

**“Porque te quiero te apoyo”
Estilo de gobierno y aprobación presidencial en América Latina***

**Miguel García-Sánchez¹
Alejandra Ortiz-Ayala²**

**Preparado para la Conferencia Anual 2013 de la Asociación
Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP)
Septiembre 25 - 26, Bogotá-Colombia**

* Autores en orden alfabético

¹ Profesor Asistente, Ciencia Política, Universidad de los Andes- Colombia

² Docente Investigador, Comunicación Social-Periodismo, Universidad Externado de Colombia

Resumen

¿Cuál es la relación entre un estilo de gobierno personalista y la aprobación presidencial? Y ¿hasta qué punto la relación entre evaluaciones de la economía, identidad partidista y aprobación residencial está condicionada por el estilo de gobierno personalista? Abordamos estas preguntas usando encuestas de opinión y datos contextuales sobre el estilo de gobierno. La información sobre el estilo de gobierno proviene de una medida original desarrollada para capturar esta variable. Los resultados sugieren: Todos los líderes personalistas establecen un vínculo emocional con el electorado; sin embargo, algunos lo complementan con prácticas autoritarias. Existe una relación positiva entre estilo de gobierno personalista y aprobación presidencial. El estilo de gobierno personalista condicional la relación entre evaluaciones sociotrópicas y aprobación presidencial, incrementando el efecto de la primera variable sobre la aprobación del ejecutivo.

Palabras clave: Estilo de gobierno, personalismo, aprobación presidencial, HLM, América Latina

“Because I Love You, I Support You”

Government Style and Presidential Approval in Latin America

Abstract

What is the relationship between a personalistic style of government and presidential approval? And, to what extent the relationships between evaluations of the economy, partisanship and presidential approval are conditioned by a personalistic government style? We answer these questions using survey data and contextual information on government style. Data on government style comes from an original measure designed to capture this variable. Results suggest: Although all personalistic leaders establish an emotional link with people, some of them complement this link with authoritarian practices. There is a positive link between personalistic government style and presidential approval. Personalistic government style plays a conditional role as it boosts the effect of sociotropic evaluations on presidential approval.

Key words: Government style, Personalism, Presidential approval, HLM, Latin America

"La búsqueda de influencia personal está en el centro mismo de la tarea de ser presidente"
Nestadt (1990)

1. Introducción

Durante la contienda presidencial de 1992 en Estados Unidos, los estrategas del entonces candidato demócrata Bill Clinton hicieron célebre la frase "es la economía estúpido", con ella buscaban enfatizar que la aprobación presidencial y, consecuentemente, las decisiones electorales dependen de la percepción ciudadana del estado de la economía. Durante los años 90, varios países latinoamericanos reeligieron presidentes que no se destacaron por su desempeño económico (Stokes, 1996); más recientemente varios presidentes latinoamericanos han consolidado altos niveles de apoyo popular que no se basan en sus resultados macroeconómicos. Esto parece cuestionar la contundencia de la relación entre manejo de la economía y aprobación presidencial.

Muchos mandatarios, calificados como populistas, parecen tener en común un estilo de gobierno carismático, que establece una relación directa y afectiva con la ciudadanía, y que exalta el culto por la personalidad del ejecutivo. Adicionalmente, algunos de ellos no se han caracterizado por un manejo ortodoxo de la economía, lo que en algunos casos se ha manifestado en situaciones económicas críticas. Probablemente, el ejemplo paradigmático de esta situación fue Hugo Chávez, quien mantuvo niveles relativamente altos de apoyo popular a pesar del regular desempeño de la economía. En 2011, Venezuela experimentó una inflación de 28.1%, a pesar de esto cerca del 60% de los venezolanos aprobaron su gestión.³

Estas particularidades del contexto político latinoamericano ofrecen una oportunidad para explorar factores que tradicionalmente no han estado presentes en los estudios sobre aprobación presidencial centrados en los Estados Unidos y Europa Occidental. Así, este artículo plantea dos preguntas: ¿Existe alguna relación entre estilo de gobierno y aprobación presidencial? y ¿de qué manera el estilo de gobierno condiciona el efecto sobre la aprobación presidencial, de las evaluaciones de la economía y la afiliación partidista?

El ascenso al poder de líderes considerados por algunos como populistas ha sido atribuido a situaciones de crisis política en las que la ciudadanía busca nuevos liderazgos representados en políticos carismáticos claramente conectados con el

³. <http://www.worldbank.org.biblioteca.uniandes.edu.co:8080/en/country/venezuela>

ciudadano común (De la Torre & Peruzzotti, 2008; Seligson, 2008; Weyland, 2001, 2003). En el caso latinoamericano, las investigaciones han sugerido que el éxito reciente de estos líderes estaría vinculado al impacto negativo de las políticas económicas neoliberales, la crisis de representación política y la desilusión de los ciudadanos con los partidos tradicionales (J. Merolla & Elizabeth, 2010; J. L. Merolla & Zechmeister, 2009; Roberts, 1995, 2008; Weyland, 2001, 2003).

Uno de los rasgos distintivos de este fenómeno político es la "personalización de la política", la cual se manifiesta en un estilo de gobierno centrado en el ejecutivo, que resalta las virtudes del presidente, una conexión emocional con la ciudadanía y la capacidad del gobernante para proveer beneficios materiales a sus gobernados. En el pasado, esta "personalización de la política" ha demostrado tener efectos positivos sobre las evaluaciones ciudadanas del presidente (Abelson, Kinder, Peters, & Fiske, 1982; D. Kinder, Peters, Abelson, & Fiske, 1980). Adicionalmente, es posible pensar que la personalización de la política contribuiría a que la ciudadanía sea más benévola con el ejecutivo cuando éste falla económicamente. En tanto no existen comparaciones sistemáticas que sustenten la relación entre estilo de gobierno y aprobación del ejecutivo y menos aún, estudios que muestren de qué manera el efecto de las evaluaciones de la economía están condicionados por el estilo de gobierno, este trabajo pretende llenar ese vacío.

Entender el vínculo entre estilo de gobierno y aprobación presidencial resulta importante también dado que actualmente existe una preocupación sobre los riesgos de la popularidad de los presidentes latinoamericanos, especialmente porque ésta se ha usado en algunos casos como una justificación para pasar por encima de las instituciones democráticas (Seligson, 2008).

Haciendo uso de datos de nivel individual provenientes de varias encuestas del Barómetro de las Américas-LAPOP, e información de carácter contextual sobre el estilo de más de 20 gobernantes latinoamericanos, este artículo desarrollará un análisis multinivel que permitirá explorar los efectos directos e indirectos de la "personalización de la política" sobre la aprobación presidencial.

2. Perspectivas analíticas sobre la aprobación presidencial

La mayoría de los estudios sobre aprobación presidencial han analizado este fenómeno desde tres perspectivas: la identidad partidista; la percepción de la personalidad de los líderes y la teoría del voto económico.

La teoría de la afiliación partidista propone que aquellos ciudadanos identificados con el partido de gobierno serán más proclives a evaluar positivamente la labor del presidente (Campbell, 1960; Fiorina, 1981). Estos factores también han sido evaluados en relación con la aprobación de los legisladores y los resultados sugieren que la identidad partidista y la ideología tienen más peso en las elecciones presidenciales que en las legislativas (Bartels, 2000). Esta corriente también ha identificado que los efectos de la identidad partidista sobre la aprobación presidencial estarían condicionados por factores como la polarización ideológica, la educación y el ingreso de nuevos partidos (Bartels, 2000, Holmberg, 1994).

Una segunda aproximación al estudio de la aprobación presidencial establece un vínculo entre las percepciones ciudadanas sobre la personalidad del presidente y la evaluación del ejecutivo (Kinder, 1983, 1986). La percepción del presidente está sujeta a prototipos sobre un líder ideal o el deber ser de un gobernante. Si un ciudadano percibe que quien está en el poder posee las cualidades que considera necesarias para liderar, aprobará su labor. Estas características pueden ser liderazgo, carisma, simpatía, conocimiento, religiosidad y moralidad (Aldrich, Gronke, & Grynaviski, 2000; Kinder, Abelson y Fiske, 1979; Merolla & Zechmeister 2009). Dentro de este mismo marco se tienen en cuenta las condiciones coyunturales que afectan lo que los ciudadanos valoran en sus líderes, es decir que las situaciones contextuales pueden determinar las prioridades de los votantes. Por ejemplo, en situaciones de alta inseguridad, las personas calificarán mejor a aquellos líderes que son percibidos como aptos para enfrentar esta problemática (Landau et al., 2004).

El efecto del carisma sobre la aprobación presidencial se analizó por primera vez cuando se estudió el efecto de la personalidad y las cualidades de liderazgo del presidente estadounidense Ronald Reagan, quien pudo superar dificultades políticas sin que ellas afectaran su apoyo popular (Funk, 1996; Lyons, 1997; Sullivan et al., 1990). Esta línea de análisis sugiere que las percepciones de los ciudadanos sobre la personalidad de los gobernantes serían tan relevantes que llevarían a los ciudadanos a perdonar los desaciertos políticos de los políticos carismáticos (Funk, 1996; Krosnick & Kinder, 1990; J. Merolla & Elizabeth, 2010; Sullivan et al., 1990).

Finalmente, la teoría del voto económico parte de la premisa de que las decisiones electorales dependen de las fluctuaciones de la economía. En ese sentido los electores aplican la lógica de premio-castigo, apoyando al candidato o partido en el gobierno en contextos de prosperidad económica y negando el apoyo electoral a éste, en situaciones de crisis (Mackuen, 1992, Kinder, 1981). La misma lógica se

aplica en términos de aprobación presidencial (MacKuen, Erikson, & Stimson 1992; Clarke & Stewart, 1994).

Algunas investigaciones han demostrado que el efecto del voto económico estaría condicionado por factores de tipo institucional y contextual. Stokes (2001) demostró que en ciertos momentos históricos o políticos, en particular en situaciones de cambio del modelo económico o político, la lógica del voto económico se desactiva. Los ciudadanos apoyarían al ejecutivo a pesar de una situación crítica en el terreno económico. En estos casos los gobernantes lograron convencer a la ciudadanía de que después de la crisis vendría la prosperidad económica y consiguieron su apoyo electoral (Stokes 2001).

Las aproximaciones que se centran en los factores institucionales argumentan, que para identificar con mayor claridad el impacto de la economía sobre el voto, los ciudadanos deben poder identificar qué tan responsable es el ejecutivo del manejo de la economía nacional (Powell & Whitten, 1993). El tiempo en el gobierno, el número de partidos y el número de cámaras del Congreso son algunos de los factores que afectan la claridad de la responsabilidad respecto al manejo de la economía (Nadeau, Niemi, & Yoshinaka, 2002). Hallazgos recientes para Latinoamérica muestran que donde los arreglos institucionales dan al ejecutivo mayor autonomía sobre el manejo de la economía, las evaluaciones de los ciudadanos sobre el estado de la economía tienen un peso sobre las decisiones electorales que en aquellos países donde el ejecutivo es menos autónomo sobre la política económica (García-Sánchez, Camargo, & Rodríguez-Raga, 2011)

La relación entre carisma y aprobación presidencial ha sido poco explorada para Latinoamérica; sin embargo, un trabajo reciente de sobre la naturaleza, los determinantes y las consecuencias del carisma de Hugo Chávez, mostró que quienes ven al presidente como un líder altamente carismático son menos propensos a percibir los problemas de la economía y de seguridad pública (J. Merolla & Zechmeister, 2010). Por otra parte, un estudio del caso colombiano destacó que durante los años del gobierno de Álvaro Uribe los colombianos expresaron actitudes negativas hacia algunos principios democráticos. Con la llegada del nuevo presidente esto parece haber cambiado, de tal forma que las actitudes políticas de los ciudadanos serían moldeadas por el estilo de los gobernantes (Rodríguez Raga & Seligson, 2011).

Los hallazgos de la literatura evidencian la relación entre el estilo de gobierno y la aprobación presidencial en América Latina. Adicionalmente, plantean que ciertos factores contextuales moderarían la relación que tradicionalmente se ha establecido

entre afiliación partidista, evaluaciones económicas y aprobación presidencial. Dada la poca atención que ha recibido este tema entre los latinoamericanistas, y teniendo en cuenta la proliferación de presidentes latinoamericanos personalistas, que además parecen gozar de altos niveles de apoyo popular, estamos ante una situación excepcional para estudiar de forma comparada el vínculo entre estilo de gobierno y aprobación presidencial.

3. Estilo de gobierno y aprobación presidencial

Este artículo pretende responder dos preguntas: ¿existe alguna relación entre el estilo de gobierno y la aprobación presidencial?, y ¿de qué manera el estilo de gobierno condiciona el efecto sobre la aprobación presidencial de las evaluaciones de la economía y la afiliación partidista?

Con relación a la primera pregunta esperamos que en aquellos países gobernados por presidentes personalistas los niveles de apoyo popular al ejecutivo sean más altos que en contextos no personalistas. Entendemos un estilo de gobierno personalista como una estrategia política que busca ejercer y mantener el poder a través de una relación directa con los ciudadanos. Esa relación se caracteriza por la construcción de un vínculo emocional entre el presidente y los gobernados. Para establecer esa relación los gobernantes usan su carisma, un discurso redentorista, y una identificación y cercanía con lo popular (De la Torre, 2008. Freidenberg, 2008; J. Merolla & Elizabeth, 2010; Weyland, 2001). Producto de la construcción de un vínculo emocional con el pueblo, los presidentes personalistas logran aumentar la confianza de los ciudadanos en el ejecutivo, lo que al final redundaría en mayores niveles de aprobación de la gestión del mandatario. En otras palabras, los gobiernos personalistas gozan de mayores niveles de aprobación popular debido a que logran que los ciudadanos descifren su gestión a través de un lente emocional.

Por otro lado, esperamos que el impacto de las evaluaciones de la economía y de la identidad partidistas sobre la aprobación presidencial esté condicionado por el estilo de gobierno personalista. A iguales calificaciones del estado de la economía, los niveles de aprobación de la gestión del ejecutivo serían más altos en países con presidentes personalistas que en naciones donde el estilo del ejecutivo no es personalista. A diferencia de lo que han planteado autores como Stokes (2001) sobre situaciones en las que los ejecutivos logran desactivar la lógica del voto económico, creemos que en contextos políticos personalistas no se desactiva esta lógica sino que ella se combina con una de carácter emocional. En contextos

personalistas lo racional y lo emocional se combinan al momento de evaluar al ejecutivo. En países donde el presidente desarrolla un vínculo emocional con el ciudadano, los votantes castigan al ejecutivo menos severamente cuando la economía va mal, y lo recompensan más generosamente cuando la economía va bien.

La literatura ha evidenciado un vínculo positivo entre identificación con el partido de gobierno y aprobación presidencial. Proponemos que ese vínculo también está condicionado por el estilo de gobierno personalista. Esperamos que la relación entre identidad partidista y aprobación presidencial esté potenciada en contextos cuyo líder tiene un estilo de gobierno personalista. Entonces, si dos ciudadanos se identifican con el partido de gobierno, pero uno vive en un país gobernado por un presidente personalista y otro vive en una nación donde el presidente no es personalista, esperamos que el primero exprese un nivel de aprobación de la gestión del ejecutivo significativamente más alto que el segundo. Aquí nuevamente el estilo de gobierno se combina con otro de los factores que tradicionalmente predice la aprobación presidencial. Lo que es diferente en este caso es que estamos hablando de dos factores de tipo afectivo: el apego que una persona desarrolla hacia un partido y el vínculo emocional que los ciudadanos establecen con el presidente cuando éste tiene un estilo de gobierno personalista.

Los estudios sobre populismo y estilos de gobierno personalista han visto a los partidos políticos como simples vehículos electorales de los gobernantes carismáticos. Según estos trabajos los votantes no son atraídos por una afinidad partidista o ideológica si no por las cualidades personales o el estilo político del presidente (Roberts, 2000). Bajo este escenario, la aprobación presidencial de un líder personalista descansaría fundamentalmente en el vínculo emocional que éste construye con la ciudadanía. Sin embargo, algunos gobernantes personalistas han salido de las entrañas de partidos políticos con largas trayectorias, o han hecho importantes esfuerzos por construir organizaciones partidistas. Lula es un ejemplo del primer escenario y Hugo Chávez del segundo.⁴ Así, muchos ciudadanos tienen una identidad con el partido del gobernante personalista, lo que se conjugaría con el vínculo emocional que éstos tienen con este líder cuando califican su gestión.

A partir de la anterior discusión presentamos algunas hipótesis que capturan la relación entre estilo de gobierno personalista y aprobación presidencial.

⁴ Álvaro Uribe personifica los dos escenarios. Hizo toda su carrera política dentro del partido Liberal y posteriormente articuló el Partido de Unidad Nacional.

H1: En países gobernados por presidentes cuyo estilo de gobierno es personalista, los niveles de aprobación presidencial serán mayores que en los países gobernados por ejecutivos no personalistas.

H2 En países gobernados por presidentes cuyo estilo de gobierno es personalista, esperamos que el efecto de las evaluaciones de la economía sobre la aprobación presidencial se vea potenciado. Dada una misma calificación del estado de la economía, allí donde gobierna un presidente personalista esperamos niveles de aprobación presidencial más altos que donde gobierna un presidente no personalista.

H3: El vínculo positivo entre identificación con el partido de gobierno y aprobación presidencial se verá potenciado en países gobernados por presidentes cuyo estilo de gobierno es personalista.

4. Datos y Método

Este artículo utiliza información de tipo individual, así como de carácter contextual. La información de nivel individual proviene de 15 mil encuestas cara a cara llevadas a cabo por el Barómetro de las Américas-LAPOP, correspondientes a 17 países latinoamericanos para los años 2008, 2010 y 2012. El Cuadro 1 muestra los países y los años incluidos en el análisis. Las encuestas son representativas del nivel nacional y se obtuvieron a través de un procedimiento de muestreo probabilístico, estratificado, multietápico, con selección aleatoria de las unidades de cada etapa.

A nivel contextual este artículo recopiló información sobre el estilo de gobierno de los presidentes en ejercicio al momento de la realización de cada encuesta, así como variables económicas (PIB e inflación) y una medida que captura la edad del gobierno para cuando se realizó la encuesta.

Cuadro 1. Países y años incluidos en el análisis

País	2008	2010	2012
Argentina	x	x	x
Bolivia	x	x	x
Brasil	x	x	x
Chile	x	x	x
Colombia	x	x	x
Costa Rica	x	x	x
Ecuador	x	x	x
El Salvador	x	x	x
Guatemala	x	x	x
México	x	x	x
Nicaragua	x	x	x
Panamá	x	x	x
Paraguay	x	x	x
Perú	x	x	x
Uruguay	x	x	x
Venezuela	x	x	x

4.1. Variables

Aprobación presidencial como variable dependiente captura la opinión de los encuestados sobre la gestión del presidente de turno. Esta variable se midió usando la siguiente pregunta: "Hablando en general acerca del gobierno actual, ¿diría usted que el trabajo que está realizando el presidente X es...?". Ante este interrogante los encuestados expresaron su opinión usando una escala de 5 puntos, donde 1 significa "muy malo" y 5 "muy bueno". Dicha escala fue recodificada de 0 a 100.

La principal variable independiente de este estudio es *personalismo*. Entendemos un estilo de gobierno personalista, como una estrategia política que busca ejercer y mantener el poder a través de una relación directa y afectiva entre el presidente y el pueblo. Este estilo de gobierno trasciende las intermediaciones partidistas y erosiona la institucionalización de las colectividades políticas (Weyland 2001, Freidenberg 2007). El personalismo es una variable de carácter contextual que pretende capturar el estilo de gobierno de los presidentes en ejercicio entre 2008 y 2012 en cada país incluido en este estudio. El concepto de personalismo se desagregó en siete dimensiones así: *origen partidista*, *carisma*, *cercanía al pueblo*, *discurso polarizante*, *programas de asistencia social*, *reformas constitucionales* y *contacto directo con los gobernados*.

Para capturar cada una de estas dimensiones se usó una encuesta que fue contestada por más de 140 expertos de América Latina y el Caribe.⁵ A partir de los resultados se construyeron dos índices aditivos; el primero incluyó todas las dimensiones mencionadas anteriormente y el segundo sólo aquellas relacionadas con aspectos de carácter emocional. El texto de la encuesta se presenta en el Anexo C.

A continuación presentamos de manera detallada cada una de las dimensiones del concepto de personalismo político. Es importante mencionar que la presencia o ausencia de una de estas características no definen necesariamente que un presidente sea o no personalista. Asumimos que a medida que un presidente posee más de estas características, tendrá un estilo de gobierno más personalista.

Algunos autores han señalado que es importante considerar el *origen partidista* ya que tradicionalmente los líderes con un estilo personalista han llegado al poder de la mano de partidos políticos no tradicionales. De ahí que sea común que se presenten como independientes o usen partidos recién fundados como vehículo para exaltar sus características personales (Freidenberg, 2008; Laclau, 2006; Panizza, 2005; Weyland, 2001). Algunas experiencias muestran que la ausencia de raíces partidistas hace que el movimiento o partido político vinculado al líder personalista carezca de un compromiso firme ante políticas, ideas e ideologías, justamente porque el proyecto político gira en torno a un individuo (Freidenberg, 2008; Panizza, 2005; Weyland, 2001; Laclau, 2006, 2009).

Un segundo rasgo general es el *carisma*. Este elemento se refiere a una cualidad de la personalidad de los líderes que se instrumentaliza políticamente en tanto genera y ayuda a mantener conexiones directas entre el líder y sus seguidores. (De la Torre, 2008). El carisma está normalmente complementado por un tercer elemento: *la cercanía con lo popular*. Ambos elementos inspiran simpatía y confianza entre los seguidores, ayudando a construir relaciones estrechas con el electorado. El vínculo con lo popular se articula a través de discursos o apariciones públicas, por medio de la reivindicación de una cercanía física, económica o social del presidente con los sectores excluidos o populares, con el fin de generar una relación emocional con sus seguidores (Freidenberg, 2008).

⁵ Inicialmente se contactaron 389 expertos, sólo el 37% de ellos contestaron la encuesta.

Un cuarto elemento está asociado a la naturaleza *polarizante* del discurso del líder personalista. La promoción de la dualidad amigo-enemigo facilita la identificación con el líder (Knight, 1998; Sylvia & Danopoulos, 2003). Algunos presidentes latinoamericanos se presentan en oposición al modelo neoliberal y la intervención internacional; alentando sentimientos nacionalistas y luchando por una mayor preponderancia del Estado. Los presidentes de Bolivia, Venezuela, Ecuador y Argentina han explotado los discursos polarizantes, estableciendo confrontaciones entre el gobierno y la oposición, o entre el gobierno y los medios de comunicación no oficialistas (Panizza, 2009; De la Torre 2008,2009;). Igualmente, Álvaro Uribe promovió un discurso que criminalizaba cualquier forma de oposición hacia su gobierno (Nasi, 2007). El discurso polarizante también se manifiesta en críticas hacia instituciones como el Congreso, las Cortes o los partidos de oposición. En síntesis, existe una intención de dividir a la sociedad con el fin de aumentar el respaldo hacia el líder presidencial.

Aunque no es exclusivo de líderes personalistas, la quinta dimensión está relacionada con el uso de *programas de asistencia social* para ganar apoyo popular. El uso y creación de estos programas estuvo vinculado por varios años con partidos de izquierda y líderes personalistas, quienes fueron acusados de derrochadores por aumentar el gasto social. (Paramio, 2006). Sin embargo, con el tiempo políticos de diversas posiciones ideológicas vieron la utilidad electoral de estos programas como una herramienta para cultivar apoyo (Stokes, 2001). En la actualidad, la mayoría de los líderes presidenciales latinoamericanos tienen programas de transferencias condicionadas (Fiszbein & Schady, 2009). Para un presidente interesado en construir un vínculo personalista con el electorado, estos programas son de utilidad en tanto los beneficiarios de ellos sentirían el deber de apoyarlo para mantener los subsidios (Stokes, 2001). Sin embargo, no se puede desconocer que algunos de estos programas tienen efectos reales sobre la reducción de la desigualdad y la pobreza.⁶

La dimensión número seis está relacionada con lo institucional y refleja algunas experiencias importantes manifestadas por líderes personalistas que tienen intenciones de gobernar de manera unilateral. En varias ocasiones hemos presenciado cómo líderes personalistas acuden a *reformas constitucionales* y

⁶ Por ejemplo, en México y Brasil estas iniciativas han tenido los efectos en la distribución del ingreso. En contraste, programas como Chile Solidario son tan pequeños que no logran aportar significativamente a reducir la brecha de desigualdad. (Cecchini & Madariaga 2011).

decretos con el fin de aumentar sus poderes y poder infringir los procedimientos ordinarios de gobierno. Otros también acuden a mecanismos extraordinarios como *referéndums* para aprovecharse del respaldo popular y legitimar sus acciones. En muchos casos estos actos están precedidos del discurso polarizante pues, con éste, algunos de los líderes personalistas demandan poderes excepcionales en nombre del pueblo (Paramino, 2006; Weyland, 2001).

La séptima y última dimensión está relacionada con las estrategias de *contacto directo* de los líderes personalistas con sus seguidores. La literatura sobre populismo indica que la representación populista se fundamenta en la comunicación directa entre el líder y el pueblo (Peruzzotti, 1997). Sin duda los medios de comunicación hoy más que nunca juegan un papel fundamental en este aspecto. La televisión, por ejemplo, es un medio que alcanza directamente a los ciudadanos estableciendo un contacto cuasi personal con millones de personas. Esta dimensión del personalismo va de la mano con el carisma, la cercanía con lo popular y el discurso polarizante, puesto que, como señala Weyland (2001), la televisión es un instrumento poderoso para proyectar el liderazgo carismático y la cercanía con el pueblo. Según algunos estudios, los líderes personalistas recurren a espacios radiales o televisivos en los que el presidente es el protagonista de una puesta en escena mediática en la que se establece una relación directa con la ciudadanía (De la Torre, 2008; Roberts, 1995). Adicionalmente, los medios son complementados con actos públicos masivos. Estos eventos generan un ambiente permanente de campaña que se asemeja a un ritual, donde los líderes refuerzan el culto hacia su liderazgo y personalidad (Auyero, 2001; De la Torre, 2008). De esta forma, los medios y los actos de masas contribuyen a la imagen de hombre del común, carismático y cercano al pueblo que busca promover un líder personalista.

4.2. Estrategia analítica

Para analizar la relación entre estilo de gobierno personalista y aprobación presidencial en América Latina, estimamos varios modelos jerárquicos, donde aprobación presidencial fue modelada en el nivel-1. En la estimación jerárquica las ecuaciones de nivel-1 se encuentran anidadas en el nivel-2, que aquí corresponde a gobiernos. Realizamos las estimaciones usando HLM y trabajamos con tres tipos de modelos jerárquicos: el completamente no condicional, el condicional sin interacciones y el condicional con interacciones entre niveles.

El modelo completamente no condicional (Cuadro 2, modelo 1) predice la variable dependiente dentro de cada unidad de nivel-1, con tan sólo un parámetro de nivel-

2, el intercepto β_{0j} , el cual representa el promedio de la variable dependiente entre unidades de nivel dos, es decir gobiernos. Adicionalmente, este modelo proporciona información acerca de la variabilidad de la variable dependiente para cada uno de los dos niveles (dentro de un país y entre gobiernos de distintos países). Los componentes de varianza de este modelo representan la variabilidad de la aprobación presidencial de cada gobierno (σ^2) y de gobierno a gobierno (τ_{00}). Al comparar los componentes de varianza, este modelo permite medir el cambio en la variable dependiente que se puede atribuir a factores contextuales versus factores individuales, y por tanto proporciona información acerca de si los factores de nivel contextual deben ser considerados para modelar la variable dependiente (Raudenbush y Bryk 2002, 23).

Después de la estimación del modelo no condicional, el siguiente paso fue la elaboración de varios modelos condicionales sin interacciones (Cuadro 2, modelos 2 a 5) para explicar el cambio en la variable dependiente. Este tipo de modelo tiene en cuenta predictores de nivel-1 y nivel-2, e intenta entender por qué algunos gobiernos tienen promedios de la variable dependiente más altos que otros. En este modelo, las unidades de análisis del nivel-1 son individuos, y el valor de la variable dependiente para cada persona es una función de sus características individuales. En el nivel-2 las unidades de análisis son los gobiernos, y el intercepto o la pendiente de la ecuación de nivel-1 es la variable dependiente que será explicada por ciertos factores contextuales (Raudenbush y Bryk 2002). En síntesis, el modelo condicional permite establecer si la variación en los niveles de personalismo político de los gobiernos latinoamericanos se encuentra relacionada con cambios significativos en el promedio de aprobación popular de la gestión del presidente.

Finalmente, los modelos condicionales con interacciones entre niveles (Cuadro 2, modelos 6 a 9) pretenden establecer si el vínculo entre factores de tipo individual, como las evaluaciones del estado de la economía y la identidad partidista, y la aprobación presidencial, se encuentra condicionado por el estilo de gobierno personalista.

Todos los modelos condicionales y no condicionales incluyeron las siguientes variables de nivel-1: evaluaciones de la economía (sociotrópica y de bolsillo), identidad partidista, educación, edad, género, estatus socioeconómico, y percepciones de inseguridad y corrupción. En el nivel-2 los modelos incluyeron las variables estilo de gobierno personalista, PIB, inflación y edad del gobierno.⁷ Una

⁷ Los valores de PIB e inflación corresponden al año anterior a la realización del estudio.

descripción de las variables independientes de nivel-1 y contextual se presenta en el Anexo C. Dados los grados de libertad de nivel-2, no fue posible estimar un modelo que incluyera simultáneamente todas las variables contextuales.⁸ Por esa razón se estimaron múltiples modelos en los que siempre se incluye estilo de gobierno personalista y otra de las variables de nivel-2.

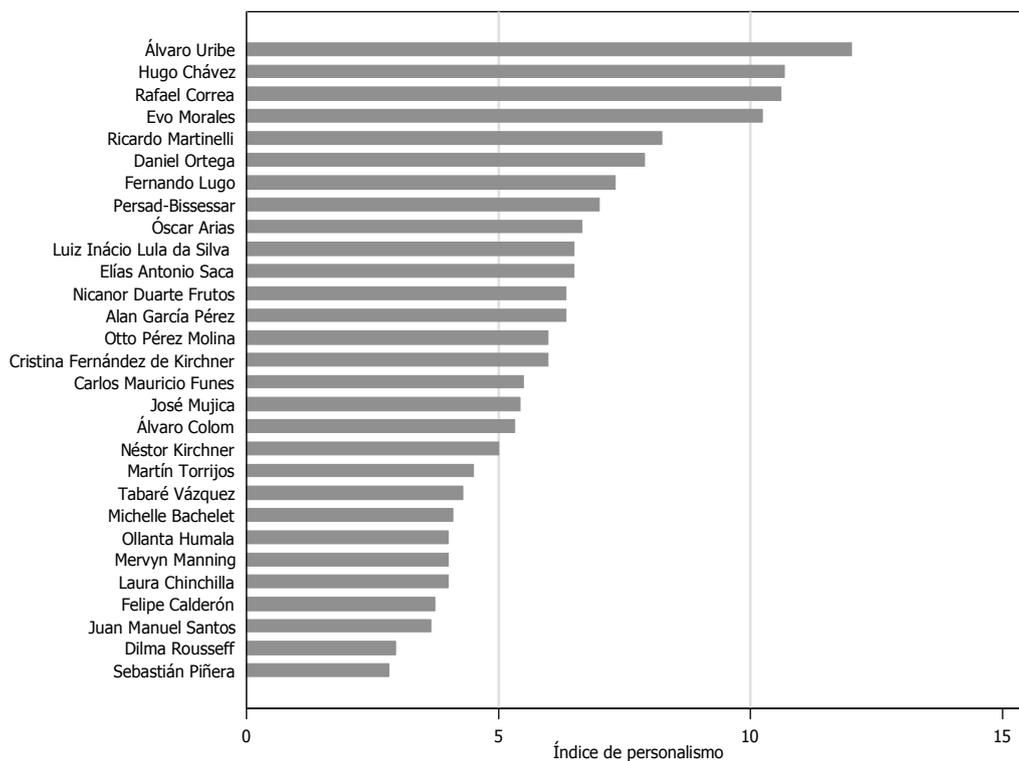
5. Resultados

Empezamos por describir el panorama del personalismo político para los presidentes incluidos en nuestro análisis. Primero presentaremos una clasificación de los presidentes, según niveles de personalismo, basada en las 12 preguntas incluidas en la encuesta a expertos (índice general de personalismo);⁹ posteriormente presentamos los resultados de una segunda escala de personalismo que captura sólo la dimensión afectiva de este concepto. Dado que nuestra teoría sobre el vínculo entre estilo de gobierno personalista y aprobación residencial se basa en la idea de un vínculo afectivo, los análisis estadísticos usarán el segundo indicador.

Los resultados del índice general de estilo de gobierno personalista confirman nuestras intuiciones sobre la posición de algunos presidentes. En los primeros lugares, a excepción de Álvaro Uribe, se encuentra el grupo de presidentes que componen la “nueva izquierda latinoamericana”. Ese es el caso de Hugo Chávez, Rafael Correa, Evo Morales y Daniel Ortega. Sin embargo, sorprende que Cristina Fernández de Kirchner, que hace parte de este grupo, aparezca en la mitad por debajo de líderes como Alan García y Óscar Arias. En los niveles más bajos de personalismo, se encuentran presidentes pertenecientes a partidos de derecha y centro derecha, como Juan Manuel Santos, Sebastián Piñera y Felipe Calderón; no obstante, Dilma Rouseff y Michel Bachelet, quienes a pesar de pertenecer a partidos de izquierda, parecen no tener una estrategia personalista lo cual nos indica, junto con el caso de Álvaro Uribe, que el personalismo no es un fenómeno ligado a una ideología política en particular. (Ver Gráfica 1).

⁸ Normalmente se deben tener al menos 20 unidades de nivel-2 por cada variable contextual incluida en modelo jerárquico. Dado que trabajamos con 51 gobiernos solamente podemos incluir dos variables contextuales por modelo.

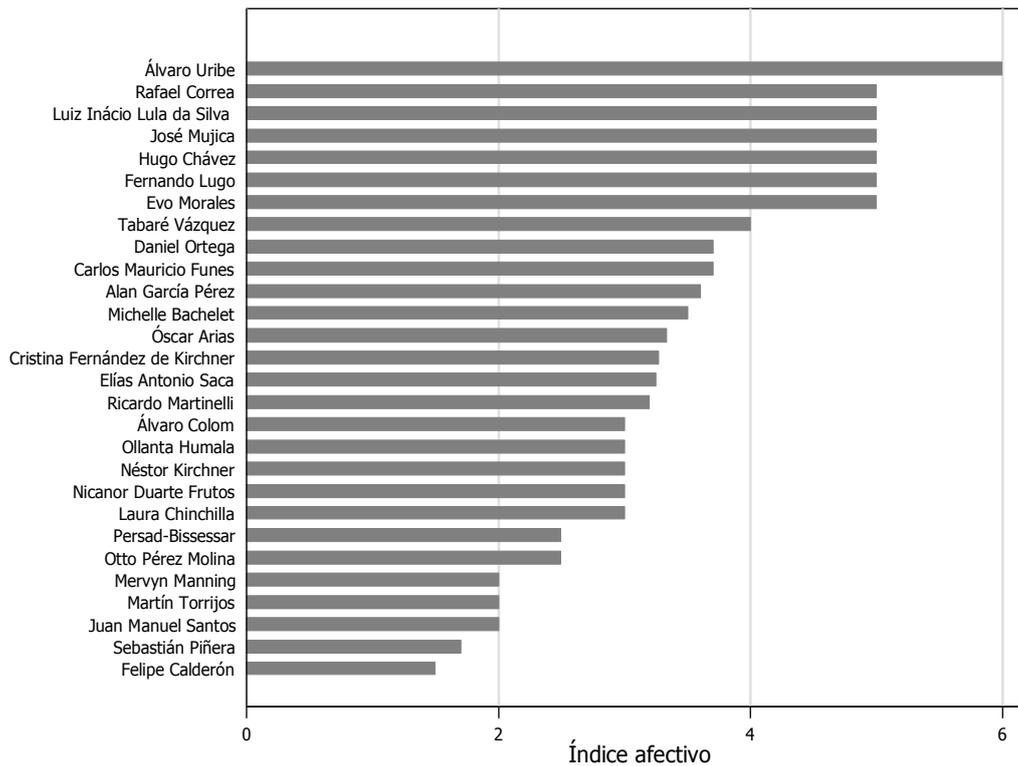
⁹ Las siete dimensiones mencionadas fueron capturadas a través de 12 preguntas.



Gráfica 1. Índice general del estilo de gobierno personalista

Con el fin de validar los resultados anteriores comparamos el índice general de estilo de gobierno personalista, con el índice afectivo. Este segundo índice se compone de los aspectos del personalismo que capturan la dimensión afectiva.¹⁰ Al comparar las dos escalas vemos que hay cambios importantes en la posición de algunos presidentes (Gráfica 2). José Mujica, por ejemplo, luego de estar por debajo de la media en el índice general de estilo de gobierno personalista, aparece de cuarto lugar en el índice afectivo. Lo mismo ocurre con Tabaré Vázquez y Luiz Inacio Lula da Silva quienes obtienen puntajes altos en la última escala. Este resultado no resulta sorprendente en casos como el de José Mujica quien ha establecido un vínculo emocional muy fuerte con la ciudadanía, a través de la reivindicación de su condición de hombre común.

¹⁰ Este indicador está compuesto las siguientes dimensiones: carisma, cercanía al pueblo, programas de asistencia social, frecuencia de manifestaciones públicas a favor del ejecutivo, uso regular de medios de comunicación por parte del ejecutivo y mítines.



Gráfica 2. Índice afectivo del estilo de gobierno personalista

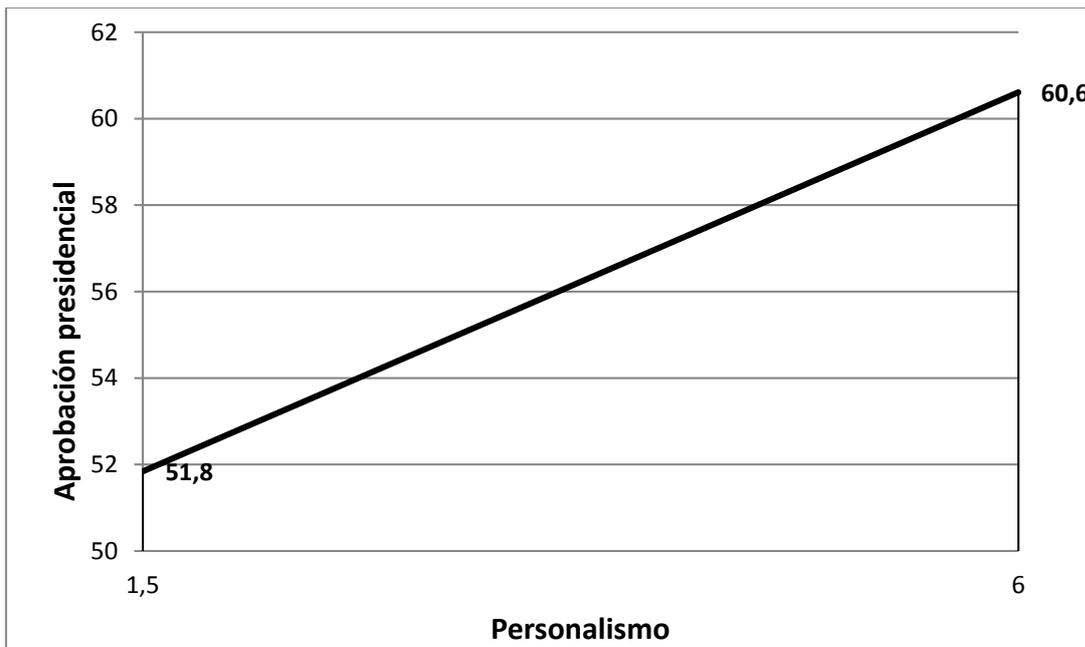
El contraste entre las dos escalas de personalismo sugiere que este estilo de gobierno tendría al menos dos manifestaciones. Por un lado, están aquellos presidentes que ocupan los primeros lugares en el índice general de personalismo (Gráfica 1). Éstos son mandatarios que han establecido una cercanía emocional con el pueblo, pero que adicionalmente han gobernado alejados de estructuras partidistas, han polemizado permanentemente con sus opositores y han intentado manipular la institucionalidad a su favor. Ése es típicamente el caso de Hugo Chávez, Rafael Correa o Álvaro Uribe. Por otro lado, aparecen algunos presidentes cuyo estilo de gobierno personalista tiene que ver fundamentalmente con la construcción de un vínculo afectivo con la ciudadanía. Es el caso de José Mujica, Tabaré Vázquez, o Luiz Inacio Lula da Silva, quienes compartirían con Chávez y Uribe la cercanía con lo popular, pero se alejarían de estos mandatarios en la forma como se han relacionado con la institucionalidad. Así, en los casos de Brasil y Uruguay, el establecimiento de un vínculo emocional entre el presidente y la ciudadanía se ha articulado en un contexto de mayor estabilidad y respeto por la institucionalidad. En el caso de estos presidentes la cercanía con el pueblo no ha estado caracterizada por los tintes autoritarios de los mandatarios que ocupan los primeros lugares del índice general de personalismo.

Pasando a los resultados de los análisis estadísticos, la primera columna de la Cuadro 2, muestra los resultados del *modelo no condicional*. El intercepto β_{0j} , que representa el promedio de la variable dependiente entre los gobiernos incluidos en este análisis, indica que la media de aprobación presidencial es de 56.2, en una escala de 0 a 100. Por otro lado, el componente de varianza de nivel-2 (τ_{00}) indica que hay un cambio significativo, de gobierno a gobierno, en los promedio de aprobación presidencial. Por tanto los factores de nivel contextual son pertinentes para explicar el cambio de la variable dependiente. Más específicamente, al tener en cuenta el intercepto y el componente de varianza de nivel-2 encontramos que el 95% de los gobiernos estudiados tienen promedios de aprobación presidencial que fluctúan entre 38.9 y 83.3, lo que evidencia la gran variación existente en los niveles de aprobación presidencial al comparan diferentes gobiernos.¹¹

Cuadro 2. Aquí

Los modelos condicionales *sin interacciones* (Cuadro 1, modelos 2 al 5) tienen como objetivo entender si la variación de los niveles de estilo de gobierno personalista se encuentra relacionada con cambios significativos en los niveles de aprobación presidencial. Como esperábamos, en todas las especificaciones existe una relación positiva entre el estilo de gobierno y la aprobación presidencial. Es decir, los coeficientes indican, que en aquellos países gobernados por presidentes con un estilo de gobierno personalista, el promedio de aprobación presidencial del ejecutivo es significativamente más alto que en países no gobernados por este tipo de políticos. Así, teniendo como referencia los resultados del modelo 2, la Gráfica 3 muestra que al pasar del mínimo al máximo nivel de personalismo, el nivel esperado de aprobación presidencial pasa de 51.8 a 60.6.

¹¹ Para obtener este intervalo se usó la siguiente fórmula: $\beta_{0j} \pm 1.96*(\tau)^{1/2}$



Gráfica 3. Efecto del estilo de gobierno personalista sobre la aprobación presidencial

En todos los modelos las evaluaciones de la economía nacional están relacionadas positiva y significativamente con la variable dependiente. De la misma manera, en el caso de las evaluaciones de la economía personal también constatamos una relación positiva y estadísticamente significativa con la aprobación presidencial. Este resultado claramente contradice los resultados de la literatura europea y norteamericana sobre voto económico; sin embargo, estudios sobre el voto económico en América Latina han encontrado esta misma relación (García et. al. 2011). Esto probablemente debido a que en la región las finanzas personales son más vulnerables a las fluctuaciones de la economía nacional; dado el menor nivel de desarrollo de los países de la región y la menor capacidad de los estados para brindar protección a los ciudadanos ante los ciclos de la economía. Finalmente, los resultados dejan claro que la identidad partidista tiene un vínculo positivo con la variable dependiente.

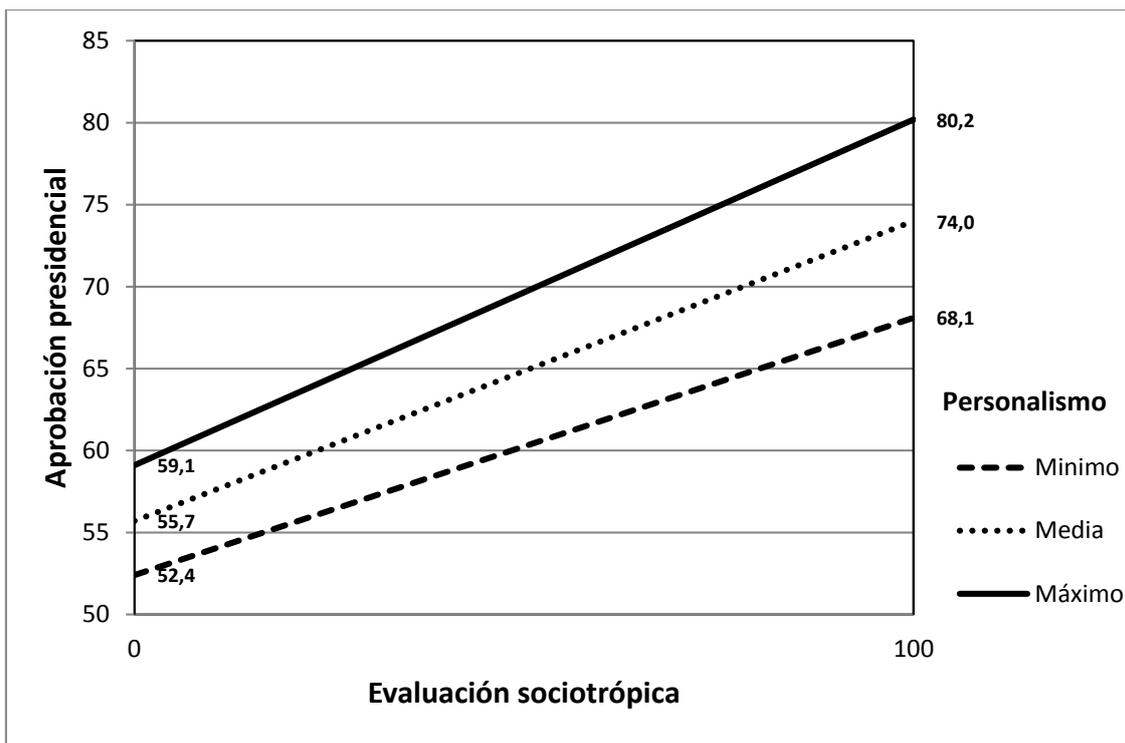
Igualmente encontramos que las personas mayores y las mujeres son más proclives a aprobar la labor del presidente. Por otro lado, el estatus socioeconómico y la educación se relacionan de manera negativa y significativa con la variable dependiente. Lo mismo sucede con las variables percepciones de corrupción e inseguridad.

A nivel contextual solamente la variable inflación reveló tener una relación significativa con la aprobación presidencial. Así, los promedios nacionales de

aprobación de la gestión del ejecutivo tienden a ser significativamente menores en aquellos países con niveles más altos de inflación.

Los resultados de los modelos *condicionales con interacciones entre niveles* (Cuadro 2, modelos 6 al 9), nos indican hasta qué punto la relación entre factores individuales, particularmente evaluaciones de la economía e identidad partidista, y la aprobación presidencial está mediada por el estilo de gobierno personalista. Lo primero que observamos es solamente en el caso de la relación entre evaluaciones de la economía nacional y aprobación presidencial, el estilo de gobierno personalista media la relación entre estas dos variables de manera significativa. De modo más detallado, la Gráfica 4 muestra el efecto de la evaluación sociotrópica de la economía sobre la aprobación presidencial, para distintos niveles de personalismo. Como esperábamos, en los países gobernados por presidentes personalistas, los efectos positivos de las evaluaciones de la economía se ven potenciados.

La Gráfica 4 muestra, por un lado, que los ciudadanos con la peor evaluación de la economía nacional, cuyos presidentes tienen un estilo de gobierno personalista, tienen niveles de aprobación presidencial aproximadamente 7 puntos más altos que quienes son gobernados por presidentes no personalistas y también evalúan negativamente la economía. Por otro lado, los ciudadanos con una muy buena evaluación de la economía nacional, que además están en un contexto con presencia de un líder presidencial personalista, presentan un nivel de aprobación presidencial 14 puntos más alto, que aquellos ciudadanos con una muy buena evaluación de la economía nacional que son gobernados por un presidente no personalista.



Gráfica 4. Efecto de la evaluación sociotrópica de la economía sobre la aprobación presidencial para distintos niveles de personalismo

Nuestros resultados sugieren que los ciudadanos mantienen la lógica premio-castigo y la combinan con factores afectivos provenientes de la influencia que ejercen el carisma y las cualidades líder personalista. El estilo de gobierno personalista funciona como un amortiguador de las evaluaciones negativas de la economía y un potencializador del efecto positivo del buen desempeño económico de un gobierno. El caso de Álvaro Uribe puede ser el que más se ajusta a la línea de líderes presidenciales muy personalistas que además tuvieron una evaluación positiva de la economía, hecho que se vio reflejado en los altos niveles de aprobación presidencial.

6. Conclusiones

En este artículo exploramos dos aspectos relevantes del estilo de gobierno personalista. Por un lado, presentamos un instrumento novedoso para capturar el personalismo político. Este instrumento, además de coincidir con las intuiciones del sentido común, es un mecanismo de análisis sistemático para estudiar los estilos de gobierno. Gracias a este procedimiento de medición, demostramos que existen repertorios de acción distintos dentro del estilo de gobierno personalista que no permitirían hablar de la llamada "nueva izquierda" latinoamericana como grupo homogéneo de mandatarios. Presidentes como Hugo Chávez y José Mujica,

comparten una ideología y el establecimiento de una relación de tipo afectivo con el electorado. Sin embargo, los separa su relación con la institucionalidad democrática. El primero, modificó el marco institucional a la medida de su proyecto político, concentrando poder en la figura del ejecutivo. El segundo, ha gobernado atado a una institucionalidad que trasciende la figura del presidente. Ahora bien, son presidentes como Hugo Chávez y Álvaro Uribe quienes, a pesar de la brecha ideológica que los separó, terminaron hermanados en cuando a su estilo de gobierno: Cercano afectivamente al electorado y marcado por algunos tintes autoritarios. Este resultado resulta muy relevante en el actual contexto latinoamericano, pues destaca que los proyectos políticos de izquierda que promueven una democracia igualitaria y participativa, y que se han puesto en marcha a través del establecimiento de vínculos muy cercanos entre los presidentes y el electorado, no suponen necesariamente pasar por encima de la institucionalidad y el balance entre poderes.

Por otro lado, encontramos evidencia contundente de que existe una relación directa entre estilo de gobierno personalista y aprobación presidencial. Los promedios de aprobación presidencial en países con presidentes personalistas son más altos que los de países gobernados por mandatarios con otro estilo de gobierno. Igualmente, evidenciamos que el personalismo opera como un mediador en la relación entre evaluaciones de la economía y aprobación presidencial. Así, en contextos personalistas, los ciudadanos cuyas evaluaciones de la economía nacional son positivas aprueban más generosamente la labor del presidente, que en países donde un buen manejo de la economía no se acompaña de un estilo de gobierno personalista.

Este último resultado debe llamar la atención sobre la capacidad del estilo gobierno personalista para construir apoyo político. En algunos casos se ha sobredimensionado el poder de la personalidad de los líderes, al suponer que los ciudadanos ignoran indicadores objetivos como el estado de la economía, o los niveles de violencia o corrupción. No obstante, los resultados muestran que, aunque existen efectos positivos del estilo de gobierno personalista sobre la aprobación presidencial, los ciudadanos no dejan de considerar en sus evaluaciones de la gestión presidencial su desempeño económico. La exoneración total de la responsabilidad por el mal desempeño de la economía, no se logra con la estrategia personalista, aunque ésta funcione como amortiguador.

En síntesis este trabajo muestra que la aprobación presidencial depende tanto de factores de nivel individual relacionados con las percepciones ciudadanas de la gestión del ejecutivo, como de los contextos políticos. Así, ignorar el estilo de gobierno al momento de entender el respaldo popular a la labor de un presidente, implica desconocer una dimensión fundamental de la realidad política latinoamericana, donde la construcción de un vínculo emocional con el electorado ha sido la ruta de muchos presidentes para legitimar y consolidar sus proyectos políticos.

Anexo A

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9
V.D.: Aprobación del ejecutivo	No condicional	Condicional	Condicional	Condicional	Condicional	Condicional con interacciones entre niveles			
	Coeficiente (E.E. Robusto)	Coeficiente (E.E. Robusto)	Coeficiente (E.E. Robusto)	Coeficiente (E.E. Robusto)					
Efectos fijos									
Predictores de Nivel-2									
Intercepto(γ_{00})	56,172 *** (1.250)	54.867 *** (1.060)	54,867 *** (1.057)	54,866 *** (0.988)	54.867 *** (1.045)	54.802 *** (1.061)	54.803 *** (1.058)	54.801 *** (0.984)	54.802 *** (1.044)
Estilo personalista (afectivo)		1.949 * (0.818)	1.949 * (0.813)	2,555 * (0.768)	2.349 * (0.937)	1.767 * (0.841)	1.768 * (0.837)	2.370 ** (0.784)	2.165 * (0.939)
GDP (t-1)			-0.161 (2.279)				-0.153 (0.275)		
Inflación (t-1)				-0.408 *** (0.110)				-0.405 ** (0.110)	
Edad gobierno					-0.372 (0.357)				-0.369 (0.353)
Predictores de Nivel-1									
Evaluación de la economía nacional		0,142 *** (0.007)	0,142 *** (0.007)	0,142 *** (0.007)	0,142 *** (0.007)	0,139 *** (0.007)	0,139 *** (0.007)	0,139 *** (0.007)	0,139 *** (0.007)
Estilo personalista (afectivo)						0,012 * (0.006)	0,012 * (0.005)	0,012 * (0.005)	0,012 * (0.005)
Evaluación de la economía personal		0,063 *** (0.004)	0,063 *** (0.004)	0,063 *** (0.004)	0,063 *** (0.004)	0,062 *** (0.004)	0,062 *** (0.004)	0,063 *** (0.004)	0,063 *** (0.004)
Estilo personalista (afectivo)						-0.0001 (0.002)	-0.0001 (0.002)	-0.0001 (0.002)	-0.0001 (0.002)
Partido de Gobierno		14.189 *** (1.127)	14.190 *** (1.127)	14.192 *** (1.127)	14.190 *** (1.127)	13.650 *** (1.192)	13.650 *** (1.192)	13.652 *** (1.193)	13.651 *** (1.192)
Estilo personalista (afectivo)						1.503 (0.835)	1.503 (0.835)	1.504 (0.835)	1.503 (0.835)
Educación		-0.121 ** (0.040)	-0.121 ** (0.040)	-0.121 ** (0.042)	-0.121 ** (0.040)	-0.117 ** (0.039)	-0.117 ** (0.039)	-0.117 ** (0.039)	-0.117 ** (0.039)
Edad		0.027 **	0,026 **	0,026 **	0.027 **	0.028 **	0.028 **	0.028 **	0.028 **

Género (mujer)		(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)
		0,462 *	0,462 *	0,462 *	0,462 *	0,480 *	0,480 *	0,480 *	0,480 *
		(0.200)	(0.200)	(0.200)	(0.200)	(0.203)	(0.203)	(0.203)	(0.202)
E.S.E.		-0,018 ***	-0,017 ***	-0,017 ***	-0,018 ***	-0,017 ***	-0,017 ***	-0,017 ***	-0,017 ***
		(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.005)
Percepción corrupción		-0,067 ***	-0,067 ***	-0,067 ***	-0,067 ***	-0,068 ***	-0,068 ***	-0,068 ***	-0,068 ***
		(0.007)	(0.007)	(0.007)	(0.007)	(0.008)	(0.007)	(0.007)	(0.007)
Percepción Inseguridad		-3,047 ***	-3,047 ***	-3,047 ***	-3,047 ***	-3,058 ***	-3,057 ***	-3,057 ***	-3,057 ***
		(0.274)	(0.274)	(0.274)	(0.274)	(0.275)	(0.275)	(0.275)	(0.275)
Efectos aleatorios									
Componentes de varianza									
Efecto a nivel país τ_{00}	77,894 ***	51,948 ***	56,662 ***	46,951 ***	52,188 ***	51,396 ***	52,135 ***	46,475 ***	51,638 ***
Efecto a nivel individual σ^2	8,825	7,207	7,256	6,852	7,224	7,170	7,220	6,817	7,186
% varianza explicado vars. de nivel-2	0	0,33	0,27	-601,76	-668,99	-658,82	-668,31	-595,64	-661,93
Confiabilidad del intercepto	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99

Nota. ***p < .001. **p < .01. * p < .05. † Sig. < .10

Anexo B.

Cuestionario a expertos

1. ¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con la siguiente afirmación? El presidente (...) durante sus apariciones públicas articula(ó) un discurso que produce polarización política.
 - Nada de acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Algo de acuerdo
 - Muy de acuerdo

2. ¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con la siguiente afirmación? El presidente (...) es/fue un líder carismático.
 - Nada de acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Algo de acuerdo
 - Muy de acuerdo

3. ¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con la siguiente afirmación? El presidente (...) es/fue un líder cercano al pueblo.
 - Nada de acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Algo de acuerdo
 - Muy de acuerdo

4. ¿Con qué frecuencia se presentan(ron) manifestaciones públicas de apoyo a El presidente (...) ?
 - Frecuentemente
 - De vez en cuando
 - Rara vez
 - Nunca

5. ¿Cuando El presidente (...) compitió en las elecciones que lo llevaron a la presidencia se presentó por un partido nuevo o tradicional?
Nuevo: Fundado durante los últimos diez años. Tradicional: Fundado hace más de diez años.
 - Partido Nuevo
 - Partido Tradicional

6. ¿ El presidente (...) ha creado/creó algún programa de asistencia social?
- Sí
 - No
7. ¿Existe un espacio mediático (radio, televisión) por medio del cual El presidente (...) presenta(o) sus ideas de manera regular o hace/hizo contacto directo con los ciudadanos?
- Sí
 - No
8. ¿Con qué frecuencia El presidente (...) ha gobernado/gobernó por decreto?
- Frecuentemente
 - De vez en cuando
 - Rara vez
 - Nunca
9. ¿Con qué frecuencia El presidente (...) ha intentado/intentó silenciar o desprestigiar a la oposición?
- Frecuentemente
 - De vez en cuando
 - Rara vez
 - Nunca
10. ¿El presidente (...) dentro de su agenda de actividades tiene/tuvo espacios públicos, visita barrios, departamentos o estados para discutir de forma directa con los ciudadanos problemáticas sociales o políticas?
- Sí
 - No
11. ¿El presidente (...) ha propuesto/propuso referendos?
- Sí
 - No
12. ¿Durante el gobierno del presidente (...) (...) se han hecho o se intentaron hacer reformas constitucionales que alteren el balance de poder en favor del ejecutivo?
- Sí
 - No

Anexo C.

Descripción de las variables independientes de nivel individual y contextual

Evaluación sociotrópica actual de la economía. Esta variable se capturó con la siguiente pregunta: "¿Cómo calificaría la situación económica del país? ¿Diría usted que es muy buena, buena, ni buena ni mala, mala o muy mala?" Originalmente codificada en una escala de 1 a 5, posteriormente fue recodificada a una escala de 0 a 100.

Evaluación actual del estado de la economía personal. Esta variable se capturó con la siguiente pregunta: "¿Cómo calificaría en general su situación económica? ¿Diría usted que es muy buena, buena, ni buena ni mala, mala o muy mala?" Originalmente codificada en una escala de 1 a 5, posteriormente fue recodificada a una escala de 0 a 100.

Identidad partidista con el partido de gobierno. Esta variable dicotómica toma el valor de 1 si el encuestado se identifica con el partido del presidente (o los partidos de la coalición gobernante) y 0 en el caso contrario

Percepción de Inseguridad. Esta variable se capturó con la siguiente pregunta: "Hablando del lugar donde usted vive y pensando en la posibilidad de ser víctima de un asalto o robo, ¿usted se siente muy seguro(a), algo seguro(a), algo inseguro(a) o muy inseguro(a)?" Esta pregunta se recodificó así: 1 corresponde a las respuestas algo inseguro(a) y muy inseguro; 0 corresponde a las respuestas muy seguro(a) y algo seguro(a)

Percepción de Corrupción. Esta variable fue medida con la pregunta: "Teniendo en cuenta su experiencia o lo que ha oído mencionar, ¿La corrupción de los funcionarios públicos en el país está: muy generalizada, algo generalizada, poco generalizada, nada generalizada?" Originalmente codificada en una escala de 1 a 4, posteriormente fue recodificada a una escala de 0 a 100.

Edad. Número de años del encuestado.

Género (mujer). Codificada como 1 si el encuestado era mujer, y 0 si era hombre.

Educación. Años de educación formal de cada encuestado.

Estatus socioeconómico. Índice de acceso a diez bienes de consumo, (televisor, nevera, teléfono fijo, teléfono celular, carro, lavadora, microondas, agua potable, baño dentro de la vivienda, y computador personal). Se codificó en una escala de 0 a 100.

Edad del gobierno. Esta variable contextual es el logaritmo natural de la cantidad de años que lleva el ejecutivo en el poder.

Cambio del PIB, Captura el El crecimiento del PIB en el año anterior a la encuesta de opinión.

Inflación Corresponde al índice de precios al consumidor para el año anterior a la encuesta de opinión.

Referencias

- Abelson, R. P., Kinder, D. R., Peters, M. D., & Fiske, S. T. (1982). *Affective and Semantic Components in Political Person Perception*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 No. 6, 619-630.
- Auyero, J. (2001). *Poor People's Politics: Peronist survival networks and the legacy of Evita*. Durham Duke University Press.
- Bartels, L. M. (2000). Partisanship and Voting Behavior. *American Journal of Political Science*, 44 (I), 35-50.
- Cammarck, P. (2000). *The Resurgence of Populism in Latin America*. *Bulletin of Latin American Research*. 19, No.2(Special Issue: Old and New Populism in Latin America), 149-161.
- Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E., & Stokes, D. E. (1960). *The American Voter*. New York: John Wiley and Sons.
- Clarke, H. D., & Stewart, M. C. (1994). *Prospections, Retrospections, and Rationality: The 'Bankers' Model of Presidential Approval Reconsidered*. *American Journal of Political Science*, 38, 1104-1123
- Cecchini, S. Madariaga., Aldo. (2011). *Programas de transferencias condicionadas: Balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe* Chile CEPAL.
- Collier, & Collier. (1991). *Shaping the Political Arena: Critical Junctures, the Labor Movement, and Regime Dynamics in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.
- De la Torre, C. (2000). *Populist Seduction in Latin America*. Athen: Ohio University Press.
- De la Torre, C. (2003). *Masas, pueblo y democracia: un balance crítico de los debates sobre el nuevo populismo*. *Revista de Ciencia Política*, XXIII, 55-66.
- De la Torre, C. (2007). *¿Es el populismo la forma constitutiva de la democracia en Latinoamérica?*. In J. Aibar Gaete (Ed.), *Vox Populi, Populismo y democracia en Latinoamérica* (pp. 55-81). México: FLASCO.
- De la Torre, C. (2008). *Populismo, ciudadanía y estado de derecho*. In C. y. P. De la Torre, Enrique (Ed.), *El retorno del pueblo. Populismo y nuevas democracias en América Latina* (pp. 23-53). Quito: FLASCO
- De la Torre, C. (2009). *Populismo radical y democracia en los Andes*. *Journal of Democracy en español*, 1, 24-37.
- De la Torre, C., & Peruzzotti, E. (2008). *El Retorno Del Pueblo: Populismo y Nuevas Democracias en América Latina*. Quito: FLASCO.
- Fiorina, Morris P. *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven: Yale University Press., 1981

- Fiszbein, A., & Schady, N. (2009). *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*. Washington, D.C: The World Bank
- Freidenberg, F. (2007). *La tentación populista. Una vía al poder en América Latina*. Madrid: Síntesis
- Freidenberg, F. (2008). *El Flautista de Hammelin: liderazgo y populismo en la democracia ecuatoriana*. In C. De la Torre & E. Peruzzotti (Eds.), *El retorno del pueblo. Populismo y nuevas democracias en América Latina*. Quito: FLACSO.
- Funk, C. L. (1996). *The Impact of Scandal on Candidate Evaluations: An Experimental Test of the Role of Candidate Traits*. *Political Behavior*, 18(1), 1-24.
- García-Sánchez, M., Camargo, G. N., & Rodríguez-Raga, J. C. (2010). *Institutions, Accountability, and Conditional Economic Voting in Latin America A Hierarchical Analysis (unpublished)*
- Holmberg, S. (1994). "Party Identification Compared across the Atlantic". In *Elections at Home and Abroad*, eds. K. Jennings & T. Mann. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Kinder, Donald R. and D. Roderick Kiewiet. 1981. *Sociotropic Politics: The American Case*. *British Journal of Political Science* 11(2):129-161
- Kinder, D., Peters, M., Abelson, R., & Fiske, S. (1980). *Presidential Prototypes*. *Political Behavior*, 2 No 4, 315-337.
- Kinder, D. R. (1981). *Presidents, Prosperity, and Public Opinion*. *The Public Opinion Quarterly*, 45(1), 1-21.
- Knight, A. (1998). *Populism and Neopopulism in Latin America especially Mexico*. *Journal of Latin American Studies* N.30, 48-223
- Krosnick, J. A., & Kinder, D. R. (1990). *Altering the Foundations of Support for the President Through Priming*. *American Political Science Review*, 84 (2), 497-512.
- Laclau, E. (2006). *La deriva populista y la centroizquierda latinoamericana*. *Nueva Sociedad*, 205, 56-61.
- Laclau, E. (2009). *La razón populista*. Buenos Aires Fondo de Cultura Económica.
- Landau, Mark J., Sheldon Solomon, Jeff Greenberg, Florette Cohen, Tom Pyszczynski, Jamie Arndt, Claude H. Miller, Daniel M. Ogilvie, and Alison Cook. 2004. "Deliver Us from Evil: The Effects of Mortality Salience and Reminders of 9/11 on Support for President George W. Bush." *Personality and Social Psychology Bulletin* 30:1136-50.
- Lyons, M. (1997). *Presidential Character Revisited*. *Political Psychology*, 18 (4), 791-811.

- MacKuen, M. B., Erikson, R. S., & Stimson, J. A. (1992). *Peasants or Bankers: The American Electorate and the U.S Economy*. *American Political Science Review*, 86 (3), 597-611
- Merolla, J., & Elizabeth, Z. (2010). The Nature, Determinants, and Consequences of Chávez's Charisma: Evidence From a Study of Venezuelan Public Opinion. *Comparative Political Studies*, 44 (28),1-28.
- Merolla, J. L., & Zechmeister, E. J. (2009). *Las Percepciones de Liderazgo en el Contexto de las Elecciones Mexicanas de 2006*. *Política y Gobierno*, 41-81.
- Nadeau, R., Niemi, R. G., & Yoshinaka, A. (2002). *A cross-national analysis of economic voting: taking account of the political context across time and nations*. *Electoral Studies* 21, 403-423.
- Nasi, C. (2007). *Derechización "a la colombiana" en tiempos confusos: un ensayo especulativo*. *Colombia Internacional*, 66, 162-183.
- Orces, D. (2009). *Apoyo popular para imponer límites en los partidos de oposición por el ejecutivo*. *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas*, 9, 7-7.
- Neustadt, R. E. (1990). *Presidential power and the modern presidents*. New York.
- Ostrom, C. W., Jr, & Simon, D. M. (1985). *Promise and Performance: A Dynamic Model of Presidential Popularity*. *The American Political Science Review*, 79(2), 334-358.
- Panizza, F. (2005). *Populism and the Mirror of Democracy*. London: Verso.
- Panizza, F. (2009). *Populism and Democracy in Latin America*. *Ethics & International Affairs*, 23, 39-46.
- Paramio, L. (2006). *Giro a la izquierda y regreso del populismo*. *Nueva Sociedad* 205, 62-74.
- Powell, J. G. B., & Whitten, G. D. (1993). *A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context*. *American Journal of Political Science*, 37 (2), 391-414.
- Sylvia, R. D., & Danopoulos, C. P. (2003). *The Chávez Phenomenon: Political Change in Venezuela*. *Third World Quarterly*, 24, 63-76.
- Raudenbush, S. W., and Anthony S. B. 2002. *Hierarchical Linear Models. Applications and Data Analysis Methods*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Roberts, K. (1995). *Neoliberalism and the Transformation of Populism in Latin America. The Peruvian Case*. *World Politics* 48, 82-116.
- Roberts, K. (2000). *Party-Society Linkages and Democratic Representation in Latin America*. Paper presented at the Workshop on Threats to Democracy in Latin America, University of British Columbia -Vancouver
- Roberts, K. (2003). *Social correlates of party system demise and populist resurgence in Venezuela*. *Latin American Politics and Society* 45, 35-57.

- Roberts, K. (2008). *El resurgimiento del populismo latinoamericano*. In C. De la Torre & E. Peruzzotti (Eds.), *El retorno del pueblo. Populismo y nuevas democracias en América Latina* (pp. 55-73). Quito: FLACSO-Ecuador.
- Rodríguez Raga, J. C., & Seligson, M. (2011). *Cultura política de la democracia en Colombia, 2011. Actitudes democráticas en la sucesión*: USAID-Vanderbilt University.
- Rodríguez Raga, J. C., & Seligson, M. A. (2008). *Cultura Política de la democracia en Colombia, 2008. El impacto de la gobernabilidad*. Bogotá LAPOP.
- Seligson, M. A. (2008). *Challenges to Democracy in Latin America and the Caribbean: Evidence from the Americas Barometer 2006-07* (pp. 1-325). Vanderbilt University Latin American Public Opinion Project
- Sullivan, S. J. L., H, A., Eugene, B., & Wendy, R. (1990). *Candidate Appraisal and Human Nature: Man and Superman in the 1984 Election*. *Political Psychology*, 11 (3), 459-484
- Stokes, S. C. (2001). *Mandates and Democracy. Neoliberalism by Surprise in Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Stokes, S. C. (1996). *Public Opinion and Market Reforms: The Limits of Economic Voting*. *Comparative Political Studies* , 29 (5), 499-519.
- Weber, M. (1922). *The Theory of Social and Economic Organization* (H. A.M & P. T, Trans.). Nueva York: Oxford University Press.
- Weyland, K. (2001). *Clarifying a contested concept: populism in the study of Latin American politics*. *Comparative Politics* 34 No.1, 1-22.
- Weyland, K. (2003). *Neopopulism and Neoliberalism in Latin America: how much affinity*. *Third World Quarterly*, 24, No 6, 1095-1115.