

¿CÓMO EVALUAR A LOS INTEGRANTES DE LA ÉLITE POLÍTICA? UNA PROPUESTA BASADA EN LOS PRESIDENTES AMERICANOS

Ignacio Arana Araya (iga3@pitt.edu)

Pontificia Universidad Católica de Chile

Este artículo repasa críticamente el estudio sobre la élite política, incluyendo la evolución histórica de su significado, rol, composición, independencia y las opciones para analizar a sus miembros. Argumenta que para avanzar en el estudio de los integrantes de la élite es necesario examinar sus diferencias individuales. A modo de ejercicio, se abordan algunas diferencias individuales de quienes están en la cúspide de la élite política en sistemas presidenciales: los presidentes. El análisis muestra que, tomados como grupo, los presidentes del continente tienen un origen socioeconómico medianamente acomodado, al menos un tercio ha sido abogado o participado en fuerzas de seguridad, y que tienden a puntuar bajo en amabilidad y neuroticismo, moderadamente alto en extraversión y apertura a la experiencia, y alto en responsabilidad. Este ejercicio sugiere una agenda de investigación que puede extenderse a otros integrantes de la élite.

Palabras clave: élites, élite política, presidentes, diferencias individuales, personalidad.

HOW TO ASSESS THE MEMBERS OF THE POLITICAL ELITE? A PROPOSAL BASED ON PRESIDENTS OF AMERICAS

This article critically reviews the study of the political elite, including the historical evolution of its meaning, role, composition, independence and ways of analysing its members. It argues that to effectively study elite members their individual differences should be examined. This paper looks at individual differences among presidents, those at highest levels of the political elite in presidential systems. It finds that as a group, presidents of the Western Hemisphere come from moderately affluent socioeconomic backgrounds, at least one third are either lawyers or come from the security forces, and that they tend to score low on agreeableness and neuroticism, moderately high in extroversion and openness to experience, and high in conscientiousness. This exercise suggests a research agenda that may be extended to other members of the elite.

Keywords: elites, political elite, presidents, individual differences, personality.

Introducción¹

En toda democracia existe una enorme diferencia entre una minoría que toma las decisiones políticas más importantes y el resto de la sociedad. El grupo que decide sobre asuntos que inciden en diversos ámbitos de la vida en común es aquel al que tanto la literatura especializada como la descripción popular llaman élite política. El consenso sobre su existencia, sin embargo, se resquebraja en cuanto se busca responder preguntas básicas para analizar a esta élite: ¿Quiénes la componen? ¿Por qué existe? ¿Es autónoma de otras élites? ¿Cumple algún rol? ¿Cómo podemos analizar a sus miembros? Aunque el interés en estudiar a quienes se sitúan en la cúspide de la polis es milenario, las élites empezaron a ser analizadas sistemáticamente a fines del siglo XIX, y solo en las últimas décadas se han publicado trabajos que someten a comprobación postulados teóricos.

Este artículo tiene dos propósitos generales. Primero, busca responder a las preguntas planteadas teniendo como referencia a las democracias representativas del continente americano. Como aún falta mucho para examinar si el vasto desarrollo teórico sobre las élites se corresponde con la realidad, el énfasis se concentrará en examinar las alternativas para estudiar a los miembros de la élite política. En segundo lugar, discutiré el estudio del comportamiento de quienes se sitúan en la cúspide de la élite política en sistemas presidenciales: los presidentes. Esta agenda de investigación reviste importancia por varias razones. Primero, analiza a quien ocupa el puesto que más influye sobre el resto de la élite política. No es casualidad que muchos libros de historia describan las distintas etapas de un país de acuerdo a los mandatos de los jefes de Estado. Incontrovertiblemente, las decisiones que toman los presidentes tienen importantes consecuencias políticas, económicas, sociales y culturales. Segundo, no sabemos tanto de los presidentes como se podría creer. Aunque suelen estar entre las personas sobre las que más se habla y escribe en cada país, la literatura especializada no ha respondido satisfactoriamente de qué manera las características individuales de los presidentes afectan su desempeño como jefes de gobierno. Tercero, el puesto de presidente se presta para análisis objetivos. Los poderes formales de los presidentes como jefes de gobierno, Estado y legisladores están escritos en las constituciones nacionales, al igual que la duración de su cargo².

¹ El autor agradece el financiamiento del proyecto Fondecyt 3160357 para realizar esta investigación.

² Aunque los presidentes también tienen una capacidad para ejercer influencia de manera informal, y a veces lideran un partido o una coalición de partidos, en la práctica su poder emana de la Constitución. Todos los trabajos que han medido los poderes presidenciales (véase Doyle y Elgie, 2014; Negretto, 2013; Shugart y Carey, 1992) trabajan sobre este hecho.

En la siguiente sección se discuten brevemente distintas visiones de lo que es la élite política, incluyendo la evolución histórica de su significado, su rol, quiénes pertenecen y quiénes no pertenecen a ella, y cómo se diferencia de otras élites. La tercera sección describe las alternativas que existen para estudiar a la élite política. Se describen los campos en los que se usa el estudio de los miembros de las élites y las maneras de recolectar información. Se discuten métodos cualitativos de recolección de información, tales como entrevistas y *psicobiografías*, y técnicas cuantitativas en las que se incluyen los análisis de contenido, los trabajos historiométricos y las encuestas a expertos. La cuarta sección describe la encuesta a especialistas en presidentes que realicé entre agosto de 2012 y abril de 2013. Esta encuesta fue un instrumento usado para medir varias diferencias individuales –tanto de personalidad como de trayectoria– de los presidentes que gobernaron un país de Latinoamérica o Estados Unidos entre 1945 y 2012 por al menos seis meses. En esta sección se muestra cómo los presidentes varían de acuerdo a algunos indicadores de personalidad. Se argumenta que el enfoque usado ayuda a mostrar cómo las características individuales de los presidentes se pueden asociar a su comportamiento y a las decisiones que toman, las cuales tienen enorme relevancia en sistemas presidencialistas. La conclusión discute las posibilidades de investigación que se abren cuando se miden las características de miembros destacados de la élite política, con el fin de entender su comportamiento.

1. ¿Qué es la élite política?

La definición de qué son las élites se transformó en una competencia contenciosa en las últimas décadas del siglo XIX en las nacientes democracias occidentales modernas, cuando se evidenció que la teórica igualdad que ofrecía el sistema de gobierno seguía escondiendo diferencias abismales entre distintos grupos. El estudio de las élites surgió en parte como una reacción al marxismo pero también para relativizar algunas de las asunciones presentes en las democracias: que todos los ciudadanos tienen igualdad ante la ley, gozan de la misma libertad y comparten los mismos derechos y deberes. Tal como dice Parry (1969/2005), el estudio de las élites sugiere que en parte estas concepciones son más aspiraciones de una ideología que una realidad³.

³ El concepto de “élite” siempre ha tenido una fuerte connotación normativa. Comenzando por Platón, quien en *La República* proponía que una élite debía ser garante de la virtud, la verdad y el éxito de la sociedad. Para algunos un selecto grupo de personas mejor preparadas debe guiar a las demás. Para otros, más en sintonía con la visión popular, las élites tienden a ralentizar el progreso social al proteger los privilegios que gozan a costa del bienestar de la mayoría. Esta discusión normativa es muy relevante pero escapa a los propósitos de este artículo.

Los principales teóricos modernos de las élites son los italianos Gaetano Mosca (1858-1941) y Vilfredo Pareto (1848-1923), a quienes luego se les sumó el alemán Robert Michels (1876-1936). Sus principales contribuciones ocurren a partir de fines del siglo XIX (Michels, 1915; Mosca, 1896; Pareto, 1900), cuando la autoridad de las élites tradicionales se veía amenazada por la rápida extensión del derecho al voto, la burocracia, los derechos civiles, y el auge de las ideas socialistas, por definición anti-oligárquicas. El Estado estaba expandiendo su influencia sobre la sociedad, con un cuerpo burocrático cada vez más extenso, eficiente y profesional, una estructura impositiva más compleja, y en el que se legislaba por primera vez en asuntos vitales como las condiciones laborales, las pensiones, el sufragio y la educación pública. Estos teóricos comenzaron a examinar sistemáticamente a distintas élites para indagar cómo se compone la estructura del poder en una sociedad. La idea era (y es) ver cuánto poder concentran los que “están arriba”; quiénes son, cuántos son, verificar si son un grupo homogéneo o diverso, cómo se accede a las élites, cómo se escala dentro de ellas y cómo se permanece.

Los autores mencionados coincidían en describir a sociedades organizadas en torno a gobernantes, quienes concentran el poder político, y los demás, los gobernados. Mientras Mosca defendía que el poder estuviera concentrado en una pequeña élite capacitada para gobernar, Pareto y Michels argumentaban que era inevitable que en toda organización una minoría más preparada asumiera el liderazgo⁴. Uno de los aspectos que unió a estos estudiosos fue su rechazo a las clasificaciones tradicionales del poder, de índole formal. Tal como destaca Parry (1969/2005), hasta el siglo XIX solía respetarse la clasificación de constituciones políticas hecha por Aristóteles (Barker, 1962), de cuyas características se derivaban el tipo de régimen político (monarquía, aristocracia y república en sus versiones puras; tiranía, oligarquía y democracia en sus versiones impuras). Para los estudiosos de las élites, estas clasificaciones formalistas ocultaban la real distribución del poder en la sociedad. Tras todo sistema de gobierno, argumentaban, existía un pequeño grupo concentrando el poder. En fin, resaltaron el poder informal, no el formal: el poder *de facto* en vez del *de jure*.

⁴ Michels introdujo la famosa “ley de hierro de la oligarquía” en su libro *Partidos Políticos*. El autor propuso que en las organizaciones complejas, por más democráticas y participativas que intenten ser, una élite (u oligarquía) se hará inevitablemente cargo de las decisiones tácticas y técnicas del colectivo. Michels consideraba que debido a esta “ley” la democracia representativa estaba destinada a fracasar en su intento por eliminar el liderazgo de las élites.

Otro aspecto importante para comprender a los teóricos clásicos es su crítica al marxismo. Para Marx, aquellos que gobiernan siempre representan los intereses de la clase económica dominante. Para Pareto y Mosca, en cambio, la estructura de poder de cualquier sociedad está moldeada por las características de su liderazgo político, el cual puede cambiar de protagonistas. Centran su atención no en la tensión entre clases, sino entre las élites gobernantes y las emergentes. De esta manera, desafían la visión marxista tan centrada en la estructura económica de la sociedad, colocando el centro de gravedad del devenir social en el liderazgo político (sin menospreciar el contexto económico). Mientras el marxismo predice una sociedad futura igualitaria y sin clases, para los teóricos de las élites la única verdadera ley es que la sociedad siempre va a ser dirigida por alguna élite de algún tipo.

Los tres teóricos argumentaron que la élite política se perpetúa endogámicamente, seleccionando a sus miembros desde la clase privilegiada, presuntamente unida en costumbres y valores. Esta visión luego sería cuestionada por el cientista político Robert Dahl (1961), quien diferenció entre líderes y sublíderes dentro de la élite. Entre los sublíderes incluyó a personas con un origen sociodemográfico promedio, pero cuya alta especialización les permite participar en la toma de decisiones políticas, cerrar la brecha entre élite y masas y así legitimar las instituciones democráticas. Para Dahl, el reclutamiento en la élite es más amplio que para los autores clásicos, ya que nuevos miembros se pueden incorporar en base a sus ingresos, prestigio, educación y profesión. Asimismo, Dahl rechazó la existencia de un solo grupo que cubra todo el espectro de decisiones políticas.

Las críticas de Dahl corresponden a una división que se desarrolló a mediados del siglo pasado entre los teóricos que hablaban de “élites” en plural, como Schumpeter (1942/2008), y aquellos como Mills (1956/2013) que siguieron la tradición de Pareto, Mosca y Michels, describiendo una élite indistinguible que concentra en sus manos el capital político, social, económico y cultural. Precisamente, una de las preguntas necesarias a resolver para identificar a la élite política es si es posible distinguirla de las otras élites, particularmente las social y económica⁵. La respuesta no es categórica, sino relativa: varía según el tipo de régimen en el poder.

⁵ La independencia entre las élites política y cultural es más clara y menos controversial en un contexto democrático. Difícilmente una élite cultural va a poder inmiscuirse en la toma de decisiones políticas para promover sus privilegios, como sí ocurre con las élites social y económica.

Hay dos tipos de gobierno en los que es difícil diferenciar entre la élite política y las otras. En los sistemas de gobierno tradicionales como las monarquías, la versión extensa de la familia gobernante representa a la vez la cúspide social (en influencia y prestigio) y económica (en términos patrimoniales). En este grupo se encuentran hoy los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Mónaco, Brunei, Swazilandia, Bhutan, Bahrein y Omán. En un segundo grupo están aquellos gobiernos autoritarios de un solo partido. En esta categoría caben la mayoría de los países que consolidaron un gobierno de partido comunista durante la guerra fría (y que continúan en Cuba, China, Corea del Norte y Vietnam), aunque también países cuyos gobiernos surgieron de procesos bélicos o revolucionarios violentos, como Laos y Eritrea. En estos países, los jefes partidarios están tan involucrados en la vida económica y social que no es fácil distinguir dónde comienza una y termina otra.

En las democracias modernas, especialmente si gozan de economías más complejas, cobra mucho más sentido hablar de varias élites. Por más que haya relaciones endogámicas entre las élites, por más que no tengan mucha circulación, por más que las barreras de entrada a ellas sean altas y por más que haya personas en posiciones transversales de liderazgo, analíticamente no tiene mucho sentido cuestionar la pluralidad de las élites. Un senador, un cardenal, un empresario y un escritor renombrado se diferencian del común de los ciudadanos en términos de influencia en las arenas política, social, económica y cultural, respectivamente, y cada uno puede desarrollar su vida sin cruzar las arenas. Si bien en algunos países hay familias poderosas que concentran alto poder político, social, económico y cultural, también es cierto que existe una multiplicidad de actores que solo pertenecen a la élite política.

Las confusiones que existen en torno a las élites se debe, en parte, a que la mayor parte de la literatura se mantuvo en el ámbito teórico hasta hace pocas décadas. Ya a mediados de los años setenta, Putnam (1976) se quejaba de que las distintas interpretaciones de las élites llevaba a la creación de teorías sociológicas generales, a veces conceptualmente imprecisas y poco apegadas a la realidad, en las que no se especificaba con mucha claridad analítica quiénes pertenecían a la élite y si había más de un tipo.

Pero a partir del último cuarto del siglo XX proliferaron estudios con mayores ambiciones empíricas y la élite política empezó a ser considerada como un grupo independiente. Se empezó a aceptar que la élite política tiene patrones de reclutamiento y carrera distintivos y que además enfrenta problemas de una naturaleza específica (Blondel y Müller-Rommel, 2007). Asimismo, perdieron terreno las descripciones simplistas que oponían las élites a las masas y se comenzó

a aceptar la mayor diversidad de organizaciones, líderes y puestos intermedios entre ambos extremos. Se hizo necesario, entre otras cosas, distinguir entre los distintos miembros de la élite (Blondel y Müller-Rommel, 2007).

Respecto a las funciones que cumple, la élite política tiene en sus manos el destino de un país ya que administra la estructura del Estado que gobierna sobre un territorio. Tiene la capacidad de incrementar y perjudicar dramáticamente el bienestar colectivo. Al manejar los tres poderes del Estado, la élite política le da vida y moldea a las instituciones que determinan las relaciones entre los ciudadanos. Es la responsable de generar las leyes y el marco regulatorio de los poderes públicos, y por lo tanto las reglas de convivencia nacionales y las relaciones con otros Estados. Asimismo, es la que determina la ejecución del uso de la fuerza estatal y las políticas económicas que regirán a la nación. En fin, como ningún otro grupo, quienes se ubican en la élite política definen el derrotero democrático que seguirá el país.

Otro aspecto a considerar sobre la composición de la élite es sobre cuán conveniente es examinarla como un grupo armónico. Aunque algunas visiones críticas la describen como una entidad única y cohesionada, la realidad es que sus miembros compiten permanentemente por mejorar su posición dentro de ella. Al menos una parte de la élite política basa su subsistencia en un sistema democrático representando los intereses y las preferencias ideológicas de los votantes, de quienes necesita capturar el voto. Por lo tanto, cuán dividida y polarizada está depende en buena medida de cuán divididos y polarizados estén sus representados y de cómo los sistemas electorales transforman las preferencias de los votantes en puestos electos⁶.

Una distinción que vale la pena hacer dentro de la élite es aquella entre sus miembros *de jure* o de origen legal y los *de facto* o que pertenecen en la práctica. Los *de jure* son todos aquellos que ostentan puestos formales en la élite política. Su poder se deriva principalmente de sus funciones legales, por lo que son fácilmente identificables. Pueden haber sido electos popularmente o asignados por alguien situado más arriba en la élite. Los miembros *de facto* pertenecen a la élite debido a su influencia sobre la toma de decisiones políticas, pese a no tener ninguna potestad legal para ejercer dicha influencia. Como se verá a continuación, si bien algunos de estos miembros son fáciles de identificar porque ostentan puestos de alta visibilidad pública (como

⁶ Los sistemas proporcionales tienden a asignar escaños parlamentarios en proporción a los votos, mientras que los sistemas mayoritarios tienen el efecto opuesto ya que los ganadores son aquellos que atraen más votos.

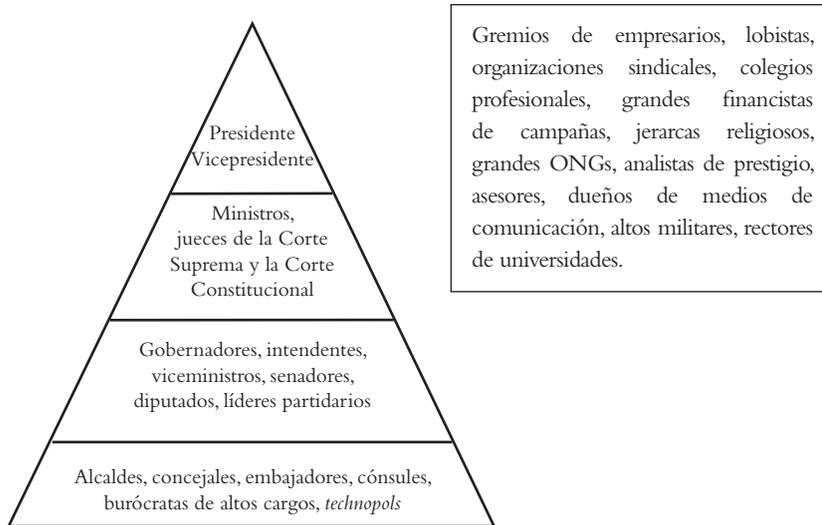
líderes religiosos), la mayoría ejerce su influencia de manera opaca (por ejemplo, lobistas) y de otros ni siquiera se conoce su participación (grandes financistas de campañas). Además de ser difíciles de identificar, nadie sufragó para que actúen en la élite política, si bien pueden existir algunos miembros cuya capacidad de influencia proviene de cierta legitimidad popular (como puede ocurrir con líderes de movimientos que promuevan una determinada agenda, ya sea cultural, sexual, religiosa, estudiantil o laboral).

La figura 1 propone a modo de referencia una lista (no exhaustiva) de quiénes pertenecen a la élite política en toda democracia presidencial (no federal)⁷. En el triángulo de la izquierda se ubican de manera jerárquica los miembros de la élite política, cuyo poder emana de un mandato legal. En todos los cargos que se muestran, las personas que los detentan toman decisiones que repercuten sobre el resto de la sociedad. El ámbito geográfico que se representa en general crece a medida que se sube en la pirámide: alcaldes y concejales representan preferencias locales, diputados y senadores distritales, gobernadores e intendentes regionales, el o la presidente nacionales. La impersonalidad de los cargos permite que quien los ejerza lo haga independiente de sus características personales (si bien los hombres de la élite social y económica suelen estar sobrerrepresentados). En todos los cargos descritos, la permanencia en la élite está determinada por la duración de los puestos.

⁷ La figura tiene algunas limitaciones. Primero, no presenta una lista exhaustiva ni definitiva, ya que no en todos los países existen los mismos cargos formales, y aunque se llamen igual, éstos difícilmente cumplen las mismas funciones. Asimismo, los actores que concentran poder informal varían por país y época histórica. Por diversas razones, el peso político relativo de latifundistas, militares y la Iglesia Católica ha caído brutalmente en las últimas décadas. Segundo, el triángulo sigue una lógica vertical del poder que no siempre se cumple. Por ejemplo, un senador que preside un gran partido político ostenta un poder superior a un ministro que lidera una secretaría de Estado periférica. Tampoco es equiparable el poder del principal alcalde de la capital al de quien que preside la comuna más pobre.

Figura 1

La élite política *de jure* (pirámide) y la *de facto* (rectángulo)



Fuente: elaboración propia.

En la cúspide de la élite política *de jure* se ubica el presidente, quien posee las mayores atribuciones constitucionales y suele ser el actor con mayor respaldo social. Le siguen su mano derecha, el vicepresidente, y los ministros, quienes tienen la misión de iniciar e implementar políticas públicas, controlar la ejecución de una gran parte de los recursos fiscales y también pueden influir en la generación de leyes. A la par de los ministros se pueden ubicar los jueces que lideran el poder judicial, cuyas decisiones de índole jurídica tienen una incuestionable repercusión política en el corto y largo plazo. En una zona intermedia se sitúan los representantes del poder legislativo (senadores y diputados) y miembros del poder ejecutivo con amplias atribuciones sobre regiones (como gobernadores e intendentes) o sectoriales (como viceministros). Debido a que usualmente controlan el acceso a los puestos de elección popular de sus miembros y controlan el destino de los partidos, en este segmento se ubican los líderes partidarios.

En el último escalón se sitúan los políticos electos de menor rango (como alcaldes y concejales), funcionarios públicos encargados de la diplomacia (embajadores y cónsules), burócratas de altos cargos y *technopols*. Aunque cumplen una función técnica, los burócratas de altos cargos ejercen un puesto en el que gozan de un

margen de libertad para influir significativamente sobre los resultados de las decisiones políticas tomadas por superiores, al punto de hacerse corresponsables de ellas. Los *technopols*, estudiados inicialmente por Williamson (1994) y desarrollados por autores como Joignant (2011a, 2011b) en Chile, trabajan en el aparato estatal como técnicos y burócratas, pero adicionalmente tienen un capital político propio formado tras años de participación política. Por lo tanto, además de su experticia técnica, los *technopols* entienden de las consecuencias políticas de sus decisiones e influyen en ellas. Poseen, además, una suerte de seguro laboral informal: mientras un tecnócrata puede perder su trabajo si se interpone en el camino de un superior, el *technopol* cuenta con la protección de su red de contactos, típicamente partidarios, que incrementan los costos de despedirlo y le garantizan permanecer en la élite en caso de desempleo⁸.

En el rectángulo de la derecha se sitúan de manera no jerárquica una lista de actores que suelen intervenir en la toma de decisiones políticas. Todos estos actores influyen sobre la élite política *de jure* de manera más bien indirecta: movilizándolo al electorado y recursos (principalmente financieros) para influir sobre las decisiones políticas. Estos actores buscan promover causas de origen político, religioso, moral o económico, y usan diversos conductos para ejercer su influencia. En su afán por influir la labor de la élite *de jure*, pueden recurrir a lazos sanguíneos, de amistad, laboral o económico para hacerse oír, y ejercer medios de presión vía llamadas telefónicas, amenazas de huelgas, ofrecimiento de recursos, campañas mediáticas y publicitarias, divulgación de encuestas y estudios para imponer sus preferencias.

En esta élite informal se desempeñan gremios de empresarios, lobistas, organizaciones sindicales, colegios profesionales, grandes financistas de campañas, jercas religiosos, grupos de interés, ONGs, analistas de prestigio, asesores, dueños de medios de comunicación, altos militares y rectores de universidades, entre otros. Si bien algunos actores son influyentes en cualquier democracia (lobistas, dueños de medios de comunicación, gremios profesionales), otros son especialmente influyentes en las sociedades latinoamericanas, como la Iglesia Católica y los militares de alto rango.

⁸ La resiliencia laboral de los *technopols* en la élite política chilena ha sido documentada. Al analizar el acceso y la permanencia en la élite política gubernamental chilena para el período postautoritario entre 1990 y 2010, González-Bustamante (2013) reveló que los miembros pertenecen a un grupo homogéneo. El autor señaló que ser hombre, de edad media, con credenciales académicas destacadas y tener un vínculo con centros de estudios de la Concertación (la coalición gobernante en 1990-2010) favorecen el ingreso a la élite política, mientras que la participación en centros de estudio y una militancia política destacada favorecen la permanencia.

Mientras más débil es una democracia, más interrelacionada estará la élite política *de jure* con las élites social y económica, y por extensión la élite política *de facto* será más influyente. Los miembros de la élite social podrán ofrecer privilegios, contactos y visibilidad, mientras que los miembros de la élite económica podrán ofrecer más que nada acceso a recursos económicos.

Un aspecto importante de la élite política es su patrón de reclutamiento. Existe cierto consenso en que sus miembros tienden a sobrerrepresentar a la clase alta: los contactos familiares influyentes, un gran patrimonio, una educación formal de alta calidad y la experiencia de rodearse con personas en posiciones de liderazgo ofrecen una poderosa ventaja para entrar a la élite política, tanto a la *de jure* como a la *de facto*. Una vez dentro de la élite *de jure*, reglas electorales que permiten la reelección pero sobre todo conexiones políticas facilitan mantenerse en su seno. Sin embargo, grados mínimos de competencia y leyes de cuota (ya sea de género o étnicas) permiten que entren personas de menor abolengo. Incluso aunque la base social de reclutamiento está situada en la parte más alta de la sociedad, para mantenerse dentro de la élite política los miembros necesitan luchar permanentemente contra rivales actuales y emergentes.

Para ascender dentro de la élite *de jure*, lo común es progresar paso a paso. Los que están situados más arriba pueden bloquear o favorecer el ascenso de nuevos actores ejerciendo influencia en los mecanismos de selección partidarios, en la movilización de votantes, en el uso de los recursos de su cargo y en la movilización de contactos informales. A los miembros de la élite les conviene promover la lógica de las lealtades personales, en donde lo implícito es que quien hace un favor hoy recibirá una retribución mañana. La excepción al ascenso tradicional lo constituyen los *outsiders*. Estos “asaltos” desde fuera de la élite son frecuentes en todos los niveles políticos, siendo los intentos por llegar a la presidencia los más llamativos⁹.

La élite política presenta patrones de competencia y rotación que muchas veces son pasados por alto. Este grupo se puede conceptualizar, tal vez, como una montaña llena de privilegios y poder a la que muchos quieren acceder, y, una vez dentro,

⁹ Los presidentes *outsiders* son aquellos que se postulan a puestos políticos a pesar de no haber hecho una carrera partidaria o en la administración pública, y/o participan en elecciones como independientes o en asociación con partidos nuevos (Carreras, 2012). Aunque los casos exitosos son los menos, varios presidentes han entrado así a la cúspide de la élite en los últimos 30 años: Alberto Fujimori y Alejandro Toledo en Perú; Hugo Chávez en Venezuela; Evo Morales en Bolivia; Abdalá Bucaram, Lucio Gutiérrez y Rafael Correa en Ecuador; Violeta Chamorro en Nicaragua; y Fernando Lugo en Paraguay.

escalar cuanto sea posible. Pero son muchos más los que quieren subir a la montaña que los que ésta puede contener, y para subir muchas veces es necesario hacerlo a costa de empujar a alguien hacia el lado, hacia abajo o hacia afuera. Como la permanencia en la élite política *de jure* está asociada a puestos fijos de duración limitada, y hay muchos más interesados en entrar que espacio disponible, presenta un dinamismo que muchas veces no es reconocido. En democracias consolidadas es raro que los miembros de la élite política permanezcan mucho tiempo en ella. Por supuesto, hay excepciones y en casi cada país hay familias dominantes que producen miembros que ocupan posiciones trascendentes por décadas. Tal como existen los Kennedy, los Bush, los Rockefeller y los Roosevelt en Estados Unidos, Chile tiene sus Frei, Alessandri, Allende, Aylwin, Valdés y otros. Pero incluso estas personalidades rara vez se mantienen hasta sus últimos días en la élite. Asimismo, en todos los puestos *de jure* de la figura 1 suele haber una alta rotación (no así en la élite política *de facto*).

Incluso se podría decir que en la codiciada cúspide la rotación es mayor y menos predecible. Tomemos el caso de presidentes y ministros. Todas las constituciones del continente americano establecen cuánto dura el mandato presidencial. Como es el puesto más trascendente, es al que más limitaciones le han puesto los legisladores para garantizar su rotación. Pero los presidentes no necesariamente duran lo que dice la Constitución. Pueden durar más: solo entre 1945 y 2012, 33 de los 315 presidentes que gobernaron por al menos seis meses trataron 40 veces de cambiar la Constitución para extender su mandato y tuvieron éxito en 31 oportunidades (Arana, 2015b). Pero también pueden durar menos: en el mismo período 76 líderes estuvieron menos de seis meses en el poder (algunos fueron gobernantes interinos, pero otros se vieron forzados a salir). Los ministros duran mucho menos que los presidentes: pocos entran y salen con el jefe de gobierno. Si bien es razonable que un presidente cambie a un ministro que no está haciendo bien su trabajo, muchas veces los secretarios de Estado son usados como “fusibles” para aplacar las críticas a la gestión gubernamental. Las cifras son sugerentes: mientras en Europa Occidental duran en promedio entre tres y cuatro años (Blondel y Thiébault, 1991), en América Latina los ministros duran en promedio menos de 15 meses (Naím, 1994).

2. El análisis de los integrantes de la élite

El estudio de la élite política analiza las características de los miembros que la componen. Tal vez el primer paso metodológico a seguir es definir qué tipo de información se quiere recabar. Hay distintas aproximaciones. Primero, se pueden recabar los antecedentes sociales de los miembros, como origen socioeconómico, lugar de nacimiento, origen étnico y racial, afiliación religiosa, educación alcanzada, etcétera. Esta información es objetiva y a veces es posible obtenerla de registros públicos o privados, o incluso se puede inferir¹⁰. Este tipo de información permite conocer el perfil socioeconómico y el contexto en el cual creció el sujeto de estudio. Esto es de mucha importancia teórica en los estudios de élite, ya que permite revisar cuánto ayuda (o perjudica) la cuna en la que se nace para ser parte de la élite política. Dicho en otras palabras, qué tan rico, educado y bien conectado se necesita ser para ser miembro de la élite política.

Un segundo aspecto interesante a estudiar de los miembros de la élite política se concentra en sus trayectorias: a qué edad entran, en qué funciones se desempeñan, cuánto tiempo permanecen y cuáles son los pasadizos que siguen para ascender, descender o salir de ésta. Este tipo de información es muy necesaria para saber qué tipo de comportamientos son los que generan conflicto o consenso dentro de la élite.

Una tercera faceta, mucho menos explorada, es la de estudiar la personalidad de los miembros de la élite. La literatura de psicología diferencial ha demostrado que los seres humanos poseemos características de personalidad estables y que tales características influyen poderosamente sobre nuestro comportamiento (Costa y McCrae, 1992; Goldberg, 1990; Judge, Higgins, Thoresen y Barrick, 1999; McCrae y Costa, 1997)¹¹. No existe ninguna base teórica o metodológica que explique la escasez en este tipo de estudios. De hecho, en el mundo corporativo existe la

¹⁰ El origen socioeconómico, por ejemplo, se puede inferir de las características de la propiedad y del barrio donde nació el sujeto de estudio.

¹¹ Mientras la mayoría de las especializaciones en psicología se focalizan en las similitudes entre seres humanos, esta rama de la psicología estudia cómo nos diferenciamos en sentimientos, comportamientos y pensamientos. Galton (1869) es considerado uno de los precursores en esta área con su libro *Hereditary Genius*, en el que examinó la inteligencia hereditaria e individual de personas prominentes.

práctica de seleccionar al personal tras pedirles a los candidatos pruebas que miden distintos rasgos de personalidad¹².

Finalmente, se pueden estudiar a los miembros como grupo. Sobre esto existe una amplia bibliografía, ya que un tema de particular interés para los estudiosos de las élites es su grado de cohesión/polarización. Responder a esta pregunta es imprescindible para aclarar si la élite está compuesta por miembros tan conectados entre sí que no vale la pena distinguir distintos tipos de élites, tal como proponían los autores clásicos, o si, como propone la visión dominante actualmente, existen distintos tipos de élites y cada una de ellas se compone por miembros con un grado apreciable de disparidad de recursos, posiciones e intereses¹³.

Tras aclarar qué tipo de información se busca recopilar de los miembros de la élite política, hay que decidir cómo identificar quiénes pertenecen a ella. De acuerdo a Hoffman-Lange (2007), hay tres métodos para identificar a las élites: en base a su reputación, posición y toma de decisiones. El método reputacional se basa en consultar a “expertos” quiénes pertenecen a la élite. Esta clasificación depende de cuán conocidos son los personajes y del conocimiento de los expertos. Este método puede ser apropiado cuando prácticamente no hay indicadores claros que puedan indicar quiénes pertenecen a la élite, lo cual puede ocurrir cuando se busca identificar a una élite regional. También puede ayudar a descubrir a miembros que permanecen en la oscuridad, como asesores de alto vuelo y financistas de campañas. Sin embargo, puede conllevar problemas metodológicos. Primero, la definición de quiénes pertenecen o no a la élite queda supeditada al juicio de un grupo de consultores, quienes pueden estar mal informados o sesgados. Segundo, es difícil que un grupo de expertos pueda identificar a miembros de una élite nacional extensa y compleja. Tercero, esta alternativa tiende a sobrerrepresentar a los miembros más visibles, o a sobredimensionar la influencia de personajes bulliciosos.

El método decisional identifica a los miembros de la élite a través del análisis de documentos y entrevistas en los que se busca identificar a quienes toman decisiones en áreas relevantes. En comparación al método reputacional, esta alternativa

¹² Beagrie (2005, citado por Li, Lai y Kao, 2011), por ejemplo, estima que dos tercios de las compañías estadounidenses de tamaño mediano a grande aplican algún tipo de pruebas psicológicas para seleccionar personal. La principal razón esgrimida para aplicar este tipo de pruebas es encontrar al empleado adecuado y reducir la rotación de personal.

¹³ Estudios recientes como el de Knoke, Urban Pappi, Broadbent y Tsujinaka (1996) sugieren que las élites suelen estar bastante integradas en su composición, pero a la vez tienden a ser diversas.

permite reducir la arbitrariedad en la selección de los miembros de la élite, pero también puede haber un sesgo al excluir a quienes no toman decisiones en las áreas seleccionadas. Asimismo, puede tender a ignorar a personas que no participan formalmente en la toma de decisiones (como empresarios o líderes de opinión), pero cuyas preferencias son tomadas en cuenta por quienes deciden.

El método posicional es posiblemente el más adecuado para estudiar a los miembros de la élite política, ya que reconoce que en las sociedades complejas la pertenencia a ella está en buena medida asociada a posiciones formales de poder. Probablemente por eso sea el método más usado para estudiar élites, tanto en Estados Unidos (Dye, 2002) como en Rusia (Lane y Ross, 1999) y otros. Este método identifica a los miembros con base en los puestos que tienen, primordialmente en posiciones de liderazgo en la administración pública, pero también en partidos políticos, medios de comunicación, la academia, grupos de presión, gremios empresariales y laborales, las iglesias, etcétera. Esta aproximación es poco controvertible y evita una investigación previa acuciosa para identificar a los miembros de la élite. Por otro lado, el gran problema es que excluye a los miembros *de facto*, los cuales pueden ser más trascendentes que los miembros *de jure*.

Probablemente la mejor manera de identificar a la mayor cantidad posible de miembros de la élite es combinando el método posicional con el reputacional, sirviendo el primero para identificar a los que detentan el poder *de jure* y el segundo necesario para identificar a quienes mueven los hilos del poder sin tener un mandato legal para hacerlo.

Una vez resuelto qué se busca recabar de los miembros de la élite y la estrategia para identificarlos, hay que decidir cómo estudiarlos. Un somero repaso por la literatura puede ser ilustrativo. Los dos grupos más estudiados en los sistemas presidencialistas se concentran en presidentes y legisladores, los principales puestos que son llenados por los votantes.

Los miembros del poder legislativo son el grupo que ha sido más encuestado, tanto en sistemas presidenciales como parlamentarios. Sobre el continente, hay estudios con encuestas para Brasil (McDonough, 1939/1981), Estados Unidos (Lerner, Nagai y Rothman, 1996) y toda América Latina, como las cinco olas de encuestas realizadas en 18 países latinoamericanos desde principios de los años noventa por el Observatorio de Élite Parlamentarias de América Latina de la Universidad de Salamanca. Tal como sostiene Hoffman-Lange (2007), este tipo de estudios han generado mucha información sobre los legisladores, incluyendo su origen individual

como el grado de consenso y disenso que existe entre ellos. Sin embargo, el encuestar o entrevistar legisladores presenta serias limitaciones. Primero, hacerlo es muy costoso, ya que en la mayoría de los casos se requiere entrevistarlos personalmente. Segundo, las respuestas dependen de la generosidad de los miembros de la élite, quienes tienen que ceder parte de su apretada agenda. Esto lleva a la sobrerrepresentación de cierto perfil de legisladores (aquellos dispuestos a dar entrevistas). Tercero, las respuestas de los legisladores no necesariamente son honestas. Si bien el autor ha conducido trabajos en los que usa como evidencia parcial las respuestas de legisladores (Arana, 2013, 2015a) y expresidentes (Arana, 2012) en entrevistas semiestructuradas, es poco probable esperar que los sujetos de estudio revelen aspectos que comprometan su prestigio, especialmente cuando sus carreras dependen de la imagen que proyectan entre sus representados.

Quizás la mejor alternativa que existe para bajar costos al estudiar a los miembros de la élite política, evitar depender de su disponibilidad horaria y descartar el posible sesgo que puedan introducir los sujetos de estudio, es estudiarlos a distancia.

2.1. Métodos para estudiar individuos a distancia

El estudio de los miembros de la élite “a distancia” tiene una larga tradición en las ciencias sociales. Investigadores de distintas disciplinas han desarrollado alternativas metodológicas cualitativas y cuantitativas para estudiar las características de personas prominentes a distancia. Mientras investigadores cualitativos han conducido *psicobiografías*, las investigaciones cuantitativas han utilizado análisis de contenido, historiometría y encuestas a especialistas.

Las *psicobiografías* examinan en detalle ciertos aspectos relevantes de la vida de los sujetos de estudio para entender de manera más profunda sus decisiones, motivaciones y comportamiento. El psicoanálisis es una de las prácticas preferidas en este tipo de estudios, siendo la más famosa la *psicobiografía* que Sigmund Freud hizo de Leonardo da Vinci (1910/1989). Pero los principales estudiados han sido líderes políticos, incluyendo dictadores como Adolf Hitler (Waite, 1977/1993) y Saddam Hussein (Post, 2003). Las *psicobiografías* tienen el gran valor agregado de enfatizar la importancia de ciertos acontecimientos y etapas en las vidas de personajes destacados (como su infancia, relaciones interpersonales, etcétera) para entender su comportamiento. Como sostiene Flett (2007), el enfatizar la importancia de las situaciones que los individuos experimentan permite desarrollar nuevas hipótesis para explicar su comportamiento. A pesar de sus ventajas, estos estudios son subjetivos y por lo

tanto pueden incorporar los sesgos (culturales, de época, género, clase o cualquier otro tipo) del autor en el contenido del análisis. Esto es problemático ya que los biógrafos tienden a investigar a individuos que despiertan emociones intensas, ya sea de adscripción o rechazo. Tal como dice Flett (2007), los autores de las *psicobiografías* pueden sobretribuir importancia a lo que sus sujetos de estudio hicieron, a ciertos aspectos de su personalidad, o a ciertos aspectos de sus vidas (como su infancia).

Para remover hasta donde sea posible la subjetividad imperante en los estudios cualitativos, diversos especialistas han utilizado estudios de análisis de contenido, historiometría y encuestas a expertos (Song y Simonton, 2007). La información recabada en estos estudios es transformada en números, lo que permite conducir pruebas estadísticas convencionales para probar las hipótesis.

El análisis de contenido puede ser tanto cuantitativo como cualitativo. Trata sobre el análisis de distintos tipos de textos –imágenes, escritos, grabaciones– relacionados a conceptos psicológicos. Teniendo como objeto de estudio a presidentes estadounidenses, existen investigaciones que han examinado sus discursos (Winter y Carlson, 1988), diarios personales y otros escritos (Pennebaker y King, 1999).

La historiometría consiste en examinar hipótesis psicológicas de sujetos usando métodos cuantitativos con datos históricos. Un ejemplo de este tipo de estudios es Simonton (1986), quien usó información biográfica de todos los presidentes de Estados Unidos y pidió a un grupo de codificadores que evaluara a los líderes (sin identificarlos) usando una lista de adjetivos. Este ejercicio le permitió agrupar a los presidentes de acuerdo a sus personalidades y probar si su estilo de liderazgo estaba relacionado a su perfil de personalidad.

Un último tipo de estudios cuantitativos son las encuestas a especialistas, una metodología que es usada en áreas tan distintas entre sí como decisiones de inversión, salud y conflictos militares. Según Meyer y Booker (1991), los investigadores usan esta metodología para tratar de anticipar eventos futuros; interpretar o integrar información ya existente; proveer estimaciones sobre fenómenos nuevos, raros, complejos o poco comprendidos; aprender los procesos a través de los cuales los expertos resuelven problemas o los grupos toman decisiones; y capturar el conocimiento más actualizado de una disciplina.

Como en este trabajo presento algunos de los resultados que tuvo la encuesta a presidentes que realicé, a continuación describo el valor de las encuestas a especialistas y sitúo su estado actual de desarrollo en la disciplina.

2.2. Las encuestas a especialistas

En ciencia política existen muchos estudios basados en encuestas a especialistas. Algunas organizaciones han hecho encuestas para medir aspectos relacionados a la gobernanza democrática que son difíciles de medir de otra manera, tales como corrupción, imperio de la ley, libertad de prensa y calidad de la burocracia. Por ejemplo, Transparencia Internacional conduce el índice de Percepción de Corrupción anualmente desde 1995. Como la corrupción es algo que se realiza furtivamente, la mejor manera para descubrirla hasta ahora es encuestando a quienes pueden identificarla y describirla. El proyecto *Variedades de Democracia* (Coppedge, Gerring y Lindberg, 2012) fue creado en 2010 como parte de un esfuerzo para generar nuevos indicadores de democracia para todos los países desde 1900. Más recientemente, el *Proyecto de Integridad Electoral* (Norris, 2014) realizó una encuesta a especialistas para ver si 73 elecciones sostenidas entre 2012 y 2013 en 66 países cumplían con estándares y principios internacionales.

El área donde las encuestas a especialistas han sido más usadas en ciencia política es en medir la ideología de los partidos políticos y sus posiciones, particularmente en Europa (Benoit y Laver, 2006; Steenbergen y Marks, 2007). Algunos estudios han evaluado la validez de estos trabajos contrastándolos con análisis cuantitativos de contenidos, llegando a resultados satisfactorios (e.g., Steenbergen y Marks, 2007). Otra área de estudios es la toma de decisiones en política exterior (Schafer y Crichlow, 2002).

Las encuestas a especialistas son también las más populares entre quienes han intentado evaluar a los presidentes estadounidenses. El primer estudio prominente que usó encuestas a especialistas fue el del historiador Arthur Schlesinger (1948), quien pidió a 55 especialistas evaluar a todos los presidentes del país del norte en términos de desempeño. Desde entonces muchos lo han seguido, incluyendo a Maranell (1970), Murray y Blessing (1983), y Ridings y McIver (1997). Sin embargo, hasta ahora los únicos que han recurrido a encuestas para medir aspectos psicológicos de los presidentes han sido Rubenzer, Faschingbauer y Ones (2000) y Rubenzer y Faschingbauer (2004). Estos últimos autores le pidieron a especialistas que evaluaran los “Cinco Grandes” rasgos de la personalidad de los presidentes estadounidenses,

y luego correlacionaron los resultados con el ranking de desempeño realizado por Murray y Blessing (1983).

Además de las publicaciones de índole académica, la prensa también ha hecho encuestas a especialistas para tratar de establecer una jerarquía de desempeño en el puesto. Entre otras, se cuentan la encuesta C-SPAN sobre liderazgo presidencial de 2000, la encuesta hecha por el diario Wall Street Journal y la Sociedad federalista (Taranto y Leo, 2004), y la encuesta sobre grandeza presidencial de la compañía Zogby International de 2002.

Dado mi interés en estudiar a los presidentes, opté por conducir una encuesta a especialistas por cuatro razones sustantivas. Primero, porque ofrecen medidas con mayor validez que los análisis de contenido o los estudios historiométricos. Como se basan en la evaluación de varios expertos, los potenciales sesgos que cada evaluador puede introducir en sus respuestas tienden a cancelarse a medida que aumenta el número de participantes. En cambio, la validez de los análisis de contenido e historiométricos está asociada a la cantidad y calidad del material analizado. Si el material analizado es reemplazado, los resultados pueden cambiar drásticamente. Algo problemático con los análisis de textos es que pueden ser poco representativos del líder: su discurso puede haber sido escrito por terceros, sus fotos el resultado de posturas, sus correos no reflejar lo que verdaderamente pensaba.

Segundo, las encuestas también son más válidas que las alternativas debido a que la información que los expertos sopesan cuando evalúan a los presidentes —lo que han leído, escrito, visto y escuchado— está más actualizada y es más profunda que lo que pueda surgir del análisis de textos o registros. A diferencia de libros y grabaciones audiovisuales, los conocimientos de los especialistas están actualizados hasta cuando participan en la encuesta. Además, su conocimiento es más extenso que cualquier material grabado, ya que incorpora todo tipo de fuentes: desde el consumo de libros, prensa escrita, material audiovisual, exposición a una variedad de opiniones, hasta el contacto personal con los presidentes.

Tercero, las encuestas a especialistas permiten medir las diferencias individuales de más presidentes. Lamentablemente, la bibliografía que existe sobre un gran número de presidentes latinoamericanos es exigua, especialmente para aquellos que no alcanzaron prominencia histórica, gobernaron países poco desarrollados y antes de los años ochenta. Dicha escasez de textos impide realizar análisis de contenidos y estudios historiométricos para muchos líderes. En cambio, para cada presidente

existen individuos capacitados que pueden evaluarlos pese a no haber publicado biografías o símiles, como personas que trabajaron con ellos, periodistas que los cubrieron, académicos y analistas políticos.

Una última razón es práctica: las encuestas son una alternativa económica en términos de tiempo y dinero. Solo se necesita usar un *software* para hacer encuestas, identificar especialistas y contactarlos. En cambio, analizar textos bibliográficos puede ser muy costoso ya que demanda reunir material disperso en distintos países y entrenar y pagar un equipo de codificadores.

3. La encuesta sobre presidentes: algunos resultados

Junto a un grupo de asistentes de investigación, entre agosto de 2012 y abril de 2013, realicé una encuesta a especialistas sobre los 315 presidentes que gobernaron por al menos seis meses un país del continente americano entre 1945 y 2012. Los 76 líderes que gobernaron por menos de seis meses fueron excluidos debido a que detentaron el poder solo transitoriamente –hubo muchos interinos, aunque algunos fueron sacados por golpes de Estado o murieron en el puesto– y, por lo tanto, no tuvieron tiempo para dejar una huella duradera de su mandato. Escogí 1945 como el período de inicio ya que el fin de la Segunda Guerra Mundial definió con mayor claridad las diferencias entre ideologías y porque estableció el inicio del período democrático más extenso en América Latina¹⁴.

La encuesta evaluó una serie de características individuales de los presidentes y se compuso de tres tipos principales de preguntas. En un grupo, los evaluadores llenaron pruebas psicométricas que capturaron los “Cinco Grandes” rasgos de personalidad y otros rasgos psicológicos (como propensión al riesgo, asertividad y dominancia). En un segundo grupo, los especialistas evaluaron diversos antecedentes de los líderes, como su socialización en política, origen socioeconómico, relación con el gobierno anterior, religiosidad, ideología y estilo de toma de decisiones. El último grupo de preguntas le pidió a los especialistas revelar distintas características suyas para medir el potencial sesgo que introducen¹⁵. Siguiendo distintas estrategias (véase Arana, 2015b), logramos identificar un total de 1.879 nombres de especialistas en presidentes, de

¹⁴ Sobre olas de democratización véase Hagopian y Mainwaring (2005).

¹⁵ Se inquirió por edad, género, nivel educacional, nacionalidad, ciudad de residencia, profesión, ideología, simpatía/antipatía por el presidente, aprobación del desempeño presidencial, número de veces que estuvo con el jefe de Estado y si tales contactos fueron profesionales, amistosos o familiares.

los cuales pudimos localizar vía correo electrónico a poco menos de la mitad. La encuesta, que fue implementada usando el *software SurveyMonkey*, fue enviada por correo electrónico a 911 expertos en los idiomas castellano, portugués e inglés. En total, 361 expertos de 29 nacionalidades completaron 531 encuestas para 165 presidentes de 19 países¹⁶. Incluso considerando como contactados a especialistas que pudieron no haber recibido el mensaje, la tasa de respuesta fue de 40%, un porcentaje alto comparado con la mayoría de las encuestas en línea (Hamilton, 2009).

El número promedio de evaluadores por presidente fue tres, un número que permite hacer análisis confiables en investigación psicológica (Rubenzer y Faschingbauer, 2004). Algo interesante sobre los especialistas es su perfil educacional y cercanía con los presidentes. Un 96% de los que participaron tenía grados universitarios y un 56% poseía doctorados. De los 531 cuestionarios, 216 fueron completados por evaluadores que conocieron personalmente a sus evaluados al menos una vez, 144 conocieron al presidente al menos tres veces y 50 lo conocieron más de 21 veces¹⁷.

La encuesta permitió crear la base de datos más completa sobre presidentes del hemisferio occidental. ¿Para qué sirve toda esta información? Para responder muchas cosas que desconocemos. Como se mencionó, la encuesta midió rasgos de personalidad y antecedentes de los presidentes, lo que permite contestar muchísimas preguntas de investigación relevantes para el estudio de las élites. Por ejemplo, permite responder sobre la potencial excepcionalidad de los presidentes. Como se ha dicho, los miembros de la élite política suelen ser reclutados del estrato socioeconómico alto, ¿pero es así realmente con los presidentes? ¿Son los Evo Morales, Lula Da Silva y Alejandro Toledo excepcionales, y más comunes los Sebastián Piñera, Eduardo Frei Ruiz-Tagle y Mauricio Macri? De manera más amplia, ¿existen antecedentes que se repitan particularmente con frecuencia entre los presidentes?

Otra arena interesante es la de la personalidad. Uno podría suponer que los presidentes poseen rasgos de personalidad excepcionales. Dos intuiciones apuntan en esta dirección. Primero, las probabilidades de ser elegido(a) son bajísimas, ya que aunque la élite política sea pequeña, solo tres o cuatro individuos por cada generación se arrellanarán en el sillón presidencial. Parece natural sospechar que solo cierto tipo de personas son seleccionadas y que no bastan la cuna ni el nombre.

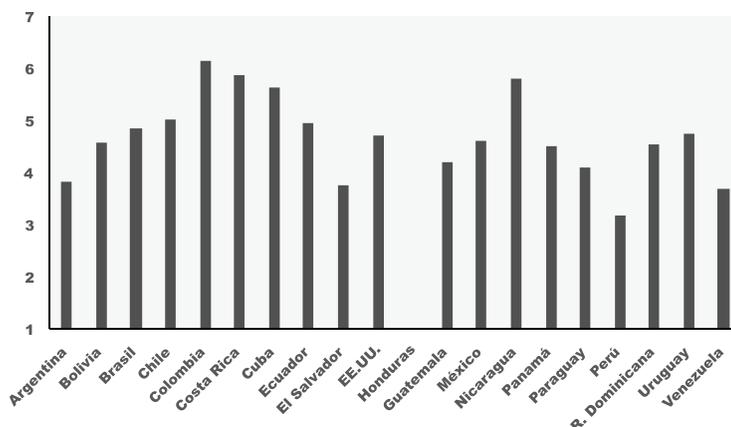
¹⁶ Lamentablemente nadie llenó encuestas para jefes de gobierno hondureños.

¹⁷ El conocimiento personal de los presidentes se explica porque participaron exministros, embajadores, legisladores y periodistas que tuvieron acceso directo a los líderes.

Otra sospecha que apunta en la misma dirección es la del tipo de actividades que vienen con el puesto. Los presidentes cumplen labores muy complejas y diversas, que los obligan a manejar y procesar mucha información, tomar decisiones bajo presión, negociar, liderar y asumir riesgos. Asimismo, tienen que ser comunicadores persuasivos y dúctiles, capaces de convencer tanto a ciudadanos con poca educación como a personas sofisticadas, y ser capaces de ejercer su autoridad cuando las circunstancias lo ameritan. No es casualidad que el estereotipo de un presidente no es el de una persona tonta, insegura, emocionalmente inestable, pusilánime, sumisa, aversa al riesgo, callada, introvertida y antisocial. Por supuesto, han habido presidentes con rasgos de personalidad deficitarios, pero éstos fueron lastres para su desempeño. Todo esto lleva a la siguiente pregunta: ¿tienen los presidentes una personalidad distinta al resto de la población?

No es el propósito de este trabajo responder exhaustivamente de qué manera se relaciona la clase social con la probabilidad de llegar a la presidencia, ni si hay rasgos de personalidad que facilitan acceder a la cúspide de la élite política. Sin embargo, algunos datos pueden ser muy reveladores. Si bien existe un relativo consenso en que la élite política está compuesta por miembros de la clase alta, no es tan claro de qué origen procede el presidente. El siguiente gráfico muestra el origen socioeconómico promedio de los presidentes que gobernaron entre 1945 y 2012 por país, según la encuesta a especialistas. Como se mencionó, no todos los presidentes de cada país fueron evaluados, por lo que los promedios pueden estar sesgados ligeramente hacia arriba o hacia abajo. Asimismo, ningún presidente de Honduras fue evaluado y solo Fidel Castro fue evaluado para Cuba. Todos los valores se ubican entre 1 y 8, respondiendo a la siguiente clasificación sobre los líderes: “1” cuando tiene un origen en el 5% más pobre; “2” cuando procede del 5-20% más pobre; “3” cuando procede del 20-40% más pobre; “4” cuando es del 40-60% más pobre; “5” cuando es del 60-80% más rico; “6” cuando es del 80-95% más rico; “7” cuando es del 5% más rico; “8” cuando procede del 1% más rico.

Gráfico 1
Origen socioeconómico



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

El gráfico muestra una alta diversidad socioeconómica de origen. El promedio es 4.7, entre clase media y clase media alta, con cuatro países con un promedio justo por debajo de la clase media (Argentina, El Salvador, Perú y Venezuela). Solo Colombia, Costa Rica y Nicaragua exhiben un promedio de presidentes de clase alta. Naturalmente, los promedios maquillan los extremos. Por un lado, están quienes proceden del 5% más rico (como Alfonso López, Luis Mariano Ospina y Ernesto Samper de Colombia; Fernando Collor de Mello de Brasil; Franklin Delano Roosevelt, John Kennedy y George H. Bush de Estados Unidos; Gonzalo Sánchez de Lozada de Bolivia; Jorge Alessandri de Chile; José Sarney de Brasil; Violeta Barrios de Chamorro de Nicaragua; Luis Conrado Batlle de Uruguay; y Óscar Arias de Costa Rica) o incluso el 1% (como Andrés Patrana de Colombia, Anastasio Somoza de Nicaragua, Francisco Orlich de Costa Rica y George W. Bush de EE.UU.). Son muchos menos los que surgieron del 20% más pobre, como Juan Francisco Alvarado y Alejandro Toledo de Perú, Lula Da Silva de Brasil y Evo Morales de Bolivia.

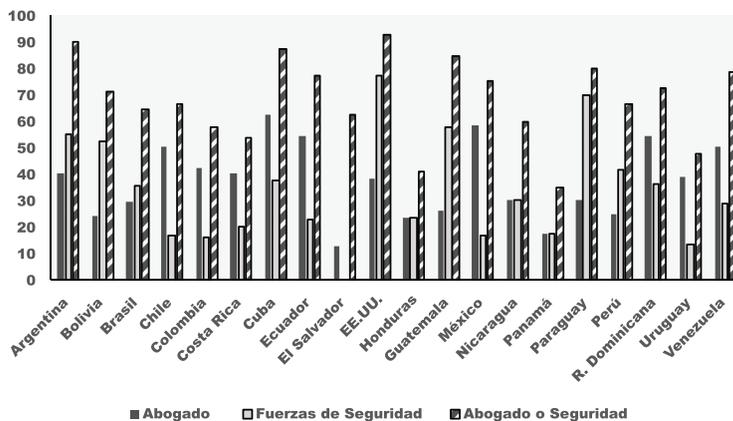
De lo anterior se desprende que los presidentes del continente tienen un origen socioeconómico diverso, más típicamente entre clase media y clase media alta, aunque con una alta presencia de ricos y pocos pobres. ¿Existe tal diversidad también en las actividades que realizan? Dependiendo de la perspectiva, la respuesta puede ser tanto un sí como un no. Por un lado, hay presidentes que se han desempeñado en labores poco tradicionales, como actor (Ronald Reagan), sacerdote (Fernando Lugo),

bailarina (“Isabel” Martínez de Perón), campesino o granjero (Evo Morales, Luis Alberto Monge, José Mujica), obrero metalúrgico (Lula Da Silva) y escritor (Rómulo Gallegos, Juan Emilio Bosch). Sin embargo, por lejos la profesión más común es la abogacía, mientras que la otra actividad más desarrollada ha sido la de participar en fuerzas de seguridad (militares principalmente). Si bien la participación en fuerzas de seguridad incluye a militares de carrera con muchos presidentes que se enrolaron solo por un tiempo breve (caso típico en EE.UU.), no deja de llamar la atención cuán importantes son estos dos aspectos en los antecedentes de los jefes de gobierno.

Las cifras que muestra el gráfico 2 son contundentes. En promedio, entre 1945 y 2012, el 36% de los jefes de gobierno han sido abogados y el 35% ha tenido experiencia en fuerzas militares. Al menos la mitad de los presidentes han sido juristas en Chile, Cuba, Ecuador, México, República Dominicana y Venezuela, y al menos la mitad ha tenido experiencia militar en Argentina, Bolivia, Guatemala, Paraguay y Estados Unidos (llegando a 77% en el último caso). Las barras del gráfico muestran que solo en Honduras, Panamá y Uruguay al menos la mitad de los presidentes ni fueron abogados ni tuvieron experiencia militar, pero en todos los demás casos dicho umbral es superado, llegando a los extremos de 90% en Argentina y 92% en EE.UU. ¿Por qué se alcanzan dichas cifras? Existen algunos indicios y algunos argumentos.

Gráfico 2

Experiencia formativa



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Los abogados parecen ser una gran cantera de líderes democráticos en el mundo. Tras analizar la trayectoria de más de 1.400 líderes mundiales que gobernaron entre 1848 y 2004, Besley y Reynal-Querol (2011) encontraron que en promedio el 30% de los líderes democráticos y el 15% de los autócratas son abogados. Los autores destacan que, debido a su entrenamiento académico y profesional, los abogados desarrollan habilidades retóricas y capacidad para manejar reportes complejos rápidamente. El ex Presidente chileno Patricio Aylwin, cuando le consulté sobre por qué tantos presidentes chilenos han sido abogados, mencionó otros dos argumentos. “De todas las especialidades, la carrera de derecho es la más amplia en cuanto a los temas que tienen connotación social [...] La política se canaliza generalmente a través de la generación de leyes, y las leyes indudablemente que están más cerca de los abogados que de cualquier otro profesional” (P. Aylwin, entrevista, 09 de noviembre de 2010), argumentó Aylwin, quien enseñó derecho administrativo en la Universidad de Chile y en la Pontificia Universidad Católica de Chile, y educación cívica y economía política en el prestigioso colegio público Instituto Nacional.

La explicación sobre los militares parece más compleja. Por un lado, hay varios de la lista que llegaron al poder por la vía armada, por lo que no son representativos de los caminos que llevan al poder en democracia. Como ya es poco probable observar golpes de Estado militares en América Latina, la cantidad de presidentes con experiencia militar inevitablemente irá decayendo.

Por otro lado, la probabilidad de que militares lleguen a la presidencia en algún país del continente parece estar relacionada al prestigio que tienen las labores militares en el momento de la votación. Por ejemplo, tradicionalmente en Estados Unidos es muy bien visto que los presidentes hayan participado por algún lapso de sus vidas en las fuerzas armadas¹⁸. Dicha experiencia es considerada valiosa para alguien que ejerce el rol de comandante en jefe de unas fuerzas armadas profundamente involucradas en el exterior y claves para mantener la supremacía bélica del país. Naturalmente, el prestigio de la carrera militar como antecedente para ejercer posiciones de liderazgo civil varía según las experiencias de cada país. En países donde las fuerzas armadas están mal preparadas, son una alternativa laboral poco prestigiosa o estuvieron involucradas en violaciones masivas a los derechos humanos, probablemente será difícil que el portar armas ayude para llegar a la presidencia.

¹⁸ En la muestra, solo Dwight Eisenhower fue un militar de carrera propiamente tal. De hecho, llegó a la presidencia en buena medida por haber ganado fama y reputación como comandante supremo de los aliados en Europa en la Segunda Guerra Mundial.

Finalmente, está la pregunta sobre la eventual excepcionalidad en la personalidad de los presidentes. Lamentablemente nunca se podrá comparar a los jefes de gobierno con la “población media”, ya que no existe una muestra que cubra “toda la humanidad”. Pero sí se pueden buscar referencias, tal como se muestra en la tabla 2. En ella comparo la media que obtuvieron los presidentes cuando se les midió los “Cinco Grandes” rasgos de la personalidad en la encuesta, con una base de datos para 71.867 adultos estadounidenses que llenaron el mismo cuestionario analizándose a sí mismos (Srivastava, John, Gosling y Potter, 2003)¹⁹. También comparo a los mandatarios con los 317 adultos de la muestra que tenían la misma edad promedio que los jefes de gobierno: 56 años. En casi todos los casos, la media de los líderes es distinta a la de los otros dos grupos, con un 99% de significancia estadística para los cinco factores de la personalidad²⁰.

Tabla 2

Comparación de los cinco grandes rasgos de la personalidad

	Presidentes		Usuarios de Internet		Usuarios de 56 años de edad	
	Promedio	95% IC (mín. - máx.)	Promedio	95% IC (mín. - máx.)	Promedio	95% IC (mín. - máx.)
Extraversión	3,40	3,29 - 3,51	3,18	3,18 - 3,19	3,26	3,17 - 3,35
Amabilidad	3,11	3,02 - 3,20	3,66	3,65 - 3,66	3,93	3,86 - 4,00
Responsabilidad	3,46	3,37 - 3,55	3,55	3,55 - 3,56	3,88	3,80 - 3,96
Neuroticismo	2,81	2,73 - 2,90	3,04	3,03 - 3,05	2,96	2,87 - 3,05
Apertura	3,22	3,12 - 3,32	3,98	3,98 - 3,99	3,86	3,78 - 3,94

Nota: IC se refiere a intervalos de confianza.

Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b) y Srivastava et al. (2003).

¹⁹ El cuestionario es el Big Five Inventory (BFI), creado por Benet-Martínez y John (1998).

²⁰ La excepción ocurre cuando los jefes de gobierno son comparados en extraversión y neuroticismo con la muestra de usuarios de 56 años (la media es diferente en un nivel de significación de 90%) y en responsabilidad con todos los usuarios de Internet (los promedios difieren en un nivel de significación de 95%).

Quizás el dato más interesante es que la media de cada grupo no es muy distante a la de los otros. Esto sugiere que, a pesar de que se trata de individuos que están en una posición excepcional, como grupo los jefes de gobierno no se distancian particularmente en alguno de los cinco grandes factores de la personalidad. No son, por ejemplo, como los astronautas, cuyo percentil 50 en el factor de responsabilidad está cerca del percentil 93 de estudiantes de pregrado (Musson, Sandal y Helmreich, 2004).

Los siguientes gráficos muestran el promedio de los presidentes de cada país para cada uno de los cinco grandes factores de la personalidad. Cada factor varía entre 1 y 5. Es necesario precisar que no hubo evaluaciones ni para Honduras ni Panamá, y en Cuba solo se midió la personalidad (bastante peculiar por lo demás) de Fidel Castro. Excluyendo a Cuba, se puede observar que en ningún factor hay un país que esté muy por sobre o muy por debajo de la media del resto de los países. Esto sugiere que las personalidades de los presidentes no varían tanto de acuerdo a las culturas de cada país. En otras palabras, en promedio los ciudadanos de cada país no han sido gobernados por líderes muy distintos en personalidad a los de las demás naciones. Asimismo, ninguno de los promedios se acerca a los extremos, lo que impide decir que los presidentes de un determinado país son particularmente altos o bajos en determinado rasgo de personalidad. Naturalmente, lo relativamente moderado de los promedios nacionales no revela extremos que sí existen a nivel individual para cada factor²¹.

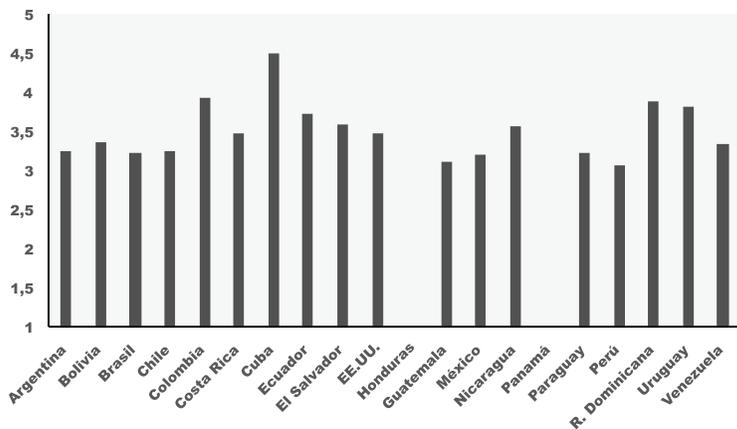
Algo sobresaliente es que los gráficos revelan que ciertos rasgos de personalidad son más marcados que otros entre los presidentes. Considerando que tres es el punto medio en la escala para cada factor, se puede decir que los presidentes, como grupo, tienden a ser moderadamente altos en extraversión, apertura a la experiencia, estabilidad emocional (lo opuesto a neuroticismo), particularmente altos en responsabilidad y moderadamente bajos en amabilidad. Estos simples datos parecen intuitivos. La extraversión es seguramente un rasgo muy útil para un puesto

²¹ En extraversión, los líderes varían entre 1,5 (Martín Torrijos de Panamá) 2 (Raúl Leoni Otero de Venezuela) hasta 4,9 (Ernesto Samper de Colombia y Eduardo Víctor Haedo de Uruguay). En amabilidad, los puntajes van desde 1,78 (Fidel Castro de Cuba) y 1,83 (Richard Nixon) hasta 4,33 (José Bustamante y Rivero de Perú) y 4,78 (Carlos Julio Arosemena Tola de Ecuador). En responsabilidad, los resultados van desde 2,1 (Andrés Pastrana de Colombia) y 2,2 (Abdalá Bucaram de Ecuador) hasta 4,56 (Carlos Julio Arosemena Tola) y 4,89 (José María Guido de Argentina). En neuroticismo, los puntajes van desde 1,55 (Ronald Reagan de EE.UU.) y 1,63 (Ernesto Samper de Colombia y Otto Pérez Molina de Guatemala) hasta 4,06 (Richard Nixon) y 4,13 (Leopoldo Fortunato Galtieri de Argentina). Finalmente, en apertura los resultados van desde 1,6 (Lucio Gutiérrez de Ecuador) y 1,89 (Anastasio Somoza García de Nicaragua) hasta 4,7 (Eduardo Víctor Haedo de Uruguay y José Figueres Ferrer de Costa Rica) y 5 (Isaías Medina Angarita de Venezuela).

en el que se tiene tanta exposición al público, se sostienen muchas interacciones interpersonales y se requiere mucha verbalización de ideas, proyectos y valores. Ser emocionalmente estable es ciertamente funcional a un puesto en el que se toman decisiones difíciles y rápidas, y se reciben presiones desde todas partes. Ser poco amable no parece ser tanto una característica positiva para ejercer el puesto, sino más bien una señal de lo que ayuda para destacarse en una actividad plagada de grandes egos en competencia y donde las zancadillas a los rivales son corrientes. Para llegar a la presidencia se necesita competir con mucha gente y saber dejarlos en el camino, para lo cual la poca consideración hacia el prójimo puede ser una ventaja. Ya en el cargo, la poca amabilidad podría ser útil para gobernar, pero es difícil que sea un factor apreciado por los votantes (y los subalternos). Finalmente, la alta responsabilidad individual parece consustancial al cargo de mayor trascendencia en el país. Si bien en el imaginario colectivo puede existir la percepción de que ciertos presidentes no son responsables, en la mayoría de los casos se trata de personas profundamente comprometidas con realizar aquello que se proponen.

Gráfico 3

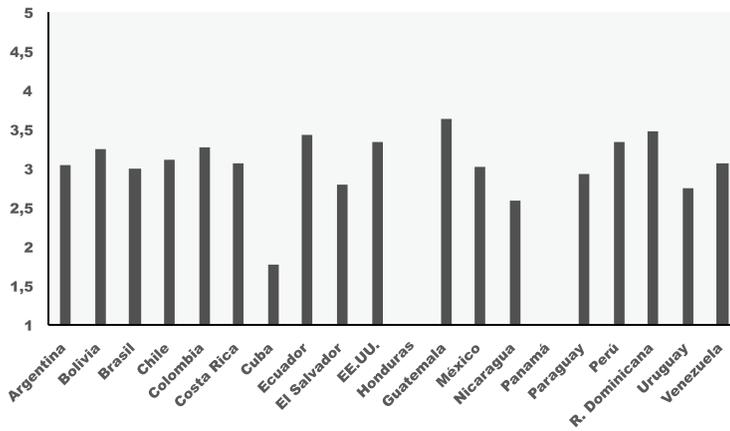
Extraversión



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Gráfico 4

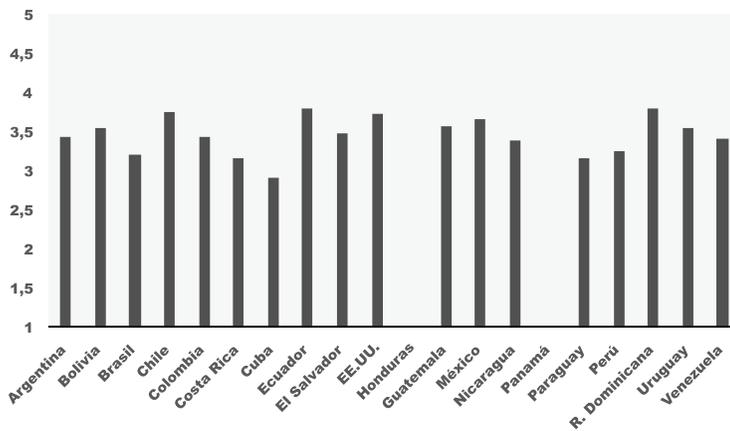
Amabilidad



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Gráfico 5

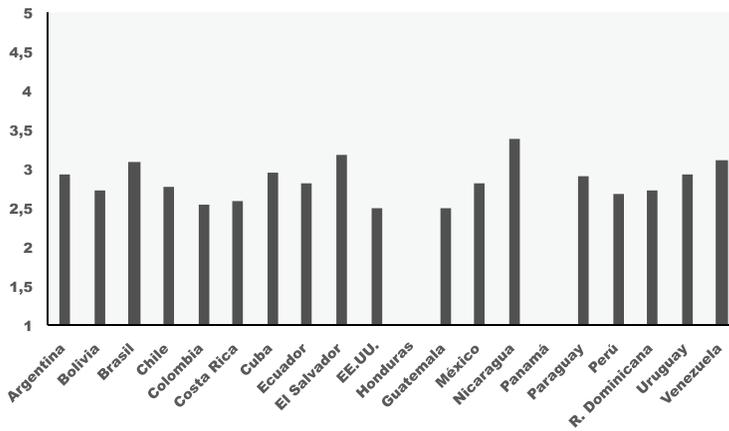
Responsabilidad



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Gráfico 6

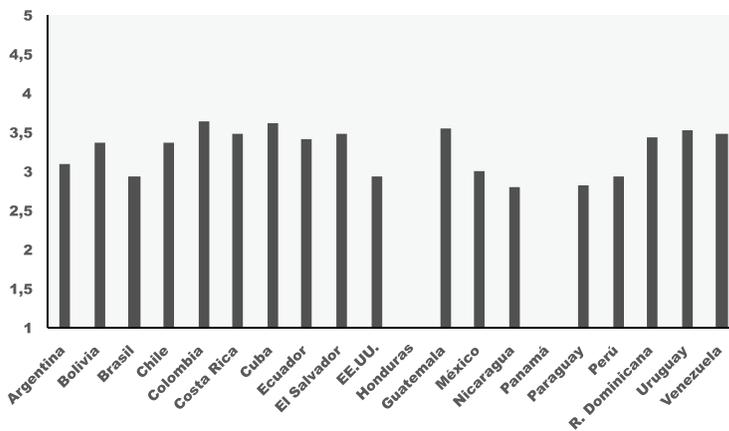
Neuroticismo



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Gráfico 7

Apertura



Fuente: elaboración propia con base en Arana (2015b).

Conclusiones

Este artículo abordó el estudio de los integrantes de la élite política focalizándose en quienes están en la cúspide de las democracias presidenciales: los presidentes. En la primera parte se respondieron preguntas esenciales sobre el estudio de la élite política, despejando dudas sobre su existencia, independencia, composición, función, y las alternativas para analizar a sus miembros. En la segunda parte describí la encuesta a especialistas en presidentes que realicé y mostré algunos resultados. En concreto, que al analizar a los presidentes del continente americano como un grupo se puede ver que su origen socioeconómico tiende a ser medianamente acomodado; que para llegar a la presidencia es útil estudiar leyes y contar con experiencia en fuerzas de seguridad; que quienes llegan a la presidencia tienden a ser extravertidos, abiertos a la experiencia, estables emocionalmente, muy responsables y poco amables.

El ejercicio de analizar las diferencias individuales de los presidentes sugiere una agenda de investigación que se puede extender a otros integrantes de la élite política. El siguiente paso a dar en el estudio de las élites es entender cómo las diferencias individuales de sus integrantes nos ayudan a entender su comportamiento y trayectoria. Sabemos que ser de clase alta ayuda para entrar, pero falta avanzar en identificar si existen ciertas características personales que explican, entre otras cosas, el derrotero que siguen los integrantes de la élite, incluyendo las funciones en las que se desempeñan, las decisiones que toman y el estilo de liderazgo que ejercen. Responder este tipo de preguntas es de particular importancia en una región donde la endogamia y poca rotación de los integrantes de la élite, sumado a un liderazgo fundado muchas veces más en vínculos interpersonales que institucionales, atenta contra la representatividad de las democracias presidenciales.

Referencias

- Arana Araya, Ignacio (2012). “¿Quién le susurra al Presidente? Asesores versus ministros en América Latina”. *Política, Revista de Ciencia Política*, vol. 50, n°2, pp. 33-61.
- Arana Araya, Ignacio (2013). “Informal institutions and horizontal accountability: protocols in the Chilean budgetary process”. *Latin American Politics and Society*, vol. 55, n°4, pp. 74-90.
- Arana Araya, Ignacio (2015a). “Budgetary negotiations: how the Chilean Congress overcomes its constitutional limitations”. *Journal of Legislative Studies*, vol. 21, n°2, pp. 213-231.
- Arana Araya, Ignacio (2015b). *The Quest for Uncontested Power: How Presidents’ Personality Traits Leads to Constitutional Change in the Western Hemisphere*. Tesis (Doctorado en Ciencia Política), University of Pittsburgh.
- Barker, Ernest (1962). *Politics of Aristotle*. Oxford: Oxford University Press.
- Benoit, Kenneth y Laver, Michael (2006). *Party Policy in Modern Democracies*. London: Routledge.
- Besley, Timothy y Reynal-Querol, Marta (2011). “Do democracies select more educated leaders?”. *American Political Science Review*, vol. 105, n°3, pp. 552-566.
- Benet-Martínez, Verónica y John, Oliver P. (1998). “Los Cinco Grandes Across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English”. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 75, n°3, pp. 729-750.
- Blondel, Jean y Müller-Rommel, Ferdinand (2007). “Political elites”, en Russell J. Dalton y Hans-Dieter Klingemann (compiladores), *The Oxford Handbook of Political Behavior*. New York: Oxford University Press.
- Blondel, Jean y Thiébault, Jean-Louis (1991). *The profession of government minister in Western Europe*. London: St. Martin’s Press, Inc.
- Carreras, Miguel (2012). “The Rise of Political Outsiders in Latin America, 1980-2010: an Institutional Perspective”. *Comparative Political Studies*, vol. 45, n°12, pp. 1451-1482.
- Coppedge, Michael; Gerring, John y Lindberg, Staffan I. (2012). “Variedades de democracia (V-Dem): un enfoque histórico multidimensional y desagregado”. *Revista Española de Ciencia Política*, n°30, pp. 97-109.
- Costa, Jr., Paul T. y McCrae, Robert R. (1992). “Normal Personality Assessment in Clinical Practice: The NEO Personality Inventory”. *Psychological Assessment*, vol. 4, n°1, pp. 5-13.

- Dahl, Robert (1961). *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven: Yale University Press.
- Doyle, David y Elgie, Robert (2014). "Maximizing the Reliability of Cross-National Measures of Presidential Power". *British Journal of Political Science*. doi: 10.1017/S0007123414000465.
- Dye, Thomas R. (2002). *Who's Running America? The Bush Restoration*. New Jersey: Prentice Hall.
- Flett, Gordon L. (2007). *Personality Theory and Research: An International Perspective*. Ontario: John Wiley & Sons Canada, Limited.
- Freud, Sigmund (1910/1989). *Leonardo da Vinci and a Memory of his Childhood*. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Galton, Francis (1869). *Hereditary Genius: An Inquiry into its Laws and Consequences*. London: Macmillan.
- Goldberg, Lewis R. (1990). "An Alternative "Description of Personality": The Big-Five Factor Structure". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 59, n°6, pp. 1216-1229.
- González-Bustamante, Bastián (2013). "Factores de acceso y permanencia de la élite política gubernamental en Chile (1990-2010)". *Política, Revista de Ciencia Política*, vol. 51, n°1, pp. 119-153.
- Hagopian, Frances y Mainwaring, Scott P. (compiladores) (2005). *The Third Wave of Democratization in Latin America: Advances and Setbacks*. New York: Cambridge University Press.
- Hamilton, Michael Braun (2009). *Online survey response rates and times: Background and guidance for industry*. Longmont: Ipathia.
- Hoffmann-Lange, Ursula (2007). "Methods of Elite Research", en Russell J. Dalton y Hans-Dieter Klingemann (compiladores), *The Oxford Handbook of Political Behavior*. New York: Oxford University Press.
- Joignant, Alfredo (2011a). "El Estudio de las Élités: Un Estado del Arte", en Marcelo Mella (compilador), *Extraños en la noche: Intelectuales y usos políticos del conocimiento durante la transición chilena*. Santiago de Chile: RIL Editores.
- Joignant, Alfredo (2011b). Las élites gubernamentales como factor explicativo de un modelo político y económico de desarrollo: el caso de Chile (1990-2009). *Serie Avances de Investigación*, n° 87. Recuperado el 11 de octubre de 2011, de <http://www.fundacioncarolina.es>

- Judge, Timothy A.; Higgins, Chad A.; Thoresen, Carl J. y Barrick, Murray R. (1999). "The Big Five Personality Traits, General Mental Ability, and Career Success across the Life Span". *Personnel Psychology*, vol. 52, n°3, pp. 621-652.
- Knoke, David; Urban Pappi, Franz; Broadbent, Jeffrey y Tsujinaka, Yutaka (1996). *Comparing policy networks: labor politics in the U.S., Germany, and Japan*. New York: Cambridge University Press.
- Lane, David y Ross, Cameron (1999). *The Transition from Communism to Capitalism. Ruling Elites from Gorbachov to Yeltsin*. Basingstoke: Macmillan.
- Lerner, Robert; Nagai, Althea K. y Rothman, Stanley (1996). *American Elites*. New Haven: Yale University Press.
- Li, Yun-Ming; Lai, Cheng-Yang y Kao, Chien-Pang (2011). "Building a qualitative recruitment via SVM with MCDM approach". *Journal Applied Intelligence*, vol. 35, n°1, pp. 75-88.
- Maranell, Gary M. (1970). "The Evaluation of Presidents: An Extension of the Schlesinger polls". *The Journal of American History*, vol. 57, n°1, pp. 104-113.
- McCrae, Robert R. y Costa, Jr., Paul T. (1997). "Personality Trait Structure as a Human Universal". *American Psychologist*, vol. 52, n°5, pp. 509-516.
- McDonough, Peter (1939/1981). *Power and Ideology in Brazil*. New Jersey: Princeton University Press.
- Meyer, Mary A. y Booker, Jane M. (1991). *Eliciting and Analyzing Expert Judgment. A Practical Guide*. London: Academic Press Limited.
- Michels, Robert (1915). *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. New York: Hearst's International Library Company.
- Mills, Charles Wright (1956/2013). *La élite de poder*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mosca, Gaetano (1896). *Elementi di Scienza Politica*. Roma: Fratelli Bocca.
- Murray, Robert K. y Blessing, Tim H. (1983). "The Presidential Performance Study: A progress Report". *The Journal of American History*, vol. 70, n°3, pp. 535-555.
- Musson, David M.; Sandal, Gro Mjeldheim y Helmreich, Robert L. (2004). "Personality Characteristics and Trait Clusters in Final Stage Astronaut Selection". *Aviation, Space, and Environmental Medicine*, vol. 75, n°4, pp. 342-349.
- Naím, Moisés (1994). "Latin America: The Second Stage of Reform". *Journal of Democracy*, vol. 5, n°4, pp. 32-48.

- Negretto, Gabriel (2013). *Making Constitutions: Presidents, Parties, and Institutional Choice in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Norris, Pippa (2014). *Why Electoral Integrity Matters*. New York: Cambridge University Press.
- Parry, Geraint (1969/2005). *Political Elites*. Colchester: ECPR Press.
- Pareto, Vilfredo (1900). "Un applicazione di teorie sociologiche". *Revista Italiana di Sociologia*, vol. 4, n°4, pp. 401-456.
- Pennebaker, James W. y King, Laura A. (1999). "Linguistic Styles: Language Use as an Individual Difference". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 77, n°6, pp. 1296-1312.
- Post, Jerrold M. (compilador) (2003). *The psychological assessment of political leaders: with profiles of Saddam Hussein and Bill Clinton*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Putnam, Robert D. (1976). *The comparative Study of Political Elites*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Ridings, William J. y McIver, Stuart B. (1997). *Rating the Presidents: A Ranking of U.S. Leaders, from the Great and Honorable to the Dishonest and Incompetent*. Secaucus: Citadel Press.
- Rubenzer, Steven J. y Faschingbauer, Thomas R. (2004). *Personality, character, and leadership in the White House: Psychologists assess the presidents*. Virginia: Brassey's, Inc.
- Rubenzer, Steven J.; Faschingbauer, Thomas R. y Ones, Deniz S. (2000). "Assessing the U.S. presidents using the Revised NEO Personality Inventory". *Assessment*, vol. 7, n°4, pp. 403-420.
- Schafer, Mark y Crichlow, Scott (2002). "The "Process Outcome" Connection in Foreign Policy Decision Making: A Quantitative Study Building on Groupthink". *International Studies Quarterly*, vol. 46, n°1, pp. 45-68.
- Schlesinger, Arthur M. (1948). "Historians Rate the U.S. Presidents". *Life*, vol. 25, n°18, pp. 65-74.
- Schumpeter, Joseph A. (1942/2008). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper Perennial Modern Thought Edition.
- Shugart, Matthew S. y Carey, John M. (1992). *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics*. New York: Cambridge University Press.
- Simonton, Dean Keith (1986). "Presidential personality: Biographical use of the Gough Adjective Check List". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 51, n°1, pp. 149-160.
- Song, Anna V. y Simonton, Dean Keith (2007). "Personality Assessment at a Distance", en Richard W. Robins, R. Chris Fraley y Robert F. Krueger (compiladores), *Handbook of Research Methods in Personality Psychology*. New York: The Guilford Press.

- Srivastava, Sanjay; John, Oliver P.; Gosling, Samuel D. y Potter, Jeff (2003). "Development of Personality in Early and Middle Adulthood: Set Like Plaster or Persistent Change?". *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 84, n°5, pp. 1041-1053.
- Steenbergen, Marco R. y Marks, Gary (2007). "Evaluating expert judgments". *European Journal of Political Research*, vol. 46, n°3, pp. 347-366.
- Taranto, James y Leo, Leonard (compiladores) (2004). *Presidential Leadership: Rating the Best and the Worst in the White House*. New York: Wall Street Journal Books.
- Waite, Robert G. L. (1977/1993). *The Psychopathic God: Adolf Hitler*. New York: Perseus Books Group.
- Williamson, John (1994). *The Political Economy of Policy Reform*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Winter, David G. y Carlson, Leslie A. (1988). "Using Motive Scores in the Psychobiographical Study of an Individual: The case of Richard Nixon". *Journal of Personality*, vol. 56, n°1, pp. 75-103.