en la información (a nivel individual) pueden provocar distorsiones significativas en las medidas agregadas de la opinión pública sobre una serie de cuestiones de política. Del mismo modo, Hetherington (1996) demuestra que los votantes estadounidenses en 1992 evaluaron la economía nacional de manera diferente dependiendo de su nivel de exposición a los medios.

Dado que la búsqueda de información conlleva ciertos costos, generalmente se espera que los individuos que busquen información sobre las condiciones económicas lo hagan como producto de las actividades para su propio beneficio, por lo que, no todos los individuos tendrán el mismo grado de exposición a los medios de comunicación (Duch, Palmer, & Anderson, 2000).

Se esperaría que las personas con un más alto nivel socioeconómico busquen obtener mayor información que aquellas con un nivel socioeconómico más bajo, por lo que se daría una diferencia en la percepción económica entre estos dos grupos. Podríamos asumir que aquellos con mejor posición socioeconómica serán más críticos sobre el actuar del gobierno. Dado lo anterior, si el gobierno tiene un mal rendimiento económico, mientras mayor sea su nivel socioeconómico los individuos estarían más dispuestos a castigar al gobierno.

Sin embargo, esto no sucede de esta forma. Las personas que pertenecen a las esferas socioeconómicas más altas, están cómodas con el status quo, por lo que difícilmente se esperaría que emitan un voto en contra del gobierno ya que como se mencionó anteriormente, el voto es en si mismo un indicador y selector

del gobierno que se puede entender como un mandato entre “cambio” y “no cambio” (Duch, 2007) y debido a la posición en la que se encuentran es difícil pensar que perciban una situación económica mala.

Hace falta hacer una puntualización, ya que lo anterior nos diría que dado un mismo status socioeconómico la percepción de la economía sería la misma y no sucede de esa forma. De hecho los medios masivos de comunicación ejercen un gran impacto en la ciudadanía y en la forma en la que esta piensa y se comporta ya que la gente se informa a través de estos sobre la situación de la economía nacional, por lo que el nivel de exposición a los medios de comunicación son una causa de sesgo.

Hetherington en un estudio sobre las elecciones de 1992 en Estados Unidos nos plantea la problemática de la divergencia entre la percepción de la economía nacional y su situación real. Este autor menciona que durante el periodo de campaña los medios de comunicación enfatizaban que la situación económica se encontraba mal, a pesar de que esto no era del todo cierto (Hetherington, 1996) y este énfasis tuvo un impacto negativo en la percepción de los individuos sobre la economía nacional.

Inyegar y Kinder plantearon la teoría del priming, de acuerdo a la cual, la opinión que emite un individuo no es producto de un balance de toda la información con la que cuenta sino resultado de lo que tiene al alcance en primera instancia (“top of mind”). Esto a su vez es producto de la información a la que ha estado expuesto más recientemente y los medios de comunicación permean a la gente con ciertos temas. Inyegar & Kinder (1987) demostraron que la televisión al poner énfasis en ciertos temas alientan a que los televidentes evalúen al presidente especialmente por su desempeño respecto a estos temas.

Si bien el priming se da a través de los medios de comunicación, no quiere decir que los actores políticos no hagan uso de técnicas que intenten influir en la opinión pública a través de estrategias mediáticas. Si la situación económica del país va bien el gobierno se esforzará en que la gente reciba esta información y convertir el tema económico en un tema top of mind, de igual forma, si la situación económica va mal, el gobierno se esforzará por que sean otras temáticas las que se introduzcan en la agenda pública.

Debido a que es muy difícil medir si el impacto de los medios en la percepción ciudadana de la economía es negativo o positivo, ya que depende de los contenidos propios de los medios, utilizaremos como indicador los comunicados por parte del gobierno en los que se hace alusión a la situación económica del país; es de esperarse que si la situación económica es buena el gobierno intente mostrarlo por diversos medios tanto spots de televisión como comunicados de prensa. Por otro lado si la situación económica es mala se esperaría que la comunicación por parte del gobierno sea sobre otros temas.

La interacción entre la comunicación por parte del gobierno y el nivel de exposición que cada ciudadano tiene a los medios genera una variación en la percepción de la ciudadanía

Las personas experimentan ciertos estados de animo por el simple hecho de pertenecer a una comunidad, a este efecto le llaman *public mood*¹, Rahn et al (1996) demuestran en su estudio que el ambiente público afecta las actitudes de los individuos y que tiene repercusiones políticas.

¹ Para fines de este trabajo le llamaremos ambiente público.

El ambiente público se forma a través de la influencia de temas que generan un “sistema de humor” que pueden ser tanto positivos como negativos, la presencia o ausencia de influencia positiva esta relacionada con sentimientos de efectividad y eficacia (Rahn, Kroeger, & Kite, 1996).

Dado lo anterior las personas que están un ambiente público positivo tienden a evaluar todo el aspecto de la vida de forma positiva, mientras que las personas que están en un ambiente negativo suelen encontrar las cosas menos placenteras. Rahn (1996) demuestra que las personas forman sus opiniones políticas a través de sus sentimientos.

Durante el sexenio de Calderón en todo el país había una sensación de que la inseguridad estaba en aumento, “en los últimos 3 años de su gobierno,..., 8 de cada 10 mexicanos sentían que la inseguridad había aumentado” (Consulta Mitofsky, 2012).

Este sentimiento generalizado de inseguridad es una influencia negativa para los ciudadanos y para el ambiente público, por lo que esperaríamos que mientras exista un mayor ambiente de inseguridad se tienda a percibir las cosas de peor forma, incluyendo la economía nacional.

Entonces, debido a que los factores antes mencionados generan una distorsión en la percepción de la economía nacional nuestras hipótesis quedan de la siguiente forma:

H1: El aumento en el nivel socioeconómico genera una percepción de que la situación económica es mala hasta llegar a un punto en donde el incremento en

el nivel socioeconómico lleva a una percepción en sentido positivo de la situación económica.

H2: Si no existe una comunicación por parte del gobierno sobre temas económicos un mayor nivel de exposición a los medios tiene un impacto negativo en la percepción de la economía nacional.

H3: Un ambiente de inseguridad afecta negativamente la percepción de la economía nacional.

METODOLOGÍA

Para analizar la diferencia que se dio entre la situación objetiva de la economía del país y la percepción ciudadana de la misma desarrollaremos un modelo de regresión logística que nos permitirá ver bajo que circunstancias disminuye la probabilidad de que el ciudadano considere que la situación económica del país tiene buenos resultados.

Realizaremos un análisis para México y después veremos si en América Latina se dan los mismos efectos que en nuestro país y mediante esto comprobar si nuestras hipótesis pueden tener validez general.

Para realizarlo utilizaremos la base de datos generada por la Universidad de Vanderbilt dentro del Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP por sus siglas en inglés) de los años 2008, 2010 y 2012 para el caso mexicano y nos centraremos en 2012 para el estudio de Latinoamérica (MarcadorDePosición1).

Percepción sociotrópica de la economía

Como variable dependiente utilizaremos las preguntas que nos permitan conocer como los entrevistados perciben la situación de la economía del país en comparación a la del año anterior, ya que como hemos visto los ciudadanos toman su decisión de acuerdo a los resultados obtenidos por el gobierno y deciden si votar por el mismo partido o por la oposición. Esta pregunta ha sido

codificada para que las respuestas sean peor, igual o mejor, con valores de 1 a 3 respectivamente.

En nuestro país, en el periodo entre que abarca de 2008 al 2012, el 50% de los encuestados percibían que la economía del país se encontraba peor que el año pasado, a diferencia de esto solo el 9% percibía que la economía es mejor mientras que el 41% restante opina que la economía estaba igual. Esto nos marca claramente la tendencia de los ciudadanos a calificar mal la economía del país y por ende calificar mal la actuación del gobierno.

En América Latina, en 2012, hay un claro aumento en el número de individuos que percibían mejor la economía con respecto a un año antes en esta clasificación se encuentran el 17% de los individuos, mientras que el porcentaje de los que percibían la economía como peor es del 36% y un 47% creía que la economía estaba igual. Esto nos dice que en general en América Latina se tiende a calificar mejor la economía que en México a pesar de que los resultados económicos reales son muy parecidos.

Tabla 2. 1 Percepción de la economía nacional con respecto al año anterior

	Percepción sociotrópica de la economía	Frecuencia.	Porcentaje
México (2008, 2010 y 2012)	Peor	2,299	49.89
	Igual	1,916	41.58
	Mejor	393	8.53
	Total	4,608	100
América Latina	Peor	13,560	35.9
	Igual	17,799	47.13

(2012)	Mejor	6,410	16.97
	Total	37,769	100

Fuente: Elaboración propia con datos de LAPOP (2008, 2010 & 2012)

Debido a que utilizaremos una variable ordinal como variable dependiente, la cual establece un orden que va de una situación económica peor a una mejor, nuestro análisis estadístico lo haremos a través de una regresión logística ordinal ya que los modelos convencionales de regresión por mínimos cuadrados no son apropiados para el análisis estadístico de este tipo de variables dependientes (Borooah, 2002)

Los modelos logísticos son adecuados para situaciones donde la variable dependiente es categórica (Heredia Rico, Rodríguez Hernández, & Vilalta Alonso, 2012) en el caso especial como este en el que la variable es ordinal la regresión logística ordinal es la más pertinente y permite obtener la probabilidad de estar en cada una de las categorías dado el valor de las variables independientes.

Variables independientes

Nuestras variables independientes de interés son:

a) *El nivel socioeconómico de los ciudadanos* que mediremos con el nivel de ingreso reportado por cada individuo al responder la pregunta ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentran los ingresos familiares mensuales de este hogar, incluyendo las remesas del exterior y el ingreso de todos los adultos e

hijos que trabajan? Codificado con valores de 0 a 10 conforme el ingreso aumenta de la siguiente forma²:

Tabla 2. 2 Ingreso de los individuos

México (2008, 2010 y 2012)			América Latina (2012)		
Categoría	Porcentaje	Acumulado	Categoría	Porcentaje	Acumulado
0 Ningún ingreso	2.09	2.09	0 Ningún ingreso	3.56	3.56
1 Menos de \$800	7.38	9.47	1 Menos de \$480	1.93	5.5
2 \$801 - 1600	14.66	24.12	2 \$480 - \$720	4.31	9.8
3 \$1601 - 2400	14.41	38.53	3 \$721 - \$960	5.48	15.28
4 \$2401 - 3200	15.23	53.76	4 \$961 - \$1,440	7.41	22.69
5 \$3201 - 4000	12.62	66.39	5 \$1,441 - \$2,150	8.60	31.29
6 \$4001 - 5400	11.60	77.99	6 \$2,151 - \$2,870	8.33	39.62
7 \$5401 - 6800	7.90	85.89	7 \$2,871 - \$3,590	8.76	48.39

² Para el caso del análisis para Latinoamérica esta variable se divide en 17 clases con valores de 0 a 16.

8 \$6801 - 10000	8.27	94.16	8 \$3,591 - \$4,310	7.75	56.14
9 \$10001 - 13500	3.06	97.22	9 \$4,311 - \$6,460	8.23	64.37
10 \$ Más de 13500	2.78	100	10 \$6,461 - \$7,180	7.26	71.63
			11 \$7,181 - \$8,610	6.77	79.41
			12 \$8,611 - \$10,050	6.85	85.25
			13 \$10,051 - \$11,490	5.27	90.53
			14 \$11,491 - \$12,920	3.47	93.99
			15 \$12,921 - \$14,360	2.16	96.16
			16 Más de \$14,360	3.84	100

Fuente: Elaboración propia con datos de LAPOP (2008, 2010 & 2012)

En América Latina la mayor parte de las personas tienen un ingreso por debajo de los \$4,310 mientras que en México la mayor parte de los ciudadanos tiene un ingreso por debajo de los \$3,200³.

³ Estos valores son en pesos mexicanos, sin embargo la pregunta en América Latina se hace en la moneda local y se establecen las 16 categorías.

Esto nos puede dar una idea de porque hay una mejor percepción de la economía en América Latina en comparación con nuestro país debido a que hay un mayor porcentaje de personas con mayor ingreso en Latinoamérica en comparación con México.

b) La interacción entre el *nivel de comunicados por parte del gobierno* que toquen temas sobre economía y la *exposición a los medios*, el primero medido con el porcentaje los comunicados del gobierno que tocan temas económicos con respecto al número total de comunicados por parte del gobierno.

Para obtener los datos de esta variable se realizó una búsqueda de los comunicados de prensa de cada uno de los países, la búsqueda se hizo a través de la página web del poder ejecutivo federal en la sección de prensa de cada una de ellas. En el anexo 1 se integra la lista de las páginas web revisadas.

En México el porcentaje de spots sobre temas económicos es muy variado en los tres años relevantes para el estudio, la media es de 13.41247 y el error estándar es de 12.45108, esta variación tan grande se debe a que en 2012 el porcentaje de spots sobre temas económicos fue de 0% y el máximo porcentaje de spots es alcanzado en 2010 con un 29.98%, lo cual es entendible debido a la caída de 2009.

En América Latina el porcentaje de spots sobre temas económicos es en general mucho más bajo pero también tiene una gran variación entre los países, la media es de 6.18 y tiene una desviación estándar de 5.33. En Latinoamérica 6 países en 2012 no tuvieron ninguna comunicación sobre temas económicos por parte del gobierno (El Salvador, Nicaragua, Haití, Guyana, Trinidad y

Tobago y Belice) y sólo Surinam alcanzó el 17% de comunicados sobre temas económicos.

Para el segundo término de la interacción, exposición a los medios, utilizaremos la respuesta a la pregunta ¿Con qué frecuencia sigue las noticias, ya sea en la televisión, la radio, los periódicos o el Internet? (5) Diariamente (4) Algunas veces a la semana (3) Algunas veces al mes (2) Rara vez (1) Nunca.

La gran mayoría de los individuos dicen ver las noticias de forma regular; en América Latina el 59% de la población lo hace diariamente y solo el 3% nunca lo hace, en México el 88% de la población dice ver las noticias con regularidad.

Esto nos marca la pauta para medir el impacto que pueden tener los medios de comunicación en la percepción de la economía, ya que la gran mayoría de la población parece informarse lo cual nos llevaría a pensar que es más factible una percepción de la economía nacional más acertada, pero como ya mencionamos en el caso mexicano esto no se dio así.

c) *El ambiente de inseguridad* lo mediremos con la pregunta: Hablando del lugar o el barrio donde usted vive y pensando en la posibilidad de ser víctima de un asalto o robo, ¿usted se siente? Que tiene como respuestas: Muy seguro(a) Algo seguro(a) Algo inseguro(a) Muy inseguro(a) y toma valores de 1 a 4 conforme aumenta la sensación de seguridad.

En esta variable los resultados tanto para México como para América Latina son muy similares, la mayor parte de la población se siente algo segura en su colonia en México el 42.75% piensa esto mientras que en Latinoamérica lo hace el 44.85%. A pesar de que en México la mayoría de la población consideraba la

inseguridad como tema primordial en el país solo un 9.45% pensaba que su colonia era muy insegura y este número se reduce en América Latina al 7.82%.

A pesar de la inseguridad vivida en el país durante el periodo de Calderón pareciera que este no llego a afectar a los ciudadanos de manera personal y que es más bien visto como un problema macro, ya que la mayor parte de la gente se siente algo segura en su colonia.

Como variables de control tomaremos:

a) La percepción del ciudadano de la situación económica personal con respecto al año anterior, codificando esta variable con valores de uno a tres que corresponden a las respuestas peor, igual o mejor.

La economía personal al igual que la percepción de la economía del país tiende a ser mejor calificada en América Latina en general en comparación con México, pero tanto para Latinoamérica como para México la situación económica personal es mejor calificada que la economía nacional. La mayor parte de la población percibe que su economía es igual a la del año anterior con un 50% en México y un 52% en América Latina.

b) La identificación partidista la mediremos con la pregunta ¿Con cuál partido político simpatiza usted? Siendo esta una variable que toma el valor de 1 cuando hay afinidad por parte del ciudadano al partido en el gobierno y 0 si no tiene afinidad con ningún partido o si tiene afinidad a cualquier otro partido.

En nuestro país son pocos son los que muestran afinidad con el partido en el gobierno y esto es una conducta que se repite en los países latinos donde sólo

el 15% expresa que tienen afinidad con el partido en el gobierno mientras que en México el porcentaje de afinidad al PAN es del 12%

- c) La edad del individuo.
- d) Los años de estudio concluidos.
- e) La tasa de crecimiento del PIB per cápita.
- f) Sexo, esta variable esta codificada con valores de 0 si el individuo es un hombre y 1 en caso de que el individuo sea mujer

La media y la desviación estándar de estas cuatro ultimas variables se muestran en la tabla 2.3 la cual nos muestra que los resultados entre México y América Latina son muy similares en estas variables.

Tabla 2. 3 Estadísticos descriptivos

	México (2008, 2010 y 2012)	América Latina (2012)
Variable	Media (error estándar)	Media (error estándar)
Edad	40.11 (16.05)	39.86 (15.9)
Educación	8.659 (4.386)	9.28 (4.34)
Sexo	0.4942 (.5)	0.494 (0.5)
PIB per cápita	2.368 (1.55)	2.47 (2.85)

Fuente: Elaboración propia con datos de LAPOP (2008, 2010 & 2012)

Dado las variables a utilizar nuestro modelo queda de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} & \ln \left(\frac{P(\text{valor sea } \leq \text{categoria}_i | \text{valores de } x)}{P(\text{valor sea } > \text{categoria}_i | \text{valores de } x)} \right) \\ &= \beta_0 + \beta_1 \text{Exposición a los medios} \\ &+ \beta_2 \text{Spots por parte del gobierno sobre temas económicos} \\ &+ \beta_3 (\text{Exposición a los me. Spots por parte del gobierno sobre temas económicos}) \\ &+ \beta_4 \text{Ingreso} + \beta_5 \text{Ingreso}^2 + \beta_6 \text{Ambiente de seguridad} + \beta X \end{aligned}$$

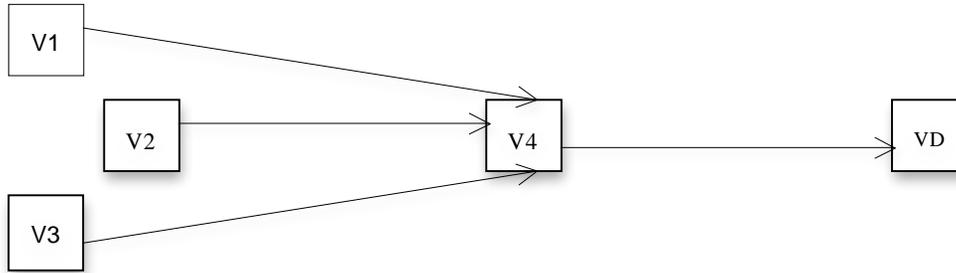
Donde i es una variable discreta [1,3] y βX es el vector de las variables de control.

Por último, para comprobar si existe un impacto indirecto de las variables que planteamos como generadoras del sesgo subjetivo sobre la percepción de la economía nacional utilizaremos un modelo de ecuaciones estructurales.

Los modelos de ecuaciones estructurales se basan en el análisis de senderos con el cual podemos plantear relaciones entre variables de interés, dotarlas de direcciones lógicas y evaluar la fuerza de tales asociaciones (Silva Zamora & Schiattino Lemus , 2008).

La modelación se hace a partir de un constructo teórico, que puede ser ejemplificado a través de figuras y líneas, lo cual nos permite modelar y calcular el efecto indirecto que tienen varias variables sobre nuestra variable dependiente a través de otra variable. De manera gráfica los cuadrados representan las variables a utilizar y las flechas la dirección del impacto que tienen las variables. En la imagen 2.1 podemos ver un ejemplo de cómo se realiza este tipo de constructo.

Ilustración 2. 1



Para realizar los cálculos de los modelos antes mencionados utilizaremos el software estadístico STATA en su versión 12 (StataCorp., 2011).

RESULTADOS EMPIRICOS

En este capítulo analizaremos los resultados obtenidos en nuestro análisis en tres partes. En la primera veremos si los factores subjetivos planteados afectan la percepción sociotrópica de la economía para después hacer el mismo análisis pero para la percepción egotrópica.

Percepción sociotrópica de la economía

La tabla 3.1 muestra los resultados de la regresión logística ordinal, estos resultados son poco alentadores en cuanto a las hipótesis que planteamos, ya que nuestras variables independientes de interés no son estadísticamente significativas. Lo anterior nos hace pensar que el sesgo subjetivo no está dado por los factores planteados en nuestras hipótesis.

Por otro lado las variables que nos presenta la teoría del voto económico como factores que afectan la percepción de la economía nacional, la tasa del crecimiento del PIB per cápita y el partidismo, si resultan estadísticamente significativos, lo cual, nos deja con la misma duda que intentamos responder.

La tasa de crecimiento del PIB per-cápita y el partidismo, corresponden perfectamente con lo que Niemi et al (G. Niemi, F. Weisber, & C. Kimball, 2011) proponen como factores de largo término que modifican la percepción de la economía nacional, sin embargo los autores también plantean que existen factores de corto plazo. Al observarlos resultados anteriores, encontramos que hay otras dos variables que impactan en la percepción de la economía nacional,

por un lado se encuentra la economía de bolsillo o percepción egotrópica de la economía y por el otro la percepción de la seguridad en la colonia de residencia del individuo.

Tabla 3. 1 Regresión logística para la percepción sociotrópica de la economía en México (2008, 2010 y 2012)

Percepción de la economía nacional con respecto a un año antes en México		
Verosimilitud = -3032.1774	Pseudo R2 = 0.1251	N= 3758
Percepción de la economía nacional con respecto a un año antes	Coeficiente	Error estándar
Nivel de exposición a los medios	-0.0115	0.1491
Porcentaje de spots sobre temas económicos por parte del gobierno	-0.0119	0.0086
Interacción entre nivel de exposición a los medios y los spots del gobierno	0.0060	0.0089
Ingreso	-0.0060	0.0054
Ingreso al cuadrado	0.0793	0.0554
Percibe que su colonia es algo insegura ^a	0.1086	0.1351
Percibe que su colonia es algo segura ^a	0.2915**	0.1302
Percibe que su colonia es muy segura	0.2633*	0.1435
Ha sido víctima de un delito	0.0480	0.0871
Edad	0.0009	0.0025
Sexo	0.0279	0.0696
Años de estudio	-0.0035	0.0099
Percibe que su economía es igual con respecto a un año antes ^b	1.7394***	0.0828
Percibe que su economía es mejor con respecto a un año antes ^b	2.5190***	0.1156

Partidismo	0.4985***	0.1027
Tasa de crecimiento del PIB per cápita	-0.1102***	0.0296

*Significativo al 90% de confianza. **Significativo al 95% de confianza. ***Significativo al 99% de confianza.

a Esta variable es con respecto a que el individuo se sienta muy inseguro en su colonia

b Esta variable es con respecto a que el individuo perciba que su economía personal es peor que un año antes.

En nuestro país y durante todo el sexenio hubo una fuerte difusión de los medios de comunicación y por parte gobierno en cuanto a temas de seguridad. La lucha contra el crimen organizado fue uno de los principales temas para el gobierno, lo cual podría explicar el que la sensación de seguridad tenga un impacto positivo en la percepción de la economía sociotrópica y no en la egotrópica a pesar de que es una variable subjetiva.

En la tabla 3.2 vemos la magnitud de este impacto, sin embargo este impacto sólo es significativo cuando un individuo siente que su colonia es algo segura en comparación a un individuo que siente que su colonia es muy insegura. Este hallazgo llama la atención por que no hay un cambio significativo cuando una persona se siente muy segura en su colonia, por lo que si bien la seguridad fue un tema de suma importancia durante todo el sexenio su impacto sobre la percepción de la economía fue limitado.

Tabla 3. 2 Efectos marginales

Cambio en la probabilidad de percibir mejor la economía nacional

	Percibe que la economía es peor que un año antes.	Percibe que la economía es igual que un año antes.	Percibe que la economía es mejor que un año antes.
Percibe que su colonia es algo insegura	-0.0162 (.0197)	0.0147 (.0178)	0.0015 (.0019)
Percibe que su colonia es algo segura	-0.0452** (.0197)	0.0407** (.0177)	.0045** (.00199)
Percibe que su colonia es muy segura	-0.0406 (.0226)	0.0365 (.0204)	.004 (.0022)
Cambio en el PIB per cápita	.0182** (.0056)	-0.0163** (.0056)	-.0018** (.0007)
Simpatiza con el PAN	-.0838** (.021)	.0749** (.0182)	.009** (.0026)
Percibe que su economía personal es igual a un año antes	-.3686** (.0202)	-.3083** (.0146)	.0602** (.0085)
Percibe que su economía personal es mejor a un año antes	-.5475** (.0169)	.4122** (.0168)	.1353** (.0192)

**Significativo al 95% de confianza.

Con estos resultados no podemos concluir mucho en cuanto a nuestra pregunta de investigación ¿Qué factores impactaron para que existiera una gran diferencia entre los datos objetivos y la percepción de los ciudadanos en cuanto a la situación económica del país?

Algo similar sucede en América Latina en conjunto, las variables que propusimos que causaban el sesgo entre lo objetivo y la percepción general no son estadísticamente significativas. Para este análisis realizamos una regresión

logística con efectos fijos con el fin de tomar en cuenta la variación que se da por las diferencias entre los países, cabe mencionar que se hizo una modificación a nuestra variable dependiente ya que la transformamos en una variable dicotómica con valores de 0 cuando el individuo percibe que la economía nacional esta peor o igual con respecto al año anterior y toma el valor de 1 cuando el individuo percibe que la economía nacional se encuentra mejor que el año anterior.

Tabla 3. 3 Regresión logística ordinal para la percepción sociotrópica de la economía en América Latina con efectos fijos por país (2012)

Percepción de la economía nacional con respecto a un año antes en América Latina		
Países 17	Periodo: 2012	N= 19764
Variable	Coeficiente	Error estándar
Percibe que su colonia es algo insegura ^a	0.0345	0.0888
Percibe que su colonia es algo segura ^a	-0.0249	0.0834
Percibe que su colonia es muy segura ^a	0.2088**	0.0866
Ingreso	-0.0076	0.0201
Ingreso al cuadrado	0.0012	0.0012
Ven o leen noticias rara vez ^c	0.0883	0.1647
Ven o leen noticias algunas veces al mes ^c	0.2859	0.1860
Ven o leen noticias algunas veces a la semana ^c	0.1289	0.1617
Ven o leen noticias diario ^c	0.2507	0.1729

Interacción entre el nivel de exposición a los medios y el porcentaje de comunicados por parte del gobierno sobre temas económicos.	0.0029	0.0038
Ha sido víctima de la delincuencia	0.0459	0.0568
Simpatizan con el partido en el poder	0.5771***	0.0530
Percibe que su economía personal es igual a la de un año antes ^b	0.5658***	0.0658
Percibe que su economía personal es mejor a la de un año antes ^b	2.3972***	0.0662
Años de educación concluidos	-0.014**	0.0058

*Significativo al 90% de confianza. **Significativo al 95% de confianza. ***Significativo al 99% de confianza.

a Esta variable es con respecto a que el individuo se sienta muy inseguro en su colonia

b Esta variable es con respecto a que el individuo perciba que su economía personal es peor que un año antes.

c Esta variable es con respecto a que nunca vean o lean noticias.

En la tabla 3.3 se presentan los resultados de la regresión logística con efectos fijos, y al igual que los resultados que obtuvimos en el análisis para México, en América Latina nuestras variables de interés no son estadísticamente significativas, mientras que la percepción egotrópica y el partidismo si lo son.

Con estos resultados tanto de México como de América Latina podríamos suponer que la diferencia entre los datos objetivos de la economía nacional y la percepción de la misma esta dada mayormente por la percepción de la economía de bolsillo, ya que es la que tiene un mayor impacto en la percepción de la economía sociotrópica.

Percepción egotrópica de la economía

Si bien los resultados objetivos de la economía están disponibles para todos los individuos que estén interesados, debido a los costos que implica hacerse de esta información no todos están dispuestos a informarse de cómo se comporta la economía del país o inclusive puede ser que algunos no comprendan del todo esta información por la complejidad y la gran cantidad de indicadores económicos que existen.

Ante esto los individuos forjan su percepción de la economía nacional en base a su experiencia financiera personal, ya que al no contar con la información suficiente, los individuos complementan la información que tienen con sus experiencias personales del día a día. A pesar de esto la influencia de la percepción egotrópica ha sido poco estudiada (Geoffrey & Robert, 2006)

Dado lo planteado arriba, decidimos realizar el mismo análisis que se hizo para la percepción sociotrópica cambiando nuestra variable dependiente por una que nos muestre la percepción egotrópica de la economía; para esto utilizaremos la pregunta de la encuesta ¿Cómo se encuentra su situación económica con respecto al año anterior?, la cual esta codificada con valores de 1 a 3 que corresponden a la respuesta peor, igual o mejor.

En la tabla 3.4 podemos ver el resultado de la regresión logística ordinal con la variable de la percepción económica egotrópica como variable dependiente, vemos que ciertamente los factores subjetivos impactan de forma significativa, tanto el nivel de exposición a los medios, los comunicados sobre economía por parte del gobierno y la interacción entre estos son significativos con un 95 % de

confianza, al mismo tiempo el ingreso elevado al cuadrado es significativo al 90%, y cabe señalar que ninguno de los factores objetivos de la economía nacional son estadísticamente significativos.

Tabla 3. 4 Regresión logística ordinal para la percepción egotrópica de la economía para México (2008, 2010 y 2012).

Percepción de la situación económica personal		
Máxima verosimilitud = -3311.8219	Pseudo R2= 0.1227 Periodo: 2008, 2010 y 2012	N=3758
Variable	Coeficiente	Error estándar
Nivel de exposición de medios	0.3624**	0.1446
Porcentaje de spots por parte del gobierno que tratan temas económicos.	0.0248***	0.0081
Interacción entre el nivel de exposición a los medios y los spots del gobierno.	-0.0192**	0.0083
Ingreso	0.0065	0.0520
Ingreso al cuadrado	0.0085*	0.0051
Percibe que su colonia es algo insegura ^a	-0.0545	0.1251
Percibe que su colonia es algo segura ^a	0.0792	0.1212
Percibe que su colonia es muy segura ^a	0.1560	0.1341

Ha sido víctima de un delito	-0.2067**	0.0826
Tasa de crecimiento del PIB per cápita	-0.0514*	0.0286
Años de educación concluidos	0.0141	0.0095
Edad	-0.018***	0.0024
Simpatiza con el PAN	0.0300	0.1000
Sexo	0.1199	0.0663
Percibe que la economía del país es igual con respecto a un año antes ^b	1.4431***	0.0729
Percibe que la economía del país es mejor con respecto a un año antes ^b	2.6898***	0.1306

*Significativo al 90% de confianza. **Significativo al 95% de confianza. ***Significativo al 99% de confianza.

A Esta variable es con respecto a que el individuo se sienta muy inseguro en su colonia

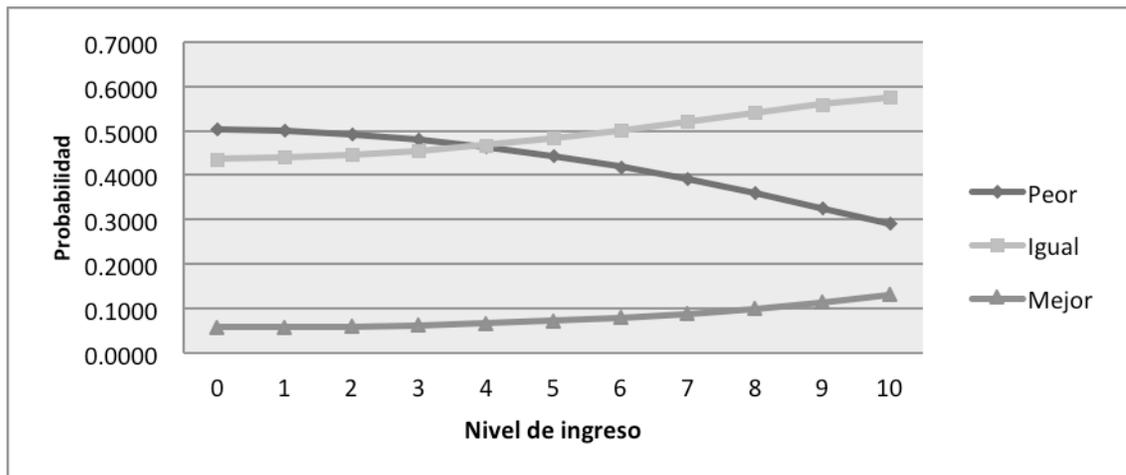
b Esta variable es con respecto a que el individuo perciba que la economía nacional es peor que un año antes.

Al calcular la probabilidad de que un individuo esté en cada una de las categorías cuando cambia su nivel socioeconómico manteniendo las demás variables constantes en la moda de cada una. Como vemos no se cumple del todo nuestra hipótesis ya que no podemos apreciar un descenso en la probabilidad de percibir mejor la economía entre los estratos medios de la sociedad.

Sin embargo es claro que la relación entre el ingreso y la percepción de la economía egotrópica no es lineal. Como se muestra en la gráfica 3.1 el cambio en la probabilidad de percibir mejor la economía es casi nula entre los cuatro

primeros niveles de ingreso, sin embargo, a partir de ese nivel un aumento en el ingreso del individuo da como resultado que la probabilidad de percibir su economía igual aumenta y se ve una disminución en la probabilidad de que la perciba peor, y este cambio se hace más notorio en los últimos tres niveles de ingreso.

Gráfica 3. 1 Probabilidad al cambiar el nivel de ingreso del individuo



Al estimar la significancia del cambio en la percepción de la economía personal, nos percatamos de que entre los tres primeros niveles de ingreso el aumento en el ingreso del individuo no es estadísticamente significativo. Sin embargo, en las siguientes categorías un aumento en el nivel de ingreso del individuo si genera un cambio significativo.

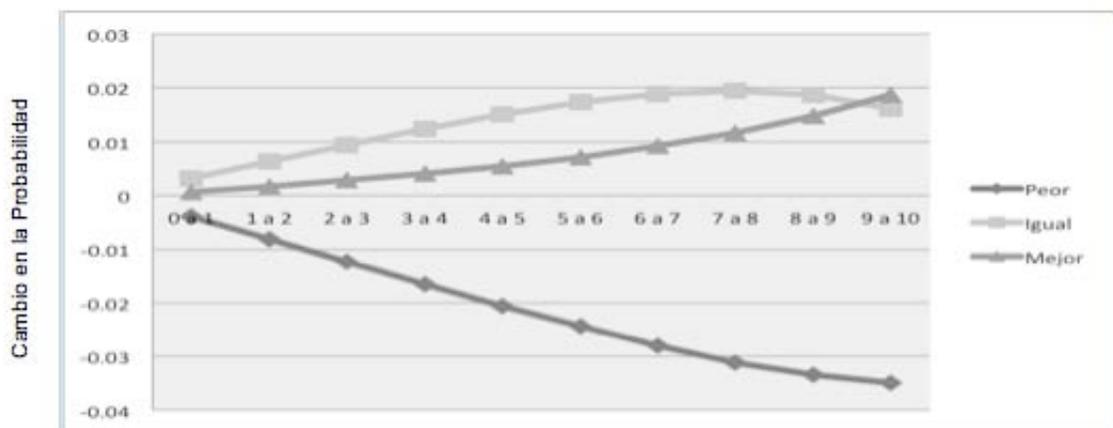
Cabe mencionar que el impacto es distinto para cada una de las categorías de la percepción egotrópica. Por un lado el ingreso tiene un impacto negativo en el cambio de la probabilidad de percibir peor la economía personal y este impacto es mayor conforme aumenta el nivel de ingreso del individuo.

Por otro lado en el caso del cambio en la probabilidad de que perciba su situación económica personal igual un aumento en el nivel ingreso del individuo tiene un impacto positivo hasta el cambio entre los niveles 7 y 8, a partir de este punto un aumento en el nivel de ingreso tiene un impacto negativo.

Lo anterior va de la mano con el cambio en la probabilidad de percibir mejor la economía personal, ya que el cambio es positivo y tiende a aumentar conforme aumenta el ingreso del individuo, por lo que podemos ver que en los estratos más alto se tiende a percibir mucho mejor la economía personal.

Esto si bien no comprueba por completo nuestra primer hipótesis, ya que en ningún momento podemos ver que los ciudadanos con un nivel de ingreso medio tiendan a percibir su economía peor que alguien con un ingreso más bajo, si nos muestra claramente que los individuos con un nivel de ingreso muy alto tienden a sentirse cómodos y por lo tanto percibir mejor la economía personal.

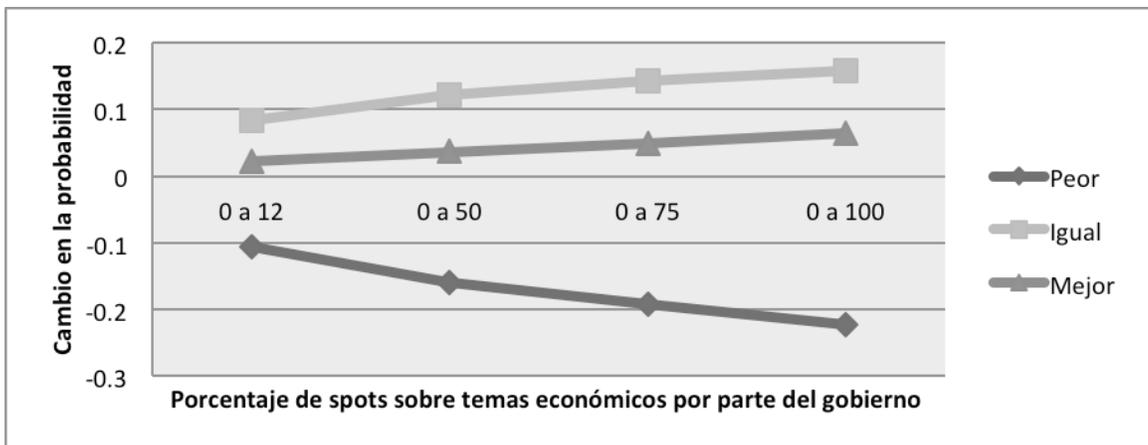
Gráfica 3. 2 Cambio en la probabilidad de la percepción egotrópica conforme cambia el ingreso del individuo



En la gráfica 3.3 presentamos el cambio en la probabilidad de que un individuo se encuentre en cada una de las categorías de nuestra variable dependiente conforme cambia la interacción entre el nivel de exposición a los medios y el porcentaje de spots sobre temas económicos por parte del gobierno. Cada uno de los puntos representa el cambio en la probabilidad cuando un individuo pasa de no tener exposición alguna a los medios de comunicación a estar expuesto a los medios de comunicación, al mismo tiempo que el porcentaje de spots cambia de 0% a 12%, 50%, 75% y 100% respectivamente.

Conforme el gobierno aumenta el porcentaje de comunicados sobre temas económicos disminuye la probabilidad de que perciban su economía personal como peor y aumenta para el caso de la probabilidad de que perciban su economía igual o mejor. El resultado anterior comprueba nuestra primera hipótesis, ya que hay un cambio positivo en la percepción egotrópica conforme aumenta el nivel de spots sobre temas económicos por parte del gobierno.

Gráfica 3. 3 Probabilidad de la percepción egotrópica de la economía conforme aumenta el porcentaje de spots sobre temas económicos.



En América Latina los resultados son un tanto distintos a los vistos en México, una de las diferencias es que en Latinoamérica las variables de exposición a los medios, los comunicados del gobierno sobre temas económicos y la interacción entre estas variables no son estadísticamente significativos, lo cual nos da la importancia que tuvieron los medios de comunicación en la formación de la percepción de la economía nacional.

En la tabla 3.5 podemos ver los resultados de la regresión logística con efectos fijos utilizada para América Latina.

Tabla 3. 5 Regresión logística ordinal para la percepción egotrópica de la economía en América Latina con efectos fijos por país (2012).

Percepción de la economía personal con respecto a un año antes en América Latina		
Países=17		N= 19,764
Variable	Coefficiente	Error estándar
Ven o leen noticias rara vez ^c	0.1195	0.1395
Ven o leen noticias algunas veces al mes ^c	-0.0719	0.1591
Ven o leen noticias algunas veces a la semana ^c	0.0677	0.1375
Ven o leen noticias diario ^c	0.0999	0.1462
Interacción entre el nivel de exposición a los medios y los spots del gobierno.	0.0003	0.0032
Perciben que su colonia es algo insegura ^a	-0.1766**	0.0749
Perciben que su colonia es algo segura ^a	-0.1179*	0.0700
Perciben que su colonia es muy segura ^a	0.082	0.0732
Ingreso	0.0768***	0.0178
Ingreso al cuadrado	-0.0018*	0.0010
Simpatiza con el partido en el gobierno	0.2059***	0.0482
Ha sido víctima de la delincuencia	0.1289***	0.0477
Años de educación concluidos	0.0329***	0.0050
Percibe que la economía nacional es igual a la de un año antes ^b	0.3071***	0.0455
Percibe que la economía nacional es mejor a la de un año antes ^b	2.192***	0.0497

*Significativo al 90% de confianza. **Significativo al 95% de confianza. ***Significativo al 99% de confianza.

a Esta variable es con respecto a que el individuo se sienta muy inseguro en su colonia

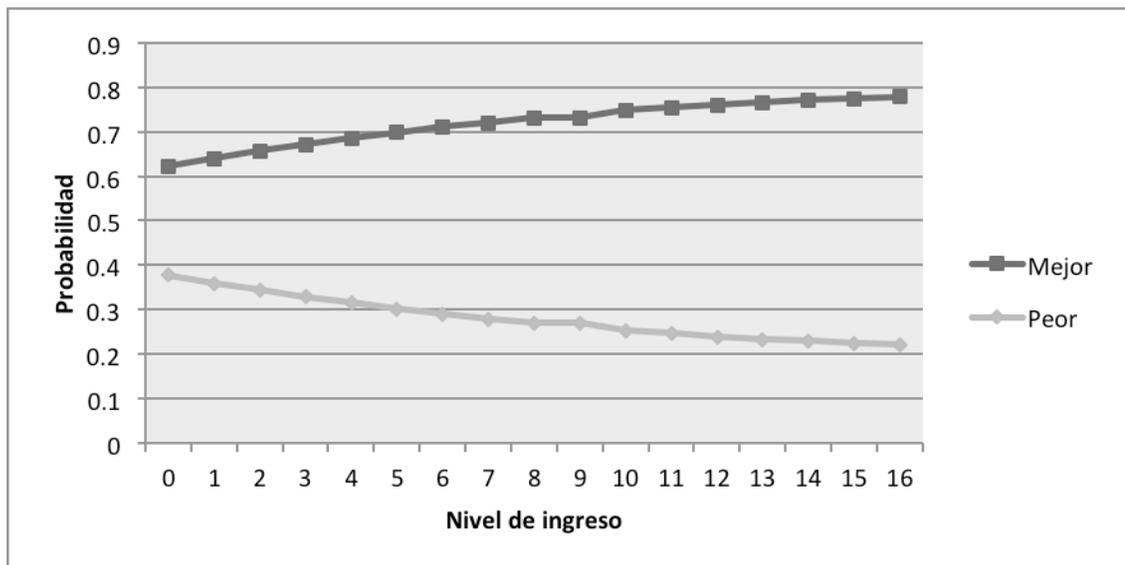
b Esta variable es con respecto a que el individuo perciba que la economía nacional es peor que un año antes.

c Esta variable es con respecto a que nunca vean a lean noticias.

Como podemos notar en América Latina el nivel de ingreso familiar es estadísticamente significativo. Sin embargo, el ingreso al cuadrado tiene un impacto negativo en la percepción de la economía nacional, lo que hace que la relación entre el nivel ingreso y percepción de la economía sea distinta a la vista en México.

Al calcular la probabilidad de que un individuo perciba su economía como notamos que existe un aumento en esta probabilidad conforme aumenta el nivel de ingreso, pero el mayor cambio se da entre los niveles de ingreso más bajo, mientras que entre los niveles más altos el cambio es mínimo, entre los primeros 9 niveles de ingreso el cambio en la probabilidad de percibir mejor la economía es de .12 en tanto que entre los últimos 8 el cambio es de sólo 0.04 (ver gráfica 3.4).

Gráfica 3. 4 Probabilidad conforme cambia el ingreso.



Al realizar el análisis sobre la percepción de la economía nacional con la regresión logística nos percatamos que las variables que planteamos como causantes de sesgo subjetivo no tienen ningún impacto y si lo tienen las variables de los datos objetivos, por lo que hasta ese punto podríamos pensar que los teóricos que proponen que el efecto subjetivo se elimina en una muestra aleatoria es cierto.

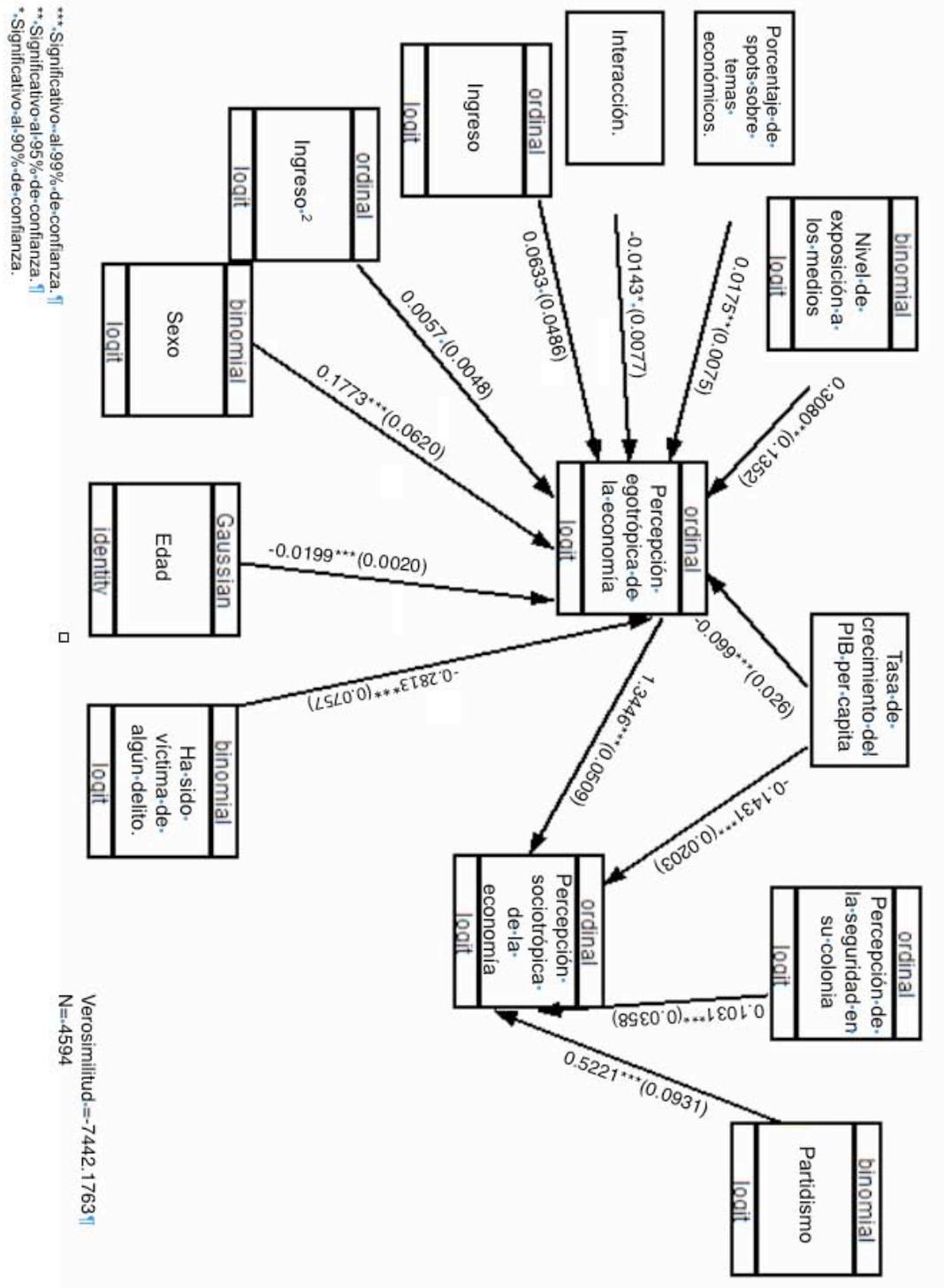
Sin embargo, la variable que tiene un mayor impacto en la percepción de la economía nacional es la percepción de la economía de bolsillo o percepción egotrópica. Al realizar la regresión logística utilizando la percepción egotrópica de la economía nos damos cuenta los factores que planteamos como causantes de sesgo subjetivo si tienen un impacto importante. Por lo que ahora veremos si estas variables subjetivas tienen un impacto en la percepción de la economía sociotrópico a través de la percepción egotrópico, utilizando un modelo de ecuaciones estructurales.

Modelo de ecuaciones estructurales

Para comprobar si existe un impacto indirecto de las variables subjetivas utilizaremos un modelo de ecuaciones estructurales. Los modelos de ecuaciones estructurales se basan en el análisis de senderos con el cual podemos plantear relaciones entre variables de interés, dotarlas de direcciones lógicas y evaluar la fuerza de tales asociaciones (Silva Zamora & Schiattino Lemus , 2008).

En la ilustración 3.1 podemos ver la forma en que a través de senderos modelamos el impacto de las variables que causan un sesgo subjetivo en la percepción de la economía nacional.

Ilustración 3. 1 Modelo de ecuaciones estructurales para México

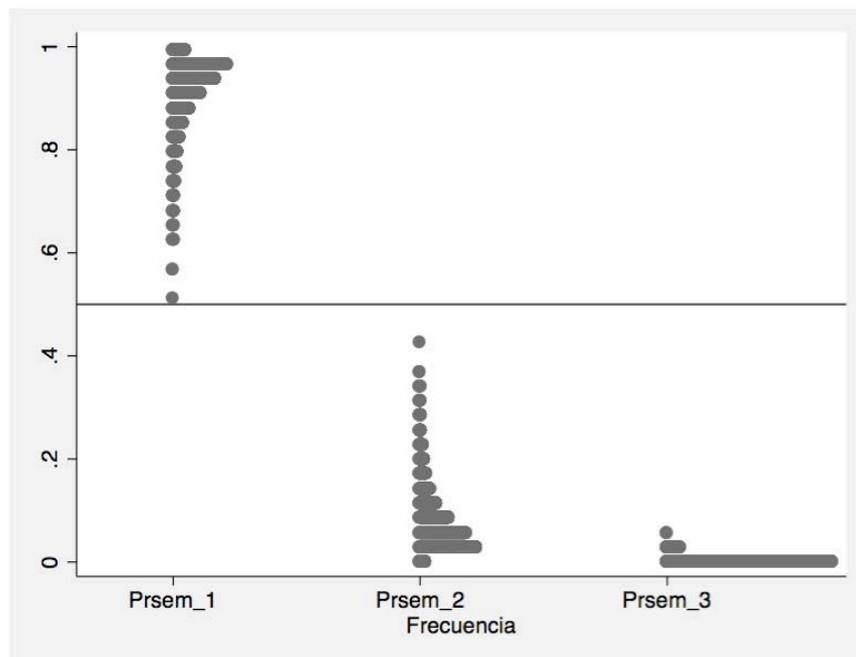


El mapa de senderos se realizó con base en los resultados obtenidos en la regresión logística ordinal que analizamos anteriormente, por lo que sólo incluimos los valores que son estadísticamente significativos para cada uno de los tipos de percepción de la economía.

Los resultados nos muestran que todas las variables subjetivas, exceptuando el ingreso, tienen un impacto estadísticamente significativo. Dado este resultado, podemos decir que las variables subjetivas afectan la percepción sociotrópica de la economía a través de la percepción egotrópica, pero no de forma directa.

Calculando la predicción para cada individuo vemos que no hay un gran volumen de individuos de los cuales podemos esperar que tengan una percepción de la economía igual o mejor, ya que la probabilidad de percibirla peor es muy alta (Ver en la gráfica 3.5)

Gráfica 3. 5 Probabilidad del modelo SEM para México

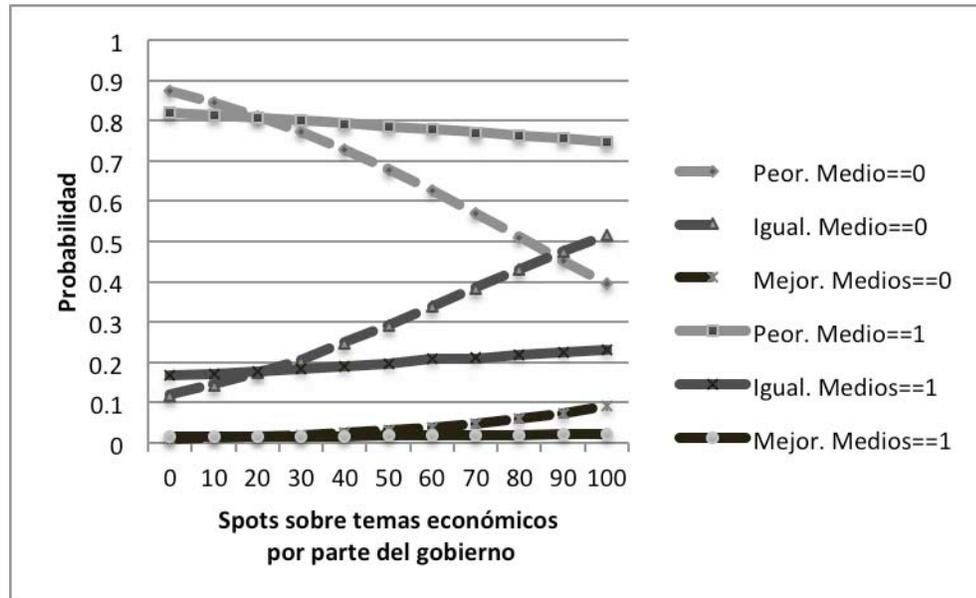


El nivel de exposición a los medios tiene un impacto positivo en la variable dependiente, al igual que el porcentaje de spots sobre temas económicos. Sin embargo, al realizar la interacción entre estas dos observamos que el impacto es negativo. Al calcular la probabilidad de que un individuo caiga en cada una de las categorías conforme cambia la interacción se observa que conforme aumenta el porcentaje de spots sobre temas económicos aumenta la probabilidad de percibir mejor la economía. Este impacto es claramente mayor cuando los ciudadanos no se informan o lo hacen rara vez (ver gráfica 3.6)

Este resultado refuta nuestra segunda hipótesis, ya que cuando el porcentaje de spots sobre temas económicos es 0 un aumento en la exposición a los medios de comunicación reduce la probabilidad de percibir peor la economía y aumenta la probabilidad de percibirla mejor. Sin embargo obtenemos un efecto interesante al aumentar el porcentaje de spots ya que esperaríamos que tuvieran un mayor impacto sobre los individuos que se informan, sin embargo este impacto es mayor entre los que no se informan.

En la regresión logística el ambiente de seguridad tuvo un impacto significativo sobre la percepción sociotrópica. Cuando un individuo pasaba de sentirse muy inseguro en su colonia a sentirse algo seguro, al modelar con ecuaciones estructurales vemos que el impacto es positivo y significativo en todas sus categorías en lo general, sin embargo el cambio que se da en la probabilidad de caer en cada una de las categorías conforme aumenta la percepción de seguridad es muy pequeño.

Gráfica 3. 6 Probabilidad cuando cambia el porcentaje de los spots sobre temas económicos por parte del gobierno en México.



El cambio más importante cuando medimos el ambiente se produce cuando un individuo cambia de no haber sido víctima de algún delito a haber sufrido uno ya que aumenta en un 0.5 la probabilidad de percibir peor la economía y una disminución de 0.04 y 0.003 en la probabilidad de percibirla igual y mejor respectivamente.

Una de las variables que en principio planteamos como variable de control y que siempre resultó estadísticamente significativa fue el partidismo, por lo que vale la pena analizarla un poco más.

Al realizar el modelo estructural la probabilidad de que perciba la economía mejor aumenta en un 0.0103 mientras que la de percibirlo igual aumenta en 0.0843 y la de percibirla peor disminuye en 0.0946 cuando un individuo pasa de no sentir afinidad hacia el Partido Acción Nacional a ser afín al partido.

Este efecto está documentado en gran parte de la literatura sobre ciencia política, inclusive algunos autores han mencionado al partidismo como un factor de suma importancia en la teoría del voto económico, llegando a disminuir el apoyo por el partido en el gobierno a pesar de un crecimiento económico notable (Niemi, Weisberg, & Kimball, 2011) Lo anterior obliga a considerar si el partidismo es más importante a la hora de votar que la percepción de la economía. Sin embargo este no es un tema pertinente para esta investigación.

En la tabla 3.6 podemos ver la probabilidad de que un individuo caiga en cada una de las categorías manteniendo todas las variables en la moda y media según sean categóricas o continuas y sólo cambiando los valores de las variables de interés.

Tabla 3. 6 Probabilidades con el modelo de ecuaciones estructurales.

		Peor	Igual	Mejor
Cuando ha sido víctima de un delito	Percibe su colonia como muy insegura	0.8832	0.1082	0.0085
	Percibe su colonia como algo insegura	0.8722	0.1184	0.0095
	Percibe su colonia como algo segura	0.8602	0.1293	0.0105
	Percibe su colonia como muy segura	0.8474	0.141	0.0116
Cuando no ha sido víctima de un delito	Percibe su colonia como muy insegura	0.8382	0.1494	0.0124
	Percibe su colonia como algo insegura	0.8237	0.1625	0.0138
	Percibe su colonia como algo segura	0.8083	0.1765	0.0152

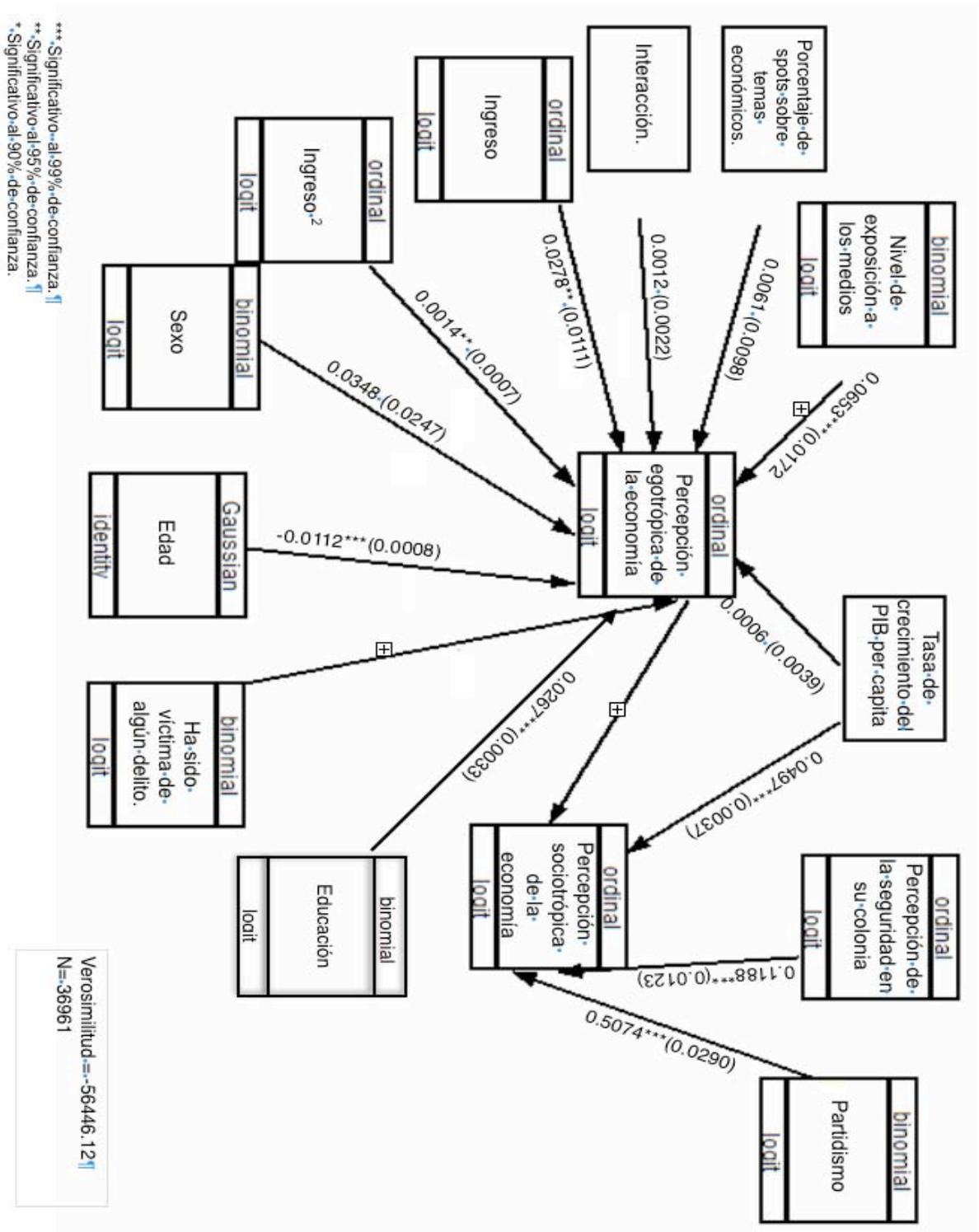
	Percibe su colonia como muy segura	0.7918	0.1914	0.0168
	Es afín al PAN	0.7115	0.2627	0.0257
	No siente afinidad con el PAN	0.8061	0.1784	0.0154

Los resultados del PIB per cápita son de llamar la atención ya que no era de esperarse que tuviera un impacto negativo tanto para la percepción egotrópica como la sociotrópica lo que hace que tenga un impacto de gran importancia pero contrario al que podríamos esperar y el que la teoría del voto económico establece. Esto puede darse por la poca variabilidad en el crecimiento del PIB per cápita en el periodo analizado y que por lo tanto no sea percibido de forma correcta por el individuo.

Estos resultados nos llevan a la conclusión de que en México la percepción de la economía nacional es bastante complejo, ya que esta dado por factores políticos como el partidismo así como factores subjetivos y demográficos pero que afectan sólo a través de la percepción egotrópica de la economía.

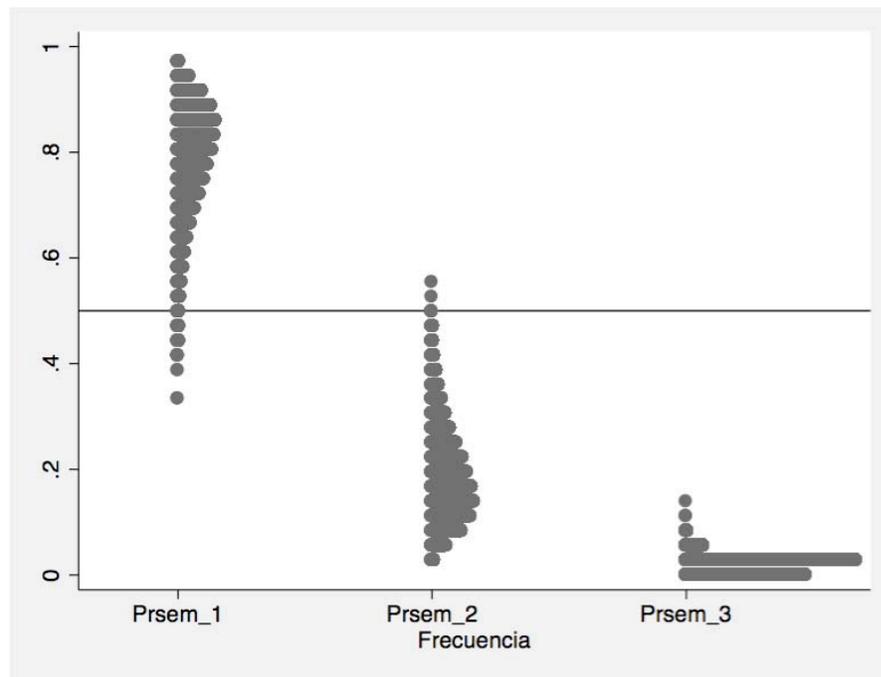
Nuevamente realizamos el mismo tipo de análisis pero con datos de toda América Latina con el fin de comparar y ver si se dan los mismos efectos que en nuestro país. En la figura 3.2 se muestra el modelo de ecuaciones estructurales y los resultados para Latinoamérica.

Ilustración 3. 2 Modelo de ecuaciones estructurales para América Latina.



Los resultados son diferentes un poco a los obtenidos para México y nos dan una idea de las peculiaridades que el país vivió en el periodo que estamos analizando.

Gráfica 3.7 Probabilidad del modelo SEM para América Latina



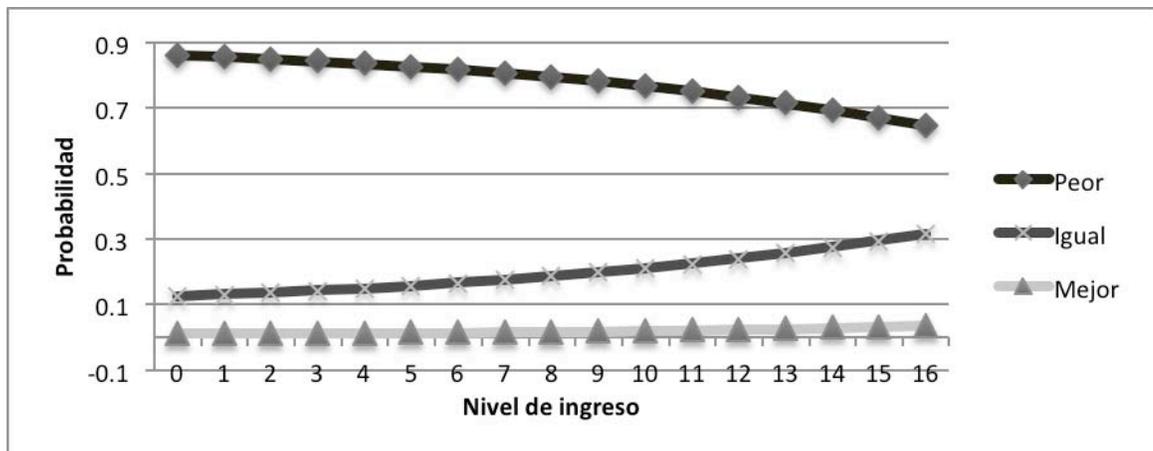
A diferencia de los resultados que obtenemos con el análisis para México los spots sobre temas económicos la probabilidad de percibir mejor la economía aumenta, pero sobre todo aumenta en gran medida la probabilidad de percibir la economía igual que el año anterior (ver gráfica 3.7)

En el caso de América Latina al igual que en México las variables que afectan directamente a la percepción sociotrópica de la economía son estadísticamente significativas, tanto la tasa de crecimiento del PIB per cápita, como el partidismo y la percepción del ambiente.

Sin embargo el impacto de las variables subjetivas es distinto para América Latina en comparación con nuestro país. La primera diferencia importante es que en Latinoamérica los comunicados sobre economía por parte del gobierno y la interacción de estos con el nivel de exposición no son estadísticamente significativos, sin embargo el nivel de exposición a los medios por si sola si es significativa al 99% de confianza y tiene un impacto positivo.

La segunda diferencia la encontramos en la variable que mide el ingreso de los individuos, como ya habíamos visto el nivel socioeconómico en nuestro país no es un factor que impacte en la percepción de le economía, sin embargo en América Latina si tiene un impacto que aunque pequeño si es significativo, a pesar de esto tampoco encontramos evidencia de que los sectores medianos tiendan a calificar peor la economía. Esto lo podemos ver en la gráfica 3.8.

Gráfica 3. 8 Probabilidad cuando cambia el nivel de ingreso del individuo.



Como podemos ver un aumento en el nivel de ingreso del individuo tiene un impacto casi nulo en la probabilidad de percibir mejor la economía nacional, mientras que en las otras dos categorías si tiene un impacto importante. Vemos una disminución en la probabilidad de que perciba peor la economía y un claro aumento en la probabilidad de que la perciba igual.

Al comparar esto con nuestras hipótesis no podemos decir que se cumpla del todo ya que no podemos decir que los estratos socioeconómicos más altos tiendan a percibir mejor la economía del país para el caso de América Latina y como ya se mencionó esta variable no es significativa para el caso mexicano.

El ambiente tiene un impacto positivo y significativo, cuando el individuo no ha sido víctima de un delito la probabilidad de percibir peor la economía nacional disminuye de 0.84 a 0.78. Al mismo tiempo que la probabilidad de percibir mejor la economía tiene una ligera alza del 0.013 hasta el 0.019, nuevamente el aumento más importante se da en la probabilidad de no percibir ningún cambio en la situación económica del país que aumenta de un 0.14 hasta un 0.19.

Sin embargo la probabilidad disminuye de forma importante cuando el individuo ha sido víctima de algún delito, teniendo en el mejor de los casos una probabilidad de 0.015 de percibir mejor la economía y una de 0.8255 de percibirla peor.

Tabla 3. 7 Probabilidad calculada

		Peor	Igual	Mejor
No ha sido victima de algún delito	Percibe su colonia muy insegura	0.8418	0.1448	0.0133
	Percibe su colonia algo insegura	0.8254	0.1596	0.015
	Percibe su colonia algo segura	0.8076	0.1755	0.0169
	Percibe su colonia muy segura	0.7884	0.1926	0.019
Ha sido victima de algún delito	Percibe su colonia muy insegura	0.8711	0.1184	0.0105
	Percibe su colonia algo insegura	0.8571	0.131	0.0119
	Percibe su colonia algo segura	0.8419	0.1447	0.0133
	Percibe su colonia muy segura	0.8255	0.1595	0.015
Nunca ve o lee noticias		0.867	0.1221	0.0109
Ve o lee noticias rara vez		0.8538	0.134	0.0122
Ve o lee noticias algunas veces al mes		0.8395	0.1469	0.0136
Ve o lee las noticias varios días a la semana		0.8241	0.1607	0.0151
Ve o lee noticias diariamente		0.8076	0.1755	0.0169

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos con la investigación son muy interesantes, a pesar de que nuestras hipótesis no se cumplen del todo, las diferencias entre México y Latinoamérica respecto a los factores subjetivos que impactan la percepción de la economía nacional nos muestran que existen peculiaridades en nuestro país.

El primer hallazgo importante es que los factores subjetivos si tienen un impacto sobre la percepción de la economía nacional, pero este impacto es sólo a través de la percepción de la economía de bolsillo, por lo que al estudiar la forma en que se forman las percepciones de la economía nacional es importante tomar en cuenta los factores que causan un sesgo subjetivo.

Lo anterior lo podemos entender por la poca información con la que la mayoría de los individuos cuenta sobre los datos objetivos de la economía, lo que los lleva a formar su percepción comparando los datos objetivos con los que cuentan, o su comprensión de estos, con su situación económica personal, lo cual refleja lo que los ciudadanos viven día a día.

Tanto en México como en América Latina existe una compleja mezcla de elementos políticos y de experiencias personales (Castorena, 2013) que afectan la percepción de la economía nacional. Sin embargo, estos elementos no son los mismos para los dos niveles de estudio.

Inicialmente se planteó que el nivel socioeconómico, que medimos a través del ingreso, tenía un impacto negativo entre los estratos medios de la sociedad y que este se volvía positivo entre los estratos más altos, sin embargo la

evidencia nos muestra que en nuestro país el ingreso no tiene impacto alguno sobre la percepción acerca de la economía nacional

Sin embargo, en América Latina el nivel socioeconómico si impacta en la percepción de la economía, aunque tampoco pudimos observar el efecto planteado en nuestra hipótesis, ya que conforme aumenta el ingreso aumenta la probabilidad de percibir mejor la economía y esto sucede para todos los niveles de ingreso.

En México el PIB per cápita tiene un impacto negativo y este afecta tanto la percepción sociotrópica como la egotrópica en tanto que en América Latina este impacto es positivo, esto nos plantea que en México la percepción de los datos objetivos de la economía esta muy distorsionada.

Lo anterior puede deberse a la importancia que tienen los medios de comunicación en nuestro país sumado a la poca difusión que se le dio a los temas económicos por parte del gobierno de Felipe Calderón.

A pesar de que en América Latina el porcentaje de los comunicados sobre temas económicos por parte del gobierno son similares a los de nuestro país estas variables no tienen un impacto sobre la percepción de la economía como si lo tienen en nuestro país.

Los resultados hasta ahora presentados de México plantean interrogantes a responder de forma amplia en una investigación futura, por lo que aquí sólo plantearémos un pequeño esbozo de la posible respuesta a la pregunta ¿Por qué los medios de comunicación tienen un impacto en la percepción egotrópica

de la económica, a pesar de que al momento de hablar sobre temas económicos lo hacen sobre los resultados objetivos del país en general?

Nuevamente la heurística nos puede dar una solución a esta incógnita, si bien los noticieros dan información sobre el país en general los individuos interpretan esta información comparándola con sus características individuales, esta comparación hace que la exposición a los medios afecte a la percepción egotrópica y no la percepción sociotrópica de la economía.

Ante esto podemos entender por que el crecimiento del PIB per cápita tiene un impacto negativo en la percepción de la economía nacional para México, al comparar los datos objetivos con el ingreso personal, si el ingreso no ha aumentado en la misma proporción que lo ha hecho el PIB per cápita, el individuo interpretará que su situación es peor en comparación con el resto del país.

Algo de llamar la atención es que el ambiente de inseguridad fue significativo para la percepción sociotrópica tanto para México como para Latinoamérica. A pesar de ser una variable que depende de la percepción del individuo no tiene un impacto importante en la percepción egotrópica.

Esto se puede explicar por la importancia que tiene la problemática de la inseguridad en todo el continente ya que el 33% de la población piensa que la problemática más importante esta relacionado con actos delictivos. Por lo que se demuestra que nuestra hipótesis 3 es cierta, una mejor percepción de la seguridad del lugar de residencia tiene un impacto positivo en la percepción de la economía nacional.

Ante estos resultados podemos concluir que a pesar del crecimiento económico el ciudadano mexicano promedio percibe su situación económica como mala y por ende tiende a calificar la situación del país como mala.

BIBLIOGRAFÍA

- Castorena, O. (2013). Explicando las evaluaciones de la economía nacional en América Latina. *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas: 2012* (97).
- LAPOP. (2008, 2010 & 2012). *The AmericasBarometer by the Latin American Public Opinion Project*. Retrieved 2014 from www.LapopSurveys.org
- Consulta Mitofsky. (2012). *EVALUACIÓN FINAL DE GOBIERNO FELIPE CALDERÓN: 2006-2012*. D.F.
- StataCorp. (2011). *Stata Statistical Software: Release 12*. College Station, TX: Stata Corp LP.
- Stevenson, R. T., & Duch, R. (2013). The meaning and use of subjective perceptions in studies of economic voting. *Electoral Studies*, 305-320.
- Silva Zamora, C., & Schiattino Lemus, I. (2008). Modelos de Ecuaciones Estructurales ¿Qué es Eso? *División Académica de Bioestadística y Demografía Escuela de Salud Pública, Facultad de Medicina*.
- Tufte, E. (1978). *Political Control of the Economy*. NJ, USA: Princeton University Press.
- Banco de México. (1995 -2012). *Balanza de pagos CE146 - Inversión extranjera en México Período: Ene-Mar 1995 - Oct-Dic 2012, Trimestral, Millones de Dólares, Flujos Corrientes*. Retrieved 5 de Marzo de 2013 from <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE146§or=1&locale=es>
- Bartels, L. (2002). Beyond the Running Tally: Partisan Bias in Political Perceptions. *Political Behavior*, 24 (2), 117-150.
- Borooah, V. K. (2002). *Logit and Probit. Ordered and Multinomial Models*. Unites States: Sage Publications Ltd.
- Duch, R. (2007). Comparative Studies of the Economy and the vote. In C. B. Stokes, *The Oxford Handbook of Comparative Politics* (pp. 805-844). Oxford: Oxford University Press.
- Duch, R. (2008). *The economic vote*. New York: Cambridge University Press.

- Duch, R., Palmer, H., & Anderson, C. (2000). Heterogeneity in Perceptions of National Economic Conditions. *American Journal of Political Science* , 44 (4), 635-652.
- Díaz Cayeros, A., Magaloni, B., Olarte, J., & Franco, E. (2012). *La geografía electoral de 2012*. México Evalúa, Centro de Análisis de Políticas Públicas.
- Downs, A. (1973). *Teoría económica de la democracia*. (L. A. Merino, Trans.) Madrid: Aguilar.
- Donald, K., Gordon, A., & Gronke, P. (1989). Economics and Politics in the 1984 Presidential Election. *American Journal of Political Science* (33), 491-515.
- Hetherington, M. (1996). The Media's Role in Forming Voters' National Economic Evaluations in 1992. *American Journal of Political Science* , 40 (2), 372-395.
- Heredia Rico, J., Rodríguez Hernández, A., & Vilalta Alonso, J. (2012). Empleo de la Regresión Logística Ordinal para la predicción del rendimiento académico. *Investigación Operacional* , 33 (3), 252-267.
- Hopkins, D. J. (2012). Whose Economy? Perceptions of National Economic Performance During Unequal Growth . *Public Opinion Quarterly* , 50-71.
- Geoffrey, E., & Robert, A. (2006). The Political Conditioning of Economic Perceptions. *The Journal of Politics* , 68 (1), 194–207 .
- Instituto Federal Electoral. (2006 & 2012). *Programa de Resultados Electorales Preliminares*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2013). *Producto Interno Bruto en México durante el cuarto trimestre de 2012*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Aguascalientes: Boletín de prensa núm. 077/13.
- Inyegar, S., & Kinder, D. (1987). *News that Matters*. Chicago: Chicago University Press.
- Jiménez, A. (2010). Crisis Económica en México 2008. *La Economía* .
- Moreno, A. (2009). . *La decisión electoral. Votantes partidos y democracia en México*. D.F.: Porrúa.
- Niemi, R. G. (2011). *Controversies in Voting Behavior*. Washington: CQ Press.
- Niemi, R., Weisberg, H., & Kimball, D. (2011). Are Economic Factors Weakening as Vote Determinants? In R. Niemi, H. Weisberg, & D. Kimball, *Controversies in Voting Behavior* (pp. 167-182). Washington, D.C.: CQ Press.

- Parametría. (2012). *Encuesta Nacional 2012*.
- Ortiz, G. (2009). México ante la crisis financiera mundial: oportunidades y desafíos. *Asociación de Bancos de México*.
- Rahn, W., Kroeger, B., & Kite, C. (1996). A Framework for the Study of Public Mood. *Political Psychology* , 17 (1), 29-58.

ANEXO 1

Páginas de internet donde se obtuvieron el porcentaje de comunicados por parte del gobierno sobre temas económicos.

- Gobierno de Trinidad y Tobago. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.ttconnect.gov.tt/>
- Gobierno de Belice. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.belize.gov.bz/>
- Gobierno de Jamaica. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://jis.gov.jm>
- Presidencia de Chile. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.prensapresidencia.cl>
- Presidencia de Colombia. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa>
- Presidencia de Costa Rica. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.presidencia.go.cr>
- Presidencia de Surinam. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.gov.sr/sr/actueel.aspx>
- Presidencia de Uruguay. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.presidencia.gub.uy/comunicacion/>
- Presidencia de Argentina. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.prensa.argentina.ar/listado.php>
- Presidencia de Brasil. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de http://www2.planalto.gov.br/acompanhe-o-planalto/notas-oficiais#b_start=0

- Presidencia de El Salvador. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://prensa.presidencia.gob.sv>
- Presidencia de Honduras. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.sdp.gob.hn/sitio/>
- Presidencia de Guyana. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.op.gov.gy/#>
- Presidencia de México. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://calderon.presidencia.gob.mx/prensa/comunicados/>
- Presidencia de Nicaragua. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de http://www.presidencia.gob.ni/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=5&Itemid=54
- Presidencia de Panamá. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.presidencia.gob.pa>
- Presidencia de Paraguay. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.presidencia.gov.py/seccion/5-noticias.html>
- Presidencia de Perú. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://www.presidencia.gob.pe/ollanta/blog>
- Presidencia de República Dominicana. (2012). *Prensa*. Recuperado el Noviembre de 2013, de <http://presidencia.gov.do/noticias>