

# Las percepciones de liderazgo en el contexto de las elecciones mexicanas de 2006

Jennifer L. Merolla y Elizabeth J. Zechmeister\*

**Resumen:** ¿Hasta qué punto los votantes en 2006 consideraron a Felipe Calderón y a Andrés Manuel López Obrador como líderes fuertes y carismáticos? ¿Qué factores moldearon estas percepciones sobre la imagen de los candidatos? ¿Incidieron significativamente estas percepciones en la decisión del voto? Con base en los datos de la encuesta CIDE-CSES 2006, mostramos que Calderón y López Obrador generaron en los votantes percepciones similares acerca de su fortaleza y su carisma. Argumentamos que las condiciones de amenaza tuvieron efectos importantes en la manera en que el electorado percibió a los líderes y su carisma. Este argumento se sustenta con evidencia empírica analizada con métodos de regresión múltiple. Finalmente, justificamos la importancia del carisma al demostrar que existe una relación cercana entre percepción de la imagen de estos dos candidatos y la decisión del voto.

*Palabras clave:* liderazgo, carisma, amenaza, decisión del voto, elecciones de 2006.

## *Leadership Perceptions in the Context of the 2006 Mexican Elections*

**Abstract:** To what extent did citizens in 2006 see Felipe Calderón and Andrés Manuel López Obrador as strong and charismatic? What factors shaped these perceptions of the candidates' images? Did these perceptions have any significance for vote choice? Using

---

\* Jennifer L. Merolla, Claremont Graduate University. Correo electrónico: jennifer.merolla@cgu-edu. Elizabeth J. Zechmeister, Vanderbilt University. Correo electrónico: liz.zechmeister@vanderbilt.edu. Queremos agradecer al Institute of Governmental Affairs y al Department of Political Science de la Universidad de California, Davis y a Claremont Graduate University por su apoyo a este proyecto. Nuestra gratitud a Ulises Beltrán por permitirnos generosamente incluir preguntas en la encuesta nacional CSES-CIDE. Una versión previa de este trabajo se presentó en la reunión anual de la Midwest Political Science Association, celebrada en Chicago del 12 al 15 de abril de 2007. Gracias por sus útiles sugerencias a nuestra comentarista, Carole Wilson, y a nuestros compañeros panelistas, Allyson Benton, Joe Klesner, Joy Langston y Chap Lawson. También presentamos una versión de este texto en un seminario auspiciado por la Fundación Konrad Adenauer y el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), "2006: Polarización y voto", el 12 de julio de 2006. Agradecemos a nuestro comentarista, Andreas Schedler y a los participantes en la conferencia sus muy útiles observaciones.

Artículo recibido en julio de 2008 y aceptado para su publicación en abril de 2009. Traducción del inglés de Victoria Suchsheim.

data from the 2006 CIDE-CSES survey, we show first that Calderón and López Obrador were perceived on average to have similar leadership strengths. We then argue and show evidence using multiple variable regression analysis that conditions of threat have important effects on perceptions of leadership and charisma. Finally, we justify the importance of candidate image by demonstrating the close relationship between perceptions of these two candidates' images and vote choice.

*Keywords:* leadership, charisma, threat, vote choice, 2006 elections.

*Todos ven lo que pareces, pero pocos palpan lo que eres.*  
Maquiavelo (1985, p. 71)

En las democracias de todo el mundo, políticos y votantes por igual se fijan de manera significativa en la imagen de los candidatos; la contienda presidencial mexicana de 2006 no fue la excepción. Al comienzo de la campaña los candidatos de los tres principales partidos tenían una reputación nacional. Los tres se esforzaron por cultivar el atractivo popular mediante la fuerza de su personalidad. La cita de Maquiavelo que aparece como epígrafe nos recuerda que las imágenes se basan en percepciones y, como tales, pueden variar según los individuos y los contextos.

En este artículo analizamos las percepciones sobre las cualidades de liderazgo de los dos candidatos punteros, Felipe Calderón y Andrés Manuel López Obrador. Cada uno de ellos se esforzó considerablemente por promover su propia imagen. Los anuncios de sus respectivas campañas en televisión se concentraban en gran medida en presentar al candidato como persona. De acuerdo con un análisis, alrededor de la tercera parte de los comerciales televisivos de cada candidato se enfocaba primordialmente, o al menos de manera secundaria, en el candidato mismo (y no en su apoyo a ciertos temas o en sus respuestas al otro candidato, entre otros aspectos) (Gisselquist y Lawson, 2006). Sin embargo, a pesar de estas semejanzas entre las dos campañas, los dos candidatos promovían imágenes muy diferentes. El estilo de Calderón se veía como el de un administrador experimentado, informado y eficiente. El de López Obrador era en gran medida populista, volcándose en México, en especial en los pobres, y tratando de promover la esperanza por medio de discursos y propuestas ambiciosas.

Aquí planteamos tres preguntas principales. Primero, ¿hasta qué punto percibían los ciudadanos a estos dos candidatos como dirigentes fuertes y carismáticos? En este aspecto mostramos que, tal vez en contra de la idea general, en promedio se veía que los dos líderes poseían rasgos similares en

este sentido. Segundo, ¿qué factores en el ámbito individual y contextual influyeron en las percepciones sobre el liderazgo y el carisma de Calderón y de López Obrador? Aquí nos centramos en los factores contextuales, sobre todo en las condiciones de amenaza. Sostenemos y mostramos la evidencia de que las condiciones de amenaza tienen efectos importantes en las percepciones de liderazgo y carisma. Tercero, nos preguntamos si esas percepciones son significativas para la decisión del voto. Con referencia a este último punto nuestra respuesta es afirmativa, y concluimos con un breve análisis empírico de la relación entre la preferencia del voto, por un lado, y las percepciones sobre liderazgo y carisma, por el otro. Finalmente, discutimos las implicaciones de nuestro argumento y de nuestro análisis para el caso de México y para las democracias en general.

### **Liderazgo y carisma en la campaña mexicana de 2006**

En las elecciones mexicanas contemporáneas las cualidades específicas de los candidatos importan, y en este sentido la contienda presidencial de 2006 no fue la excepción. Esas cualidades también desempeñaron un papel central en las elecciones de 2000, en las cuales los candidatos de los tres principales partidos realizaron un esfuerzo significativo para construir su propia imagen y destruir la de sus oponentes (véase, por ejemplo, Klesner, 2000). Analistas políticos han demostrado, mediante análisis estadísticos, que la valoración de los rasgos de los candidatos influyó de manera sustancial en las decisiones de voto en elecciones pasadas (para la elección presidencial de 2000 véanse Magaloni y Poiré, 2004, y Zechmeister, 2003; para la elección de 1994 véase Poiré, 1999).

Centrarse en las características de los candidatos en contiendas democráticas no es inusual. De hecho, los estudios sobre el comportamiento político en Estados Unidos han demostrado desde hace tiempo una relación directa y fuerte entre las evaluaciones individuales de los rasgos de los candidatos y las decisiones de voto (por ejemplo Kinder, 1986; Markus, 1982; Miller y Miller, 1976; Miller y Shanks, 1996; Miller, Wattenberg y Malanchuk, 1986). Estudios en América Latina también han identificado una tendencia entre los ciudadanos y los candidatos a atribuir gran importancia a las características personales, algunas veces a expensas de otros factores, como la identificación partidista o los temas de campaña. Por ejemplo, Ken Roberts (2000, p. 11), señala que: “En la política latinoamericana existe una larga tradición

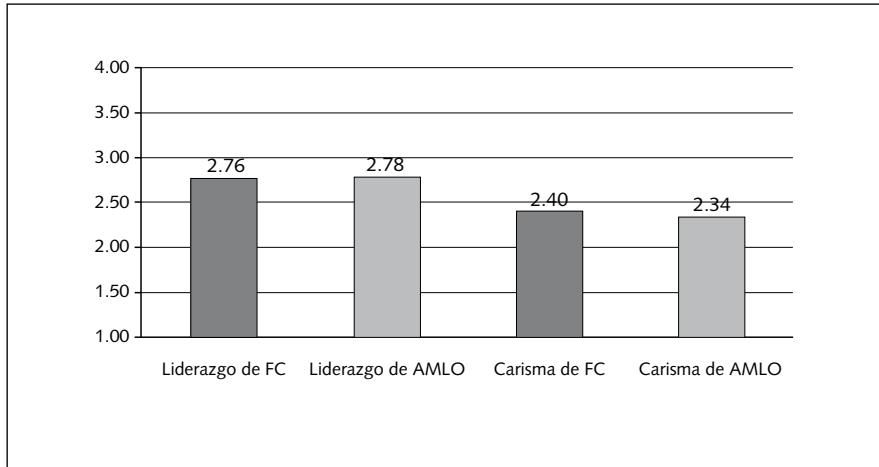
de que los partidos sirvan como algo más que vehículos electorales para personalidades destacadas. Los seguidores son atraídos por el partido, no por compromisos ideológicos o identidades organizacionales, sino por las cualidades de liderazgo de la personalidad dominante”.

En años recientes una transformación del contexto político acompañada por cambiantes tácticas de campaña ha reafirmado la importancia que tienen en México las características del candidato. La creciente competencia entre los partidos ha ido acompañada de campañas que reflejan el estilo estadounidense centrado en el candidato (estrategia que los candidatos mexicanos toman prestada, tanto directa como indirectamente, de asesores políticos estadounidenses). Las campañas centradas en el candidato tienen, en su núcleo, una focalización en las cualidades personales del mismo. El hecho antes mencionado de que los equipos de campaña en 2006 dedicaron gran parte de su tiempo de televisión a enviar mensajes específicos respecto al candidato coincide por entero con este aspecto de las campañas contemporáneas en México. Entonces una pregunta obvia sería en qué medida los votantes percibieron de manera diferente a los candidatos en cuanto a dos dimensiones importantes: liderazgo y carisma.

Limitamos nuestra investigación a los dos candidatos principales de la campaña electoral, Felipe Calderón, del partido en el poder, el PAN, y Andrés Manuel López Obrador, del PRD.<sup>1</sup> Como se indicó antes, las imágenes públicas cultivadas por esos dos líderes diferían de modo radical en aspectos importantes. Calderón tenía un estrecho vínculo con el social y económicamente conservador PAN, debido a la larga historia de relación de su familia con el partido y a su cercana conexión con la administración saliente, ya que había sido secretario de Energía durante la presidencia de Vicente Fox. Calderón prometía continuar con los programas de centro-derecha, orientados al mercado de Fox; más entrada la campaña añadió a su plataforma un componente de bienestar social más obvio, centrado principalmente en la promesa de creación de empleos. La retórica feroz y el estilo populista de López Obrador contrastaban de manera muy notable con la conducta más reservada de Calderón. El candidato del PRD, de tendencias izquierdistas, se había ganado una reputación como defensor de las clases pobres y

---

<sup>1</sup> La candidatura de López Obrador fue promovida por la coalición Por el Bien de Todos, encabezada por el PRD. El candidato del anteriormente partido dominante, el PRI, Roberto Madrazo, estuvo rezagado durante toda la campaña y finalmente terminó en un distante tercer puesto, con apenas 22.3 por ciento de los votos.

**GRÁFICA 1.** Percepciones promedio de liderazgo y carisma

Fuente: Elaboración propia.

marginadas, sobre todo durante su periodo como jefe de gobierno del Distrito Federal en 2000-2005.

La gráfica 1 presenta las percepciones promedio de liderazgo y carisma, en nuestra muestra nacional, para Calderón (FC) y López Obrador (AMLO). En una sección posterior daremos más detalles sobre nuestra medición de estos dos conceptos.<sup>2</sup> Por ahora el mensaje que queremos destacar es el siguiente: Pese a los estilos personales muy distintos, *en promedio* los mexicanos percibían muy poca diferencia entre ambos candidatos por lo que se refiere a liderazgo y carisma. Como muestra la gráfica 1, en una escala de cuatro puntos los entrevistados en la encuesta del CSES-CIDE otorgaron, tanto a Calderón como a López Obrador, una calificación de poco menos de 2.8 puntos en cuanto a liderazgo, y valores similares, ligeramente menores, de entre 2.32 y 2.40 puntos en nuestra escala de carisma. Desde luego, estas cifras ocultan una varianza significativa. La desviación estándar para cada promedio que aparece en la gráfica 1 es 1 o ligeramente superior a 1 (cantidad bastante sustancial, dado que las variables están medidas en una escala

<sup>2</sup> Como señalamos más adelante, creamos dos mediciones diferentes para el carisma de cada dirigente, una basada en dos preguntas formuladas a toda la muestra de la encuesta, y la otra en preguntas adicionales que se plantearon sólo a la mitad de la misma. En la gráfica 1 usamos la primera de ellas.

de cuatro puntos). ¿Qué podría explicar una varianza tan amplia en las percepciones sobre liderazgo y carisma? En la próxima sección describimos algunas expectativas relativas a la influencia que factores individuales y contextuales pueden ejercer sobre esas percepciones.

## **Perspectivas teóricas sobre las percepciones de liderazgo y carisma**

La teoría y la evidencia existentes sugieren que factores tanto individuales como contextuales afectan las percepciones sobre las capacidades de liderazgo de una figura política. En el plano individual sería de esperar que las personas cuyas predisposiciones políticas coinciden con las de un líder determinado tuviesen más probabilidades de verlo como fuerte y carismático. Las adscripciones de grupo, como la filiación partidaria, hacen que los individuos vean el mundo a través de cristales color de rosa (Campbell *et al.*, 1960) y que proyecten rasgos y cualidades más favorables sobre el candidato de su propio partido (Aldrich, Gronke y Grynaviski, 2003). De esta manera, en primer lugar, esperaríamos encontrar que los perredistas reportasen evaluaciones más altas de liderazgo y carisma de López Obrador, mientras que los panistas harían lo propio con respecto a Calderón. También podríamos esperar que el efecto de las predisposiciones políticas fuese transmitido por las inclinaciones ideológicas, por las cuales los más liberales proyectarían cualidades de liderazgo en López Obrador y los más conservadores harían lo propio por Calderón. Es posible que los electores naturales —hablando en términos sociodemográficos— de ambos dirigentes exhibiesen patrones similares. Los llamamientos de López Obrador eran amplios, pero se dirigían especialmente a las clases bajas, mientras que a lo largo de su historia el partido de Calderón ha apelado más a la élite. Esto nos lleva a un segundo conjunto de expectativas, según las cuales los grupos de menores ingresos, con niveles educativos más bajos, y los indígenas, deberían percibir a López Obrador como un líder más fuerte y más carismático; en contraste, esperaríamos que los grupos en mejor posición económica, con mayor educación y no indígenas le darían, en promedio, evaluaciones más altas a Calderón. Finalmente, los académicos han demostrado desde hace tiempo que en México hay un sesgo en las preferencias políticas relacionado con la geografía (véase, por ejemplo, Klesner, 2007). De acuerdo con hallazgos previos, podríamos esperar que en el norte y el centro-oeste se diese una mayor probabilidad de favorecer a Calderón y de proyectar en él, entonces,

mayor liderazgo y carisma, mientras que lo contrario ocurriría en las regiones sur y centro, cuyas predisposiciones podrían convertirlas en aliadas naturales de López Obrador.

Pasamos ahora al nivel contextual, en el cual centraremos nuestra atención. La elección de 2006 y el periodo posterior a ella constituyen un contexto caracterizado, al menos para muchas personas, por condiciones de amenaza.<sup>3</sup> Si bien la economía se mantuvo bastante estable durante el gobierno de Fox, de acuerdo con datos del Banco Mundial aproximadamente la mitad de la población mexicana vive por debajo de la línea de pobreza (World Bank, Mexico Country Brief, 2007). Por diversas razones, entre ellas el narcotráfico, elevados niveles de criminalidad afectan la vida de gran parte de la población. El tráfico de drogas y la corrupción de la policía, entre otros factores, han generado considerables efectos negativos en la seguridad pública de diversas zonas del país, en particular a lo largo de la frontera con Estados Unidos y en el Distrito Federal. Además, la cerrada contienda electoral seguida por acusaciones de irregularidades y por la negativa a reconocer su derrota por parte del candidato que quedó oficialmente en segundo lugar alimentó las inquietudes en relación con el proceso electoral y con la inestabilidad política. La ansiedad fue en aumento a medida que la gente empezaba a perder confianza en sus instituciones electorales<sup>4</sup> y conforme crecían las posibilidades de inestabilidad política.<sup>5</sup> En vista de estas realidades, no resulta sorprendente que la encuesta postelectoral del CSES-CIDE de 2006 hallase que, de 74 por ciento que expresó su opinión, 25 por ciento de los encuestados identificase la situación económica como el problema más importante al que se enfrentaba el país, 17 por ciento señalase la seguridad pública y 33 por ciento apuntase a las elecciones.<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Conceptualizamos amenaza en términos amplios. Puede estar contenida en información de que un significativo cambio negativo es inminente o en el hecho de que tal cambio se ha producido.

<sup>4</sup> Véase Pastor (2006) para datos sobre el grado en que el público expresó una considerable preocupación por el fraude y por una elección presuntamente robada, así como sobre el grado en el que la confianza pública en el IFE disminuyó en el periodo posterior a la elección. Como señala Pastor, esas evaluaciones negativas del proceso y de las instituciones electorales no se limitaban a los simpatizantes de López Obrador. Véase también Eisenstadt y Poiré (2006) sobre el grado en el que parte de la pérdida de fe en la imparcialidad del IFE estaba justificada, mientras otros aspectos de la misma tal vez no lo estuviesen.

<sup>5</sup> Las tensiones sociales en el estado de Oaxaca pueden haber incrementado estas preocupaciones.

<sup>6</sup> Las cuestiones generales de gobernabilidad y resultados también ocupaban un lugar destacado en la mente del público; 24 por ciento identificó el desempeño del gobierno como el problema más importante al que se enfrentaba el país.

En condiciones en las que se cierne o ya se ha cumplido una amenaza, los individuos pueden volverse hacia líderes fuertes y carismáticos, a los cuales las personas consideran especialmente capaces de resolver los problemas actuales. Las situaciones de amenaza colectiva elevan la ansiedad individual y reducen los sentimientos de eficacia (Huddy *et al.*, 2005; Madsen y Snow, 1991). Ciertos tipos de amenazas, como las crisis en materia de seguridad, pueden también introducir inquietudes relativas a la seguridad física (Landau *et al.*, 2004). Por su misma naturaleza, las amenazas colectivas acentúan la incapacidad de los individuos de controlar las circunstancias externas que ponen en riesgo su bienestar financiero, psicológico o físico. Estas condiciones, a su vez, motivan a las personas a buscar líderes fuertes, que parezcan capaces de protegerlas y de rescatarlas de la situación amenazante. Tal como Weber (1947) sostenía, los líderes carismáticos surgen en momentos de crisis precisamente porque son vistos como salvadores por sus simpatizantes, y porque se percibe que cuentan con la habilidad única de mejorar una situación crítica. De hecho, en términos históricos, crisis nacionales profundas a menudo han coincidido con el ascenso de líderes fuertes y altamente carismáticos, como Juan Perón y Adolfo Hitler.

Sostenemos que en condiciones menos extremas, pero caracterizadas también por una sensación de desesperanza, inseguridad o riesgo, los individuos se centran en las cualidades de liderazgo, e incluso las proyectan en personas prometedoras. La condición de amenaza hace que las personas evalúen a los dirigentes a través de una lente distinta, determinada para encontrar una personalidad única que, en caso extremo, tenga cualidades mesiánicas. Madsen y Snow (1991) exponen tal argumento en su trabajo seminal sobre el liderazgo político carismático en Argentina. Afirman que durante épocas de crisis psicológica (producida por factores económicos, sociales o políticos), la gente concede mayores cualidades carismáticas a individuos prometedores que entonces, gracias a esas características extraordinarias, pueden reestablecer la esperanza y sacarla de esas condiciones de crisis.<sup>7</sup> Otros estudios, que se centran más en las crisis de seguridad,

---

<sup>7</sup> Hay estudios basados en experimentos que también encuentran evidencias de que los ciudadanos destacan un mayor número de rasgos de liderazgo de un candidato prometedor en tiempos de crisis. Por ejemplo, en un experimento llevado a cabo durante la elección de 2003 en California, Bligh, Kohles y Pillai (2005) demuestran que la crisis económica del estado hizo que los ciudadanos clasificasen como más carismáticos a los oponentes del gobernador Gray. Además, Merolla, Ramos y Zechmeister (2007) observaron que un tratamiento diseñado para incrementar la ansiedad respecto a la probabilidad de otro ataque terrorista en suelo estadounidense hizo que



corroboran también la afirmación de que esas condiciones hacen que los individuos, buscando protección, destaquen mayores cualidades de liderazgo en líderes prometedores (Landau *et al.*, 2004). En síntesis, las condiciones de amenaza motivan a la gente a buscar líderes fuertes y a destacar rasgos relevantes en individuos idóneos que podrían, entonces, rescatarlos de la situación amenazante.

La necesidad de detectar a un líder heroico de ese tipo también puede hacer que los individuos minimicen los rasgos de liderazgo de otros contendientes por ese papel. Al reducir las evaluaciones de los líderes rivales la persona puede confirmar que el líder aparentemente extraordinario al que ha visto como salvador es, en efecto, excepcional. De esta manera las amenazas hacen que la gente perciba a los líderes en términos más acentuados que en otras circunstancias (véase también Merolla y Zechmeister, 2009).

Pero, ¿quiénes son esos “líderes prometedores”? En otro trabajo (Merolla y Zechmeister, 2009) argumentamos que el líder hacia el que se vuelven los individuos varía según el tipo de amenaza y, en concreto, está determinado al menos por tres factores: el grado en que el líder es responsable de causar la amenaza; la reputación del partido en relación con este tema y, por último, la reputación del individuo respecto a ese tema. Por lo que se refiere al primer factor, afirmamos que alguien que está en el poder tiene más probabilidades de beneficiarse de una amenaza provocada externamente, mientras que a los candidatos de oposición debería irles mejor cuando se percibe a la administración actual como la causa de la amenaza (véanse también, por ejemplo, Bligh, Kohles y Pillai, 2005; Bowen, 1989; Fiorina, 1981; Mueller, 1970, 1973). Segundo, el partido al cual pertenece el líder puede desempeñar un papel a la hora de determinar hasta qué punto los individuos se vuelven hacia ese líder en busca de ayuda. En épocas de amenaza es probable que la gente esté influida por la reputación de los partidos respecto al tema involucrado y por lo tanto pueden encontrar a un individuo cuyo partido “posee” ese tema como el más atractivo (respecto a la propiedad de temas por parte de los partidos véase Petrocik, 1996). Por úl-

---

las personas, en el otoño de 2004, percibiesen como más carismático al presidente norteamericano George W. Bush. En un estudio relacionado, Merolla y Zechmeister (2009) descubrieron también que las condiciones de crisis, no sólo dieron por resultado mayores percepciones de fuertes cualidades de liderazgo en George W. Bush, sino que redujeron las evaluaciones de su opositor, John Kerry.

timo, puede tener importancia la propia reputación del líder y sus experiencias previas, de manera muy similar a lo que ocurre con las del partido. Por ejemplo, en tiempos de altas tasas de criminalidad las personas pueden encontrar especialmente atractivos a los líderes con antecedentes en el campo de la policía o el ejército.

En síntesis, ante una lista de candidatos para una elección, que el líder reciba un empuje adicional en las percepciones sobre su liderazgo y carisma dependerá de la intersección de los tres factores mencionados. Como ya señalamos, también es probable que —a medida que la gente intente distinguir entre los candidatos y seleccionar aquel que le parezca más capaz de resolver la situación de amenaza— los individuos lleguen a evaluar de manera más negativa a los otros líderes. Para hacer predicciones relativas a la forma exacta en que los dirigentes se verán afectados por diferentes tipos de amenaza tenemos que considerar detalles específicos de cada caso.

A partir de los argumentos antes expuestos, postulamos que las percepciones sobre las condiciones de amenaza, en el lapso posterior a la elección de 2006, matizan las evaluaciones de esos líderes.<sup>8</sup> Proponemos específicamente que los ciudadanos que expresaron su inquietud por la economía, la seguridad pública y las elecciones deberían destacar cualidades de liderazgo y carisma relativamente mayores en los candidatos políticos. Pero, ¿qué líder tendría que salir beneficiado de cada condición contextual? Como ya indicamos, es probable que varios factores —responsabilidad de quien está en el poder, reputación del partido y antecedentes personales— desempeñen un papel a la hora de determinar qué líder recibe una mejor evaluación para cada tipo de amenaza. Al examinar cada uno de ellos respecto tanto a Calderón como a López Obrador, podemos proponer ciertas expectativas acerca de cuál de los dos tendría más probabilidades de obtener una ventaja adicional en las percepciones sobre sus cualidades de liderazgo en cada una de estas tres condiciones de riesgo.

Las administraciones actuales y las que están conectadas con las mismas son especialmente vulnerables a las percepciones sobre el desempeño tanto general como específico. En lo referente a la economía, la afiliación personal y partidista de Calderón con la administración en el poder podía hacer

---

<sup>8</sup>Para evaluaciones de este argumento en el contexto de la política de Estados Unidos véanse Merolla, Ramos y Zechmeister (2007) y Merolla y Zechmeister (2009).

que los individuos con inquietudes económicas percibiesen a su principal opositor como la mejor opción en ese sentido.<sup>9</sup> Además, el papel autodefinido de López Obrador como defensor de los pobres elevó significativamente su atractivo entre las clases más bajas. Por consiguiente, esperamos que los que expresaron evaluaciones negativas de la economía perciban a López Obrador (Calderón) como un dirigente más fuerte (débil) y más (menos) carismático. En cuanto a la inestabilidad política, dada la afiliación de Calderón con el gobierno del PAN, entonces en el poder, y que no fue inmune a acusaciones de colaboración en actividades electorales fraudulentas en el periodo posterior a las elecciones, y en vista de que fue López Obrador quien encabezó dichas acusaciones, esperamos que quienes percibieron como fraudulenta la elección tendrán más (menos) probabilidades de percibir a López Obrador (Calderón) como líder más fuerte y carismático. En nuestra discusión y conclusión regresaremos sobre este aspecto interesante de la crisis electoral: el mismo, a diferencia de los otros riesgos que examinamos, estaba intrincadamente vinculado con la retórica, las imputaciones y las políticas de López Obrador.

Por último, en relación con el crimen, por un lado el PAN, como administración en el poder, podía ser visto como el responsable de no haber garantizado la seguridad pública. Por otro lado, el PAN ha adoptado tradicionalmente una postura más firme sobre este tema. Además, López Obrador, como jefe de gobierno del Distrito Federal, podía, presumiblemente, ser considerado responsable de los fracasos por lo menos en esa gran área metropolitana. En consecuencia, no tenemos expectativas sólidas respecto a cuál de los dos pueda recibir un empuje en su liderazgo por parte de las personas preocupadas por la inseguridad pública.

---

<sup>9</sup> Podría decirse que la administración de Fox manejó bastante bien la economía durante el término de su presidencia, en particular en los tres últimos años en el poder. Tras un inicio indiferente (debido en parte a repercusiones de los ataques del 11 de septiembre), los indicadores macroeconómicos de México fueron bastante positivos durante la segunda mitad del periodo presidencial de Fox: el PIB ascendió y la inflación se mantuvo baja. Además, Fox continuó, expandió y reformó el principal programa del gobierno de lucha contra la pobreza y, según la administración, esos esfuerzos tuvieron éxito en la reducción de la misma. No obstante, nos interesan los que no percibieron esos beneficios o los que, de manera más específica, otorgaron evaluaciones negativas en relación con la economía general o con aspectos particulares de la misma. Moreno (2007), en consonancia con nuestro argumento, observa que los que evaluaban mal la economía tenían menos probabilidades de votar por Calderón, y viceversa para el caso de López Obrador.

## Mediciones

Las variables dependientes del estudio del CSES-CIDE que utilizamos son mediciones de liderazgo y carisma. Para nuestras variables de liderazgo empleamos preguntas que se incluyen habitualmente en las encuestas electorales. Se les preguntó a los entrevistados en qué medida estaban de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación, en una escala de cuatro puntos: “López Obrador/Calderón es un líder fuerte”. Esta pregunta se le hizo a toda la muestra y está codificada de manera tal que los valores más altos indican mayor acuerdo con la afirmación. En promedio ambos candidatos tienen evaluaciones de liderazgo similares. Como se analizó antes, la evaluación media de liderazgo de López Obrador es de 2.78 puntos, con una desviación estándar de 1.16, mientras que la media para Calderón es de 2.76, con una desviación estándar de 1.09.

La medición de carisma en los estudios electorales es más novedosa y por lo tanto merece mayor discusión. En los textos académicos actuales y para el público general destacan dos formas básicas de entender el carisma. La primera proviene de la definición que dio Weber a este concepto como “cierta cualidad de la personalidad de un individuo por virtud de la cual es puesto aparte de los hombres ordinarios y es tratado como si estuviese dotado de cualidades sobrenaturales, sobrehumanas o al menos específicamente excepcionales” (citado en Eisenstadt, 1968, p. xviii). En esta concepción los líderes son, o no son, inherentemente carismáticos. Pero exactamente, ¿de qué manera determina un investigador si un líder es “sobrehumano”?<sup>10</sup> Nosotras preferimos una segunda definición de carisma más concreta, caracterizada por tres rasgos principales. Primero, el carisma es una construcción subyacente derivada de un conjunto de rasgos específicos y, como tal, algo que un individuo puede poseer en mayor o menor grado. Segundo, el grado en el que alguien es percibido como carismático está vinculado con las evaluaciones de sus *seguidores* (Conger, Kanungo y Menon, 2000). Tercero, estas evaluaciones no son inmutables sino bastante maleables. Esta manera de ver el carisma se encuentra prácticamente en todos los estudios de liderazgo organizacional y se está utilizando cada vez

---

<sup>10</sup> El diccionario Merriam-Webster Online brinda una definición similar de carisma: “una magia personal de liderazgo que despierta especial lealtad o entusiasmo popular hacia una figura pública (política, por ejemplo)”. Disponible en <http://www.m-w.com/dictionary/charisma>.

más en la ciencia política (por ejemplo Bligh, Kohles y Pillai, 2005; Emrich *et al.*, 2001; Pillai y Williams, 1998; Pillai *et al.*, 2003; Shamir, 1994).<sup>11</sup>

A fin de medir el grado en que los entrevistados perciben como carismáticos a López Obrador y a Calderón, les pedimos que evaluaran a ambos candidatos en una batería de preguntas que se tomaron del cuestionario multifactorial de liderazgo (MLQ-5X Long Form; Bass y Avolio, 1995).<sup>12</sup> Esas afirmaciones captan, de manera colectiva, el grado en que los individuos perciben que la persona indicada posee rasgos que se considera subyacen tras el concepto latente de carisma. El cuestionario es muy utilizado en los estudios de liderazgo (Awamleh y Gardner, 1999; Tejeda, Scandura y Pillai, 2001), para diferenciar entre distintos tipos de líderes, y diferentes investigaciones han demostrado su validez en diversos contextos (Bass y Avolio, 1993, 1995; véase también el cuadro 1 en Antoniakis, Avolio y Sivabramaniam, 2003). Dadas las limitaciones de espacio, sólo empleamos preguntas seleccionadas que tenían una carga factorial elevada en el factor de carisma en un estudio de la elección presidencial de 2004 en Estados Unidos (Merolla, Ramos y Zechmeister, 2007). Se les pidió a los sujetos que indicaran (en una escala de cuatro puntos) el grado en que estaban de acuerdo con cada afirmación relativa a López Obrador y a Calderón. Las palabras clave sobre las que se pregunta son las siguientes: orgullo, respeto, moral y ética, que van más allá de sus propios intereses y visión.<sup>13</sup> Las preguntas que contenían las tres primeras palabras clave se plantearon sólo a la mitad de la muestra, mientras que en el total de la misma se evaluó a ambos dirigentes respecto a las dos últimas palabras.

Con el propósito de maximizar el tamaño de la muestra generamos dos medidas de carisma para cada candidato. Para toda la muestra elaboramos una escala aditiva basada en las dos preguntas que se realizaron a todos los participantes (N = 1 414 para Calderón y N = 1 413 para López Obrador). Para quienes recibieron las cinco preguntas sobre carisma (la mitad de la muestra) seguimos el mismo procedimiento pero con las cinco preguntas (N = 654 para Calderón y N = 662 para López Obrador). Ambas escalas son

<sup>11</sup> También se encuentra en la prensa; una búsqueda en el archivo del *New York Times* desde el 1 de enero de 1981 hasta el 31 de diciembre de 2005 reveló un total de 88 hallazgos de la frase “más carismático” y 31 de “menos carismático”.

<sup>12</sup> Estamos muy agradecidas con Ulises Beltrán por permitirnos tan generosamente incluir preguntas relevantes en la encuesta.

<sup>13</sup> Éstas se presentaban en afirmaciones como “expresa una atractiva visión del futuro”.

esencialmente continuas y van de uno a cuatro; los valores más altos indican percepciones de carisma más elevadas. Las escalas combinadas muestran muy buena confiabilidad para López Obrador ( $\alpha$  de Cronbach = 0.94 para la escala de cinco preguntas y 0.89 para la de dos), lo que nos aseguró aún más que esos rasgos se derivan de una única dimensión subyacente de carisma. Una vez más, en promedio, las evaluaciones de ambos líderes son muy similares. Como se puede advertir parcialmente en la gráfica 1, la media de las percepciones del carisma de López Obrador es de 2.34 (desviación estándar = 1.05) en la escala de cinco elementos, y de 2.39 en la de dos (desviación estándar = 1.12). Los valores correspondientes para Calderón son 2.40 (desviación estándar = 1.02) y 2.51 (desviación estándar = 1.08).

Para examinar la relación entre los factores de nivel individual y las percepciones sobre liderazgo y carisma, analizamos los efectos de una serie de medidas que se refieren a predisposiciones políticas, estatus socioeconómico y región. Primero, incluimos en nuestro análisis tres variables *dummy* para la filiación partidista que indica el encuestado, *PRI*, *PRD* y *otra* (compuesta por quienes no expresaron una identificación partidista y los pocos que simpatizaban con algún partido minoritario); la filiación al PAN sirve de categoría de base o de comparación. Esperamos encontrar un efecto negativo para las variables partidistas del PRI y el PRD (y posiblemente la de otro) en las variables dependientes de Calderón. Para las variables dependientes relacionadas con López Obrador esperamos encontrar un efecto positivo para la *dummy* del PRD y nos mostramos inseguras sobre el efecto para el PRI. *Ideología* es una medida que pide a los encuestados que se ubiquen en una escala de 11 puntos, en la cual los valores más altos corresponden a posiciones más conservadoras.<sup>14</sup> Esperamos que esto tenga un efecto positivo sobre las variables dependientes relacionadas con Calderón y un efecto negativo sobre las relativas a López Obrador. Como medición adicional de las predisposiciones políticas, incluimos una variable de asistencia a la *iglesia*, que está codificada en una escala de seis puntos, en la cual los valores más altos indican mayor asistencia. Dado que el PAN se originó como partido ca-

<sup>14</sup> La encuesta incluía también una medida de ideología basada en una pregunta de autoubicación en una escala de 11 puntos de izquierda a derecha. Cuando se emplea esta medida los resultados para nuestras principales variables independientes son casi idénticos. Preferimos usar la medida liberal-conservador en los análisis que aquí aparecen porque más individuos expresaron una respuesta, en comparación con la pregunta izquierda-derecha (la primera tuvo 93 respuestas más que la segunda), y eso nos permite conservar una muestra mayor para nuestros análisis.

tórico tradicional y conservador, y mantiene esa imagen, esperamos un coeficiente positivo en esta medida para Calderón y un coeficiente potencialmente negativo para López Obrador.

Segundo, incluimos una cantidad de controles sociodemográficos, como el nivel de *educación* y *edad* del encuestado, y variables *dummy* respecto a si es *varón*, miembro de un *sindicato*, empleado del gobierno (*Emp. gob.*), *indígena* o *blanco*.<sup>15</sup> De acuerdo con nuestros comentarios previos, esperamos encontrar que quienes se identifican como indígenas tendrán evaluaciones más positivas de López Obrador, mientras que los que tienen niveles de educación más elevados y se autoidentifican como blancos tendrán evaluaciones más positivas de Calderón. No tenemos expectativas claras para edad, género, pertenencia a sindicatos o trabajo en el gobierno.<sup>16</sup> Finalmente, para controlar la fuerza regional de los partidos (véase Klesner, 2007), en nuestros análisis incluimos una serie de variables *dummy* regionales: *norte*, *sur*, *centro* y *centro-oeste*. Esperamos que Calderón tenga mejor desempeño en los estados del norte y del centro-oeste, y que López Obrador sea mejor recibido en los estados del centro y del sur, así como en la ciudad de México y sus alrededores (que es nuestra categoría base).

En relación con los factores contextuales, usamos un conjunto de mediciones que exploran las percepciones de las condiciones de amenaza. Consideramos como condiciones de amenaza aquellos aspectos del país acerca de los cuales los individuos expresan una preocupación significativa. Seleccionamos después mediciones relacionadas con los tres tipos específicos de amenaza que analizamos más arriba: económico, político y de seguridad pública. Para medir las percepciones de una amenaza económica (*economía*) usamos primero una pregunta que pide a los encuestados evaluar, en una

<sup>15</sup> No examinamos directamente el efecto del ingreso en estos análisis por dos razones: primero, la variable está moderadamente correlacionada con la educación (R de Pearson 0.41); segundo, hay muchos valores perdidos en esta variable, lo que reduce el número de observaciones incluidas.

<sup>16</sup> Para la variable de pertenencia a un sindicato es razonable esperar que ni Calderón ni López Obrador recibiesen empuje en materia de liderazgo por parte de quienes están vinculados con organizaciones del trabajo, ya que es el PRI el que se vincula tradicionalmente con ese sector de la sociedad. Parecería razonable esperar que los empleados del gobierno favoreciesen al candidato del partido en el poder, pero tal vez sólo en caso de que hubiesen sido contratados o beneficiados de alguna otra forma por esa administración (hechos que no podemos distinguir en los datos).

escala de cinco puntos, si en estos días la economía es peor o mejor. Codificamos la variable de tal manera que los valores más altos representasen peores evaluaciones. En análisis secundarios empleamos dos mediciones económicas adicionales que capturan percepciones sobre la situación respecto al desempleo y la pobreza; las describimos más adelante.

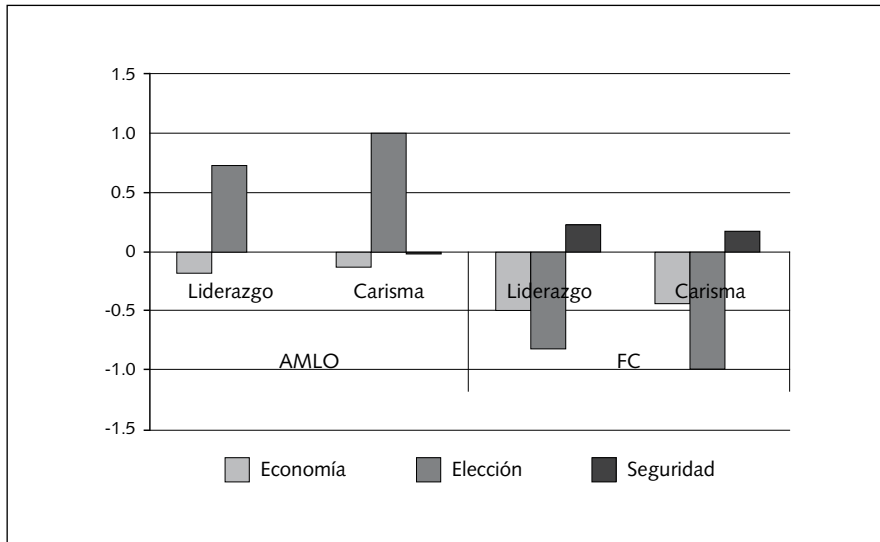
A fin de captar la sensación de crisis política después de las elecciones, usamos una pregunta que planteaba a los encuestados si pensaban que las elecciones habían sido limpias o no, teniendo en cuenta una escala de cinco puntos, en la cual los valores más altos indicaban evaluaciones más negativas (*elección*). Finalmente, como no había ninguna pregunta directa respecto al miedo en cuestiones de seguridad pública, nos basamos en las respuestas a una pregunta abierta acerca de los principales problemas políticos a los que se enfrentaba la nación. Generamos una variable *dummy* sobre seguridad pública (*seguridad*) si los encuestados mencionaban alguna cuestión relativa a la seguridad pública, como inseguridad, asesinatos políticos, narcotráfico, violencia, secuestros y conflictos guerrilleros, como uno de los dos problemas más importantes a los que se enfrentaba México. Recordemos que esperábamos encontrar que las evaluaciones negativas sobre la economía y las elecciones tuviesen un efecto negativo sobre las percepciones de liderazgo y carisma de Calderón, y positivo sobre las percepciones de liderazgo y carisma de López Obrador. Mientras tanto, no sabemos con certeza el efecto que puede tener la seguridad pública sobre esas percepciones.

## Resultados

En un primer conjunto de análisis hacemos una regresión por separado para cada candidato de las mediciones de liderazgo y carisma, teniendo en cuenta nuestras tres diferentes mediciones de riesgo: *economía*, *elección* y *seguridad*. Incluimos además múltiples variables individuales que, como expusimos en nuestros comentarios previos, podemos asumir que también podrían afectar las percepciones sobre liderazgo y carisma. Como las tres mediciones contextuales se plantearon a toda la muestra, usamos la escala de carisma que se deriva de las dos preguntas aplicadas a toda la muestra a fin de mantener el mayor número de observaciones posible. Los análisis se llevaron a cabo empleando una regresión ordinaria de mínimos cuadrados y los resultados se presentan en los cuadros A1 y A2 del Apéndice. Los lecto-



**GRÁFICA 2.** Cambio en las evaluaciones de carisma y liderazgo al pasar de la mejor a la peor evaluación, según condición de riesgo



Fuente: Elaboración propia.

res que observen estos resultados advertirán que, en conjunto, los modelos resultan bastante bien, con valores para la varianza  $R^2$  de 0.35 y 0.27 para los modelos de liderazgo para Calderón y López Obrador, respectivamente.

Ilustramos los efectos de nuestras variables contextuales clave en la gráfica 2, que presenta el cambio en las evaluaciones de carisma y liderazgo para cada candidato cuando se pasa de la mejor a la peor evaluación en cada tipo de medición del riesgo. Si examinamos primero el lado derecho de la figura, que muestra los efectos de las evaluaciones para Calderón, observamos que las mediciones de crisis *economía* y *elección* tienen, como se esperaba, efectos negativos sustanciales en las percepciones sobre su liderazgo y su carisma. Estos efectos también son estadísticamente confiables, tal como indica el cuadro A1 que aparece en el Apéndice. Si nos centramos primero en la economía, pasar de la mejor a la peor evaluación hace que la percepción que tiene un individuo sobre el liderazgo y el carisma de Calderón caiga aproximadamente media unidad. Los efectos comparables para el tema de la crisis política (*elección*) son aún mayores y llevan a un descenso de 0.81 unidades en las evaluaciones de Calderón como líder fuerte y de 0.99

en las percepciones sobre su carisma. Vale la pena señalar que este último efecto en concreto es claramente tan fuerte (y es posible que un tanto superior) como los efectos de las variables de afiliación partidista (véase el cuadro A1 en el Apéndice). Además, encontramos que la preocupación por la seguridad física tiene un efecto positivo (y estadísticamente significativo) en las evaluaciones de Calderón como líder fuerte y carismático. No teníamos certeza sobre los efectos de la preocupación por la seguridad pública, pero los resultados sugieren que quienes percibían una crisis de seguridad favorecerían al candidato del partido en el poder. No obstante, los efectos son menos claros para la cuestión de la seguridad pública, para aquellos que la mencionaron sólo aumentan en 0.23 y 0.16 unidades las percepciones de Calderón como líder fuerte y carismático, respectivamente.

En cuanto a nuestras variables clave y López Obrador, la única medición de amenaza significativa en términos estadísticos para las dos variables dependientes es la medición de la crisis política. Como se esperaba, encontramos que esta medición eleva las percepciones sobre su liderazgo y su carisma. Estos efectos también son bastante sustanciales. Al observar el lado izquierdo de la gráfica 2 podemos ver que, si nos movemos de la mejor a la peor evaluación en la medición de la elección, las percepciones sobre el liderazgo de López Obrador aumentan 0.73 unidades, mientras que las de su carisma ¡se incrementan una unidad íntegra!

Además de nuestras variables de interés clave, hay una cantidad de variables significativas que exploran las predisposiciones políticas y otros factores individuales, aunque muchos de sus efectos sustantivos son menores. Como ya indicamos, esos resultados pueden verse en el cuadro A1 que se presenta en el Apéndice. Para sintetizar, encontramos que la filiación partidista es importante; los no panistas evalúan de forma más negativa a Calderón en ambas variables dependientes; los seguidores del PRD y los que se agrupan en la categoría *otros* de filiación partidista, por otro lado, evalúan mejor a López Obrador en ambas mediciones. Desde el punto de vista estadístico, la ideología resulta significativa, al igual que el carisma de Calderón y el liderazgo de López Obrador, tal como se esperaba. La asistencia a la *iglesia* también tiene un efecto consistente en las evaluaciones, y quienes asisten a la iglesia con más frecuencia arrojan evaluaciones más altas de Calderón en ambas mediciones y lo contrario para López Obrador (aunque la variable no resulta significativa para las percepciones sobre el carisma de este último). Estos hallazgos suponen un firme apoyo a la idea de que las predisposiciones políticas tienen efecto sobre las evaluaciones de lideraz-

go.<sup>17</sup> Respecto a los factores sociodemográficos, la educación es un elemento de predicción significativo en las evaluaciones del liderazgo de Calderón, pero en una dirección inesperada, los que tienen mayores niveles de educación evalúan de forma ligeramente menos favorable a Calderón. Observamos además que la edad tiene importancia para las evaluaciones del liderazgo de Calderón, pero la significancia sustantiva de este efecto es mínima. No obstante, la medición funciona como se esperaba en el modelo de carisma para López Obrador. En el modelo que predice el liderazgo de este último hallamos un efecto negativo pequeño pero significativo de la pertenencia a sindicatos. En el modelo de carisma de López Obrador observamos efectos positivos importantes en el género (masculino). En conjunto, al parecer la influencia de los factores sociodemográficos en las evaluaciones de liderazgo es débil. Por último, la variable *dummy* regional norte es significativa y positiva, tal como se esperaba, en relación con el carisma de Calderón, mientras que la correspondiente al centro-oeste es significativa y negativa, también de acuerdo con lo previsto, para el liderazgo y el carisma de López Obrador.

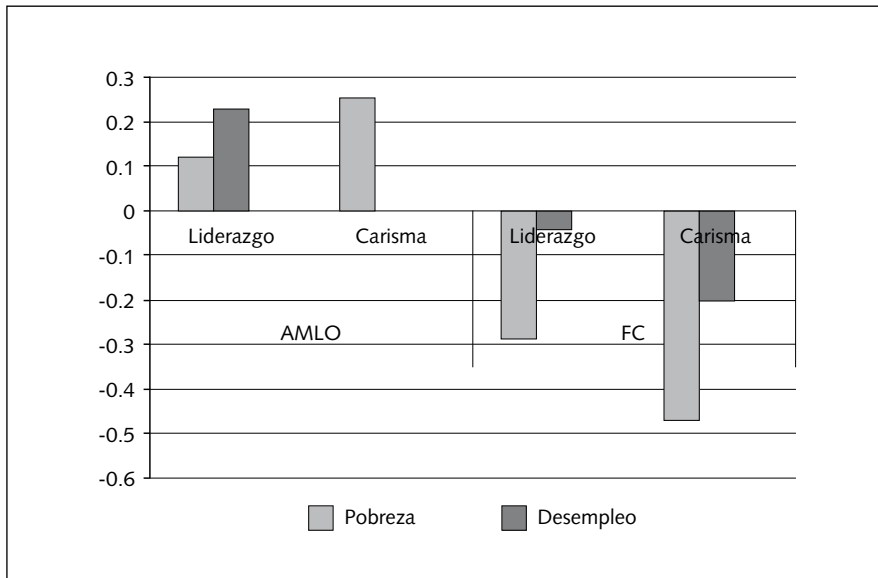
Tal vez el resultado más sorprendente de este conjunto de análisis —desde la perspectiva de nuestras hipótesis puestas a prueba— es que la variable relativa a la economía no tiene el esperado efecto positivo para las evaluaciones de liderazgo y carisma de López Obrador. Esto se aprecia claramente en los efectos marginales negativos de la variable *economía* que se presenta en el lado izquierdo de la gráfica 2. Una razón potencial de este resultado nulo es que la medición económica sólo pide evaluaciones muy

<sup>17</sup> Como exploración adicional de los modelos de carisma pusimos a prueba (y encontramos cierta evidencia) predisposiciones (específicamente filiación partidista) que condicionan los efectos de las variables de riesgo. Por ejemplo, respecto a Calderón, la medida de la economía llevó a efectos negativos y significativos para los grupos de todas las filiaciones (sólo para los simpatizantes del PRD fue negativa pero no significativa), aunque los efectos fueron más pronunciados entre los seguidores del PRI. La medición de la elección tuvo un efecto negativo importante en el carisma de Calderón para todos los grupos partidistas, pero los efectos fueron mucho más fuertes entre los simpatizantes del PRI y aquellos que no se identificaban con ninguno de los tres partidos. Entre tanto, la medición de la seguridad pública sólo tuvo efecto significativo para los seguidores del PRI (aunque el signo fue positivo en todos los grupos). Si pasamos a López Obrador, de nuevo no encontramos efecto alguno de la medición económica, pero sí un efecto positivo para la medición de elección en todos los grupos de filiación partidista, y el efecto fue mayor entre los que no se identificaban con ninguno de los tres principales partidos. El único resultado sorprendente fue que los simpatizantes del PRD que le daban un empuje a López Obrador sí se mostraron preocupados por la seguridad pública.

generales y no explora una preocupación específica con cuestiones relacionadas con la pobreza, que formaban parte importante de la plataforma de López Obrador. Por ello, en un segundo conjunto de análisis examinamos los efectos de dos indicadores específicos de riesgo económico: el desempleo y la pobreza. Estas variables fueron preguntadas sólo a la mitad de la muestra, de modo que el tamaño de nuestra muestra vuelve a estar restringido en este sentido. A los encuestados se les pidió que indicasen en una escala de tres puntos si el desempleo y la pobreza habían aumentado o disminuido a lo largo del año anterior; los valores más altos indican un aumento. En la gráfica 3 presentamos los resultados de los indicadores económicos y también para este caso incluimos los resultados completos en el Apéndice.

Los resultados apoyan nuestras expectativas y resultan muy interesantes a la luz de dinámicas de campaña específicas. Como se esperaba, el efecto de la variable pobreza es negativo para las evaluaciones de Calderón

**GRÁFICA 3.** Cambio en las evaluaciones de carisma y liderazgo al pasar de la mejor a la peor evaluación, según condición de riesgo específica



Fuente: Elaboración propia.

y positivo para las de López Obrador; es estadísticamente significativa en tres de los cuatro casos (la excepción son las evaluaciones del liderazgo de López Obrador). Observamos además que el efecto de la variable de desempleo es negativo para Calderón, aunque sólo resulta estadísticamente significativo en el modelo de carisma. Esto resulta muy interesante en vista de la concentración de Calderón en el empleo (sobre todo en la última parte de la campaña); al parecer ese enfoque, si se controlan otros factores, no mejoró las percepciones de sus rasgos personales (entre quienes perciben problemas en ese tema). Por el contrario, las percepciones sobre las cualidades de liderazgo de López Obrador son más altas entre los que perciben que el desempleo ha aumentado, y este efecto es estadísticamente confiable. No encontramos un efecto del desempleo en relación con las cualidades carismáticas de López Obrador. Por lo que respecta a otras variables, que se presentan en el cuadro completo de resultados (cuadro A2 del Apéndice), observamos sobre todo efectos menores, parecidos a los que se reportaron en el primer conjunto de análisis. Un hallazgo inesperado es que la variable *dummy blanco* es negativa y significativa para las evaluaciones del liderazgo de Calderón, lo que puede deberse a la presencia de otras variables sociodemográficas ligeramente relacionadas.

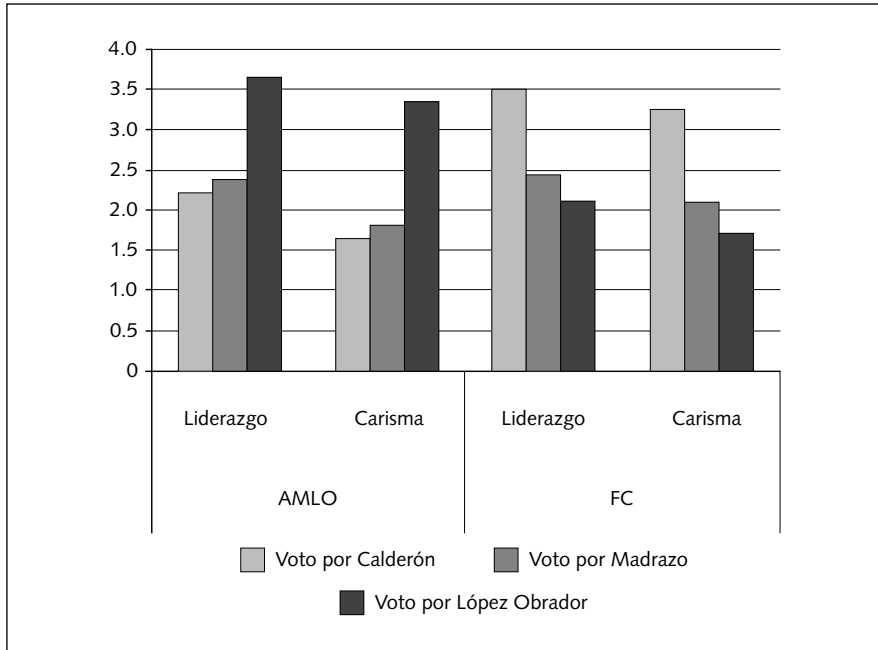
Para los fines de nuestro argumento, el punto clave de este segundo conjunto de análisis es que encontramos que los indicadores específicos de riesgo económico (en las áreas de pobreza y desempleo) afectan las evaluaciones de Calderón y López Obrador en las formas que habíamos supuesto como hipótesis. Específicamente, observamos que las percepciones de mayor desempleo afectan significativa y positivamente las evaluaciones de las cualidades de liderazgo de López Obrador, y las percepciones de mayor pobreza afectan de manera similar la evaluación de sus cualidades carismáticas.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Si bien no podemos probar la causalidad, nuestra confianza cuando hacemos afirmaciones de tipo causal se ve reforzada por la evidencia existente generada por estudios basados en experimentos que muestran una relación causal entre las condiciones de crisis, por un lado, y las evaluaciones de carisma y liderazgo, por el otro, tanto en el contexto de México como en el de Estados Unidos (véase Merolla y Zechmeister, 2009; Merolla, Ramos y Zechmeister, 2007). Aunque los datos generados mediante experimentos hacen posible una prueba más clara de la causalidad, la capacidad de generalizar a partir de muestras pequeñas es más limitada en comparación con los análisis de datos de encuestas representativas en el ámbito nacional.

## ¿Tiene importancia?

Si bien hemos demostrado un apoyo sólido a nuestras hipótesis acerca de la relación entre los contextos de riesgo y las percepciones elevadas de liderazgo y carisma, la siguiente pregunta lógica es, ¿tiene importancia? ¿La gente realmente emplea las evaluaciones de liderazgo y carisma en sus decisiones de voto? Si no existe ninguna relación entre el voto y las percepciones sobre liderazgo y carisma, tal vez no sea muy útil entender lo que impulsa esas evaluaciones. No obstante, si encontramos que existe una relación firme, nuestros hallazgos adquieren mayor relevancia, ya que explican de qué manera los contextos de amenaza pueden conducir a la elección de líderes fuertes y carismáticos.

**GRÁFICA 4.** Evaluaciones promedio del liderazgo y carisma de AMLO y FC por grupo de votantes



*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* La gráfica muestra la evaluación promedio por cada grupo de votantes (seguidores de Calderón, Madrazo y López Obrador, respectivamente) para las cuatro variables de liderazgo y carisma. La variable de carisma se basa en las dos preguntas planteadas al total de la muestra (para más detalles véase el texto, así como para información más específica sobre la variable liderazgo).

En la gráfica 4 presentamos cierto apoyo descriptivo a la relación entre liderazgo, carisma y voto. La gráfica muestra las medias de las evaluaciones de liderazgo y carisma para López Obrador y Calderón, según el voto. Si observamos primero a López Obrador (AMLO), vemos que las medias de las evaluaciones de liderazgo y carisma son mucho más altas (más de una unidad) entre quienes votaron por él, en comparación con los que lo hicieron por Calderón o por Madrazo. Por ejemplo, la media de carisma para López Obrador es de 3.36 puntos entre quienes votaron por él, mientras que los mismos valores son sólo de 1.65 entre los que votaron por Calderón y de 1.82 entre quienes lo hicieron por Madrazo. Observamos el mismo patrón respecto a Calderón. Las medias en las evaluaciones de liderazgo y carisma para él son una unidad superior entre los que votaron por él que entre quienes lo hicieron por López Obrador o por Madrazo. Por ejemplo, la media de liderazgo de Calderón es de 3.52 entre los que votaron por él, mientras que los mismos valores son sólo de 2.12 entre los que optaron por López Obrador y de 2.45 entre quienes lo hicieron por Madrazo.

Una objeción a la gráfica y al análisis que hacemos aquí es que no se controlan otros factores. Es decir, ¿el carisma y el liderazgo cuentan para la decisión del voto una vez que controlamos otros determinantes importantes del mismo? Para contestar esta interrogante generamos primero una variable dependiente, *decisión de voto*, que mide la decisión electoral entre los tres principales partidos; la variable se codifica “cero” si los encuestados votaron por el candidato del PRD; “uno” si lo hicieron por el del PAN y “dos” si votaron por el del PRI. Luego estimamos dos modelos empleando un análisis *logit multinomial*. Primero predecimos la decisión de voto con las dos variables de liderazgo junto con las mismas variables independientes que habíamos empleado antes para predecir las percepciones de liderazgo. Éstas captan las predisposiciones políticas, la posición socioeconómica, las características demográficas, la región de residencia y las evaluaciones sobre la situación económica del país, la seguridad ciudadana y las elecciones. Además, añadimos al modelo la aprobación del presidente y la satisfacción ante la vida.<sup>19</sup>

<sup>19</sup> La *aprobación del presidente* es una variable medida en una escala de cinco puntos; la pregunta pedía que los encuestados indicasen cuán bueno o malo había sido el desempeño del presidente Fox a lo largo de su sexenio. *Satisfacción ante la vida* es una variable medida en una escala de cuatro puntos; se les preguntaba a los encuestados si en general estaban satisfechos con su vida. Para comprobar la solidez, también elaboramos un modelo que incluía variables que medían valores sociales y preferencias relativas al papel del Estado *versus* el mercado en lo que se refiere a la propiedad de las industrias. El factor *valores sociales* se creó mediante un análisis factorial que

Segundo, predijimos la decisión de voto con las dos variables de carisma (las basadas en aquellas variables que fueron preguntadas a toda la muestra) junto con el mismo conjunto de variables independientes.<sup>20</sup> La larga lista de variables independientes tiene por objeto someter las variables de carisma y liderazgo a una prueba relativamente rigurosa: ¿seguirá siendo significativa su influencia en la decisión de voto incluso con todas las demás variables? La respuesta, en pocas palabras, es sí.

El cuadro 1 muestra los resultados de estos análisis para las variables de carisma y de liderazgo (los resultados completos pueden verse en los cuadros A3 y A4 del Apéndice). La base de referencia del análisis fue voto por el PRI. Tal como muestra el cuadro 1, incluso cuando se controlan otros factores que teóricamente podrían predecir la decisión de voto, los efectos del liderazgo y el carisma se mantienen significativos y coinciden con las expectativas.<sup>21</sup> Los efectos sustantivos del liderazgo y del carisma, además, son bastante fuertes. Para calcularlos usamos el programa Clarify a fin de

---

tenía en cuenta un conjunto de ocho variables; las ocho preguntas pedían a los encuestados que indicasen en qué medida están justificados o no los siguientes casos: dar caridad, mentir, evadir impuestos, la homosexualidad, la prostitución, el aborto, el divorcio y la eutanasia. Surgió un solo factor dominante: el eigenvalor de ese primer factor es de 1.94 (mientras que el del segundo es de 0.30). La variable *propiedad de la industria* se basa en una pregunta que pedía a los encuestados que indicasen, en una escala de diez puntos, si estaban más o menos a favor de la privatización. Las preguntas sobre valores sociales y privatización sólo se hicieron a la mitad de la muestra, por lo que excluimos dichas mediciones del análisis que aquí se presenta. Nuestros resultados tanto para carisma como para liderazgo, sin embargo, no se modifican, se incluyen o no.

<sup>20</sup> Nuestros resultados se mantienen incluso si incluimos las variables de liderazgo y carisma en el mismo modelo. Sin embargo, ya que las variables están moderadamente correlacionadas (para López Obrador liderazgo y carisma se correlacionan en 0.71; para Calderón en 0.76), decidimos presentar modelos separados.

<sup>21</sup> Tal vez los lectores se pregunten si el carisma y el liderazgo son endógenos a la decisión de voto. Eso es teóricamente posible si los individuos racionalizan su decisión otorgando evaluaciones más altas a su candidato preferido. Desde luego, de ser cierto, podríamos sospechar que otras variables de la ecuación también son parcialmente endógenas a esa decisión, como ocurriría con la preferencia por el partido o la aprobación del presidente. Cuando se sospecha que hay variables endógenas del lado derecho de la ecuación, a veces resulta posible emplear la técnica de la regresión de mínimos cuadrados en dos etapas para modelar esta relación potencialmente no recurrente. No obstante, para ello necesitaríamos contar con un conjunto de variables instrumentales que pudiesen identificar el modelo prediciendo el carisma y no la decisión de voto. Lamentablemente no pudimos reunir tal conjunto de variables. Sospechamos que, si bien puede haber cierta endogeneidad en nuestro análisis, la mayor parte del poder causal va del carisma a la decisión de voto, antes que a la inversa. De esta manera, es posible que nuestro análisis enfatice ligeramente el efecto del carisma sobre tal decisión, pero confiamos en no estar cometiendo un error de tipo I, asumiendo una relación causal donde no existe.



**CUADRO 1.** La relación entre liderazgo, carisma y decisión de voto, resultados seleccionados a partir de dos análisis *logit multinomiales*

	Voto PRD/PRI	Voto PAN/PRI
<i>Modelo 1: Liderazgo</i>		
Liderazgo de AMLO	1.346*** (0.186)	0.068 (0.137)
Liderazgo de Calderón	-0.228 (0.180)	1.070*** (0.192)
N	950	
Prob > chi2	0.00	
Seudo R2	0.63	
<i>Modelo 2: Carisma</i>		
Carisma de AMLO	1.600*** (0.215)	-0.185 (0.181)
Carisma de Calderón	-0.208 (0.227)	1.262*** (0.208)
N	889	
Prob > chi2	0.00	
Seudo R2	0.65	

*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* Los umbrales de significación de dos colas se indican como sigue: \*\*\*  $p \leq 0.001$ .

calcular el cambio en la probabilidad de votar por el candidato de uno de los tres principales partidos cuando una de las variables de liderazgo o de carisma se mueve del valor mínimo al máximo.<sup>22</sup> En cada análisis se mantienen constantes en sus medias todas las demás variables o para las *dummy*, sus valores modales (mujer, mestizo, no partidista, no sindicalista, no empleado de gobierno, región de residencia norte). En el caso del primer modelo, al evaluar la relación entre las valoraciones de liderazgo y la decisión de voto, encontramos que cuando la valoración del liderazgo de López Obrador se mueve del menor al mayor valor, la probabilidad de votar por ese candidato (en relación con Madrazo) se incrementa en 45 puntos porcentuales; el efecto para Calderón de pasar del menor al mayor valor en las valoraciones

<sup>22</sup> Sobre Clarify véanse King, Tomz y Wittenberg (2000), y Tomz, Wittenberg y King (2001).

de liderazgo supone un aumento de 68 puntos porcentuales en la probabilidad de votar por él (en relación con Madrazo). Este efecto relativamente mayor se debe en parte a la asignación del norte como la región de residencia; si usamos el sur, el efecto para Calderón es de 58 puntos porcentuales.

En el caso del segundo modelo, empleando análisis similares pero esta vez teniendo en cuenta las variables de carisma, hallamos que el efecto máximo predicho de las percepciones sobre el carisma de López Obrador es de 69 puntos porcentuales en la probabilidad de votar por él, y de 74 puntos en el caso de las percepciones sobre Calderón. En este caso la región parece tener una importancia algo menor, ya que los resultados no se modifican tanto si cambiamos al sur la región de residencia del individuo hipotético. En conjunto, estas fuertes conexiones sustantivas entre carisma y liderazgo, por un lado, y el voto, por el otro, justifican nuevamente la importancia del análisis de los determinantes de estas evaluaciones.

## Discusión y conclusiones

Los datos y análisis aquí presentados confirman nuestro argumento de que las percepciones que tiene la gente sobre las cualidades de liderazgo de los candidatos cambian en situaciones de riesgo o amenaza, y que esos efectos varían según el tipo de riesgo. Hallamos que, de hecho, *el poder del Peje* es especialmente evidente entre los que se preocupan por la economía y el proceso electoral; en contraste, el atractivo de Calderón es más fuerte entre los que advierten un peligro en el terreno de la seguridad pública. En particular las personas que se preocupan por la economía (especialmente por aspectos específicos de la misma) y por el proceso electoral percibían a López Obrador como un líder más fuerte y más carismático, mientras que las percepciones sobre las cualidades de liderazgo de Calderón bajaban en términos relativos. Mientras tanto, observamos que los que sienten inquietudes acerca de la seguridad pública percibían a Calderón como un líder fuerte. Estos resultados se mantienen incluso cuando se controlan por una batería de variables de nivel individual y por una serie de controles regionales que probablemente afectan las evaluaciones que la gente realiza de los dirigentes.

Vale la pena analizar un poco más a fondo la amenaza electoral. Este riesgo parece diferir en determinados aspectos de las demás amenazas que hemos analizado, ya que fue provocado en gran medida por las muy sonadas y tajantes afirmaciones de López Obrador de que se había jugado sucio.

Así, hasta cierto punto se trata de una amenaza especial, ya que, más que haber sido provocada por factores externos al líder, el mismo López Obrador desempeñó un papel clave al alimentar la crisis política. En la medida en que se trató de una estrategia deliberada (algo que sobrepasa nuestra capacidad de análisis), tuvo cierto éxito; el análisis de los datos de la encuesta que se presentan aquí nos muestra que quienes se preocupaban por la legitimidad del conteo electoral percibían a López Obrador como más carismático. Aunque la situación presenta ciertas características poco comunes, vale la pena tener presentes dos factores. Primero, si bien López Obrador puede haber sido una de las voces más críticas de los procesos electorales de 2006, tales denuncias habrían caído en oídos sordos si esas acusaciones hubiesen sido percibidas como completamente inverosímiles. Eisenstadt y Poiré (2006) sugieren que las acusaciones que hizo López Obrador eran relativamente convincentes debido a ciertas debilidades del sistema y de las instituciones electorales. Segundo, las maniobras por parte de ciertas élites para hacer aparecer aún más extremas las amenazas a fin de obtener un beneficio no son necesariamente infrecuentes. Por ejemplo, Mueller (2006) sostiene que las élites políticas de Estados Unidos (así como otros que ocupan una posición de la que se pueden beneficiar) han generado un clima de crisis en torno a la posibilidad de otro ataque terrorista cuando Mueller afirma que esa posibilidad, de hecho, es bastante baja. Una vez más nos abstenemos de concluir que López Obrador decidió atizar la crisis como medio para aumentar su atractivo popular, pero también hacemos la advertencia de que, en general, hay razones para sospechar que los líderes se esfuerzan por elevar los niveles de riesgo o amenaza en determinados momentos y de maneras que les resultan políticamente convenientes. Para que semejante estrategia tenga éxito el riesgo o la amenaza deben parecer creíbles, como lo fue en este caso la campaña de 2006 cuando se cuestionaron los procesos y las instituciones electorales de México.

Nuestros resultados tienen importantes implicaciones para la ciencia política. Primero, aunque fueron muchos los que documentaron el ascenso de líderes carismáticos en momentos de crisis graves, como el ascenso de Perón en Argentina (Madsen y Snow, 1991), pocos han analizado si se dan procesos similares en contextos no tan extremos. Nuestro trabajo demuestra que este proceso también se presenta, en efecto, en condiciones de riesgo menos marcadas. Quienes se preocupaban por el estado de la economía, el sistema político y la seguridad pública destacaron mayores cualidades de liderazgo en los dos principales candidatos en las elecciones mexicanas de

2006, a los que veían, en general, en términos más nítidos. Segundo, nuestro trabajo demuestra que quienes resultan beneficiados de esas proyecciones varían según el tipo de riesgo. En este sentido se ven afectados por factores tales como qué partido está en el poder, la reputación del partido y la reputación del individuo. En nuestros análisis el candidato del partido en el gobierno sólo se benefició de las preocupaciones relacionadas con la seguridad física (lo que resulta congruente con el argumento y con los hallazgos expresados en trabajos que se basan en la teoría del manejo del terror, por ejemplo Landau *et al.*, 2004). Su contendiente se benefició con las inquietudes relacionadas con aspectos que eran fácilmente atribuibles al partido en el poder: la economía y el proceso electoral. Nuestra investigación sugiere claramente que, para poder hacer predicciones acerca de qué candidato resultará beneficiado, los analistas deberían conocer el contexto electoral específico de que se trata. Tercero, nuestro trabajo sugiere que los investigadores deberían tomar en cuenta los riesgos o las amenazas cuando traten de explicar los factores determinantes de las evaluaciones sobre liderazgo y carisma. En una parte de nuestro análisis, los efectos de las condiciones de riesgo fueron tan o más grandes que las predisposiciones de efectos más duraderos, como la identificación partidista. Cuarto, la última parte de nuestro análisis (que observa la relación entre la decisión de voto y las evaluaciones de los dirigentes) sugiere que modificar las percepciones sobre las capacidades y el carisma de los líderes puede provocar efectos sustanciales en las decisiones que se toman en la casilla electoral.

Lo más importante es que nuestros resultados nos ayudan a entender el mundo político más amplio que nos rodea. Si bien muchos sospechan que las evaluaciones y el comportamiento se transforman en momentos de riesgo, pocos estudios han puesto a prueba sistemáticamente esta intuición básica. Nuestro trabajo contribuye a explicar cómo pueden surgir, en ese entorno, líderes fuertes. Cuando se enfrentan a un contexto de peligro los individuos destacan cualidades de liderazgo en candidatos prometedores. Si estas evaluaciones no tuviesen efecto sobre el comportamiento podríamos decir que éste fue un interesante ejercicio académico, pero de poca importancia. Sin embargo, en este artículo demostramos la existencia de una relación empírica entre esas evaluaciones y el voto. Además sabemos, gracias a otros estudios, que los votantes sopesan las evaluaciones relativas al liderazgo de manera más intensa en momentos de riesgo o amenaza, en comparación con otros factores tales como la identificación con el partido y las preferencias por diferentes temas (Merolla y Zechmeister, 2009 y en

prensa). Los ciudadanos también se muestran más dispuestos a perdonar los errores políticos de los líderes que consideran carismáticos (Merolla, Ramos y Zechmeister, 2007). Por último, las evidencias anecdóticas también sugieren que las figuras políticas con una elevada percepción de liderazgo pueden aumentar sus poderes institucionales en momentos de crisis. Por ejemplo, el público estadounidense no planteó demasiadas objeciones al nada justificado programa de escuchas telefónicas, en gran parte, probablemente, porque se propuso a la sombra del ataque del 11 de septiembre y con una referencia directa a la guerra contra el terrorismo. En un ejemplo más extremo, recientemente la legislatura de Venezuela cedió su autoridad para que el siempre carismático Chávez pudiese gobernar por decreto durante varios años (a fin de resolver las crisis que, en opinión de su régimen, afectaban los ciudadanos venezolanos) y votó por la eliminación de los límites temporales de los periodos presidenciales. En vista de la diversidad de consecuencias que las altas percepciones sobre las cualidades de liderazgo y carisma pueden tener sobre el comportamiento político de los ciudadanos, resulta de importancia fundamental entender las bases de las mismas. **Ps**

## Referencias bibliográficas

- Aldrich, John H., Paul Gronke y Jeffrey D. Grynviski (2003) (versión actualizada), "Policy, Personality, and Presidential Performance", trabajo presentado originalmente en la reunión anual de la Midwest Political Science Association, Chicago, 15-18 de abril de 1999.
- Antonakis, John, Bruce J. Avolio y Nagaraj Sivasubramaniam (2003), "Context and Leadership: An Examination of the Nine-Factor Full-Range Leadership Theory Using the Multifactor Leadership Questionnaire", *Leadership Quarterly*, 14 (3), pp. 261-295.
- Awamleh, Raed y William L. Gardner (1999), "Perceptions of Leader Charisma and Effectiveness: The Effects of Vision Content, Delivery and Organizational Performance", *Leadership Quarterly*, 10 (3), pp. 345-373.
- Bass, Bernard M. y Bruce J. Avolio (1993), "Transformational leadership: A Response to Critiques", en N.M. Chemers y R. Ayman (eds.), *Leadership Theory and Research: Perspectives and Directions*, Nueva York, Academic Press, pp. 49-80.
- Bass, Bernard M. y Bruce J. Avolio (1995), *Manual for the Multifactor Leadership Questionnaire: Rater form 5x Short*, Palo Alto, Mind Garden.

- Bligh, Michelle C., Jeffrey C. Kohles y Rajnandini Pillai (2005), "Crisis and Charisma in the California Recall Election", *Leadership*, 1 (3), pp. 323-352.
- Bowen, Gordon L. (1989), "Presidential Action and Public Opinion About U.S. Nicaraguan Policy: Limits to the 'Rally Round the Flag' Syndrome", *PS: Political Science and Politics*, 22, pp. 793-800.
- Campbell, Angus *et al.* (1960), *The American Voter*; Chicago, University of Chicago Press.
- Conger, Jay A., Rabindra N. Kanungo y Sanjay T. Menon (2000), "Charismatic Leadership and Follower Effects", *Journal of Organizational Behavior*, 21 (7), pp. 747-767.
- Eisenstadt, S.N. (ed.) (1968), *Max Weber: On Charisma and Institution Building*, Chicago, University of Chicago Press.
- Eisenstadt, Todd A. y Alejandro Poiré (2006), "Explaining the Credibility Gap in Mexico's 2006 Presidential Election, Despite Strong (Albeit Perfectable) Electoral Institutions", documento de trabajo, American University, Center for North American Studies, disponible en: [http://american.edu/ia/cnas/pdfs/workingpaper4\\_elections.pdf](http://american.edu/ia/cnas/pdfs/workingpaper4_elections.pdf) [15 de febrero de 2007].
- Emrich, Cynthia G. *et al.* (2001), "Images in Words: Presidential Rhetoric, Charisma, and Greatness", *Administrative Science Quarterly*, 46 (3), pp. 527-557.
- Fiorina, Morris P. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- Gisselquist, Rachel M. y Chappell Lawson (2006), "Preliminary Findings from Content Analysis of Television Spots in Mexico's 2006 Presidential Campaign", estudio de panel México 2006, 6 de agosto. Los participantes en el estudio incluyen (en orden alfabético) a Andy Baker, Kathleen Bruhn, Roderic Camp, Wayne Cornelius, Jorge Domínguez, Kenneth Greene, Joseph Klesner, Chappell Lawson (investigador principal), David Leal, Beatriz Magaloni, James McCann, Alejandro Moreno (coordinador del trabajo de campo), Alejandro Poiré y David Shirk. El financiamiento para el estudio fue proporcionado por la National Science Foundation (SES-0517971) y el periódico *Reforma*.
- Huddy, Leonie *et al.* (2005), "Threat, Anxiety, and Support of Antiterrorism Policies", *American Journal of Political Science*, 49 (3), pp. 593-608.
- Kinder, Donald R. (1986), "Presidential Character Revisited", en Richard R. Lau y David O. Sears (eds.), *Political Cognition: The 19th Annual Carnegie Symposium on Cognition*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates.
- King, Gary, Michael Tomz y Jason Wittenberg (2000), "Making the Most of

- Statistical Analyses: Improving Interpretation and Presentation”, *American Journal of Political Science*, 44 (2), pp. 347-61.
- Klesner, Joseph (2000), “The 2000 Mexican Presidential and Congressional Elections: Pre-Election Report”, Center for Strategic and International Studies, Western Hemisphere Election Study Series, XVIII, estudio 1, Washington, D. C., CSIS.
- Klesner, Joseph L. (2007), “The 2006 Mexican Elections: Manifestation of a Divided Society?”, *PS: Political Science and Politics*, enero, pp. 27-32.
- Landau, Mark J. et al. (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 (9), pp. 1136-1150.
- Maquiavelo, Nicolás (1985), “The Prince”, traducción de H.M. Mansfield Jr., Chicago, University of Chicago Press.
- Madsen, Douglas y Peter G. Snow (1991), *The Charismatic Bond: Political Behavior in Time of Crisis*, Cambridge, Harvard University Press.
- Magaloni, Beatriz y Alejandro Poiré (2004), “The Issues, the Vote, and the Mandate for Change”, en Jorge I. Domínguez y Chappell Lawson (eds.), *Mexico’s Pivotal Democratic Election*, San Diego, University of California, Center for U.S.-Mexican Studies, cap. 12.
- Markus, Gregory N. (1982), “Political Attitudes During an Election Year: A Report on the 1980 NES panel study”, *American Political Science Review*, 76, pp. 538-560.
- Merolla, Jennifer L. y Elizabeth J. Zechmeister (en prensa), “Terrorist Threat, Leadership, and the Vote: Evidence from Three Experiments”, *Political Behavior*.
- \_\_\_\_\_ (2007a), “Holding out for a hero: An experimental study of crisis, leadership, and vote choice”, documento de trabajo, Claremont Graduate University-Universidad de California en Davis.
- \_\_\_\_\_ (2007b), “Mexican Democracy in Crisis? An Experimental Look at the Effect of Crisis on Attitudes toward Individuals, Leaders, and Institutions”, documento de trabajo, Claremont Graduate University-Universidad de California en Davis.
- \_\_\_\_\_ (2009), *Democracy at Risk: How Terror Threats Affect the Public*, Chicago, University of Chicago Press.
- Merolla, Jennifer L., Jennifer M. Ramos y Elizabeth J. Zechmeister (2007), “Crisis, Charisma, and Consequences: Evidence from the 2004 U.S. Presidential Election”, *Journal of Politics*, 69 (1), pp. 30-42.
- Miller, Arthur H. y Warren E. Miller (1976), “Ideology in the 1972 Election:

- Myth or Reality – A Rejoinder”, *American Political Science Review*, 70 (3), pp. 832-849.
- Miller, Warren E. y J. Merrill Shanks (1996), *The New American Voter*, Cambridge, Harvard University Press.
- Miller, Arthur H., Martin P. Wattenberg y Oksana Malanchuk (1986), “Schematic Assessments of Presidential Candidates”, *American Political Science Review*, 80 (2), pp. 521-540.
- Moreno, Alejandro (2007), “The 2006 Mexican Presidential Election: The Economy, Oil Revenues, and Ideology”, *PS: Political Science and Politics*, enero, pp. 15-19.
- Mueller, John (1970), “Presidential Popularity from Truman to Johnson”, *American Political Science Review*, 64 (1), pp. 18-34.
- \_\_\_\_\_ (1973), *War, Presidents, and Public Opinion*, Nueva York, Wiley.
- \_\_\_\_\_ (2006), *Overblown: How Politicians and the Terrorism Industry Inflate National Security Threats, and why we Believe them*, Nueva York, Free Press.
- Pastor, Robert (2006), “A Full Recount to Achieve Closure: Comment on the Eisenstadt Poiré Working Paper”, documento de trabajo, American University, Center for North American Studies, disponible en: [http://www.american.edu/ia/cnas/pdfs/workingpaper4\\_rp.pdf](http://www.american.edu/ia/cnas/pdfs/workingpaper4_rp.pdf). [15 de febrero de 2007].
- Petrocik, John R. (1996), “Issue Ownership in Presidential Elections, with a 1980 Case Study”, *American Journal of Political Science*, 40 (3), pp. 825-850.
- Pillai, Rajnandini y Ethlyn A. Williams (1998), “Does Leadership Matter in the Political Arena? Voter Perceptions of Candidates’ Transformational and Charismatic Leadership and the 1996 U.S. Presidential Vote”, *Leadership Quarterly*, 9 (3), pp. 397-416.
- Pillai, Rajnandini *et al.* (2003), “Personality, Transformational Leadership, Trust, and the 2000 U.S. Presidential Vote”, *Leadership Quarterly*, 14 (2), pp. 161-192.
- Poiré, Alejandro (1999), “Retrospective Voting, Partisanship and Loyalty in Presidential Elections: 1994”, en Jorge I. Domínguez y Alejandro Poiré (eds.), *Toward Mexico’s Democratization: Parties, Campaigns, Elections, and Public Opinion*, Nueva York, Routledge, cap. 2.
- Roberts, Kenneth M. (2000), “Party-Society Linkages and Democratic Representation in Latin America”, ponencia preparada para su presentación en el Workshop on Threats to Democracy in Latin America, Institute of International Relations, University of British Columbia, Vancouver, disponible en: <http://www.iir.ubc.ca/pwiasconferences/threatstodemocracy/abstracts-papers/roberts2.pdf> [14 de agosto de 2002].



- Shamir, Boas (1994), "Ideological Position, Leaders' Charisma, And Voting Preferences: Personal vs. Partisan Elections", *Political Behavior*, 16 (2), pp. 265-287.
- Tejeda, Manuel J., Terri A. Scandura y Rajnandini Pillai (2001), "The MLQ Revisited: Psychometric Properties and Recommendations", *Leadership Quarterly*, 12 (1), pp. 31-52.
- Tomz, Michael, Jason Wittenberg y Gary King (2001), *Clarify: Software for Interpreting and Presenting Statistical Results*, Version 2.0., Cambridge, Harvard University, disponible en: <http://gking.harvard.edu>.
- Weber, Max (1922), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tubinga, J.C.B. Mohr.
- \_\_\_\_\_ (1947), *The Theory of Social and Economic Organization*, traducción de A. M. Henderson y T. Parsons, Nueva York, Oxford University Press.
- World Bank (2007), *Mexico Country Brief*, disponible en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXTMEXICOEXTN0,,menuPK:338407~pagePK:141132~piPK:141107~theSitePK:338397,00.html> [16 de marzo de 2007].
- Zechmeister, Elizabeth (2003), *Sheep or Shepherds? Voter Behavior in New Democratic Contexts*, tesis doctoral, Duke University.

## Apéndice

CUADRO A1. Percepciones de liderazgo y carisma según el tipo de crisis

	Calderón		López Obrador	
	Liderazgo	Carisma	Liderazgo	Carisma
	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)
Constante	4.277** (0.194)	3.925** (0.176)	2.494** (0.219)	1.771** (0.194)
Economía	-0.122** (0.028)	-0.110** (0.025)	-0.046 (0.032)	-0.033 (0.028)
Elecciones	-0.203** (0.020)	-0.247** (0.018)	0.182** (0.023)	0.250** (0.020)
Seguridad	0.227** (0.085)	0.162** (0.076)	0.001 (0.095)	-0.023 (0.083)
PRI	-0.768** (0.089)	-0.952* (0.081)	0.099 (0.102)	0.017 (0.090)
PRD	-0.980** (0.096)	-0.980** (0.086)	0.980** (0.108)	1.135** (0.095)
Otro	-0.466** (0.069)	-0.594** (0.063)	0.392** (0.079)	0.418** (0.070)
Ideología	-0.001 (0.008)	0.014* (0.007)	-0.036** (0.009)	-0.007 (0.008)
Iglesia	0.043** (0.017)	0.046** (0.015)	-0.042** (0.019)	-0.013 (0.017)
Educación	-0.025* (0.013)	-0.018 (0.012)	0.019 (0.015)	-0.023* (0.013)
Indígena	-0.055 (0.075)	-0.075 (0.069)	-0.097 (0.085)	-0.089 (0.075)
Blanco	-0.165 (0.079)	-0.085 (0.072)	0.034 (0.090)	-0.089 (0.080)
Edad	-0.004* (0.002)	-0.002 (0.002)	0.000 (0.002)	-0.002 (0.002)

**CUADRO A1.** Percepciones de liderazgo y carisma según el tipo de crisis (continuación)

	Calderón		López Obrador	
	Liderazgo	Carisma	Liderazgo	Carisma
	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)
Varón	-0.007 (0.053)	-0.048 (0.049)	-0.003 (0.060)	0.096* (0.053)
Sindicato	0.027 (0.100)	0.039 (0.092)	-0.191* (0.113)	-0.155 (0.100)
Empleado del gobierno	0.020 (0.129)	-0.164 (0.120)	0.051 (0.145)	-0.184 (0.128)
Norte	0.036 (0.082)	0.199** (0.075)	-0.085 (0.093)	-0.069 (0.082)
Sur	0.009 (0.086)	0.119 (0.078)	0.009 (0.097)	0.016 (0.085)
Centro	0.280** (0.100)	0.282** (0.091)	0.117 (0.114)	-0.089 (0.100)
Centro oeste	-0.090 (0.086)	0.062 (0.078)	-0.214** (0.097)	-0.119 (0.084)
N	1 152	1 100	1 150	1 097
R2 ajustado	0.35	0.48	0.27	0.41

*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* Las cifras que aparecen en las celdas son resultado del análisis de regresión lineal (entre paréntesis se indica el error estándar). Los umbrales de significación de dos colas se indican como sigue: \*\* =  $p \leq 0.05$ ; \* =  $p \leq 0.10$ . Adviértase también que la variable dependiente de carisma se basa en las dos preguntas sobre carisma que se le hicieron al total de la muestra (en el texto puede verse más sobre la construcción de todas las variables).

**CUADRO A2.** Percepciones de liderazgo y carisma según el tipo de crisis: económica

	Calderón		López Obrador	
	Liderazgo	Carisma	Liderazgo	Carisma
	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)	Coefficiente (error estándar)
Constante	3.687** (0.293)	3.433** (0.280)	2.592** (0.312)	2.149 (0.294)
Pobreza	-0.144** (0.061)	-0.236** (0.058)	0.060 (0.065)	0.126** (0.061)
Desempleo	-0.022 (0.052)	-0.103** (0.049)	0.113** (0.055)	0.000 (0.051)
PRI	-0.985** (0.131)	-1.020** (0.128)	0.160 (0.141)	0.182 (0.134)
PRD	-1.452** (0.126)	-1.482** (0.119)	1.288** (0.133)	1.618** (0.124)
Otro	-0.635** (0.103)	-0.757** (0.098)	0.448** (0.109)	0.529** (0.103)
Ideología	0.012 (0.012)	0.016 (0.012)	-0.029** (0.013)	-0.011 (0.012)
Iglesia	0.064** (0.025)	0.072** (0.024)	-0.069** (0.026)	-0.034 (0.025)
Educación	-0.031 (0.020)	-0.009 (0.019)	0.025 (0.021)	-0.015 (0.020)
Indígena	0.079 (0.107)	-0.168 (0.103)	0.066 (0.114)	-0.063 (0.108)
Blanco	-0.207* (0.116)	-0.127 (0.111)	0.181 (0.123)	0.065 (0.116)
Edad	-0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	-0.002 (0.003)	-0.004 (0.003)
Varón	-0.038** (0.079)	0.060 (0.076)	-0.113 (0.084)	0.015 (0.080)
Sindicato	0.132 (0.145)	0.005 (0.143)	-0.045 (0.154)	0.102 (0.146)

**CUADRO A2.** Percepciones de liderazgo y carisma según el tipo de crisis: económica (continuación)

	Calderón		López Obrador	
	Liderazgo	Carisma	Liderazgo	Carisma
	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)	Coficiente (error estándar)
Empleado del gobierno	0.201* (0.189)	-0.052 (0.190)	-0.053 (0.199)	-0.362* (0.193)
Norte	0.144 (0.119)	0.249** (0.114)	-0.183 (0.127)	-0.193* (0.118)
Sur	0.129 (0.128)	0.163 (0.122)	-0.034 (0.136)	-0.070 (0.129)
Centro	0.313** (0.151)	0.256* (0.144)	0.191 (0.162)	-0.206 (0.152)
Centro oeste	-0.037 (0.124)	0.199* (0.118)	-0.363** (0.131)	-0.212* (0.122)
N	592	549	592	557
R2 ajustado	0.26	0.36	0.23	0.32

*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* Las cifras que aparecen en las celdas son resultado del análisis de regresión lineal (entre paréntesis se indica el error estándar). Los umbrales de significación de dos colas se indican como sigue: \*\* =  $p \leq 0.05$ ; \* =  $p \leq 0.10$ . Adviértase también que las preguntas sobre pobreza y desempleo sólo se le hicieron a la mitad de la muestra; en estos análisis la variable dependiente de carisma se basa en el conjunto de cinco preguntas que se le plantearon a esa misma mitad de la muestra.

**CUADRO A3.** Análisis *logit multinomial* predicho según las evaluaciones de liderazgo

<b>Voto PRD/PRI</b>		<b>Voto PAN/PRI</b>	
	<b>Coficiente (error estándar)</b>		<b>Coficiente (error estándar)</b>
Constante	-0.291 (1.705)	Constante	-5.240** (1.772)
Liderazgo de López Obrador	1.346** (0.186)	Liderazgo de López Obrador	0.068 (0.137)
Liderazgo de Calderón	-0.228 (0.180)	Liderazgo de Calderón	1.070** (0.192)
Economía	0.024 (0.168)	Economía	-0.061 (0.155)
Elección	0.282** (0.124)	Elección	-0.213* (0.119)
Seguridad	-1.093** (0.493)	Seguridad	-0.374 (0.403)
PAN	-3.177** (0.763)	PAN	1.139 (0.854)
PRI	-5.281** (0.657)	PRI	-3.104** (0.846)
Otro	-2.281** (0.599)	Otro	-0.099 (0.791)
Ideología	0.057 (0.050)	Ideología	0.037 (0.046)
Iglesia	-0.087 (0.100)	Iglesia	-0.054 (0.093)
Educación	0.117 (0.083)	Educación	0.193** (0.077)
Indígena	0.359 (0.435)	Indígena	0.152 (0.429)
Blanco	0.422 (0.506)	Blanco	0.429 (0.462)
Edad	-0.018 (0.012)	Edad	0.008 (0.011)

**CUADRO A3.** Análisis *logit multinomial* predicho según las evaluaciones de liderazgo (continuación)

Voto PRD/PRI		Voto PAN/PRI	
	Coefficiente (error estándar)		Coefficiente (error estándar)
Varón	0.181 (0.314)	Varón	-0.130 (0.286)
Sindicato	0.821 (0.625)	Sindicato	0.930* (0.569)
Empleado del gobierno	-1.611** (0.785)	Empleado del gobierno	-0.885 (0.688)
Norte	-2.460** (0.518)	Norte	-0.397 (0.490)
Sur	-2.169** (0.533)	Sur	-1.216** (0.523)
Centro	-0.973 (0.613)	Centro	0.881 (0.605)
Centro oeste	-1.041* (0.538)	Centro oeste	0.070 (0.539)
Aprobación del presidente	0.186 (0.164)	Aprobación del presidente	0.719** (0.164)
Satisfacción ante la vida	0.022 (0.191)	Satisfacción ante la vida	0.077 (0.171)
N = 950	Prob > chi2 = 0.000	Pseudo R2 = 0.63	

*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* Las cifras que aparecen en las celdas son resultado del análisis de regresión lineal (entre paréntesis se indica el error estándar). Los umbrales de significación de dos colas se indican como sigue: \*\* =  $p \leq 0.05$ ; \* =  $p \leq 0.10$ .

**CUADRO A4.** Análisis logit multinominal predicho por las evaluaciones de carisma

	<b>Voto PRD/PRI</b>		<b>Voto PAN/PRI</b>
	<b>Coefficiente (error estándar)</b>		<b>Coefficiente (error estándar)</b>
Constante	0.003 (1.841)	Constante	-4.310** (1.832)
Carisma de López Obrador	1.600** (0.215)	Carisma de López Obrador	-0.185 (0.181)
Carisma de Calderón	-0.208 (0.227)	Carisma de Calderón	1.263** (0.208)
Economía	-0.019 (0.185)	Economía	-0.122 (0.165)
Elección	0.184 (0.144)	Elección	0.009 (0.140)
Seguridad	-0.801 (0.541)	Seguridad	-0.617 (0.427)
PAN	-2.673** (0.769)	PAN	1.129 (0.908)
PRI	-4.676** (0.684)	PRI	-2.798** (0.914)
Otro	-1.907** (0.617)	Otro	0.161 (0.855)
Ideología	0.064 (0.055)	Ideología	0.026 (0.049)
Iglesia	-0.119 (0.107)	Iglesia	-0.114 (0.096)
Educación	0.114 (0.090)	Educación	0.159** (0.081)
Indígena	-0.106 (0.463)	Indígena	0.093 (0.449)
Blanco	0.696 (0.549)	Blanco	0.329 (0.499)



**CUADRO A4.** Análisis Logit Multinomial predicho por las evaluaciones de carisma (continuación)

	Voto PRD/PRI		Voto PAN/PRI	
	Coeficiente (error estándar)		Coeficiente (error estándar)	
Edad	-0.020 (0.013)	Edad	0.004 (0.011)	
Varón	0.200 (0.338)	Varón	-0.191 (0.301)	
Sindicato	0.306 (0.649)	Sindicato	0.355 (0.566)	
Empleado del gobierno	-0.894 (0.847)	Empleado del gobierno	-0.263 (0.668)	
Norte	-2.263** (0.567)	Norte	-0.531 (0.524)	
Sur	-1.853** (0.581)	Sur	-1.372** (0.552)	
Centro	-0.906 (0.678)	Centro	0.498 (0.634)	
Centro-oeste	-0.702 (0.578)	Centro-oeste	-0.293 (0.568)	
Aprobación del presidente	0.147 (0.181)	Aprobación del presidente	0.672** (0.179)	
Satisfacción ante la vida	-0.140 (0.212)	Satisfacción ante la vida	0.053 (0.183)	
N = 889	Prob > chi2 = 0.000		Pseudo R2=0.65	

*Fuente:* Elaboración propia. *Nota:* Las cifras que aparecen en las celdas son resultado del análisis de regresión lineal (entre paréntesis se indica el error estándar). Los umbrales de significación de dos colas se indican como sigue: \*\* =  $p \leq 0.05$ ; \* =  $p \leq 0.10$ .