

Carlos Meléndez / Alberto Vergara
Editores

LA INICIACIÓN DE LA POLÍTICA

El Perú político en perspectiva
comparada

Capítulo 12



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

La iniciación de la política
El Perú político en perspectiva comparada
Carlos Meléndez y Alberto Vergara (editores)

© Carlos Meléndez y Alberto Vergara, 2010

De esta edición:

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2011

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Cuidado de la edición, diseño y diagramación de interiores:

Fondo Editorial PUCP

Foto solapa: Paulo Drinot

Primera edición: noviembre de 2010

Primera reimpresión: julio de 2011

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-08844

ISBN: 978-9972-42-942-2

Registro del Proyecto Editorial: 31501361101548

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

ECONOMÍA Y POLÍTICA EN LA OPINIÓN PÚBLICA: UN ANÁLISIS DE LA POPULARIDAD PRESIDENCIAL EN EL PERÚ*

Moisés Arce y Julio F. Carrión

INTRODUCCIÓN

Los estudios académicos sobre la opinión pública peruana han mostrado un crecimiento importante en los últimos veinte años. Este crecimiento ha estado asociado con la explosión de agencias encuestadoras y la creciente disposición de agencias externas para financiar tales estudios. Estos estudios muestran que las encuestas de opinión tienen una utilidad que va más allá del esporádico artículo o titular periódico. De hecho, las encuestas pueden ser un mejor instrumento de medición de las actitudes y el comportamiento político que un simple análisis de resultados electorales. Mientras que el análisis de los resultados electorales oficiales nos permite llegar a conclusiones sobre preferencia electoral y lugar de residencia, las encuestas nos ofrecen una mayor riqueza de información y nos permiten examinar en mayor profundidad las actitudes ciudadanas y su impacto sobre el comportamiento político que va más allá del acto electoral.

Como se señala en Carrión & Zárate (2007), cuatro han sido los temas que más han concitado la atención de los estudiosos de la opinión pública: estudios sobre la popularidad presidencial (Arce, 2003; Carrión, 1998, 1999; Kelly, 2003; Stokes, 1996, 2001; Weyland, 2000); análisis de actitudes frente a la democracia y las instituciones políticas (Carrión & Zárate, 2007, 2009; Parodi, 1993; Murakami, 2000; Tanaka & Zárate, 2002); estudios de comportamiento electoral y participación política (Aramburú, Bernalles & Torres, 1997; Dietz, 1980, 1998; Muller, Dietz & Finkel, 1991; Torres Guzmán, 1989)¹; y análisis sobre diversos temas de interés

* Partes de este capítulo han sido tomados de Moisés Arce y Julio F. Carrión (2010), *Presidential Support in a Context of Crisis and Recovery in Peru, 1985-2008*, *Journal of Politics in Latin America* 2 (1), pp. 31-51.

¹ Los estudios de comportamiento electoral basados no en encuestas sino en datos oficiales son también numerosos. Véanse, por ejemplo, Bernalles (1980), Cameron (1994) y Tuesta Soldevilla (1983, 1985, 1989).

coyuntural (consumo de drogas, medio ambiente, actitudes frente a la descentralización, reformas del mercado, entre otros).

El presente trabajo tiene un doble objetivo: en primer lugar, nos interesa introducir brevemente al lector a la problemática del «voto económico» en el contexto de las teorías del comportamiento electoral. En segundo lugar nos proponemos avanzar el debate sobre los determinantes de la popularidad presidencial en el Perú a partir del análisis de la serie más extensa de datos disponible, que comienza en agosto de 1985 y termina en junio de 2008. Nuestra estrategia general es hacer explícito el marco conceptual en el que se mueve nuestro análisis empírico.

Los estudios de popularidad presidencial en el Perú han suscitado un interesante debate entre politólogos. Desde el inicio de su mandato, el impresionante nivel de apoyo alcanzado por Alberto Fujimori (1990-2000) empezó a concitar la atención de los observadores. Los primeros análisis de su popularidad, varios de ellos escritos originalmente en inglés, argumentaban que, a diferencia de lo encontrado en la literatura existente en los países de alto desarrollo económico, la popularidad de Fujimori no parecía estar centralmente determinada por factores económicos (Carrión, 1998, 1999; Stokes, 1996, 2001; Weyland, 2000). Estos trabajos serían luego desafiados por estudios que incorporaban una mayor cantidad de información temporal, introducían técnicas de estimación econométricas novedosas y enfatizaban aspectos descuidados en análisis previos, tales como el impacto de la violencia política y el carácter ideológico del gobierno (Arce, 2003; Kelly, 2003).

Con la desaparición del gobierno fujimorista se registró un notable descenso en los estudios de popularidad presidencial. No creemos que exista un trabajo académico dedicado a analizar el caso de la presidencia de Alejandro Toledo (2001-06) o que incluya los años de su gobierno en el análisis respectivo. Este trabajo intenta cubrir este vacío. El contraste entre Fujimori y Toledo es también muy interesante analíticamente hablando. El gobierno de Fujimori empezó en un clima de incertidumbre económica con alta inflación y crisis social reflejada también en los altos niveles de violencia política. El gobierno de Toledo, en cambio, se desarrolló en un clima de estabilidad macroeconómica con crecimiento productivo y en un contexto de pacificación social. Sin embargo, la apreciación pública de estos dos gobiernos es marcadamente diferente y convierten a Toledo en un presidente menos popular en comparación a Fujimori.

Utilizando una técnica de estimación econométrica que toma en consideración la heteroscedasticidad² en la variable dependiente (aprobación presidencial), e incluyendo

² La heteroscedasticidad se encuentra presente cuando la varianza de las perturbaciones no es constante en todas las observaciones. Su presencia viola uno de los supuestos de la regresión lineal.

la serie más extensa de datos hasta el momento —que va desde el primer gobierno de Alan García (1985-1990) hasta casi dos años después del inicio de su segunda administración (2006 al presente)— nuestro estudio reexamina el tema de la relación entre economía, política y seguridad pública en el caso específico de la aprobación presidencial. En la parte empírica de nuestro trabajo argumentamos que el peso teórico dado a la crisis económica ha producido una serie de interpretaciones contrapuestas. Pero estas interpretaciones poseen un rasgo en común: enfatizan la ausencia de votación económica normal³. Nosotros, por el contrario, argumentamos que la diversidad de interpretaciones y hallazgos empíricos surge del alto grado de volatilidad de los indicadores económicos y del descuido de la investigación en considerar la naturaleza de alta varianza de la popularidad presidencial. En nuestro trabajo analizamos tanto el impacto de variables económicas como de eventos políticos centrales en la determinación de la aprobación presidencial entre agosto del 1985 y junio de 2008. Nuestros hallazgos, basados en el uso del *Exponential Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity* (EGARCH)⁴, sugieren que los efectos de la situación económica en la popularidad presidencial se aproximan a la votación económica normal en un grado mayor de lo previamente aceptado. Tanto en períodos de crisis como en los de recuperación, los votantes peruanos prestan atención al desempeño económico. Lo que cambia es la importancia específica de la variable económica.

1. EL VOTO ECONÓMICO

Se conoce con el nombre de «voto económico» al estudio del impacto de las variables económicas (desempeño económico) en las decisiones electorales de los votantes. Por extensión, el término «voto económico» se utiliza también para determinar la influencia de la economía en la aprobación presidencial (o jefes del ejecutivo, en los sistemas parlamentarios). La idea detrás de este concepto es muy simple y ha sido expuesta de la siguiente manera por uno de sus mejores estudiosos: «cuando la economía empeora, el gobierno pierde votos» (Lewis-Beck, 1988, p. 8). El voto económico como campo de conocimiento se ubica dentro de la problemática general del estudio del comportamiento electoral. Antes de continuar con nuestra discusión de cómo la economía influye sobre las evaluaciones ciudadanas de sus gobernantes es importante añadir unas líneas sobre la evolución del debate conceptual del comportamiento electoral.

³ En la siguiente sección explicamos con detalle en qué consiste el «voto económico normal». En breve, el voto económico normal existe cuando los votantes toman en cuenta la situación de la economía al momento de evaluar el desempeño de sus gobernantes, castigándolos si la economía empeora.

⁴ Más adelante explicamos por qué su uso es apropiado en este contexto.

El análisis contemporáneo del comportamiento electoral empieza en realidad con los trabajos de Paul Lazarsfeld y Bernard Berelson, pioneros en el estudio empírico de la opinión pública. En sus dos libros más importantes *The People's Choice: How the Voter Makes Up his Mind in a Presidential Campaign* (Lazarsfeld, Berelson & Gaudet, 1948) y *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign* (Berelson, Lazarsfeld & McPhee, 1954), argumentan que los votantes no actúan tanto como consumidores sino como personas pertenecientes a grupos sociales, siendo influenciados más por sus adscripciones étnicas, sociales y religiosas que por los mensajes y los medios durante las campañas electorales. Esta teorización argumenta en favor de un modelo sociológico de comportamiento electoral. Esta aproximación es conocida como la Escuela de Columbia, porque Lazarsfeld y Berelson eran prominentes miembros del Bureau of Applied Social Research de la Universidad de Columbia, en el estado de Nueva York.

A comienzos de los años sesenta, este modelo fue desafiado por politólogos asociados al Survey Research Center de la Universidad de Michigan. El trabajo titulado *The American Voter* (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960) argumenta que en la decisión electoral se debe distinguir entre factores de corto y de largo aliento. Entre los factores de largo aliento el más importante es la identidad partidaria. Los autores del *The American Voter* manifiestan que los factores de corto aliento (temas específicos de la campaña y características personales de los candidatos) son los más importantes en la decisión del voto, ya que estos factores se encuentran temporalmente más cercanos a dicha decisión. En un trabajo posterior, uno de los autores asociados con el modelo de Michigan, Philip Converse, sostiene que en ausencia de factores que lo perturben, existe un «voto normal» (Converse, 1966) bajo el cual los votantes son influenciados fundamentalmente por la identidad partidaria⁵. El sesgo político del modelo de Michigan es, sin dudas, diferente del modelo sociológico de la escuela de Columbia.

Posteriormente, el modelo de Michigan fue desafiado por aquellos que consideran que los votantes son individuos racionales que buscan maximizar su utilidad. El trabajo pionero desde esta perspectiva es *An Economic Theory of Democracy* de Anthony Downs (1957), pero los estudios que más directamente contradicen los estudios de Michigan son los libros de V. O. Key (*The Responsible Electorate*, 1966) y Morris Fiorina (*Retrospective Voting in American National Elections*, 1981). Tanto Key como Fiorina argumentan que los votantes deciden en función de una evaluación retrospectiva del gobierno de turno (ver también Kiewit & Rivers, 1985).

⁵ Para un análisis breve del Modelo de Michigan y sus variantes, se puede consultar Asher (1983) y Beck (1986).

Fiorina rechaza la concepción de identidad partidaria presente en el modelo de Michigan, pues la interpreta como un hecho de psicología social, y argumenta, en cambio, que la identidad partidaria no es nada más que el cálculo resultante de evaluaciones retrospectivas del desempeño del gobierno en el poder (Fiorina, 1981, p. 81). Esta aproximación es conocida como el modelo retrospectivo del comportamiento electoral.

Es en este contexto teórico que una serie de autores empiezan también a examinar el impacto del desempeño económico en el comportamiento electoral y en la aprobación de líderes políticos. La hipótesis es que los votantes evalúan de manera retrospectiva el comportamiento de la economía y que tal evaluación tendrá efectos políticos. Estos estudios vienen a ser conocidos como análisis del «voto económico» y constituyen en estos momentos una creciente «industria» dentro de la ciencia política. La literatura es demasiado extensa para resumirla en breves párrafos, pero algunos de estos debates serán reseñados en la siguiente sección y el lector interesado en una introducción general al tema del voto económico debiera consultar Lewis-Beck & Stegmaier (2008), y Nannestad & Paldam (1994). En términos generales, el estudio del voto económico se divide en dos líneas de investigación: el impacto de la economía en la decisión electoral y en la popularidad presidencial (o del ejecutivo). Nuestro trabajo se centra en la segunda línea de investigación. Recordemos que el punto central del voto económico normal es que los líderes políticos son castigados (en las ánforas o en las encuestas) cuando la economía anda mal, y son recompensados cuando ella anda bien.

¿Existe voto económico normal en el Perú?

La crisis económica en las democracias emergentes ha llevado a una variedad de distintas interpretaciones sobre los factores que influyen en el apoyo a los presidentes. En contextos de crisis económica, cuando lo que está en juego es importante, algunos estudios argumentan que los ciudadanos se desvían del voto económico normal. Los votantes pueden interpretar las malas noticias económicas como el preludio de buenas condiciones económicas y, por lo tanto, se movilizarían en apoyo del gobierno de turno en lugar de castigarlo. Esta idea está basada en las experiencias de los años noventa, en la cual dolorosas medidas económicas fueron adoptadas para reducir la inflación y estabilizar la economía. Los presidentes argumentaban que el dolor presente del ajuste económico era necesario para alcanzar la recuperación y bonanza futura. Cuando los votantes aceptaban este raciocinio adoptaban una postura que se desviaba del voto económico normal y que fue identificada como «intertemporal» por Susan Stokes (1996, 2001). Otros estudios sugieren que en la presencia de alta inflación o hiperinflación los votantes simplemente se «confunden», ignorando

temporalmente las condiciones económicas que son consideradas incontrolables (Reynolds, Palmer y Nordstrom, 2001). También argumentando a favor de esta desviación del voto económico normal se encuentran los estudios que han mostrado que durante los períodos de desorden económico en América Latina las condiciones económicas juegan un papel mínimo en la determinación de la popularidad presidencial (por ejemplo, Carrión, 1998; Echegaray & Elordi, 2001). Como Echegaray (2005, p. 146) ha escrito, «incluso bajo condiciones de sufrimiento financiero» los votantes «pueden escapar de simple reacciones de contenido económico». En gran medida debido al peso teórico que se le asigna a la crisis económica, la mayor parte de esta literatura espera algo más allá de lo ordinario en las evaluaciones de los votantes del desempeño presidencial.

En este capítulo revisamos el debate sobre el voto económico en las democracias emergentes y lo hacemos por tres razones importantes. En primer lugar, aunque la mayor parte de los trabajos subrayan los efectos de situaciones económicas de crisis en el desempeño presidencial que producen actitudes que se desvían del voto económico normal, los factores que influyen el apoyo al presidente durante períodos de recuperación y bonanza cuando lo que está en juego no es tan importante permanece sin explorar. ¿Los factores que influyen en la popularidad presidencial son los mismos en situaciones de crisis y recuperación? En segundo término, y siguiendo las contribuciones recientes de la literatura de relevancia de temas (*issue salience*) (Edwards, Mitchell & Welch, 1995; Wolf & Holian, 2006), es teórica y sustancialmente importante comparar períodos de crisis económica con períodos de recuperación para determinar si los efectos de las condiciones económicas mantienen un mismo patrón en distintos contextos. Desde la perspectiva de la literatura de relevancia de temas se puede concebir fácilmente que, en tiempos de crisis, cuando la inflación es alta, ella afectará el apoyo presidencial a expensas de otros indicadores económicos o políticos. Durante tiempos económicos difíciles, las tasas de inflación mensual se convierten en material de primera plana, proveyendo así una señal destacada de mal desempeño económico. Aunque los salarios reales disminuyen como consecuencia de la creciente inflación, los salarios nominales tienden a incrementarse y ofrecen a los votantes una señal menos clara de la condición de la economía, en comparación con la inflación. En situaciones de post crisis, sin embargo, cuando la inflación es baja, estos otros factores —especialmente los salarios reales— son capaces de ejercer un mayor peso al evaluarse el liderazgo político. Finalmente, dado que la investigación básicamente ha ignorado la varianza desigual de la popularidad presidencial, es importante usar una técnica de estimación econométrica que tome en cuenta la heteroscedasticidad de la variable dependiente. Hasta ahora el grueso de los estudios se ha preocupado por

corregir los efectos de la autocorrelación serial, ignorando la varianza dependiente del tiempo de la popularidad presidencial⁶.

Nuestro trabajo examina estas proposiciones para el caso peruano, un caso arquetípico de crisis económica y recuperación. Aunque el caso peruano ha recibido considerable atención por los estudiosos del voto económico en América Latina (Stokes, 1996; Carrión, 1999; Weyland, 2000; Arce, 2003; Kelly, 2003), estos estudios no comparan períodos de crisis económica y recuperación. De manera más importante, dado que la presencia de condiciones de crisis en el Perú ayudó a teorizar las supuestas desviaciones del voto económico normal, el Perú es un ejemplo ideal para revisar las proposiciones existentes en la literatura, particularmente en un momento en el cual esas condiciones económicas de crisis se han disipado.

Utilizando una serie temporal de datos de aprobación presidencial más exhaustiva que cubre un período de 24 años (1985-2008) y cuatro presidencias significativas en el Perú, reevaluamos los argumentos existentes sobre los efectos de las condiciones económicas y políticas en el apoyo presidencial. Nuestros hallazgos principales sugieren que las posturas de voto económico normal prevalecen más de lo que generalmente se acepta. Asimismo, examinamos la variación en la aprobación presidencial a través de una comparación entre los tiempos de crisis y los de recuperación. Estos resultados muestran que, aunque existen algunas desviaciones del voto económico normal, ellas son inconsistentes y, por lo tanto, no apoyan las actitudes alternativas teorizadas por Stokes (1996, 2001). Estas desviaciones se encuentran no solo en tiempos de crisis económica sino también en tiempos de recuperación económica, lo que en conjunción corroe la propuesta de que los momentos de crisis económica alteran los patrones de voto económico normal. Más aún, no encontramos que la varianza de la popularidad presidencial sea significativamente más alta en momentos de crisis que durante situaciones de no crisis. Así, en contraste con la opinión común que propone posturas alternativas al voto económico normal en tiempos de crisis económica, nuestros hallazgos centrales básicamente apoyan las posturas del voto económico normal tanto en situaciones de crisis como de recuperación.

Después de revisar la literatura, nuestro trabajo provee alguna información básica sobre el contexto de las últimas tres décadas para resaltar las distinciones analíticas entre períodos de crisis y recuperación. Luego de ello nuestro trabajo presenta el diseño de investigación, donde justificamos la importancia de utilizar una técnica de estimación que tome en cuenta la mayor volatilidad de la aprobación presidencial

⁶ Como hemos mencionado anteriormente, la heteroscedasticidad es la presencia de varianza no constante en las perturbaciones, lo que viola uno de los supuestos de la regresión de mínimos cuadrados. En la presencia de heteroscedasticidad, los estimadores son ineficientes.

típica de democracias emergentes como la del Perú. Las siguientes secciones discuten los resultados empíricos y ofrecen nuestras conclusiones.

El debate sobre el voto económico normal en tiempos de crisis

Uno de los debates centrales en la literatura sobre el voto económico es si los votantes usan consideraciones retrospectivas o prospectivas cuando evalúan a los gobiernos de turno. El voto económico se considera como la manera lógica a través de la cual los votantes emiten un juicio acerca de sus gobernantes puesto que premian el buen desempeño económico y castigan el mal manejo de la economía. En este punto de vista, los votantes observan la situación actual de la economía y si ven una mejora en relación al pasado, premian al gobierno, puesto que asumen que la economía seguirá mejorando. Esta es la versión normal, retrospectiva del voto económico (Key, 1966; Fiorina, 1981). Este modelo retrospectivo ha sido desafiado, sin embargo, por aquellos que señalan que los votantes no piensan como «campesinos» sino como «banqueros». De acuerdo con esta opinión, los votantes se orientan hacia el futuro, no hacia el pasado, y por lo tanto votan no en función de evaluaciones retrospectivas de la economía sino en función de cómo piensan que esta evolucionará en el futuro (MacKuen, Erickson & Stimson, 1992; Erikson, MacKuen & Stimson, 2000). En otras palabras, los votantes son «prospectivos» (o «banqueros») no «retrospectivos» (o «campesinos»). Pero independientemente de si los votantes se orientan hacia el pasado o hacia el futuro, hay un consenso sobre el hecho de que las condiciones económicas juegan un papel central en las evaluaciones políticas de los ciudadanos. Cuando la situación económica empeora, el apoyo al gobierno disminuye; cuando la economía mejora, el liderazgo es premiado. Esto es, una vez más, lo que se conoce como voto económico normal.

En un reciente artículo sobre el voto económico en países en transición política, Lewis-Beck y Stegmaier (2008, p. 320) encuentran que tanto en las democracias avanzadas como en las de transición «los gobiernos vienen siendo castigados [*held accountable*] por malas políticas económicas, al menos hasta cierto punto». Los fundamentos micro de esta actitud, no obstante, siguen estando en disputa. Algunos académicos enfatizan mecanismos de maximización de utilidad mientras que otros tienden a subrayar los efectos de información en la determinación de las decisiones de política (Duch & Stevenson, 2005), pero al final el hallazgo esencial de que la condición de la economía afecta el apoyo al gobierno de turno se mantiene incólume.

La creciente literatura sobre la aprobación presidencial en los países en desarrollo también se ocupa sobre cómo la situación económica afecta las evaluaciones ciudadanas del desempeño presidencial. Para el caso de América Latina, por ejemplo, varios trabajos (Benton, 2005; Echegaray, 2005; Remmer, 1991; Roberts & Wibbels,

1999; Weyland, 2003) han encontrado cierto apoyo para las proposiciones principales de la escuela del voto económico, a pesar que estos estudios emplean diseños de investigación diferentes.

Los estudios que enfatizan la presencia de posturas alternativas al voto económico constituyen una importante crítica a los estudios actuales. De manera análoga, otros trabajos enfatizan la presencia de efectos producidos por cambios en la relevancia de temas (*issue salience*), en la medida que los votantes se preocupan del desempeño económico durante períodos de crisis pero cambian a otros temas una vez que la crisis se resuelve. El Perú es un ejemplo notable de condiciones severas de crisis económica que son atípicas de las democracias industriales avanzadas en las que la mayoría de estudios que apoyan el voto económico se han basado.

2. LAS ALTERNATIVAS A LA POSTURA DE VOTO ECONÓMICO

Como señalamos anteriormente, el punto de vista alternativo a las posturas de voto económico argumenta que en momentos de crisis económica, cuando lo que está en juego es importante, el voto económico normal se suspende o modifica. Stokes (1996, 2001) ha dirigido la mayor parte de este debate, proponiendo alternativas al modelo de voto económico. Según Stokes, la retórica de los líderes políticos durante períodos de crisis puede influenciar a los votantes, lo que puede resultar en posturas de «exoneración» o «intertemporales». Si el público asume estas posturas, un deterioro de la condición económica puede resultar en una mejora de la aprobación presidencial, ya sea porque el público culpa al gobierno anterior («exonerando» al gobierno actual) o acepta las penurias del ajuste como un signo necesario, positivo y temporal de una recuperación económica futura (adoptando una postura «intertemporal»). Describiendo el trabajo de Stokes, Weyland (2003, p. 823) escribe que «los juicios políticos concernientes a la responsabilidad y culpabilidad median el impacto de [estas] condiciones económicas». En otras palabras, mientras que las implicaciones observables del voto económico normal son su naturaleza retrospectiva y la relación negativa entre empeoramiento de condiciones económicas y aprobación, las posturas propuestas por Stokes («exoneración» e «intertemporalidad») son caracterizadas por un cálculo esencialmente prospectivo y una mejora en la aprobación presidencial en respuesta a un desempeño económico mediocre.

Otros académicos coinciden en que el contexto político es importante cuando se examina el voto económico pero tienden a enfatizar diferencias institucionales en lugar de condiciones económicas. Por ejemplo, algunos examinan cómo el voto económico opera en sistemas parlamentarios versus sistemas presidencialistas (Powell & Whitten, 1993; Hellwig & Samuels, 2007; Duch & Stevenson, 2008); en gobiernos

unificados versus gobiernos divididos (Powell, 2000)⁷; o en sistemas bipartidistas versus multipartidistas (Anderson, 2000). Incluso aquellos que prestan atención a condiciones económicas específicas tienden a sacar conclusiones distintas acerca de cómo funciona el voto económico durante períodos de crisis. Reynolds, Palmer & Nordstrom (2001) sugieren que los votantes pueden adoptar ya sea una posición «mareada» o una «sofisticada» en respuesta al empeoramiento de la situación de crisis. Votantes «mareados» o «confusos» ignorarán temporalmente las condiciones económicas que son consideradas incontrolables y adoptarán más o menos lo que Stokes llama una postura «exonerante». Por el contrario, votantes «sofisticados» ajustarán sus evaluaciones de acuerdo con contextos particulares. De manera similar a la postura que Stokes denomina como «intertemporal», el voto «sofisticado» refleja un cálculo actualizado que busca señales sobre si las condiciones están mejorando o empeorando.

El apoyo empírico a las posturas alternativas al voto económico normal es mixto. Con pocas excepciones (por ejemplo, Carrión, 1999, p. 241; Echegaray & Elordi, 2001, p. 209; Kelly, 2003, p. 874), la inflación se ha comportado básicamente de acuerdo con lo esperado. Los efectos de otros indicadores económicos, tales como salarios y desempleo, sin embargo, han sido un tanto inconsistentes. Stokes (1996, p. 559) encontró originalmente apoyo para una actitud «intertemporal» en relación a los salarios, pero en un estudio posterior (Stokes, 1999, p. 215) y con datos adicionales, estas expectativas «intertemporales» desaparecen. Por otro lado, las alegadas posturas «exonerantes» en relación al empleo han sido siempre bastante fuertes (ver Stokes, 1999, p. 559; Carrión, 1999, p. 241; 1998, p. 67), incluso durante períodos anteriores a la reestructuración neoliberal de comienzos de la década del noventa (ver Arce, 2003, p. 581).

La relevancia de temas (*issue salience*)

De manera similar al trabajo de Stokes sobre alternativas al voto económico, Weyland (2000) fue el primer académico en articular la posibilidad de la presencia de efectos de relevancia de temas en el estudio de la aprobación presidencial en el Perú. En general, estas investigaciones sugieren que los votantes no reaccionan de manera similar durante eventos de magnitud (por ejemplo, guerras o agudas crisis económicas) que bajo condiciones más normales (Edwards, Mitchell, Welch, 1995; Wolf & Holian, 2006). Como Edwards, Mitchell & Welch (1995) han mostrado para el caso norteamericano, los temas de interés cambian su relevancia a través del tiempo

⁷ Gobiernos divididos son aquellos en los cuales un partido controla el poder Ejecutivo y otro controla el poder Legislativo.

y, por lo tanto, ellos varían en la manera como impactan la aprobación presidencial durante períodos distintos⁸.

En un trabajo publicado en 2000, Kurt Weyland sugiere que los votantes fijan su atención en ciertos indicadores económicos (tales como alta inflación) durante situaciones de crisis, pero cambian hacia otros temas cuando la crisis termina. Más aún, los dividendos políticos que resultan de superar tal crisis son de corta duración, ya que los votantes no muestran gratitud duradera por logros pasados. La propuesta de que la inflación es más importante durante momentos de crisis pero luego pierde importancia durante tiempos normales es el eje central de la idea de la «paradoja del éxito» de Weyland. Aunque su propuesta central tiene que ver más con los beneficios decrecientes de controlar la violencia política generalizada que con la superación de crisis hiperinflacionarias⁹, su análisis ofrece una pista importante para determinar si las evaluaciones ciudadanas del desempeño presidencial se diferencian de manera significativa durante períodos de crisis y de recuperación económica. Es posible que la relación entre inflación —sin lugar a dudas el asunto más importante durante períodos de crisis— y otros indicadores de desempeño económico y su impacto sobre la aprobación presidencial haya sido especificada de manera incorrecta. Como este trabajo lo sugiere, la inflación puede obliterar otros indicadores económicos al punto que ellos se convierten en no relevantes durante momentos de crisis. Sin embargo, existe poca razón para esperar que estos otros indicadores —como por ejemplos los salarios reales— continúen sin tener influencia durante el período de recuperación.

Una versión más general de la propuesta de Weyland, también basada en la psicología de aversión a las pérdidas, se encuentra en el trabajo de Nannestad y Paldam (2002, p. 17) quienes afirman que «el gobernar cuesta votos». Es obvio que uno de los mecanismos asociados con este costo es la asimetría de quejas (Nannestad & Paldam, 2002). Stevenson (2002) también ha expandido el hallazgo del «costo de gobierno» argumentando que, a mayor tiempo un gobierno permanece en el poder, más impopular se convierte y, por lo tanto, más votos pierde. Este punto de vista está influenciado por el trabajo clásico de Mueller (1970) que sostiene que los presidentes norteamericanos pierden apoyo con el transcurso del tiempo debido al efecto de la «coalición de las minorías». Este efecto implica que la coalición electoral de un presidente es inestable porque representa bloques cambiantes minoritarios de votantes más que un sólido mandato mayoritario.

⁸ Para un análisis del papel del «priming» de los medios en la relevancia de temas, véase Kelleher & Wolak (2006).

⁹ Según Weyland (2000, p. 484), en la medida que la importancia de la violencia política disminuye, «la intensidad del aprecio popular por el éxito del presidente desaparece».

Para resumir, la literatura existente se presenta a favor de la existencia de posturas alternativas a la del voto económico normal debido al alto grado de volatilidad de las condiciones económicas, las cuales son más probables en los países en desarrollo que en los industrializados (Stokes, 1996, 2001). Sin embargo, incluso si estas condiciones económicas catastróficas fueran manejadas exitosamente, el aprecio popular de estos logros sería corto en la medida en que los votantes dirigirían su atención a otros temas no resueltos (Weyland, 2000). Así, contextos de crisis pueden empujar a los votantes a adoptar posturas alternativas al voto económico (según Stokes) o producir una forma de asimetría de quejas (según Weyland). Tomadas en su conjunto, posturas de voto económico normal no son esperadas. Con este marco conceptual establecido, la siguiente sección del capítulo contrasta los períodos de crisis con los de recuperación económica en el Perú, buscando entender cómo el contexto económico afecta la manera en que los votantes emiten su juicio acerca del desempeño presidencial.

La popularidad presidencial en contextos de crisis y recuperación económica

La década del ochenta estuvo llena de trastornos económicos, con inflación creciente, y disminución de salarios y empleo junto con la informalización de la fuerza de trabajo. El PBI cayó en un 25% hacia finales del ochenta y la inflación anual alcanzó un record histórico de 7649% en 1990. La emergencia de grupos subversivos como Sendero Luminoso y el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA) también puso en riesgo la permanencia de los gobiernos civiles democráticos. A pesar de estas intolerables condiciones económicas y sociales, la democracia sobrevivió en la medida que los gobiernos popularmente elegidos de Fernando Belaunde (1980-1985) y Alan García (1985-1990) completaron sus mandatos electorales. Sin embargo, estas penurias económicas y sociales fueron al final capitalizadas por Alberto Fujimori, quien se ofreció como una alternativa a los «políticos tradicionales» durante la campaña para la presidencia en 1990.

Como ha sido mostrado ampliamente en varios trabajos (Cameron & Mauceri, 1997; Conaghan, 2005; Arce, 2005; Carrión, 2006), Fujimori era un *outsider* político que logró estabilizar la economía a través de la implementación de reformas de mercado. El PBI creció en un promedio de 3,8% durante la década del noventa y la inflación anual se redujo a cifras de un dígito a partir de 1997. El gobierno de Fujimori también logró controlar la desembocada violencia política a través de políticas de represión selectiva y libertad de acción de los militares y el servicio de inteligencia (Obando, 1998), lo que también desembocó en una serie de violaciones de derechos humanos (Burt, 2007). Es claro que Fujimori fue un presidente muy popular, aunque autoritario y corrupto. Su promedio de aprobación presidencial

estuvo siempre entre 60 y 50% en su primer y segundo mandato, respectivamente. Incluyendo los cuatro meses de su tercer mandato, el promedio total de su aprobación alcanzó 55%.

El período que siguió a Fujimori estuvo caracterizado por condiciones económicas bastante estables al punto que, en diciembre de 2008, la economía había acumulado noventa meses de crecimiento sostenido. El PBI creció 6,7 y 7,6% en 2005 y 2006, respectivamente. De manera paradójica, sin embargo, estas condiciones económicas no incrementaron el nivel de aprobación de Alejandro Toledo. Entre agosto de 2001 y julio de 2006, el período de su presidencia, su promedio de aprobación mensual fue de apenas 18,5%, llegando a caer a dígitos de una cifra en el primer semestre de 2004. En esa época un editorial de *El Comercio* pidió que Toledo diera «un paso al costado» y asumiera un papel más ceremonial en el gobierno¹⁰. Aunque su popularidad mejoró en los últimos cuatro meses de su presidencia, su aprobación en las encuestas se mantuvo bastante baja en 2005 y comienzos de 2006. Sorprendentemente, el gobierno de Toledo fue más impopular que el primer gobierno de Alan García, cuyas políticas económicas fueron la causa del empeoramiento de las condiciones económicas de la segunda mitad de los ochenta. De hecho, el promedio de aprobación mensual de Alan García en su primer gobierno fue de 44,3%.

Para la sorpresa de muchos, Alan García fue reelegido en julio de 2006 y empezó con una importante «luna de miel». Su promedio mensual de aprobación en sus primeros cinco meses fue 61%, un gran contraste en relación al 43% obtenido por Toledo en el mismo período. Pero García no pudo prevenir la erosión de su popularidad en los meses siguientes, aunque la economía continuaba creciendo de manera significativa. Mientras la economía creció en 9,8% del PBI en 2008, haciendo del país uno de los de mejor desempeño en la región, la aprobación de García apenas alcanzó un promedio mensual de 33% en ese año. En más de un sentido, la actual volatilidad de su aprobación es un reflejo de lo ocurrido durante su primer gobierno, aunque bajo circunstancias económicas completamente diferentes.

Es entendible que estas inusuales circunstancias económicas, especialmente durante fines de los ochenta y comienzo de los noventa, hayan ayudado a articular posturas alternativas al voto económico normal. Quizá por el mismo motivo, la mayor parte de la investigación sobre la popularidad presidencial ha sido dedicada a la presidencia de Fujimori. En lugar de examinar la popularidad de un presidente en particular, como ha sido la costumbre en la investigación, nosotros exploramos la variación en el apoyo hacia todos los presidentes desde 1985 en adelante. Luego examinamos las variaciones en el apoyo presidencial durante los períodos de crisis y

¹⁰ *El Comercio* (11 de febrero de 2004).

recuperación económica. Siguiendo a Stokes (1996, 2001), si los votantes se desvían de posturas de voto económico normal durante situaciones de crisis, entonces es bastante posible que regresen a una postura normal retrospectiva cuando el desempeño económico mejora. De manera alterna, en la medida en que los países pasan de un momento de crisis a uno de recuperación, los presidentes tal vez no cosechan los beneficios políticos de un buen desempeño económico, puesto que los votantes esperan que los presidentes mantengan los buenos tiempos (Weyland, 2000). En cambio, los votantes simplemente castigan a los presidentes si ellos fallan en el manejo de la economía. Esta asimetría en las respuestas de los votantes sería consistente con los puntos de vista de Stokes y Weyland, quienes afirman que los electores evalúan a sus presidentes de manera distinta bajo diferentes condiciones económicas. En breve, la parte final de nuestro trabajo busca examinar si los factores que moldean la popularidad presidencial varían a través de situaciones de crisis y post crisis, y si los votantes reaccionan de manera similar frente al mal y buen desempeño económico.

Datos y métodos

Los estudios de popularidad presidencial requieren el análisis de series temporales y una decisión acerca del método de estimación estadístico. Para el caso peruano, estos estudios han mostrado una increíble variedad al momento de escoger el método de estimación econométrico. Entre otros, los estudiosos han usado el análisis de intervención de Box-Tiao (Kelly, 2003), el método de mínimos cuadrados (Arce, 2003; Weyland, 2000), autoregresión (Carrión, 1998, 1999), logístico multinomial (Stokes, 1996) y regresión aparentemente no relacionada (Stokes, 2001). Todas estas metodologías modelan la media condicional de la popularidad presidencial y algunas de ellas corrigen por autocorrelación serial, un problema frecuente en las series temporales¹¹. De lo que conocemos, ninguno de los estudios de popularidad presidencial en el Perú ha empleado una técnica de estimación econométrica que modele la varianza condicional de la variable dependiente. Esta mejora en la estimación es importante porque en presencia de heteroscedasticidad, los coeficientes y los errores típicos no son muy confiables (Maestas & Preuhs, 2000), y por lo tanto pueden producir resultados engañosos. En este trabajo utilizamos una técnica de estimación (Heteroscedasticidad Condicional Autorregresiva Exponencial o EGARCH por sus siglas en inglés), que toma en cuenta la varianza cambiante en el

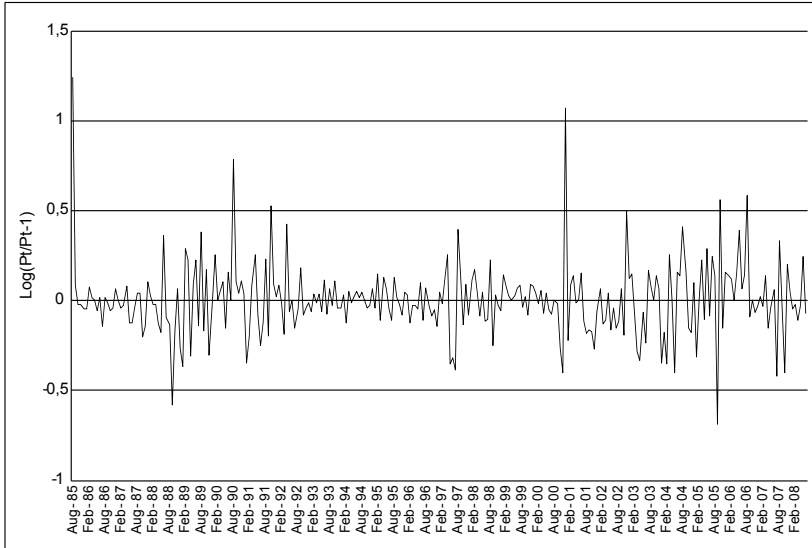
¹¹ La autocorrelación serial está presente cuando las perturbaciones o errores se encuentran correlacionados entre sí, lo que viola uno de los supuestos de la regresión lineal. En la presencia de autocorrelación serial, los estimadores pueden emerger como estadísticamente significativos, cuando en realidad no lo son. Esto lleva a sobreestimar la bondad de ajuste de los modelos.

tiempo de la popularidad presidencial y prueba por la existencia de efectos asimétricos de «noticias» económicas (Nelson, 1991). Aunque los modelos de la familia ARCH y GARCH (Engle, 1982; Nelson, 1991) vienen convirtiéndose en la técnica favorita para el estudio de las funciones de popularidad (Maestas & Preuhs, 2000; Gronke & Brehm, 2002)¹², Siokis & Kapopoulos (2007, pp. 127-128) sostienen que modelos EGARCH tienen un mejor desempeño que los modelos GARCH por dos razones principales. En primer lugar, los modelos EGARCH pueden acomodar la volatilidad asimétrica, «donde incrementos en la volatilidad están asociados de manera más frecuente con retornos negativos grandes más que con retornos positivos igualmente grandes» y, en segundo término, porque «al modelar el logaritmo de la varianza condicional se hace innecesario restringir los valores de los parámetros para evitar varianza negativa». En otras palabras, el modelo EGARCH mejora nuestra habilidad de modelar la aprobación presidencial sobre los modelos ARCH y GARCH porque nos permite acomodar tanto la conglomeración como la asimetría de la volatilidad, y además porque nos permite el uso no restringido de valores en los parámetros.

El gráfico 1 muestra el logaritmo de la aprobación presidencial dividido por su valor rezagado inmediato ($\log P_t/P_{t-1}$). El graficar los datos de esta manera nos ayuda a visualizar la volatilidad de la aprobación presidencial a través del tiempo. Si la tasa de aprobación presidencial en el mes t es igual a su valor rezagado inmediato (P_{t-1}), entonces el logaritmo de su división es igual a cero. Esto significa que la popularidad del presidente no varió en relación con el mes anterior. Valores distintos a cero indican el grado con el cual las tasas de popularidad varían. Confirmando que el modelo EGARCH es la opción más apropiada para modelar la serie de popularidad presidencial en el Perú, este gráfico ilustra el frecuente grado de volatilidad en la serie, especialmente entre 1989 y 1992 y luego entre 2003 y 2008. La primera fase de volatilidad corresponde al momento de crisis económica, caracterizada por una alta inflación y, por lo tanto, es entendible por qué la popularidad presidencial se torna tan inestable. La segunda fase de volatilidad, en cambio, corresponde a un período de crecimiento económico significativo. Este es un indicio claro de que la volatilidad presidencial es afectada no solo por condiciones económicas difíciles, sino también por momentos de expansión económica, probablemente debido en parte al incremento de las expectativas ciudadanas de una mejora en las condiciones sociales.

¹² Los interesados en una introducción matemática y en español a estos modelos pueden consultar Grajales Correa & Pérez Ramírez (2007).

Gráfico 1: Volatilidad de la aprobación presidencial en el Perú, agosto 1985-junio 2008



Fuente: Apoyo Opinión y Mercado, *Informe de Opinión* (varios años).

La estimación EGARCH nos permite modelar tanto la media condicional como la varianza condicional de la variable dependiente, así como el impacto asimétrico de nueva información. Siguiendo los modelos estándar de popularidad presidencial, modelamos su media condicional (aprobación_t) como una función de la aprobación rezagada (en el mes $t-1$) junto con los valores rezagados (por un mes) de un conjunto de variables exógenas X .

$$\text{Aprobación}_t = \lambda + \beta_1 \text{Aprobación}_{t-1} + \beta_2 X_{t-1} + \varepsilon_t$$

Modelamos la varianza de la siguiente forma:

$$\text{Log}(\sigma_t^2) = \lambda_0 + \lambda X + \alpha z_{t-1} + \gamma (|z_{t-1} / \sigma_{t-1}^2 - \sqrt{2/\pi}|) + \delta \log(\sigma_{t-1}^2)$$

Donde λ_0 es un término constante, λX es un conjunto de algunas variables exógenas (en este caso, años electorales y condiciones de crisis), αz_{t-1} son las perturbaciones rezagadas divididas por la varianza (el «efecto palanca» o, como se conoce en inglés, «leverage effect»)¹³, $\gamma (|z_{t-1} / \sigma_{t-1}^2 - \sqrt{2/\pi}|)$ es el efecto simétrico, y $\delta \log(\sigma_{t-1}^2)$ es el término EGARCH (el logaritmo de la varianza rezagada). Si $\alpha > 0$, entonces un *efecto palanca* existe. Si γ es mayor que α , entonces el *efecto simétrico* es más importante que el efecto palanca.

¹³ En términos financieros, el «efecto palanca» existe cuando un shock negativo tiene un impacto más grande en la volatilidad de las acciones (o stocks) que un shock positivo de magnitud similar.

El modelo de la media condicional

La variable dependiente —*aprobación presidencial*— es el porcentaje de entrevistados que apoyan la labor del presidente. Las principales variables explicativas son *inflación* y el índice de *salarios* reales¹⁴. Agregamos un par de variables *dummy* para tomar en cuenta los períodos de alta inflación. *Alta inflación* ≥ 20 controla por los períodos cuando la inflación es 20% o mayor. Este período va de setiembre 1988 a agosto 1990. *Alta inflación* ≥ 10 controla por períodos cuando la inflación mensual es 10% o mayor. Este período va de enero 1988 a enero 1991. Cada mes durante estos períodos es asignado un valor de 1, y los demás meses reciben un valor de 0. También incluimos el número mensual de acciones terroristas —a partir de aquí, *violencia política*— para tomar en cuenta el impacto de la insurgencia guerrillera en la aprobación presidencial. Todas las observaciones son mensuales. El cuadro 1 presenta las estadísticas descriptivas de estas variables.

Cuadro 1: Estadísticas descriptivas

	Media	Error Tip.	Mínimo	Máximo
Agosto 1985-junio 2008				
Aprobación Presidencial	44,38	21,96	6	90
Inflación $t-1$	6,80	26,52	-,52	397
Salarios $t-1$	106,10	45,08	43,7	248,6
Número de Observaciones = 275				
Crisis económica (enero 1988-mayo 1993)				
Aprobación Presidencial	39,78	20,95	9	81
Inflación $t-1$	25,06	50,55	2,6	397
Salarios $t-1$	110,29	43,64	43,7	233,9
Violencia Política	233,26	67,61	118	404
Número de Observaciones = 65				
Recuperación económica (junio 1993-diciembre 1997)				
Aprobación Presidencial	60,29	13,03	23	80
Inflación $t-1$	1,05	,68	,1	3
Salarios $t-1$	89,87	5,66	81,4	103,2
Violencia Política	88,54	38,41	34	188
Número de Observaciones = 55				

¹⁴ La inflación es la variación en el índice mensual de precios al consumidor. Los datos de salarios reales son los valores de su índice mensual. Cuando los datos publicados tienen un distinto año de base, la serie mensual total fue recalculada usando el año base más reciente, de esta forma se consigue compatibilidad con los años anteriores. Los datos de inflación, salarios y violencia política fueron tomados de <http://www.inei.gob.pe/>

Restringiendo el uso de variables de control *dummy* a lo estrictamente necesario, usamos tres variables que han sido ampliamente usadas en los estudios previos sobre popularidad presidencial en el Perú (véanse por ejemplo Stokes, 1996; Weyland, 2000; Arce, 2003; Kelly, 2003). Por lo tanto, incluimos la variable *autogolpe* con un valor de 1 para la primera observación después de abril de 1992 y 0 para los demás meses. *Captura de Guzmán* es otra variable *dummy* que está codificada de la siguiente manera: 1 para el primer mes después de su captura en setiembre de 1992, y 0 para los demás meses. *Luna de miel* es otra variable *dummy* con un valor de 1 para los 6 primeros meses de un presidente y 0 para los demás meses. Hay en el modelo varias variables de luna de miel, una para cada período presidencial. La única excepción de esta regla está dada por el tercer mandato de Fujimori, que empezó en agosto de 2000 y terminó abruptamente en noviembre del mismo año. Por lo tanto, no incluimos una variable de luna de miel para ese mandato. También incluimos una variable de *tendencia temporal* para tomar en cuenta la hipótesis de «costo de gobernar». La variable es reiniciada al comienzo de cada presidencia.

Modelo de varianza condicional

Para nuestro modelo de varianza que, admitimos, no es la preocupación del presente trabajo, incluimos una variable *dummy* para los varios años electorales, siguiendo la propuesta de Gronke y Brehm (2002, p. 437) que la varianza subyacente de la aprobación presidencial debe ser menor en años electorales en relación a los años no electorales. El *año electoral 1990* corresponde a la primera elección de Fujimori, el *año electoral 2001* corresponde a la elección de Toledo y el *año electoral 2006* corresponde a la segunda elección de Alan García. Esta lógica se aplica también al año previo de reelección, como fue el caso de Fujimori en 1995 (*año de reelección 1995*) y 2000 (*año de reelección 2000*). En cada uno de estos casos asignamos un valor de 1 a cada uno de los 6 meses previos a la elección (o reelección) presidencial y 0 para el resto de los meses.

Resultados

El modelo 1 en el cuadro 2 presenta nuestros hallazgos principales. Este modelo provee los estimados de los predictores de la popularidad presidencial para el conjunto del período para los cuales se tiene datos. El período empieza en agosto de 1985, cuando Alan García asumió la presidencia por primera vez, y termina en junio de 2008, 23 meses después que asumió la presidencia por segunda vez. El modelo 1 provee información que es más que la simple suma de los períodos de crisis económica (modelo 2) y recuperación (modelo 3), los cuales son discutidos más adelante.

Contradiendo a quienes postulan la existencia de actitudes alternativas al voto económico, los resultados del modelo 1 muestran que los votantes peruanos tienden a seguir un patrón de voto retrospectivo. Los votantes responden a un incremento general de la *inflación*; un incremento de 10% en la inflación mensual produce una reducción en la popularidad presidencial de 0,2 puntos porcentuales. La aprobación presidencial también responde de una manera positiva y linear a los cambios en el índice de *salarios* reales, aunque el efecto no es muy fuerte, probablemente porque el valor de los salarios disminuyó en el período bajo consideración. Específicamente, una ganancia de 10 puntos produce un incremento de 0,04% en el nivel de aprobación presidencial.

En el modelo 1 también examinamos si una situación de crisis incrementa la volatilidad de la popularidad presidencial, incorporando una variable *dummy alta inflación* ≥ 10 . En un modelo adicional (no incluido aquí), dejamos de lado la variable *alta inflación* ≥ 20 del modelo de la media y la incluimos en el modelo de la varianza junto con la variable *alta inflación* ≥ 10 . Los resultados de este modelo de varianza muestran que la presencia de crisis económica (cuando la inflación está por encima de 10 o 20% y más) no incrementa la volatilidad presidencial ni afecta los otros resultados sustantivos del modelo 1.

En el cuadro 2 casi todas las variables *dummy* de control representando eventos políticos dramáticos, así como las períodos de «luna de miel», son estadísticamente significativas y en la dirección correcta. La única excepción está dada por efecto «luna de miel» de Toledo, que emerge con signo negativo. Este hecho confirma la condición particular de su presidencia, que sufrió tasas de baja popularidad durante todo su mandato. La otra excepción está dada por el efecto de «luna de miel» del segundo mandato de Fujimori, que aparece con el signo correcto pero no alcanza significancia estadística (aunque sí lo alcanza en el modelo de «recuperación económica»). El signo positivo de la variable *tendencia temporal* a través de los tres modelos cuestiona la tesis del «costo de gobernar» para el caso peruano. Si hubiera tal costo, está vinculado claramente con el desempeño económico en sí mismo y no con el ejercicio del poder.

En relación con los modelos de varianza, en cada uno de estos modelos los resultados muestran que los *efectos simétricos* son más largos que los *efectos palanca*. El valor para el efecto de palanca (α) no logra alcanzar significancia estadística en dos de los modelos, mientras que el valor para el efecto simétrico (γ) no solo es más grande que el valor del efecto palanca sino que es estadísticamente significativo a través de los tres modelos. Esto significa que las buenas noticias no anticipadas de la economía afectan la volatilidad de la aprobación presidencial tanto como las malas noticias no anticipadas. Esto es consistente con el voto económico normal.

Dado que nuestros resultados centrales del modelo 1 no apoyan la presencia de posturas alternativas al voto económico o a la asimetría de quejas, en la segunda parte de nuestro análisis empírico creamos dos sub muestras: una para el período de crisis y la otra para el período de recuperación. Este ejercicio no solo nos puede ayudar a determinar si las evaluaciones de los votantes de sus presidentes varían dramáticamente en distintos contextos económicos, sino también para generar mayor confianza en nuestros hallazgos principales reportados en el modelo 1. Como lo mencionamos anteriormente, durante los períodos de crisis económica el efecto de la inflación —específicamente de alta inflación— en la popularidad presidencial debe ser muy poderoso, puesto que es un tema destacado. Sin embargo, durante períodos de recuperación económica —cuando la hiperinflación se ha terminado y la inflación es prácticamente inexistente— el efecto de la inflación sobre la popularidad presidencial debe disminuir y los niveles de los salarios reales deben convertirse en un tema más destacado en la determinación de las tasas de popularidad presidencial.

El modelo 2 examina los determinantes del apoyo presidencial durante el período de crisis que empieza en enero de 1988 y termina en mayo de 1993¹⁵. El Perú empezó a sufrir un proceso hiperinflacionario a partir de enero de 1988, cuando la tasa de inflación mensual alcanzó 12.8%. Por varios meses después, la tasa de inflación mensual estuvo por encima de 20%, llegando a alcanzar un máximo de 397% en agosto de 1990. Aunque la inflación mensual disminuyó un tanto después de este mes, ella no cayó por debajo del 3% hasta junio de 1993. La tasa de inflación promedio para el período de crisis (enero 1988-mayo 1993) fue de 25%.

El modelo 3 examina los determinantes de la aprobación presidencial durante tiempos de recuperación económica, la cual empieza en junio de 1993, cuando la tasa de inflación mensual cayó a un 1,8% y se mantuvo alrededor del 1% a pesar del ocasional aumento, pero sin alcanzar de nuevo un 3%. Terminamos el período de recuperación económica en diciembre de 1997 porque nos permite tener un número significativo de observaciones para poder llegar a conclusiones significativas sobre el período que sigue inmediatamente a un momento de crisis inflacionaria. En contraste con la tasa promedio de inflación mensual de 25% registrado durante el período anterior, durante el período de recuperación económica este promedio fue de solo 1%. El número promedio de actos terroristas por mes durante el período de crisis fue de 233; durante el período de recuperación cayó a 88.

¹⁵ Reconocemos que el distinguir entre períodos de crisis y no crisis no es tan simple como parece. En este trabajo, y siguiendo a Stokes (1996), usamos la tasa de inflación mensual para separar los períodos de crisis y recuperación económica.

Cuadro 2: Determinantes del apoyo presidencial en el Perú, 1985-2008

VARIABLES INDEPENDIENTES	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
		Crisis económica	Recuperación económica
Modelo de la Media	agosto 1985-junio 2008	enero 1988-mayo 1993	junio 1993-diciembre 1997
Inflación $t-1$	-0,019** (0,008)	-0,060*** (0,002)	2,021*** (0,029)
Alta Inflación ≥ 20	-0,745 (0,699)	-11,547*** (0,502)	
Salarios $t-1$	0,004*** (0,001)	-0,044*** (0,000)	0,220*** (0,000)
Autogolpe	29,716*** (0,326)	31,83*** (6,016)	
Captura de Guzmán	13,861*** (0,062)	13,848*** (0,010)	
Violencia Política		-0,008*** (0,000)	0,029*** (0,000)
Luna de Miel García (1)	37,411*** (4,494)		
Luna de Miel Fujimori (1)	23,059*** (2,580)	34,508*** (0,819)	
Luna de Miel Fujimori (2)	3,157 (2,408)		7,061*** (2,460)
Luna de Miel Paniagua	11,194*** (4,088)		
Luna de Miel Toledo	-4,508* (2,319)		
Luna de Miel García (2)	6,552 (4,477)		
Aprobación Presidencial $t-1$	0,956*** (0,001)	0,714*** (0,000)	0,756*** (0,000)
Tendencia Temporal	0,039*** (0,002)	0,139*** (0,000)	0,020*** (0,006)
Constante	-0,449*** (0,059)	17,455*** (0,0125)	-11,042** (0,044)
Modelo de Varianza			
Alta Inflación ≥ 10	0,063		

LA INICIACIÓN DE LA POLÍTICA

VARIABLES INDEPENDIENTES	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
		Crisis económica	Recuperación económica
Modelo de la Media	agosto 1985-junio 2008	enero 1988-mayo 1993	junio 1993-diciembre 1997
	(0,163)		
Año Electoral 1990	-0,541	0,045	
	(0,524)	(0,498)	
Año de Reelección 1995	0,221		0,758
	(0,376)		(0,671)
Año de Reelección 2000	-0,398		
	(0,384)		
Año Electoral 2001	0,039		
	(0,505)		
Año Electoral 2006	0,985		
	(0,373)		
Constante	0,926***	0,564	2,426*
	(0,257)	(0,431)	(1,052)
Efecto Palanca (α)	-0,124	-0,475**	-0,018
	(0,085)	(0,196)	(0,178)
Efecto Simétrico (γ)	0,741***	1,367***	0,722**
	(0,117)	(0,352)	(0,264)
Log de Varianza Rezagada (δ)	0,744***	0,795	0,232
	(0,069)	(0,118)	(0,326)
Log de Verosimilitud	-883.244	-196.554	-167.239
Número de Observaciones	275	65	55

Nota: La entradas son coeficientes de regresión EGARCH; los errores típicos se encuentran entre paréntesis. * $p \leq 0,01$; ** $p \leq 0,05$; *** $p \leq 0,001$

Durante el período de crisis económica (Modelo 2), el crecimiento de la *inflación* disminuye la popularidad presidencial: un incremento de 10% en la tasa de inflación mensual produce una reducción de 0.6 puntos porcentuales en la popularidad presidencial. Pero el efecto político real está causado por la presencia de *alta inflación* ≥ 20 : cuando la hiperinflación está presente (definido como una tasa de inflación mensual de 20% o más), ésta está asociada con una caída de 11 puntos porcentuales en la aprobación presidencial. Más aún, el signo negativo del índice de *salarios* reales parece confirmar una postura «intertemporal» entre los votantes peruanos, con una disminución en los salarios reales asociada con un incremento en los niveles de aprobación presidencial (similar a lo encontrado por Stokes, 1996, 2001).

Ocupándonos ahora del período de recuperación económica (modelo 3), los resultados sugieren que los votantes no castigan a los presidentes por el incremento ocasional de la *inflación* mensual. De hecho, reaccionan positivamente a un moderado incremento en ella (recordemos que durante este período el promedio de inflación fue bastante bajo, promediando menos de 1% mensual). En contraste con los resultados del modelo 2, los votantes sí adoptaron una postura de voto económico normal retrospectivo en relaciones a los *salarios* reales. Por ejemplo, una ganancia de 10 puntos en el índice de salarios reales produce un incremento de 2 puntos porcentuales en el nivel de aprobación presidencial durante el período de recuperación económica.

En relación con la *violencia política*, su efecto varía de acuerdo con el contexto económico. El efecto de la violencia política durante el período de crisis económica muestra claramente que los votantes peruanos castigaron a los presidentes cuando la actividad terrorista se incrementó, aunque su impacto parece ser menor que el de la inflación. En promedio, un incremento de 100 actos terroristas deprime la popularidad presidencial en 0,8 puntos porcentuales. En el modelo 3, sin embargo, la violencia política emerge con signo positivo y es un predictor estadísticamente significativo del apoyo. Después de la captura del líder de Sendero Luminoso y la subsecuente mengua de los niveles de violencia política, los votantes no castigaron al presidente por el aumento ocasional de los actos terroristas.

Estos resultados sugieren que los votantes peruanos vieron el tema de la seguridad pública de manera diferente y tomando en cuenta el momento económico en que se vivía. Durante tiempos de crisis económica, que indudablemente incrementa el grado general de descontento en el país, los votantes culpan también al gobierno por su incapacidad de controlar la violencia política. Es como si los votantes presentaran un ánimo generalizado de castigo, enojados porque el gobierno no puede controlar ni la inflación ni la violencia política. Sin embargo, una vez que la recuperación económica se ha logrado y el país está básicamente pacificado, es como si los votantes cambiaran su actitud general y su agradecimiento con la mejora económica los llevara a evaluar el incremento de la violencia política que una manera diferente. Cuando la situación económica mejora y la violencia en general ha decrecido, un incremento ocasional en la violencia política parece generar entre los votantes una simpatía hacia el gobierno porque se encuentra nuevamente amenazado por el terrorismo. El período de recuperación económica en cuestión corresponde a la presidencia de Fujimori y parece razonable sugerir que los votantes consideran su seguridad económica tan importante como su seguridad personal. Como Powers (2001, p. 230) argumenta, la violencia terrorista «jugó a favor de Fujimori, porque su estilo autoritario fue elogiado como el medio necesario para combatir al terrorismo».

Los otros coeficientes confirman la importancia de los eventos políticos en la determinación de la aprobación presidencial. Por ejemplo, eventos políticos centrales tales como el *autogolpe* y la *captura de Guzmán* emergen como estadísticamente significativos y fuerte predictores de la aprobación. Más aún, identificamos un fuerte efecto de «luna de miel» durante el primer mandato del presidente Fujimori, que luego reaparece durante su segundo gobierno. Finalmente, existe una fuerte inercia en los niveles de aprobación presidencial, como el valor del coeficiente rezagado de aprobación (*aprobación presidencial_{t-1}*) lo indica. Esta «memoria» es bastante fuerte; en tiempos de crisis alrededor del 71% de la aprobación presidencial del mes previo se mantiene en el mes actual; en épocas de recuperación esa cifra es equivalente al 75%.

Tomados en su conjunto, estos hallazgos empíricos muestran que los votantes no difieren de manera significativa de una postura de voto económico normal retrospectivo durante momentos de crisis y de ausencia de crisis. Si los presidentes son incapaces de controlar la inflación y, especialmente, si fracasan en prevenir una situación hiperinflacionaria, son castigados en las encuestas. Durante períodos de crisis económica, las preocupaciones de los votantes respecto de la inflación son tan importantes que están dispuestos a aceptar una reducción en sus ingresos reales sin culpar a los gobiernos por ello. El signo negativo del índice de *salarios* reales confirma así una postura «intertemporal», como ha sido planteado por Stokes (1996, 2001). Durante situaciones de recuperación económica, sin embargo, los votantes adoptan una postura normal retrospectiva en relación a los salarios reales. Pero el signo positivo de la inflación durante periodos de post crisis (modelo 3) no puede ser fácilmente reconciliado a través de los lentes de una actitud «exonerante» o «intertemporal» (Stokes, 1996, 2001). La inflación mensual es ya insignificante y la situación de empeoramiento de la situación económica que supuestamente genera estas desviaciones del modelo de voto económico ya no está presente. Esto sugiere que la relevancia de la inflación como tema político se reduce durante el período de recuperación. De la misma manera, los votantes no necesariamente se «marean» ante la presencia de períodos de alta inflación como ha sido sugerido por Reynolds, Palmer y Nordstrom (2001). Al contrario, nuestro análisis muestra que la importancia de la inflación simplemente disminuye cuando es baja mientras que otros indicadores económicos, como los salarios, empiezan a tomar más peso durante los períodos de recuperación económica.

Finalmente, no encontramos sustento en la tesis del «costo de gobernar» (Stevenson, 2002). La aprobación presidencial mostró poca volatilidad entre 1992 y 1996. Estos no solamente fueron años de recuperación económica sino también de pacificación. El PBI creció 12,8% en 1994 y 8,6% en 1995, y la violencia política se redujo significativamente. Los votantes premiaron al presidente de manera convincente. Fujimori capitalizó estos logros logrando una fácil reelección.

CONCLUSIÓN

El grueso de la investigación existente busca explicar cómo las condiciones de crisis afectan el apoyo presidencial en las democracias emergentes. Tradicionalmente estos estudios han enfatizado actitudes que se desvían del voto económico normal retrospectivo. Otros estudios asocian contextos de crisis económica con una forma de asimetría de quejas en la medida que las ganancias políticas que se logran por haber resuelto de manera exitosa crisis catastróficas son siempre de corto aliento. Para el período 1985-2008, nuestros hallazgos más importantes sugieren que los efectos de las condiciones económicas sobre la aprobación presidencial se aproximan a posturas económicas normales en un grado mayor a lo que se pensaba previamente. Un incremento de la inflación disminuye el apoyo al presidente; un crecimiento de los salarios incrementa este apoyo.

Estos hallazgos no cambian mucho cuando creamos dos submuestras para períodos de crisis y recuperación económica. Durante momentos de crisis, los niveles de inflación y, en especial, la presencia de hiperinflación determinan la popularidad presidencial. Los votantes no penalizan a su gobernante si hay una caída de sus salarios siempre y cuando la inflación se mantenga bajo control. Esta preocupación con la hiperinflación obviamente se termina en el período de recuperación en la medida que pequeños incrementos en las bajas tasas de inflación no afecta el nivel de aprobación presidencial. Los presidentes efectivamente acumulan un «capital político» cuando logran derrotar la alta inflación y, en el caso particular de Perú, pueden controlar una insurgencia doméstica. No obstante, los votantes reclaman buen desempeño económico. En el período posterior a la crisis, los salarios determinan el apoyo presidencial.

Nuestro estudio descubre la importancia general de la inflación en la determinación de la popularidad presidencial, particularmente durante períodos de crisis. Esto es consistente con hallazgos en otras democracias en transición (Buendía, 1996; Remmer & Gélinau, 2003; Mishler & Willerton, 2003). Nuestro trabajo muestra que en el período inmediato de recuperación económica, cuando la inflación es bastante baja, este indicador pierde importancia o relevancia y otras variables económicas, como salarios reales, se vuelven más prominentes. Esto no significa, sin embargo, que la inflación sea un indicador trivial. Como nuestros hallazgos claramente sugieren, tanto la inflación como los salarios reales influyen en la popularidad presidencial en el largo plazo. Lo que está por verse es si esta dinámica también está presente en otras democracias tales como Polonia y Argentina las que, como el Perú, han atravesado ajustes radicales a favor de las políticas de mercado, y han exhibido un ciclo de crisis severa seguido de recuperación y que han servido como la base para la mayoría de los estudios de opinión pública en las democracias en desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, Christopher J. (2000). Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective. *Electoral Studies* 19 (2-3), pp. 151-70.
- Aramburú, Carlos, Enrique Bernales & Mario Torres (1977). *Estudio de conocimiento y opinión política sobre la Asamblea Constituyente en la población electoral de Lima metropolitana* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Ciencias Sociales. Mimeo.
- Arce, Moisés (2003). Political Violence and Presidential Approval in Peru. *Journal of Politics* 64 (2), pp. 572-583 (en español: 2002, Violencia política y aprobación presidencial en el Perú. *Debates en Sociología* 27, pp. 175-187).
- Arce, Moisés (2005). *Market Reform in Society: Post-crisis Politics and Economic Change in Authoritarian Peru*. University Park, Pennsylvania: Penn State University Press (en español: 2010. *El Fujimorismo y la reforma del mercado en la sociedad*. Lima: IEP).
- Asher, Herbert (1983). Voting Behavior Research in the 1980s: An Examination of Some Old and New Problem Areas. En Ada W. Finiter (editor), *Political Science: The State of the Discipline*. Washington D.C: The American Political Science Association.
- Beck, Paul Allen (1986). Choice, Context, and Consequence: Beaten and Unbeaten Path toward a Science of Electoral Behavior. En Herbert Weisberg (editor), *Political Science: The Science of Politics*. Nueva York: Agathon.
- Benton, Allyson Lucinda (2005). Dissatisfied Democrats or Retrospective Voters? Economic Hardship, Political Institutions, and Voting Behavior in Latin America. *Comparative Political Studies* 38 (4), pp. 417-442.
- Berelson, Bernard, Paul Lazarsfeld & William McPhee (1954). *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bernales, Enrique (1980). *Crisis política: ¿Solución electoral?* Lima: DESCO.
- Buendía, Jorge (1996). Economic Reform, Public Opinion, and Presidential Approval en Mexico. *Comparative Political Studies* 29 (5), pp. 566-591.
- Burt, Jo-Marie (2007). *Political Violence and the Authoritarian State in Peru: Silencing Civil Society*. Nueva York: Palgrave Macmillan (en español: 2009. *Violencia y autoritarismo en el Perú: Bajo la sombra de Sendero y la dictadura de Fujimori*. Lima: IEP).
- Cameron, Maxwell & Philip Mauzeri (editores) (1997). *The Peruvian Labyrinth: Polity, Society, Economy*. University Park: Penn State University Press.
- Cameron, Maxwell (1994). *Democracy and authoritarianism in Peru: Political coalitions and social change*. Nueva York: St. Martin's.

- Campbell, Angus, Philip Converse, Warren Miller & Donald Stokes (1960). *The American Voter*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Carrión, Julio F. (1998). Partisan Decline and Presidential Popularity: The Politics and Economics of Representation in Peru. En Kurt von Mettenheim & James Malloy (editores), *Deepening Democracy in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Carrión, Julio F. (1999). La popularidad de fujimori en tiempos ordinarios, 1993-1997. En Fernando Tuesta Soldevilla (editor), *El juego político: Fujimori, la oposición y las reglas*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Carrión, Julio F. & Patricia Zárate (2007). *Cultura política de la democracia en el Perú: 2006*. Lima: Vanderbilt University - IEP.
- Carrión, Julio F. & Patricia Zárate (2009). *Cultura política de la democracia en el Perú, 2008: El impacto de la gobernabilidad*. Lima: Vanderbilt University - IEP.
- Carrión, Julio F. (editor) (2006). *The Fujimori Legacy: The Rise of Electoral Authoritarianism in Peru*. University Park: Penn State University Press.
- Conaghan, Catherine (2005). *Fujimori's Peru. Deception in the Public Sphere*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Converse, Philip (1966). The Concept of a Normal Vote. En Angus Campbell, Philip Converse, Warren Miller & Donald Stokes (editores), *Elections and the Political Order*. Nueva York: Wiley.
- Dietz, Henry (1980). *Poverty and problem-solving under military rule: The urban poor in Lima, Peru*. Austin: University of Texas Press.
- Dietz, Henry (1998). *Urban poverty, political participation, and the State: Lima, 1970-1990*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Downs, Anthony (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper & Row.
- Duch, Raymond M. & Randolph T. Stevenson (2008). *The Economic Vote: How Political and Economic Institutions Condition Election Results*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Duch, Raymond M. & Randy Stevenson (2005). Context and the Economic Vote: A Multi-level Analysis. *Political Analysis* 13 (4), pp. 387-409.
- Echegaray, Fabián & Carlos Elordi (2001). Public Opinion, Presidential Popularity, and Economic Reform in Argentina, 1989-1996. En Susan Stokes (editor), *Public Support for Market Reforms in New Democracies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Echegaray, Fabián (2005). *Economic Crises and Electoral Responses in Latin America*. Lanham: University Press of America.

- Edwards III, George C., William Mitchell & Reed Welch (1995). Explaining Presidential Approval: The Significance of Issue Salience. *American Journal of Political Science* 39 (1), pp. 108-134.
- Engle, Robert (1982). Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of U.K Inflation. *Econometrica* 50 (4), pp. 987-1008.
- Erikson, Robert, Michael MacKuen & James Stimson (2000). Bankers or Peasants Revisited: Economic Expectations and Presidential Approval. *Electoral Studies* 19 (2-3), pp. 295-312.
- Fiorina, Morris (1981). *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven: Yale University Press.
- Grajales Correa, Carlos Alexander & Fredy Ocaris Pérez Ramírez (2007). Métodos discretos y continuos para modelar la densidad de probabilidad de la volatilidad estocástica de los rendimientos de series financiera. *Revista Ingenierías* 6 (11), pp. 105-123.
- Gronke, Paul & John Brehm (2002). History, Heterogeneity, and Presidential Approval. *Electoral Studies* 21 (3), pp. 425-452.
- Hellwig, Timothy & David Samuels (2007). Voting in Open Economies: The Electoral Consequences of Globalization. *Comparative Political Studies* 40 (3), pp. 283-306.
- Kelleher, Christine A. & Jennifer Wolak (2006). Priming Presidential Approval: The Conditionality of Issue Effects. *Political Behavior* 28, pp. 193-210.
- Kelly, Jana Morgan (2003). Counting on the Past or Investing in the Future? Economic and Political Accountability in Fujimori's Peru. *Journal of Politics* 65 (3), pp. 864-880.
- Key, V. O. (1966). *The Responsible Electorate*. Cambridge: Belknap.
- Kiewit, Roderick D. & Douglas Rivers (1985). A Retrospective on Retrospective Voting. En Heinz Eulau & Michael Lewis-Back (editores), *Economic Conditions and Electoral Outcomes: The United States and Western Europe*. Nueva York: Agathon.
- Lazarsfeld, Paul, Bernard Berelson & Hazel Gaudet (1948). *The People's Choice: How the Voter Makes up his Mind in a Presidential Campaign*. Nueva York: Columbia University Press.
- Lewis-Beck, Michael & Mary Stegmaier (2008). The Economic Vote in Transitional Democracies. *Journal of Elections, Public Opinion and Parties* 18 (3), pp. 303-323.
- Lewis-Beck, Michael (1988). *Economic Conditions and Elections: The Major Western Democracies*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- MacKuen, Michael, Robert Erikson & James Stimson (1992). Peasants or Bankers? The American Electorate and the US Economy. *American Political Science Review* 86 (3), pp. 591-611.
- Maestas, Cherie & Robert Preuhs (2000). Modeling Volatility in Political Time Series. *Electoral Studies* 19 (1), pp. 95-110.

- Mishler, William & John P. Willerton (2003). The Dynamics of Presidential Popularity in Post-communist Russia: Cultural Imperative versus Neo-institutional Choice. *Journal of Politics* 65 (1), pp. 111-141.
- Muller, Edward, Henry Dietz & Steve Finkel (1991). Discontent and the Expected Utility of Rebellions: The Case of Peru. *American Political Science Review* 85, pp. 1261-1282.
- Mueller, John (1970). Presidential Popularity from Truman to Johnson. *American Political Science Review* 64 (1), pp. 18-34.
- Murakami, Yusuke (2000). *La democracia según C y D: Un estudio de la conciencia y comportamiento político de los sectores populares de Lima*. Lima: IEP - The Japan Center for Area Studies.
- Nannestad, Peter & Martin Paldam (1994). The V-P Function: A Survey of the Literature on Vote and Popularity after 25 Years. *Public Choice* 79 (3-4), pp. 213-245.
- Nannestad, Peter & Martin Paldam (2002). The Cost of Ruling: A Foundation Stone for two Theories. En Han Dorussen & Michael Taylor (editores), *Economic Voting*. Nueva York: Routledge - ECPR.
- Nelson, Daniel (1991). Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. *Econometrica* 59 (2), pp. 347-370.
- Obando, Enrique (1998). Civil-Military Relations in Peru, 1980-1996: How to Control and Coopt the Military (and the Consequences of Doing so). En Steve Stern (editor), *Shinning and Other Paths: War and Society in Peru, 1980-1995*. Durham: Duke University Press.
- Parodi, Jorge (editor) (1993). *Los pobres, la ciudad y la política*. Lima: Centro de Estudios de Democracia y Sociedad.
- Powell, G. Bigham, Jr. (2000). *Elections as Instruments of Democracy: Majoritarian and Proportional Visions*. New Haven: Yale University Press.
- Powell, G. Bingham, Jr. & Guy D. Whitten (1993). A Cross-national Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context. *American Journal of Political Science* 37 (2), pp. 391-414.
- Powers, Nancy R. (2001). *Grassroots Expectations of Democracy and Economy: Argentina in Comparative Perspective*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Remmer, Karen L. (1991). The Political Impact of Economic Crisis in Latin America in the 1980s. *American Political Science Review* 85 (3), pp. 777-800.
- Remmer, Karen L. & François Gélinau (2003). Subnational Electoral Choice: Economic and Referendum Voting in Argentina, 1983-1999. *Comparative Political Studies* 36 (7), pp. 801-821.

- Reynolds, Holly, Harvey Palmer & Timothy Nordstrom (2001). *Sophisticated or Dazed Economic Voters? An Investigation of the Impact of Inflation in Latin America*. Ponencia presentada para la Convención de la American Political Association, San Francisco.
- Roberts, Kenneth M. & Erik Wibbels (1999). Party Systems and Electoral Volatility in Latin America: A Test of Economic, Institutional, and Structural Explanations. *American Political Science Review* 93 (3), pp. 575-590.
- Siokis, Fotios & Panayotis Kapopoulos (2007). Parties, Elections and Stock Market Volatility: Evidence from a Small Open Economy. *Economics & Politics* 19 (1), pp. 123-133.
- Stevenson, Randolph (2002). The Economy as Context: Indirect Links between the Economy and Voters. En Han Dorussen & Michael Taylor (editores), *Economic Voting*. Nueva York: Routledge-ECPR.
- Stokes, Susan C. (1996). Economic Reform and Public Opinion in Peru. *Comparative Political Studies* 29 (5), pp. 544-565.
- Stokes, Susan C. (1999). La opinión pública y la lógica política del neoliberalismo. En Fernando Tuesta Soldevilla (editor), *El juego político: Fujimori, la oposición y las reglas*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Stokes, Susan C. (2001). Introduction: Public Opinion of Market Reforms: A Framework. En Susan Stokes, *Public Support for Market Reforms in New Democracies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tanaka, Martín & Patricia Zárate (2002). *Valores democráticos y participación ciudadana en el Perú, 1998-2001*. Lima: IEP.
- Torres Guzmán, Alfredo (1989). *Perfil del elector*. Lima: Apoyo.
- Tuesta Soldevilla, Fernando (1983). *Elecciones municipales: Cifras y escenario político*. Lima: DESCO.
- Tuesta Soldevilla, Fernando (1985). *El nuevo rostro electoral: Las municipales del 83* Lima: DESCO.
- Tuesta Soldevilla, Fernando (1989). *Pobreza urbana y cambios electorales en Lima*. Lima: Cuadernos DESCO.
- Weyland, Kurt (2000). A Paradox of Success? Determinants of Political Support for President Fujimori. *International Studies Quarterly* 44 (3), pp. 481-502.
- Weyland, Kurt (2003). Economic Voting Reconsidered: Crisis and Charisma in the Election of Hugo Chávez. *Comparative Political Studies* 36 (7), pp. 822-848.
- Wolf, Michael & David Holian (2006). Polls, Elite Opinion, and the President: How Information and Issue Salience Affect Approval. *Presidential Studies Quarterly* 36 (4), pp. 584-600.