



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE
ESCUELA DE INGENIERIA

TÍTULO DE LA MEMORIA

ROBERTO ZÚÑIGA VALLADARES

Memoria para optar al título de
Ingeniero Civil de Industrias,
con Diploma en Ingeniería Matemática

Profesor Supervisor:
TOMÁS REYES TORRES

Santiago de Chile, Marzo 2016

© MMVII, ROBERTO ZÚÑIGA VALLADARES



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE
ESCUELA DE INGENIERIA

TÍTULO DE LA MEMORIA

ROBERTO ZÚÑIGA VALLADARES

Memoria presentada a la Comisión integrada por los profesores:

TOMÁS REYES TORRES

ALONDRA CHAMORRO GINE

PABLO HERNÁNDEZ LAGOS

Para completar las exigencias del título de
Ingeniero Civil de Industrias,
con Diploma en Ingeniería Matemática

Santiago de Chile, Marzo 2016

© MMVII, ROBERTO ZÚÑIGA VALLADARES

A mi familia

AGRADECIMIENTOS

La clase de documento *puctesis* es posible gracias a *Wendy McKay*, de Université de Montréal, quien proporcionó la plantilla original, y a *Benoit Dubuc* y *Peter Whaite*, del Centre for Intelligent Machines de la McGill University, quienes modificaron en Mayo de 1993 la plantilla original para crear la clase de documento *cimthesis* sobre la cual se basa la presente plantilla.

El merito de la pintura yace en la exactitud de la reproducción. La pintura es una ciencia y todas las ciencias se basan en las matemáticas. Ninguna investigación humana puede llamarse científica a menos que siga su curso a través de la exposición y demostración matemática.

Ninguna investigación humana puede llamarse ciencia real si no puede demostrarse matemáticamente.

Nessuna humana investigazione si puo dimandare vera scienza s'essa non passa per le matematiche dimonstrazione.

—LEONARDO DA VINCI, Tratado sobre Pintura

La seriedad, joven hombre, es un accidente del tiempo. Esta consiste, no me importa confesarte, en sobrevalorar el tiempo... En la eternidad, sin embargo, no existe el tiempo, ves. La eternidad es simplemente un momento, suficientemente largo para una broma.

—HERMANN HESSE, Lobo Estepario (1928)

Un hombre habló con el Señor sobre el cielo y el infierno. El Señor dijo al hombre, ‘Ven que te mostraré el infierno’. Entraron a una habitación donde un grupo de gente estaba sentada alrededor de una olla gigante de estofado. Todos tenían hambre y estaban desesperados. Cada uno sostenía una cuchara que llegaba a la olla, pero cada cuchara tenía un mango tan largo que no podía ser empleada para alcanzar la boca de cada persona. El sufrimiento era terrible.

‘Ven, ahora te mostraré el cielo’, dijo el Señor después de un rato. Entraron a otra habitación, idéntica a la primera —la olla con el estofado, el grupo de gente, la mismas cucharas largas—, pero todos estaban felices y bien alimentados.

‘No entiendo’, dijo el hombre, ¿por qué están felices aquí cuando en la otra habitación todos eran miserables siendo que todo es igual?’ El Señor se sonrió, ‘Ah, ¿pero es que no ves?’ dijo, ‘Aquí han aprendido a alimentarse el uno al otro’.

AUTOR DESCONOCIDO

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	IV
INDICE DE FIGURAS	VII
INDICE DE TABLAS	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Líderes y desarrollo	1
1.2. Líderes y comercio internacional	3
1.3. ¿La personalidad importa?	4
2. COMERCIO INTERNACIONAL: ¿LOS LÍDERES IMPORTAN?	7
2.1. Descripción del Modelo	7
2.2. Implementación de los tests estadísticos	9
2.3. Datos	9
2.3.1. Crecimiento del comercio internacional	9
2.4. Líderes en la muestra	10
2.5. Resultados	12
3. COMERCIO INTERNACIONAL Y PERSONALIDAD	14
3.1. Los Cinco Grandes	14
3.1.1. Introducción	14
3.1.2. Algunos resultados experimentales relativos a los Cinco Grandes	15
3.2. Comercio internacional y personalidad	15
3.2.1. Extraversión	15
3.2.2. Los Cinco Grandes como predictores de comportamiento	16
3.2.3. Personalidad y comportamiento en política	16

3.2.4. Los Cinco Grandes e intercambio comercial	17
3.3. Midiendo los Cinco Grandes	19
3.3.1. Muéstrame cómo escribes y te diré quién eres	19
3.3.2. De discursos políticos a los Cincos Grandes	20
3.3.3. Dos posibles objeciones al método	21
3.4. Resultados y verificaciones	23
3.4.1. Correlaciones entre los Cinco Grandes	23
3.4.2. Relación con otras características personales	23
3.4.3. Robustez de los estimadores	26
3.4.4. Indicadores lingüísticos	26
3.5. Segunda etapa: Importaciones, exportaciones, FDI y los Cinco Grandes . .	27
3.5.1. Nota sobre el signo de los coeficientes	27
3.6. Resultados	28
3.7. Discusión	28
3.8. Robustez de los resultados	28
3.8.1. Variación de los Cinco Grandes	28
3.8.2. Usando los sucesores	28
3.8.3. Robustez con respecto al plazo de observación	28
4. CONCLUSIONES	32
BIBLIOGRAFIA	33
ANEXO A. DISTRIBUCION DEL PAQUETE DE TESIS	49

INDICE DE FIGURAS

2.1. Distribution of leaders with random transitions	12
3.1. Estimando los Cinco Grandes a partir de discursos políticos	20
3.2. Dos extractos de discursos	26

INDICE DE TABLAS

2.1. Líderes y crecimiento del comercio internacional	13
3.1. Descripción de los Cinco Grandes	15
3.2. Correlaciones entre los Cinco Grandes	23
3.3. Los Cinco Grandes y otras características personales	24
3.4. Extraversión y comercio internacional	28
3.5. Responsabilidad y comercio internacional	29
3.6. Amabilidad y comercio internacional	30
3.7. Amabilidad y comercio internacional	31

RESUMEN

Este documento es un ejemplo preparado para ilustrar el uso de $\mathcal{A}\mathcal{M}\mathcal{S}$ - \LaTeX versión 2.2 y la clase de documento `puctesis` (*documentclass*) para \LaTeX .

Los autores deben usar la código en el archivo `puctesis_ejemplo.tex` como modelo. Este archivo fue utilizado para preparar este ejemplo.

El documento plantilla `puctesis_plantilla.tex` será de mucha ayuda para empezar con la escritura de una nueva tesis. Un listado *verbatim* del código del documento plantilla se presenta en el Apéndice **A** de este documento.

El archivo de estilo, `puctesis.sty`, y la clase de documento `puctesis.cls`, están basados en archivos de estilo de la *American Mathematical Society* (AMS). Los documentos nuevos deberían emplear la clase de documento `puctesis.cls`, y ser compilados usando \LaTeX 2_ε. La versión actual del archivo de estilo `puctesis.sty`, no debe ser utilizado, ya que no cumple con las instrucciones para la preparación de tesis. Este archivo se provee solamente como una referencia y para permitir la compilación en la improbable situación que \LaTeX 2_ε no esté disponible, pero si su versión anterior (*plain* \LaTeX). La mayor parte del texto de este ejemplo es la misma que usualmente es provista por la AMS en sus paquetes de estilo para artículos y monografías.

Palabras Claves: plantilla de tesis, escritura de documentos, ecuaciones diferenciales, aerodinámica, teoría electromagnética de ondas, análisis de impactos, elasticidad, simulación por computador, mecánica cuántica, fórmula de Campbell-Baker-Hausdorff.

ABSTRACT

This document is a ejemplo prepared to illustrate the use of the $\mathcal{A}\mathcal{M}\mathcal{S}$ - \LaTeX package version 2.2 and the \LaTeX `puctesis` documentclass.

Authors should use the coding in the file `puctesis_ejemplo.tex` as a model. This file was used to prepare this ejemplo.

The template file `puctesis_plantilla.tex` should be of help in getting started with the writing of a new thesis. A verbatim listing of the template file is provided in Appendix [A](#) of this document.

The style file, `puctesis.sty`, and the document class `puctesis.cls`, are based on style files from the *American Mathematical Society* (AMS). New documents should employ the `puctesis.cls`, document class and be compiled using \LaTeX 2_ε. The current version of the `puctesis.sty`, style file should not be used as it does not comply with the guidelines for thesis preparation. It is provided only as a reference and to support compilation in the unlikely situation that \LaTeX 2_ε is not available and only plain \LaTeX is. Most of the text in this ejemplo document is the same as that usually provided by the AMS with their article and monograph style packages.

Keywords: thesis template, document writing, differential equations, aerodynamics, electromagnetic waves theory, shock analysis, elasticity, computer simulation, quantum mechanics, Campbell-Baker-Hausdorff formula.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Líderes y desarrollo

*“The history of the world is
but the biography of great men.”*

—THOMAS CARLYLE (1840)

¿Qué factores influyen en el desarrollo económico de los países? Ante esta pregunta solo una pequeña fracción de los economistas ha centrado su atención sobre el potencial rol de los líderes que gobiernan estos países. La vasta literatura en desarrollo se ha enfocado, en cambio, en el efecto de factores característicos del país y políticas económicas mantenidas en el tiempo.

En una publicación altamente citada, [Barro \(1996\)](#) señala que el crecimiento es favorecido por expectativas de vida y escolaridad más altas, una menor tasa de fertilidad, menor consumo de gobierno y bajas tasas de inflación. También se han encontrado relaciones con factores geográficos (e.g. acceso al mar y condiciones climáticas) ([Sachs y Warner, 1997](#)) y étnicos ([Easterly y Levine, 1997](#)).

Pero, aunque ha sido bien establecido que el desarrollo económico de los países está determinado por factores estructurales o bien de largo alcance, existe evidencia de que los países experimentan cambios bruscos en el crecimiento en cortos horizontes de tiempo ([Easterly, Kremer, Pritchett, y Summers, 1993](#)). Como señalan [Jones y Olken \(2005\)](#), la explicación a estos movimientos bruscos difícilmente se halla en las variables estructurales o de largo alcance típicamente usadas para explicar el crecimiento. Eventos de más corta duración como *shocks* o alternancias en el poder podrían proveer una mejor explicación.

Por otro lado, diversas publicaciones se centran en el rol de las instituciones como motores de crecimiento económico ([Acemoglu, Johnson, y Robinson, 2005](#); [Dawson, 1998](#); [Rodrik, 2000](#); [Dollar y Kraay, 2003](#)). En esta línea [Acemoglu et al. \(2005\)](#) sostienen que las instituciones determinan los incentivos y las restricciones de los actores políticos, con lo cual causan diferencias en la actividad económica. Esto es matizado por [Dollar y Kraay](#)

(2003), quien señala que tanto las instituciones como el comercio internacional afectan el crecimiento en el largo plazo, pero que en horizontes más cortos el rol de las instituciones es más bien menor.

Pero sin restar importancia al rol de las instituciones, es posible argumentar que los líderes pueden jugar un papel importante afectando el desarrollo de las naciones. Pues, incluso en las democracias más avanzadas, el diseño institucional a menudo facilita que presidentes y primeros ministros puedan dejar una impronta personal en decisiones y políticas de estado, y así influir significativamente en el progreso económico, al menos en el corto plazo.

Lo anterior ha sido observado por algunos economistas. En efecto, un número creciente de investigaciones muestra que los líderes nacionales cumplen un rol importante afectando el crecimiento económico de sus países (Jones y Olken, 2005; Besley, Montalvo, y Reynal-Querol, 2011; Besley, Persson, y Sturm, 2010). Los primeros en establecer esta relación fueron Jones y Olken (2005), quienes estudiaron los cambios en el crecimiento que se producen en los años en que un líder deja el poder para ser reemplazado por otro. Jones y Olken (2005) concluyen que la alternancia de líderes en el poder causa cambios en el crecimiento que no pueden ser explicados por otros factores. Posteriormente Besley et al. (2011) confirman este resultado y van más allá al estudiar cómo el nivel educacional alcanzado por los líderes puede explicar sus desempeños en el cargo. Sus resultados indican que líderes con altos niveles de educación (magíster o doctorado) están relacionados con mayores tasas de crecimiento económico.

Esta evidencia respalda la teoría de que los mandatarios afectan significativamente la actividad económica de los países, mediante las decisiones que toman y las políticas que implementan. A la vez, estos resultados motivan el estudio de otras variables macroeconómicas que podrían ser directamente afectadas por estas decisiones y políticas. En esta memoria planteamos que un candidato ideal para tal estudio es el comercio internacional

de los países. Esto pues el comercio internacional no solo es una variable sumamente relevante en el estudio del desarrollo de los países, sino porque además es posible identificar una clara relación con las políticas que puede implementar un líder.

1.2. Líderes y comercio internacional

En este estudio usaremos el término comercio internacional para referirnos a la suma agregada de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo de tiempo determinado. El comercio internacional es una componente fundamental de la actividad económica de un país y ha mostrado ser relevante para explicar el desarrollo económico. En efecto, (Dollar y Kraay, 2003) indican que el comercio internacional tiene un rol importante explicando el crecimiento tanto en el corto como el largo plazo.

La evolución del comercio internacional de un país se relaciona con su grado de apertura comercial. La apertura comercial es “la medida en que agentes locales e internacionales pueden comerciar sin costos (incluyendo demoras e incertidumbres) artificiales (i.e. impuestos por el gobierno) aparte de las que son impuestos en transacciones domésticas” (Berg y Krueger, 2003). Estos costos artificiales se conocen como barreras comerciales. Existe un amplio consenso entre economistas en que la disminución de barreras comerciales y la consecuente apertura comercial acelera el desarrollo de los países y ayuda a que los países más pobres acorten distancias con los más desarrollados (Dollar y Kraay, 2004; Berg y Krueger, 2003; Wacziarg y Welch, 2008).

Generalmente un mandatario tiene la capacidad de implementar políticas que tendrán efectos tangibles y pronosticables sobre el comercio internacional. Por ejemplo, los gobiernos pueden aplicar barreras comerciales como aranceles, licencias de importación y exportación, cuotas o subsidios para restringir las transacciones internacionales. Este tipo de medidas busca generalmente proteger industrias locales y empleos de la competencia extranjera. Por otro lado, los gobernantes pueden querer reducir estas barreras con el objetivo de acelerar el crecimiento económico.

Esta observación nos lleva a plantear la hipótesis de que los líderes ejercen un efecto en el comercio internacional a través de las políticas que aplican. Para probar esta hipótesis nos basamos en la metodología del ya citado artículo (Jones y Olken, 2005), que estudia el efecto de los líderes en el crecimiento. La idea clave de (Jones y Olken, 2005) es enfocarse en líderes que dejaron el poder de forma inesperada, ya sea porque murieron o estaban demasiado enfermos para continuar en el cargo. De esta forma los autores pueden establecer una relación causal entre la salida de los líderes y el cambio en el crecimiento. Este análisis aplicado al cambio en el comercio internacional es expuesto en el capítulo 2 de esta memoria. La principal conclusión de este capítulo es que los líderes sí afectan la evolución del comercio internacional de manera significativa.

1.3. ¿La personalidad importa?

Luego de comprobar que los líderes afectan el crecimiento del comercio internacional, nos planteamos la pregunta sobre qué características personales influyen en el desempeño de los líderes. Un número creciente de estudios teóricos y empíricos sugieren que la calidad de las políticas es afectada por las características de los líderes que las implementan. La mayoría de estos estudios se ha centrado en características tales como el sexo (Gagliarducci y Paserman, 2011; Washington, 2006), la educación (Brollo y Troiano, 2014; Besley et al., 2011), o la edad (Alesina, Troiano, y Cassidy, 2015). En esta investigación, en cambio, nos enfocamos en el efecto de las características psicológicas de los líderes en el crecimiento del intercambio comercial.

La elección de características psicológicas como variables explicativas en nuestro estudio no es arbitraria. Como señalan De Rivera (1968) y Crichlow (2005), “los tomadores de decisiones nunca responden a una situación propiamente tal, sino a su propia visión de ella”, por lo que es importante entender quiénes son los líderes y cómo ven el mundo para entender sus acciones. Esto es respaldado por numerosos estudios señalan la importancia de variadas características psicológicas en el comportamiento de políticos. Por ejemplo, se ha mostrado la influencia de rasgos psicológicos en la toma de decisiones relativas a relaciones internacionales (Young y Schafer, 1998). La capacidad de un líder para confiar en otros

se ha relacionado con su voluntad para realizar compromisos internacionales (Hermann, 1980). Incluso, las motivaciones personales de los presidentes se han relacionado con la probabilidad de entrar en guerra (Winter, 1987).

Por lo demás, algunos estudios han relacionado características psicológicas con posiciones frente al comercio internacional y a la apertura comercial. Crichlow (2002) muestra que ciertos atributos de personalidad (nivel de desconfianza hacia otros, percepción de control sobre el entorno y complejidad cognitiva) influyen en el voto de legisladores en temas referentes a la apertura económica y el libre comercio internacional. Los efectos de la personalidad frente a estos temas son significativos incluso después de controlar por partido e ideología del legislador.

Johnston (2013) muestra que características psicológicas influyen el apoyo a políticas proteccionistas. Las políticas proteccionistas se refieren a aquellas que buscan aumentar las barreras comerciales con el fin de proteger las industrias locales. Características tales como nivel de necesidad de seguridad y certeza favorecen el apoyo a este tipo de políticas.

En nuestro estudio nos enfocamos el modelo de rasgos de personalidad de los Cinco Grandes (Costa y McCrae, 1992). Este modelo ha emergido como uno de los más aceptados y es sobre el que más se ha escrito. Las cinco dimensiones de este modelo –extraversión, apertura al cambio, amabilidad, responsabilidad e inestabilidad emocional– describen aspectos de la personalidad sustancialmente distintos entre sí (Aluja, Garcia, y Garcia, 2002), y a la vez entregan un panorama bastante completo de la personalidad de un individuo (Costa y McCrae, 1992).

Los Cinco Grandes han sido relacionados con aptitudes políticas (Silvester, Wyatt, y Randall, 2014), preferencias políticas (e.g. conservador vs. liberal) (Gerber, Huber, Doherty, Dowling, y Ha, 2010; Carney, Jost, Gosling, y Potter, 2008), preferencias en temas relativos a política internacional (Schoen, 2007; Etheredge, 1978) y preferencias en variables

relacionadas a la toma de decisiones como tiempo, aversión al riesgo y manejo de la incertidumbre (Almlund, Duckworth, Heckman, y Kautz, 2011; Anderson y Burks, 2011). Pensamos que este conjunto de preferencias influye en las decisiones de los líderes en múltiples ámbitos, pero particularmente en lo referente a la política de comercio internacional.

La hipótesis central de esta memoria es que las diferencias de personalidad entre los líderes importan para la apertura comercial de los países, lo cual se ve reflejado en el crecimiento del comercio internacional. Más específicamente, se plantea que tres de los Cinco Grandes (extraversión, responsabilidad y amabilidad) se relacionan positivamente con el crecimiento del comercio internacional. Siguiendo (Ramey, Klingler, y Hollibaugh, 2014), obtenemos estimadores de los Cinco Grandes a partir de discursos políticos y modelos estadísticos que conectan indicios lingüísticos presentes en los textos con rasgos de personalidad. Luego se estudia la relación entre estos estimadores de personalidad y el crecimiento del comercio internacional promedio durante los mandatos de los líderes. Los resultados obtenidos comprueban las hipótesis planteadas.

2. COMERCIO INTERNACIONAL: ¿LOS LÍDERES IMPORTAN?

2.1. Descripción del Modelo

Vamos a modelar el crecimiento del comercio internacional de un país mediante el siguiente proceso:

$$g_{it} = \nu_i + \theta l_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

donde g_{it} denota el crecimiento del comercio internacional en el país i en el año t . ν_i es el efecto fijo del país i y ε_{it} es un término de error con distribución normal $\mathcal{N}(0, \sigma_{\varepsilon i}^2)$. El término l_{it} representa la calidad del líder, la cual se asume fija para cada líder. Asumiremos que las transiciones de líderes ocurren según el siguiente modelo probabilístico:

$$l_{it} = \begin{cases} l_{it-1} & \text{con probabilidad } p(g_{it}, g_{it-1}, \dots) \\ l' & \text{con probabilidad } 1 - p(g_{it}, g_{it-1}, \dots), \end{cases}$$

donde $l' \sim \mathcal{N}(\mu, \sigma_l^2)$ y $\text{corr}(l, l') = \rho$.

Usaremos el índice z para identificar transiciones de líderes. Definimos \overline{PRE}_z como el crecimiento de PIB promedio en el país en los T antes de la transición z . Análogamente, definimos \overline{POST}_z como el crecimiento promedio en los T posteriores a la transición z . Es decir,

$$\overline{PRE}_z = \frac{1}{T} \sum_{\tau=1}^T g_{z_i z_t - \tau}, \quad \overline{POST}_z = \frac{1}{T} \sum_{\tau=1}^T g_{z_i z_t + \tau}, \quad (2)$$

donde los índices z_i y z_t indican respectivamente el país y el año en que ocurre la transición z . Se sigue que el cambio en el crecimiento promedio durante la transición z tiene la siguiente distribución normal:

$$\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z \sim \mathcal{N}\left(0, \frac{2\sigma_{\varepsilon z_i}^2}{T} + 2\theta^2 \sigma_l^2 (1 - \rho)\right). \quad (3)$$

Bajo la hipótesis nula de que los líderes no importan, $\theta = 0$. En consecuencia el cambio en el crecimiento z tendrá la siguiente distribución:

$$\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z \sim \mathcal{N}\left(0, \frac{2\sigma_{\varepsilon z_i}^2}{T}\right).$$

Elevando al cuadrado y normalizando obtenemos:

$$\frac{(\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z)^2}{2\sigma_{\varepsilon z_i}^2/T} \sim \chi^2(1). \quad (4)$$

Supongamos que disponemos de un conjunto de Z transiciones de líderes. Sumando (4) para todas las transiciones podemos definir el siguiente estadístico:

$$W = \sum_{z=1}^Z \frac{(\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z)^2}{2\sigma_{\varepsilon z_i}^2/T}, \quad (5)$$

el cual tiene una distribución chi cuadrado con Z grados de libertad, $\chi^2(Z)$. En (5) podemos reemplazar $\sigma_{\varepsilon z_i}^2$ por su estimador $\widehat{\sigma_{\varepsilon z_i}^2}$ y dividir por Z para obtener el estadístico J usado en un test de Wald en (Jones y Olken, 2005):

$$J = \frac{1}{Z} \sum_{z=1}^Z \frac{(\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z)^2}{2\widehat{\sigma_{\varepsilon z_i}^2}/T}.$$

Para testear la hipótesis nula se usan los valores observados del estadístico W , más que los de J . Pero la magnitud de J también nos proporciona información. Reordenando términos en la ecuación (3) se obtiene

$$\theta^2 = \frac{(J-1)\sigma_{\varepsilon}^2}{T\sigma_l^2(1-\rho)}. \quad (6)$$

La ecuación (6) permite estimar el parámetro θ , que describe la magnitud de los efectos de los líderes en el crecimiento.

2.2. Implementación de los tests estadísticos

Siguiendo la idea de (Jones y Olken, 2005), para implementar los tests estadísticos desarrollados en la sección previa vamos a estimar la siguiente regresión:

$$g_{it} = \lambda_z^{PRE} PRE_z + \lambda_z^{POST} POST_z + \nu_i + \nu_t + \varepsilon_{it}, \quad (7)$$

donde ν_i y ν_t son efectos fijos de país y año respectivamente. Asumimos que el término de error tiene distribución normal con media 0 y varianza dependiente del país igual a $\sigma_{\varepsilon_i}^2$. Para cada transición, indexada por z , hay dos variables indicatrices que denotamos PRE_z and $POST_z$. PRE_z es igual a 1 en los T años previos al año de transición z_t en el país z_i . De manera análoga, $POST_z$ es igual a 1 en los T años posteriores al año de transición z_t en el país z_i . En consecuencia, para cada transición estimamos un par de coeficientes λ_z^{PRE} y λ_z^{POST} .

Usamos los resultados de la regresión (7) para estimar los crecimientos pre y post en la ecuación (2), mediante la ecuación

$$\overline{POST}_z - \overline{PRE}_z \approx \lambda_z^{POST} - \lambda_z^{PRE},$$

y para estimar la varianza del término de error:

$$\widehat{\sigma_{\varepsilon_{zi}}^2} = \frac{1}{N_i - 1} \sum_{k=1}^{N_i} (\varepsilon_{kt} - \overline{\varepsilon_{kt}})^2, \quad \forall i,$$

donde N_i es el número de observaciones asociadas al país i .

2.3. Datos

2.3.1. Crecimiento del comercio internacional

(Jones y Olken, 2005) estiman la ecuación (7) usando datos de crecimiento de PIB *per capita* de la base de datos Penn World Tables version 6.1 (Heston, Summers, y Aten, 2002). Emplean la variable *annual growth rate of real purchasing-power-parity GDP per capita (Constant prices: Chain series)* que entrega valores de crecimiento económico corregidos

por diferencias en el poder de compra del dinero en los países y en el tiempo. Esta base de datos contiene observaciones de 178 países en el periodo 1950-2000.

(Besley et al., 2011) usan la variable *annual growth rate of purchasing-power-parity GDP per capita* de la base de datos Maddison-Project (2003). Esta base contiene observaciones de 161 países en el periodo 1875-2003.

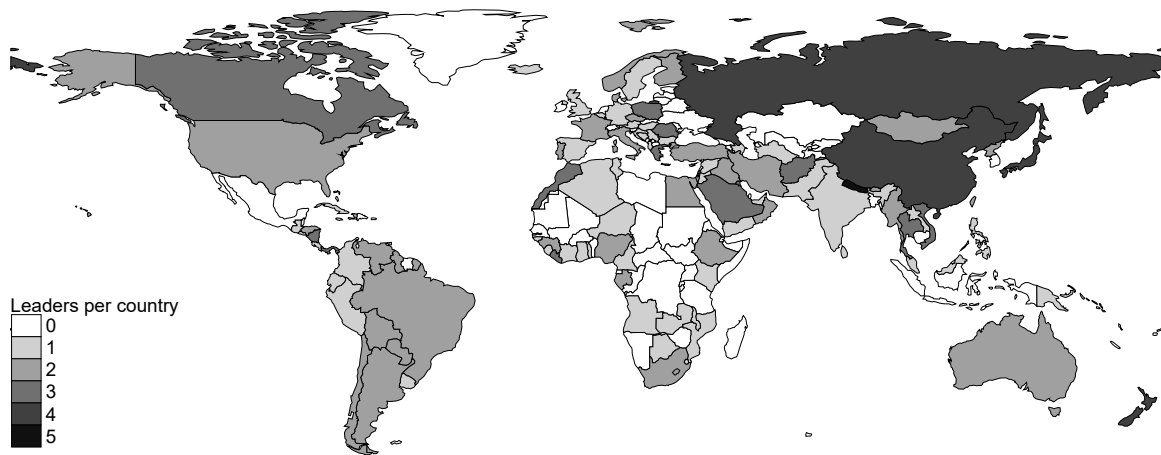
Por último, nuestra nueva base de datos usa la versión 2013 de la base de Maddison-Project, la cual extiende el periodo de observación hasta el año 2010.

2.4. Líderes en la muestra

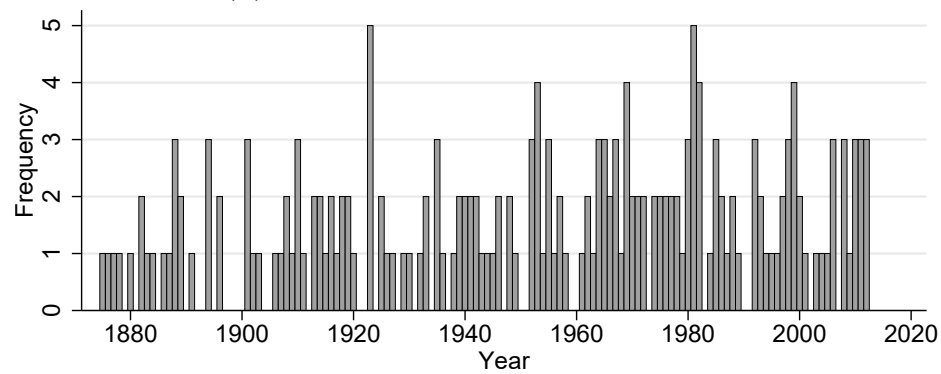
Un aspecto clave a considerar es que los volúmenes de importaciones y exportaciones en un año dependen en cierta medida de las condiciones económicas tanto domésticas como internacionales por las que atraviesa el país. A su vez, las condiciones económicas pueden precipitar la salida de un gobernante (considérese el caso de un mandatario que pierde la reelección por sus malos resultados económicos). Este aspecto plantea la siguiente dificultad metodológica: si el objetivo establecer que las transiciones de líderes causan variaciones en el crecimiento del comercio internacional, entonces es necesario que estas transiciones no estén relacionadas o influidas por las condiciones económicas en el país. De lo contrario se podría dar el caso en que las condiciones económicas influyen tanto la transición del líder como el cambio del crecimiento del comercio.

Para enfrentar esta dificultad, la idea de Jones y Olken (2005) es centrarse en líderes que murieron mientras ocupaban el cargo, ya sea por causas naturales o por accidente. Estos autores sostienen que en tales casos el momento de la transición es efectivamente aleatorio y por lo tanto no está relacionado con las condiciones económicas que había en el país al momento de la transición. Consecuentemente, en este trabajo nos enfocamos en líderes que murieron en el cargo, ya sea por causas naturales o por accidente, y adicionalmente consideraremos aquellos que dejaron su cargo por causa de una grave enfermedad. De aquí en adelante nos referiremos a tales transiciones como transiciones aleatorias. Esta definición coincide con la empleada en (Besley et al., 2011).

Nuestra muestra de transiciones aleatorias se basa en la base de datos Archigos versión 3.0 (Goemans, Gleditsch, y Chiozza, 2009), la cual contiene información sobre líderes nacionales de 183 países, entre los años 1875 y 2013. Usamos la información que provee Archigos sobre la manera en que cada líder dejó el cargo para identificar los líderes que tuvieron una salida aleatoria. De esta forma identificamos 239 líderes con transiciones aleatorias. De estos, 23 son descartados pues estuvieron en el cargo por un periodo demasiado breve como para haber producido un impacto significativo y sostenido en la economía del país. Adicionalmente, otros 25 líderes son descartados pues su salida se sitúa demasiado pronto luego de otra transición aleatoria. Nuestra muestra contiene finalmente 191 transiciones aleatorias. De estas, 158 corresponden a líderes que murieron en el cargo (por causas naturales o debido a un accidente fatal) y 33 corresponden a líderes que se vieron forzados a renunciar debido a una grave enfermedad. Para más detalles sobre los criterios de selección de los líderes véase el apéndice ??.



(A) Distribution of leaders across countries



(B) Distribution of leaders in time

FIGURA 2.1. Distribution of leaders with random transitions

Notes: The map above shows the distribution of leaders with random transitions in our sample across countries. The timeline below shows how leaders with random transitions are distributed in time. The earliest random transition is in 1875, the latest in 2012.

2.5. Resultados

TABLA 2.1. Líderes y crecimiento del comercio internacional

	Todos los líderes		Líderes con duración del mandato ≥ 2 años	
	Estadístico J	Valor p	Estadístico J	Valor p
Especificación				
t	1.527	.0074***	1.570	.0051***
$t + 1$	1.409	.0295**	1.445	.0223**
$t + 2$	1.402	.0331**	1.460	.0202**
Controles				
$t - 5$	0.986	.5536	1.015	.5033
$t - 6$	1.137	.3011	1.141	.2992
Número de líderes (t)	52		49	
Número de observaciones (t)	6710		6710	

Notas: TO DO.

3. COMERCIO INTERNACIONAL Y PERSONALIDAD

En el capítulo 2 se analizó si los líderes afectan de manera significativa el crecimiento del comercio internacional. Los resultados obtenidos proveen evidencia de que la labor de los líderes sí importa influye en crecimiento el comercio internacional. Con estos resultados en mano, en este capítulo analizamos cómo las características de personalidad de los líderes afectan el crecimiento. Para este estudio se adopta el modelo de personalidad de los Cinco Grandes.

La organización de este capítulo es la siguiente. En la sección 3.1 se hace una introducción al modelo de los Cinco Grandes. En la sección 3.2 se exponen las hipótesis sobre el efecto de las características de personalidad en el crecimiento del comercio internacional. Posteriormente, en la sección 3.3 se describe la metodología empleada para estimar los Cinco Grandes a partir de textos de discursos. Finalmente, los resultados y el análisis se muestran en la sección 3.6.

3.1. Los Cinco Grandes

3.1.1. Introducción

El modelo de los Cinco Grandes rasgos de personalidad ha emergido como el más aceptado para comparar medidas de personalidad entre individuos. Los orígenes de este modelo se remontan a los trabajos de Allport y Odbert (1936) quienes examinaron el lenguaje para entender las diferencias de personalidad. La idea detrás de este estudio que la personalidad puede ser analizada a través de tópicos o dimensiones separables, tales como intelecto, carácter, temperamento, etc. (McDougall, 1932). Esta investigación fue continuada por Cattell (1943, 1947), quien realizó análisis factoriales sobre miles de términos en la lengua inglesa para obtener un sistema de 24 factores. Posteriormente, Fiske (1949) fue el primero en sugerir que con solo cinco factores es posible capturar gran parte de la variabilidad en diferencias de personalidad. El modelo de cinco factores, que incluye extraversión, apertura al cambio, estabilidad emocional, responsabilidad y amabilidad, fue conceptualizado en 1961 por Tupes y Christal. En las décadas posteriores numerosos estudios han

mostrado la robustez del modelo para generar medidas de personalidad bajo diferentes muestras, contextos, lenguajes y culturas (Costa y McCrae, 1992; Goldberg, 1990; Norman, 1963). Consecuentemente, este modelo ha alcanzado en la literatura un alto grado de aceptación, de tal forma que ningún otro modelo es sujeto de un mayor número de artículos (John, Naumann, y Soto, 2008). La tabla 3.1 presenta una descripción de los Cinco Grandes.

TABLA 3.1. Descripción de los Cinco Grandes

Factor	Descripción	Adjetivos característicos	
Extraversión	Implica un enfoque enérgico hacia el mundo material y social, e incluye rasgos tales como sociabilidad, asertividad y expresar emociones positivas	Comunicativo Extrovertido	Tímido Callado
Responsabilidad	Describe un control de impulsos que incentiva un comportamiento orientado a tareas y objetivos, tales como pensar antes de actuar, posponer gratificaciones, seguir reglas, además de planear organizar y priorizar tareas.	Organizado Eficiente	Desorganizado Descuidado
Amabilidad	Esta dimensión contrasta una actitud pro-social y comunal con antagonismo hacia otros individuos. Incluye rasgos tales como altruismo, optimismo, confianza y modestia.	Simpático Acogedor	Frío Antipático
Apertura al cambio	Describe la profundidad, originalidad y complejidad de la experiencia mental de un individuo.	Creativo Imaginativo	Inepto Inculto
Estabilidad emocional	Contrasta estabilidad emocional y temperamental con la expresión de emociones negativas, tales como ansiedad, nerviosismo, tensión y tristeza.	Relajado No envidioso	Malhumorado Celoso

Notas: Tabla adaptada de (John et al., 2008). Los adjetivos característicos de cada factor fueron extraídos y traducidos de (Saucier, 1994).

3.1.2. Algunos resultados experimentales relativos a los Cinco Grandes

Extraversión

Responsabilidad

Amabilidad

3.2. Comercio internacional y personalidad

3.2.1. Extraversión

Las personas extrovertidas son percibidas como enérgicas, amigables y asertivas. Orientan sus energías e intereses hacia el mundo exterior de las personas y cosas, a diferencia de los introvertidos que se orientan hacia el mundo interno de la experiencia subjetiva (VandenBos, 2007).

Se han encontrado correlaciones entre el factor extraversión y el volumen de la región del cerebro involucrada en el procesamiento de recompensas a estímulos (DeYoung et al., 2010).

Existe amplia evidencia de la correlación entre optimismo y extraversión (Sharpe, Martin, y Roth, 2011).

También existe evidencia que sugiere que individuos más extrovertidos tienen expectativas de éxito más altas y estables en pruebas donde el resultado es incierto (Pearce-McCall y Newman, 1986).

En (Etheredge, 1978) se argumenta que líderes más extrovertidos son más proclives a defender y adoptar políticas de cooperación en el ámbito internacional. Líderes extrovertidos con alta predominancia son caracterizados como integradores y conciliadores, mientras que líderes más introvertidos son caracterizados como excluyentes y veladores del *status quo*.

Riesgo de impacto ambiental de TLC (Grossman y Krueger, 1991)

TLC aumenta FDI (Büthe y Milner, 2008)

Basados en esta evidencia, conjeturamos que líderes más extrovertidos

3.2.2. Los Cinco Grandes como predictores de comportamiento

3.2.3. Personalidad y comportamiento en política

Numerosos estudios señalan la importancia de variadas características psicológicas en el comportamiento de políticos. Se ha mostrado la influencia de rasgos psicológicos en la toma de decisiones relativas a relaciones internacionales (Young and Schafer 1998). La capacidad de un líder para confiar en otros se ha relacionado con su voluntad para realizar compromisos internacionales (Herman 1980). A su vez, las motivaciones personales de los líderes, tales como sus ansias de poder o de influencia, se han relacionado con el nivel de agresividad y la toma de riesgos (A REVISAR!!! Winter, 1973, 1993 ;Winter and Sturart, 1977), e incluso con la probabilidad de entrar en guerra (Winter 1987). Tanto Carney et al.(2008) como Gerber et al. (2010c) encuentran correlaciones significativas entre dos de los Cinco Grandes y orientación política: ser conservador está asociado con mayores niveles de responsabilidad, mientras que ser liberal está positivamente correlacionado con apertura al cambio.

3.2.4. Los Cinco Grandes e intercambio comercial

Numerosos estudios indican que las características psicológicas

La evidencia muestra que los Tratados de Libre Comercio (TLC) producen un incremento en el intercambio comercial entre los países que lo suscriben (Baier y Bergstrand, 2007, 2009).

Crichlow (2002) estudia el efecto de ciertos atributos de personalidad de legisladores en Estados Unidos sobre temas de cooperación internacional. Específicamente estudia el apoyo hacia medidas que buscan reducir las barreras al comercio internacional. Encuentra efectos significativos incluso después de controlar por partido e ideología del legislador.

Hermann (1980) estudia el impacto de 6 características personales de 45 líderes nacionales en sus comportamientos relativos a política exterior. Se encuentra una relación

positiva entre la capacidad de un líder para confiar en otros (amabilidad) y su voluntad para realizar compromisos internacionales.

Proteccionismo y seguridad, riesgo (Johnston, 2013)

By and large, personality affects foreign policy opinions roughly as strongly as traditional factors such as partisanship, ideology, and social background (Schoen, 2007). Among the traits studied, agreeableness and openness render persons more supportive of international cooperation and more skeptical of the use of military force, whereas conscientiousness exhibits reverse effects.

Determinants of FDI flows: political risks (Schneider y Frey, 1985; Busse y Hefeker, 2007) Negative effect of tax (Loree y Guisinger, 1995) Positive effect of tariff, business conditions, attitude towards foreign investors (Singh y Jun, 1995)

3.2.4.1. Extraversión

Se han encontrado correlaciones entre el factor extraversión y el volumen de la región del cerebro involucrada en el procesamiento de recompensas a estímulos (DeYoung et al., 2010).

Existe amplia evidencia de la correlación entre optimismo y extraversión (Sharpe et al., 2011).

También existe evidencia que sugiere que individuos más extrovertidos tienen expectativas de éxito más altas y estables en pruebas donde el resultado es incierto (Pearce-McCall y Newman, 1986).

En (Ethenredge, 1978) se argumenta que líderes más extrovertidos son más proclives a defender y adoptar políticas de cooperación en el ámbito internacional. Líderes extrovertidos con alta predominancia son caracterizados como integradores y conciliadores, mientras que líderes más introvertidos son caracterizados como excluyentes y veladores del *status quo*.

Riesgo de impacto ambiental de TLC (Grossman y Krueger, 1991)

TLC aumenta FDI (Büthe y Milner, 2008)

Basados en esta evidencia, conjeturamos que líderes más extrovertidos

3.2.4.2. Responsabilidad

Se asocia la responsabilidad con un menor descuento de pagos futuros. “Sacrificios ahora por recompensas en el futuro” (Daly, Harmon, y Delaney, 2009).

Entre los Cinco Grandes, el factor responsabilidad ha sido el más consistente y significativo predictor de desempeño laboral, en múltiples trabajos (Behling, 1998; Dudley, Orvis, Lebiecki, y Cortina, 2006; Hurtz y Donovan, 2000).

3.3. Midiendo los Cinco Grandes

En este estudio se busca establecer una relación entre personalidad y desempeño de líderes nacionales, para lo cual se requiere una base de datos que permita analizar la relación entre estas variables. Sin embargo, a nuestro conocimiento, no existe una base de datos con información sistemática de la personalidad de líderes nacionales.

El método comúnmente empleado en la literatura consiste en realizar tests de personalidad sobre los sujetos del estudio. Tal enfoque no es aplicable en este trabajo pues la muestra se compone en su gran mayoría de líderes que ya han muerto. Por esta razón, es necesario recurrir a métodos que permitan medir la personalidad de forma indirecta.

¿Cómo medir la personalidad de líderes que ya han muerto? En esta sección se describe un método que permite estimar los Cinco Grandes a partir de los discursos políticos pronunciados por los líderes.

3.3.1. Muéstrame cómo escribes y te diré quién eres

En un creciente número de artículos se ha establecido una relación entre rasgos de personalidad y las palabras empleadas tanto en el discurso oral como en el escrito. Pennebaker y King (1999) estudian el uso de palabras en ensayos escritos por estudiantes sobre variados temas. Las palabras son clasificadas en más de 70 categorías léxicas y luego se estudia la frecuencia de cada categoría en los textos. Encuentran que la manera en que la gente se expresa en palabras es altamente estable en el tiempo y en variadas situaciones. Más aun,

encuentran correlaciones significativas entre las frecuencias de ciertas categorías léxicas y los Cinco Grandes rasgos de personalidad. Tales factores se observan en la escritura de un individuo como patrones característicos que emergen independientemente del tema del cual esté escribiendo. Trabajos posteriores (Mehl, Gosling, y Pennebaker, 2006; Fast y Funder, 2008) han confirmado y reportado más correlaciones entre el uso de palabras y los Cinco Grandes.

La existencia de correlaciones entre el uso de palabras y la personalidad ha impulsado el desarrollo de modelos de predicción de la personalidad a partir de textos. Artículos como (Golbeck, Robles, y Turner, 2011; Golbeck, Robles, Edmondson, y Turner, 2011; Li y Chignell, 2010) usan textos extraídos de redes sociales, como *tweets* o entradas de blogs, para entrenar modelos de predicción automática de la personalidad.

En uno de los artículos más citados de la literatura, Mairesse, Walker, Mehl, y Moore (2007) desarrollan un método para generar estimadores de los Cinco Grandes a partir de textos. Ellos usan los datos de Pennebaker y King (1999) para entrenar modelos estadísticos de predicción de la personalidad. En un reciente trabajo, Ramey et al. (2014) usan los modelos de Mairesse et al. (2007) para estimar la personalidad de miembros del Congreso de Estados Unidos a partir de sus discursos en el Congreso. Ramey et al. (2014) relacionan de forma significativa las personalidades estimadas con el comportamiento de los legisladores, específicamente en cuanto a las tácticas empleadas para presentar proyectos de leyes.

3.3.2. De discursos políticos a los Cincos Grandes

El uso de modelos de predicción de la personalidad a partir de textos aparece como un método consistente y sistemático para estimar la personalidad de los líderes nacionales en nuestra muestra. En este trabajo adoptamos la metodología de Mairesse et al. (2007) y Ramey et al. (2014) para obtener estimadores de los Cinco Grandes a partir de discursos políticos. La Figura 3.1 muestra un esquema de este método.

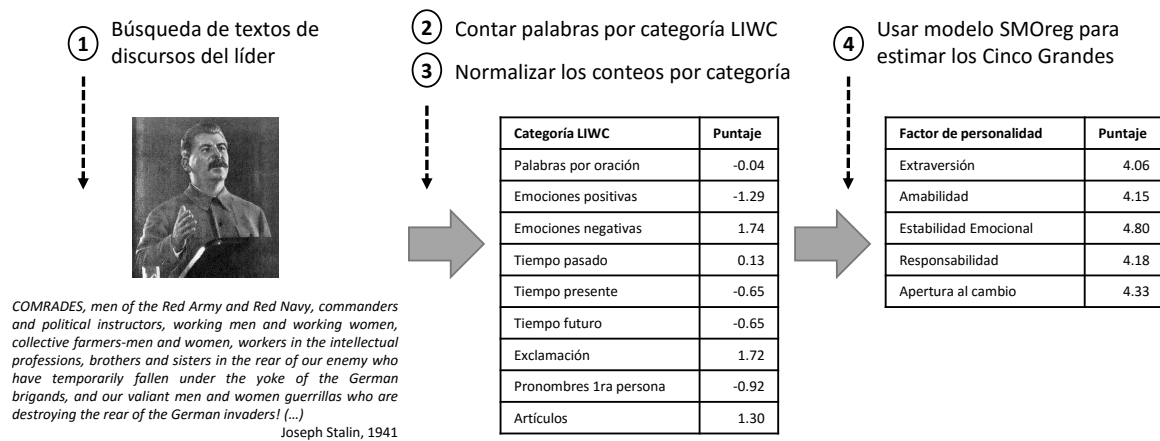


FIGURA 3.1. Estimando los Cinco Grandes a partir de discursos políticos

Para cada líder se recolectaron textos de discursos políticos pronunciados ya sea antes, durante o después de sus mandatos. Además se usaron cartas, extractos de libros y transcripciones de entrevistas cuando no había suficiente texto proveniente de discursos.

Luego, se evaluó el contenido de los discursos usando el inventario de palabras Linguistic Inquiry and Word Count (LIWC) (Pennebaker y King, 1999). Esta herramienta genera estadísticas sobre más de 70 categorías léxicas, que a su vez pueden ser agrupadas en cinco grupos. Estos grupos incluyen Conteos Estándar (conteo de palabras, palabras por oración, palabras de más de 6 letras, etc.), Procesos Psicológicos (procesos afectivos, emociones positivas, emociones negativas, etc.), Relatividad (tiempo, verbos en pasado, espacio, movimiento, etc.), Asuntos Personales (ocupación, ocio, dinero, religión, etc.) y Otras Dimensiones (puntuación, signos de exclamación, palabras obscenas, etc.).

Los puntajes en las categorías LIWC de todos los líderes son procesados mediante el programa *Personality Recognizer* desarrollado por (Mairesse et al., 2007). Esta herramienta normaliza los puntajes para reducir la ponderación de categorías de palabras escasas o no presentes en discursos políticos (por ejemplo palabras obscenas). Estos puntajes normalizados son los que se muestran en la etapa intermedia de la Figura 3.1.

Posteriormente, la herramienta *Personality Recognizer* usa estos puntajes para estimar los Cinco Grandes mediante modelos estadísticos. Específicamente, en este trabajo se utilizó el modelo Support Vector Machines for Regression (SMOReg), pues es el que reporta

mejor desempeño en la tarea de estimar la personalidad de individuos en pruebas no orales. Este método entrega como resultado final los cinco estimadores medidos en una escala continua de 1 a 7 (etapa final en la Figura 3.1).

3.3.3. Dos posibles objeciones al método

Se debe reconocer que la estrategia de usar discursos políticos para medir la personalidad de los líderes presenta dos potenciales dificultades. La primera es la posibilidad de que los líderes pueden tener incentivos para representar una falsa personalidad frente a la opinión pública a través de sus discursos. Probablemente un político prefiere proyectarse como extravertido más que introvertido, amable más que conflictivo, emocionalmente estable más que inestable, responsable más que flojo, o abierto más que estrecho de miras (Ramey et al., 2014). Un líder podría entonces adoptar conscientemente un patrón lingüístico en sus discursos para proyectar los rasgos de personalidad deseados. Pero, aunque es concebible que esto ocurra en ocasiones, es más bien difícil de mantener en el tiempo.

Por otro lado, es razonable suponer que existen indicios lingüísticos relacionados con los rasgos de personalidad que son desconocidos a los líderes, pero que pueden ser capturados un algoritmo de medición de la personalidad, tal como el que ha sido descrito en la sección previa. La aparición de estos indicios lingüísticos en los discursos debería presentar gran variabilidad a través de los líderes, precisamente pues los líderes no son conscientes de su relación con los tipos de personalidad. En consecuencia, aun si los políticos intentan sistemáticamente proyectar una personalidad adulterada a través de sus discursos, los estimadores de personalidad obtenidos presentarán una variación que refleja la variación inherente a los verdaderos rasgos de personalidad de los líderes (Ramey et al., 2014).

La segunda potencial objeción ... (Crichlow, 2005, p. 187)

3.4. Resultados y verificaciones

3.4.1. Correlaciones entre los Cinco Grandes

TABLA 3.2. Correlaciones entre los Cinco Grandes

Variables	Extraversión	Inestabilidad emocional	Amabilidad	Responsabilidad	Apertura al cambio
Extraversión	1.000				
Estabilidad emocional	-0.248 (0.001)	1.000			
Amabilidad	0.493 (0.000)	-0.204 (0.004)	1.000		
Responsabilidad	0.657 (0.000)	-0.221 (0.002)	0.557 (0.000)	1.000	
Apertura al cambio	-0.096 (0.185)	-0.239 (0.001)	-0.293 (0.000)	-0.078 (0.279)	1.000
Observaciones: 193					

Notas: TO DO.

3.4.2. Relación con otras características personales

Otra alternativa para comprobar el nivel de precisión de los estimadores de los Cinco Grandes es examinar cómo estos se relacionan con otras características personales de los líderes.

Por una parte, existe una extensa literatura que describe cómo los Cinco Grandes se relacionan con otros factores y características personales de las personas. El rango de relaciones encontradas va desde aspectos tan diversos como problemas de alcoholismo (Mezquita, Stewart, y Ruipérez, 2010) o satisfacción en la vida en pareja (Malouff, Thorsteinsson, Schutte, Bhullar, y Rooke, 2010), hasta desempeño laboral (Rothmann y Coetzer, 2003).

Por otra parte, contamos con una base de datos sobre un conjunto de características personales de los líderes en la muestra de este estudio. Esta base de datos ha sido construida

para ser empleada en un trabajo de investigación paralelo al presente estudio. Esta base reúne información de características personales, familiares y profesionales de los líderes tales como lugar de nacimiento (rural o urbano), ingreso familiar durante la infancia, nivel educacional alcanzado, religión, tendencia política, profesión, etc.

La Tabla 3.3 muestra los resultados al usar los Cinco Grandes para explicar otras características personales de los líderes en la muestra.

TABLA 3.3. Los Cinco Grandes y otras características personales

	(1) Educación	(2) Derecha	(3) Izquierda	(4) Casado	(5) Demandas
Extraversión	−0.176 (0.344)	−0.591 (0.473)	−0.669 (0.477)	0.545 (0.711)	0.254 (0.579)
Inestabilidad emocional	0.051 (0.240)	−0.490 (0.327)	0.320 (0.325)	−1.429*** (0.506)	1.461*** (0.425)
Amabilidad	−0.044 (0.591)	0.019 (0.811)	−0.159 (0.762)	−1.633 (1.246)	−0.187 (0.905)
Responsabilidad	1.125** (0.510)	1.258* (0.710)	−0.078 (0.674)	1.052 (1.096)	−1.351 (0.842)
Apertura al cambio	−0.092 (0.351)	−0.958** (0.470)	−0.115 (0.454)	0.244 (0.719)	0.454 (0.562)
R-squared	0.042				
N	176	184	184	178	175

Notas: TO DO.

La columna (1) muestra la relación entre los Cinco Grandes y el nivel educacional alcanzando por los líderes. Se observa que el único factor que tiene un efecto estadísticamente significativo es responsabilidad. Este resultado es consistente con lo que indica la literatura. En efecto, [OConnor y Paunonen \(2007\)](#) señalan que el factor responsabilidad en particular es el más fuerte y consistentemente asociado a éxito académico. Además, en múltiples estudios este factor ha sido usado para predecir logros académicos ([Noftle y Robins, 2007](#); [De Fruyt y Mervielde, 1996](#)) y alcance educacional ([Shiner y Masten, 2002](#)).

Las columnas (2) y (3) muestran la relación entre los Cinco Grandes y la tendencia política del partido de los líderes. Los resultados de la columna (2) muestran que la pertenencia a un partido de derecha se relaciona positivamente con el factor responsabilidad y negativamente con el factor apertura al cambio. Para los otros factores de personalidad no se encontró un efecto estadísticamente significativo. Estos resultados van en la línea de otros trabajos que reportan una asociación entre conservadurismo y responsabilidad y entre liberalismo y apertura al cambio (Carney et al., 2008; Gerber et al., 2010). Por un lado, individuos con un alto grado de apertura al cambio tienen respuestas positivas ante nuevos estímulos, por lo que estos individuos responden más favorablemente a políticas sociales liberales. Por otro lado, individuos con alto grado de responsabilidad son más apegados al cumplimiento de las normas sociales, por lo que son más propensos a rechazar políticas sociales liberales (Gerber, Huber, Doherty, y Dowling, 2011). Sin embargo, como se muestra en la columna (3), no se encontró una relación estadísticamente significativa entre los Cinco Grandes y el pertenecer a un partido de izquierda.

La columna (4) muestra la relación obtenida entre los Cinco Grandes y el estatus de estar casado. El factor inestabilidad emocional resulta ser el único con un efecto estadísticamente significativo. Este efecto negativo es consistente con estudios que analizan la relación entre los Cinco Grandes y la calidad de las relaciones en pareja (Soldz y Vaillant, 1999; White, Hendrick, y Hendrick, 2004; Donnellan, Conger, y Bryant, 2004). Estos trabajos reportan que individuos más emocionalmente inestables llevan matrimonios menos satisfactorios y por lo tanto serían más propensos a divorciarse.

Por último, la columna (5) reporta la relación entre los Cinco Grandes y la variable ‘demandas’. Esta variable indica si el individuo fue objeto de alguna acción legal en su contra. El factor inestabilidad emocional es altamente significativo, mientras que responsabilidad está muy cerca de serlo (valor $p = 0,108$). La probabilidad de haber sido objeto de alguna acción legal es mayor para aquellos individuos de la muestra que son más emocionalmente inestables y menos responsables. Ambos factores han sido reportados como influyentes en la propensión a tener conductas agresivas, irresponsables o delictuales tales como comportamiento poco ético entre estudiantes (plagio, falsificación, etc.) (Karim, Zamzuri, y Nor,

2009), conducción irresponsable (Dahlen y White, 2006), agresión de la pareja (Hines y Saudino, 2008) y acoso sexual y violación (Voller y Long, 2010).

Se observa en general que la relación entre los Cinco Grandes y otras características personales es consistente con lo que se reporta en la literatura. No solo se obtuvieron relaciones estadísticamente significativas, sino que además estas relaciones van en la dirección esperada. Estos resultados entregan mayor confiabilidad a los estimadores obtenidos.

3.4.3. Robustez de los estimadores

3.4.4. Indicadores lingüísticos

En la Figura 3.2 se muestran dos extractos de discursos recolectados.

Extrovertido y agradable

Mr Secretary; I am personally grateful, and I am sure I speak also for the other members of my United Front delegation, and for all sections of Sierra Leone whom we represent, for the encouraging words with which you have welcomed us and opened this Conference on further constitutional advance for Sierra Leone. We are proud of the tribute you have paid us. I believe that I can safely say that we from Sierra Leone have come to this conference with a record of cordial and peaceful relations with Her Majesty's Government and with the People of the United Kingdom which can hardly be surpassed or even matched by any other Colonial or previously Colonial, territory.

Sir Milton Margai, 1960

No abierto al cambio, pero agradable

The whole morning of that memorable day. Aug. 23, while coming here, I prayed much and read your first letter over and over again. The nearer the moment of our meeting, the greater the peace that reigned in my heart. N. came in with a kind, brave smile, and asked simply when I would order him to go. I answered in the same manner that he could remain for two days; then we discussed the questions connected with military operations, some of the generals and so forth, and that was all. The following day at lunch and dinner he was very talkative and in a very good mood, such as we have not seen him in for many months. Pet. too; but the expression on his adjutant's face was of the gloomiest - it was quite amusing .

Nichollas II, 1915

FIGURA 3.2. Dos extractos de discursos

3.5. Segunda etapa: Importaciones, exportaciones, FDI y los Cinco Grandes

Para estimar el efecto de la personalidad del líder saliente en la variable de interés, realizamos la siguiente regresión:

$$\Delta Y_z = \alpha \cdot \text{CG}_z^{\text{PRE}} + \beta \cdot C_z + \epsilon_z, \quad (1)$$

donde

$$\text{CG}_z^{\text{PRE}} = [\text{Extra}_z^{\text{PRE}}, \text{Apert}_z^{\text{PRE}}, \text{Amabi}_z^{\text{PRE}}, \text{Respo}_z^{\text{PRE}}, \text{Estab}_z^{\text{PRE}}]^T.$$

Extra denota el factor extraversión, *Apert* denota apertura al cambio, *Amabi* denota amabilidad, *Respo* denota responsabilidad y *Estab* denota estabilidad emocional. El superíndice PRE indica el líder que sale del cargo. C_z denota un vector de variables de control que será especificado en la siguiente sección.

3.5.1. Nota sobre el signo de los coeficientes

El signo de ΔY_z indica una medida del desempeño del líder saliente con respecto a su sucesor. Si, por ejemplo, $\Delta \text{Imports}_z$ es negativo, entonces el crecimiento de las importaciones fue mayor durante el mandato del líder que dejó el cargo que durante el de su sucesor. Análogamente, si $\Delta \text{Imports}_z$ es positivo, entonces las importaciones tuvieron un menor crecimiento promedio durante el mandato del líder saliente que durante el mandato del sucesor. En consecuencia, los factores de personalidad asociados a coeficientes negativos en la regresión (1) están relacionados positivamente con un mayor crecimiento de las importaciones. De igual manera, los coeficientes de personalidad con coeficientes de signo positivo están relacionados positivamente con un menor crecimiento de las importaciones. Esta observación también es válida para el crecimiento de las exportaciones y para FDI.

TABLA 3.4. Extraversión y comercio internacional

Crecimiento del comercio internacional				
Extraversión	−0.063*** (0.022)	−0.057** (0.023)	−0.059** (0.022)	−0.058** (0.023)
PIB	−0.001 (0.003)	0.000 (0.002)	−0.001 (0.002)	−0.001 (0.003)
Derecha		−0.107*** (0.036)	−0.164*** (0.043)	−0.196*** (0.051)
Izquierda		−0.094** (0.037)	−0.144*** (0.042)	−0.170*** (0.047)
Edad			0.001 (0.001)	0.001 (0.001)
Duración			−0.002** (0.001)	−0.002** (0.001)
Año			−0.001 (0.001)	−0.001 (0.001)
Educación				0.005 (0.009)
Constante	0.329*** (0.114)	0.380*** (0.123)	1.542 (1.399)	2.120 (1.625)
R-squared	0.207	0.402	0.522	0.561
N	34	33	33	31

Notas: TO DO.

3.6. Resultados

3.7. Discusión

3.8. Robustez de los resultados

3.8.1. Variación de los Cinco Grandes

3.8.2. Usando los sucesores

3.8.3. Robustez con respecto al plazo de observación

TABLA 3.5. Responsabilidad y comercio internacional

Crecimiento del comercio internacional				
Responsabilidad	-0.082*** (0.029)	-0.064** (0.031)	-0.059* (0.031)	-0.069** (0.032)
PIB	0.001 (0.002)	0.002 (0.002)	0.002 (0.002)	0.001 (0.002)
Derecha		-0.101** (0.038)	-0.154*** (0.047)	-0.196*** (0.053)
Izquierda		-0.076* (0.037)	-0.121** (0.043)	-0.152*** (0.048)
Edad			0.001 (0.001)	0.000 (0.001)
Duración			-0.002* (0.001)	-0.002* (0.001)
Año			-0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)
Educación				0.012 (0.010)
Constante	0.407*** (0.142)	0.393** (0.149)	1.153 (1.478)	2.282 (1.695)
R-squared	0.206	0.373	0.466	0.526
N	34	33	33	31

Notas: TO DO.

TABLA 3.6. Amabilidad y comercio internacional

Crecimiento del comercio internacional				
Amabilidad	-0.110** (0.051)	-0.059 (0.052)	-0.094* (0.053)	-0.120* (0.060)
PIB	0.001 (0.003)	0.002 (0.002)	0.001 (0.002)	0.001 (0.003)
Derecha		-0.107** (0.040)	-0.170*** (0.046)	-0.214*** (0.053)
Izquierda		-0.072* (0.039)	-0.131*** (0.044)	-0.162*** (0.049)
Edad			0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)
Duración			-0.003** (0.001)	-0.003** (0.001)
Año			-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Educación				0.014 (0.010)
Constante	0.520** (0.236)	0.355 (0.237)	1.983 (1.540)	3.524* (1.884)
R-squared	0.134	0.308	0.454	0.517
N	34	33	33	31

Notas: TO DO.

TABLA 3.7. Amabilidad y comercio internacional

	Crecimiento del comercio internacional			
Extraversión	−0.056 (0.039)	−0.055 (0.041)	−0.084** (0.039)	−0.074 (0.044)
Inestabilidad emocional	−0.023 (0.025)	−0.012 (0.025)	−0.013 (0.026)	−0.015 (0.030)
Amabilidad	−0.039 (0.072)	−0.012 (0.073)	−0.076 (0.080)	−0.064 (0.084)
Responsabilidad	−0.025 (0.055)	−0.013 (0.058)	0.040 (0.059)	0.019 (0.064)
Apertura al cambio	0.015 (0.037)	0.016 (0.036)	0.008 (0.033)	0.019 (0.034)
PIB	−0.001 (0.003)	0.000 (0.003)	−0.002 (0.003)	−0.002 (0.003)
Derecha		−0.094** (0.041)	−0.163*** (0.047)	−0.192*** (0.056)
Izquierda		−0.081* (0.042)	−0.150*** (0.050)	−0.165*** (0.055)
Edad			0.001 (0.001)	0.000 (0.001)
Duración			−0.003** (0.001)	−0.003** (0.001)
Año			−0.001 (0.001)	−0.001 (0.001)
Educación				0.008 (0.012)
Constante	0.617 (0.440)	0.451 (0.441)	2.340 (1.642)	3.071 (1.885)
R-squared	0.297	0.428	0.582	0.629
N	34	33	33	31

Notas: TO DO.

4. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2005). Chapter 6 institutions as a fundamental cause of long-run growth. En P. Aghion y S. N. Durlauf (Eds.), (Vols. 1, Part A, p. 385 - 472). Elsevier. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1574068405010063> doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](http://dx.doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)

Alesina, A. F., Troiano, U., y Cassidy, T. (2015). *Old and young politicians* (Inf. Téc.). National Bureau of Economic Research.

Allport, G. W., y Odbert, H. S. (1936). *Trait names: A psycho-lexical study* (Vol. 47). doi: 10.1037/h0093360

Almlund, M., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., y Kautz, T. D. (2011). Personality psychology and economics. *National Bureau of Economic Research*. doi: 10.1016/B978-0-444-53444-6.00001-8

Aluja, A., Garcia, Ó., y Garcia, L. F. (2002). A comparative study of zuckerman's three structural models for personality through the neo-pi-r, zkpq-iii-r, epq-rs and goldberg's 50-bipolar adjectives. *Personality and Individual Differences*, 33(5), 713–725.

Anderson, J., y Burks, S. (2011). Toward the integration of personality theory and decision theory in the explanation of economic behavior. *Working Paper*, 2, 1–46. Descargado de <http://www.cogsci.umn.edu/colloquia/colloquia{-}S11/AldoRustichini.pdf>

Azman-Saini, W. N. W., Law, S. H., y Ahmad, A. H. (2010). FDI and economic growth: New evidence on the role of financial markets. *Economics Letters*, 107(2), 211–213. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1016/j.econlet.2010.01.027> doi: 10.1016/j.econlet.2010.01.027

Baier, S. L., y Bergstrand, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72–95. doi: 10.1016/j.jinteco.2006.02.005

Baier, S. L., y Bergstrand, J. H. (2009). Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics. *Journal of International Economics*, 77(1), 63–76. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2008.09.006> doi: 10.1016/j.jinteco.2008.09.006

Balz, J. (2010). Ready to lead on day one: Predicting presidential greatness from political experience. *PS: Political Science & Politics*, 43(03), 487–492.

Barro, R. J. (1996). *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study* (Inf. Téc.). National Bureau of Economic Research.

Becker, G. S. (2009). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. University of Chicago Press.

Becker, G. S., y Tomes, N. (1994). Human capital and the rise and fall of families. En *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education (3rd edition)* (pp. 257–298). The University of Chicago Press.

Behling, O. (1998). Employee selection: Will intelligence and conscientiousness do the Job? *The Academy of Management Executive (1993-2005)*, 12(1), 77–86.

Descargado de <http://www.jstor.org/stable/4165443> doi: 10.5465/AME.1998.254980

Benmelech, E., y Frydman, C. (2014). Military ceos. *Journal of Financial Economics*.

Berg, M. A., y Krueger, A. O. (2003). *Trade, growth, and poverty: A selective survey* (n.º 3-30). International Monetary Fund.

Besley, T., Montalvo, J. G., y Reynal-Querol, M. (2011). Do educated leaders matter?*. *The Economic Journal*, 121(554), F205–227.

Besley, T., Persson, T., y Sturm, D. M. (2010). Political competition, policy and growth: Theory and evidence from the us. *The Review of economic studies*, 77(4), 1329–1352.

Borensztein, E., De Gregorio, J., y Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135. doi: 10.1016/S0022-1996(97)00033-0

Brollo, F., y Troiano, U. (2014). What happens when a woman wins an election? evidence from close races in brazil. *Evidence from Close Races in Brazil (November 7, 2014)*.

Busse, M., y Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. doi: 10.1016/j.ejpoleco.2006.02.003

Büthe, T., y Milner, H. V. (2008). The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries : Increasing FDI through International Trade Agreements ? *American Journal of Political Science*, 52(4), 741–762.

Carneiro, P., y Heckman, J. J. (2002). The evidence on credit constraints in post-secondary schooling*. *The Economic Journal*, 112(482), 705–734.

Carneiro, P. M., y Heckman, J. J. (2003). Human capital policy.

Carney, D. R., Jost, J. T., Gosling, S. D., y Potter, J. (2008). The secret lives of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind. *Political Psychology*, 29(6), 807–840. doi: 10.1111/j.1467-9221.2008.00668.x

Cattell, R. B. (1943). The description of personality: basic traits resolved into clusters. *The journal of abnormal and social psychology*, 38(4), 476.

Cattell, R. B. (1947). Confirmation and clarification of primary personality factors. *Psychometrika*, 12(3), 197–220.

Costa, P. T., y McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and individual differences*, 13(6), 653–665.

Costa, P. T., McCrae, R. R., y Arenberg, D. (1980). Enduring dispositions in adult males. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(5), 793.

Crichlow, S. (2002). Legislators' Personality Traits and Congressional Support for Free Trade. *Journal of Conflict Resolution*, 46(5), 693–711. Descargado de <http://www.voxeurop.eu/nl/content/>

[article/4015361-vrijhandelzone-de-voors-en-tegens](#) doi:
10.1177/002200202236170

Crichlow, S. (2005). Psychological Influences on the Policy Choices of Secretaries of State and Foreign Ministers. *Cooperation and Conflict*, 40(2), 179–205. Descargado de <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-30444454539&partnerID=tZOtx3y1> doi: 10.1177/0010836705047583

Cunha, F., Heckman, J. J., Lochner, L., y Masterov, D. V. (2006). Interpreting the evidence on life cycle skill formation. *Handbook of the Economics of Education*, 1, 697–812.

Dahlen, E. R., y White, R. P. (2006). The Big Five factors, sensation seeking, and driving anger in the prediction of unsafe driving. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 903–915. doi: 10.1016/j.paid.2006.03.016

Daly, M., Harmon, C. P., y Delaney, L. (2009). Psychological and Biological Foundations of Time Preference. *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3), 659–669. Descargado de [GotoISI>://000265366000031](#) doi: 10.1162/JEEA.2009.7.2-3.659

Dawson, J. W. (1998). Institutions, investment, and growth: New cross-country and panel data evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), 603–619. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01739.x> doi: 10.1111/j.1465-7295.1998.tb01739.x

De Fruyt, F., y Mervielde, I. (1996). Personality and interests as predictors of educational streaming and achievement. *European journal of personality*, 10(5), 405–425.

De Rivera, J. (1968). *The psychological dimension of foreign policy*. CE Merrill Pub. Co.

DeYoung, C. G., Hirsh, J. B., Shane, M. S., Papademetris, X., Rajeevan, N., y Gray, J. R. (2010). Testing predictions from personality neuroscience. Brain structure and the big five. *Psychol Sci*, 21(6), 820–828. Descargado de <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20435951> doi: 10.1177/0956797610370159

Diermeier, D., KEANE, M., y MERLO, A. (2005). A political economy model of congressional careers. *The American economic review*, 95(1), 347–373.

Dollar, D., y Kraay, A. (2003). Institutions, trade, and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 133 - 162. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393202002064> doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00206-4](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00206-4)

Dollar, D., y Kraay, A. (2004). Trade, Growth, and Poverty. *The Economic Journal*, 114(493), F22–F49. doi: 10.1111/j.0013-0133.2004.00186.x

Donnellan, M. B., Conger, R. D., y Bryant, C. M. (2004). The Big Five and enduring marriages. *Journal of Research in Personality*, 38(5), 481–504. doi: 10.1016/j.jrp.2004.01.001

Dreher, A., Lamla, M. J., Lein, S. M., y Somogyi, F. (2009). The impact of political leaders' profession and education on reforms. *Journal of Comparative Economics*, 37(1), 169 - 193. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147596708000693> (Symposium: Labor Regulation In Developing CountriesSymposium: Labor Regulation In Developing Countries) doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2008.08.005>

Dubow, E. F., Boxer, P., y Huesmann, L. R. (2009). Long-term effects of parents' education on children's educational and occupational success: Mediation by family interactions, child aggression, and teenage aspirations. *Merrill-Palmer quarterly* (Wayne State University. Press), 55(3), 224.

Dudley, N. M., Orvis, K. a., Lebiecki, J. E., y Cortina, J. M. (2006). A meta-analytic investigation of conscientiousness in the prediction of job performance: examining the intercorrelations and the incremental validity of narrow traits. *The Journal of applied psychology*, 91(1), 40–57. Descargado de <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16435937> doi: 10.1037/0021-9010.91.1.40

Easterly, W., Kremer, M., Pritchett, L., y Summers, L. H. (1993). Good policy or good luck? *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 459 - 483. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/030439329390026C> doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(93\)90026-C](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(93)90026-C)

Easterly, W., y Levine, R. (1997). Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 1203–1250.

Etheredge, L. (1978). Personality Effects on American Foreign Policy, 1898-1968: A Test of Interpersonal Generalization Theory. *American Political Science Review*, 72(02), 434–451.

Fast, L. A., y Funder, D. C. (2008). Personality as manifest in word use: correlations with self-report, acquaintance report, and behavior. *Journal of personality and social psychology*, 94(2), 334.

Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(3), 329.

Gagliarducci, S., y Paserman, M. D. (2011). Gender interactions within hierarchies: evidence from the political arena. *The Review of Economic Studies*, rdr046.

Gehlbach, S., Sonin, K., y Zhuravskaya, E. (2010). Businessman candidates. *American Journal of Political Science*, 54(3), 718–736.

Gerber, A. S., Huber, G. a., Doherty, D., y Dowling, C. M. (2011). The Big Five Personality Traits in the Political Arena. *Annual Review of Political Science*, 14(1), 265–287. doi: 10.1146/annurev-polisci-051010-111659

Gerber, A. S., Huber, G. a., Doherty, D., Dowling, C. M., y Ha, S. E. (2010). Personality and Political Attitudes: Relationships across Issue Domains and Political Contexts. *American Political Science Review*, 104(01), 111. Descargado de <http://journals.cambridge.org/action/displayFulltext?type=6{%fid=7449476{%jid=PSR{%volumeId=104{%issueId=01{%aid=7449472{%bodyId={%membershipNumber={%societyETOCSession={%fulltextType=RA{%fileId=S0003055410000031{#}rfh1> doi: 10.1017/S0003055410000031

Goemans, H. E., Gleditsch, K. S., y Chiozza, G. (2008). Archigos-a data set on leaders 1875-2004, version 2.9. *Retrieved August, 8, 2008*.

Goemans, H. E., Gleditsch, K. S., y Chiozza, G. (2009). Introducing archigos: A dataset of political leaders. *Journal of Peace Research*, 46(2), 269–283.

Golbeck, J., Robles, C., Edmondson, M., y Turner, K. (2011). Predicting personality from twitter. *Proceedings - 2011 IEEE International Conference on Privacy, Security, Risk and Trust and IEEE International Conference on Social Computing, PASSAT/SocialCom 2011*, 149–156. doi: 10.1109/PASSAT/SocialCom.2011.33

Golbeck, J., Robles, C., y Turner, K. (2011). Predicting personality with social media. *Proceedings of the 2011 annual conference extended abstracts on Human factors in computing systems - CHI EA '11*, 253. Descargado de <http://portal.acm.org/citation.cfm?doid=1979742.1979614> doi: 10.1145/1979742.1979614

Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": the big-five factor structure. *Journal of personality and social psychology*, 59(6), 1216–1229. doi: 10.1037/0022-3514.59.6.1216

Grossman, G. M., y Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, No. 3914(3914), 1–57. Descargado de <http://www.nber.org/papers/w3914> doi: 10.3386/w3914

Haveman, R., y Wolfe, B. (1995). The determinants of children's attainments: A review of methods and findings. *Journal of economic literature*, 1829–1878.

Heckman, J. J. (2008). Schools, skills, and synapses. *Economic inquiry*, 46(3), 289–324.

Hermann, M. G. (1980). Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. *International Studies Quarterly*, 24(1), 7–46. Descargado de <http://www.jstor.org/stable/2600126?origin=crossref> doi: 10.2307/2600126

Heston, A., Summers, R., y Aten, B. (2002). Penn world table version 6.1. *Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP)*, 18.

Hines, D. A., y Saudino, K. J. (2008). Personality and intimate partner aggression in dating relationships: The role of the “big five”. *Aggressive Behavior*, 34(6), 593–604. doi: 10.1002/ab.20277

Hurtz, G. M., y Donovan, J. J. (2000). Personality and job performance: the Big Five revisited. *The Journal of applied psychology*, 85(6), 869–879. doi: 10.1037/0021-9010.85.6.869

John, O. P., Naumann, L. P., y Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big Five Trait taxonomy. *Handbook of personality: Theory and research*, 114–158. doi: 10.1016/S0191-8869(97)81000-8

Johnston, C. D. (2013). Dispositional sources of economic protectionism. *Public Opinion Quarterly*, 77(2), 574–585. doi: 10.1093/poq/nft004

Jones, B. F., y Olken, B. A. (2005). Do leaders matter? national leadership and growth since world war ii*. *The Quarterly journal of economics*, 120(3), 835–864.

Karim, N. S. A., Zamzuri, N. H. A., y Nor, Y. M. (2009). Exploring the relationship between Internet ethics in university students and the big five model of personality. *Computers and Education*, 53(1), 86–93. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1016/j.compedu.2009.01.001> doi: 10.1016/j.compedu.2009.01.001

Keane, M. P., y Wolpin, K. I. (2001). The effect of parental transfers and borrowing constraints on educational attainment. *International Economic Review*, 1051–1103.

Keefer, P. (2012). Database of political institutions: Changes and variable definitions. the world bank.

Li, J., y Chignell, M. (2010). Birds of a feather: How personality influences blog writing and reading. *International Journal of Human-Computer Studies*, 68(9), 589–602.

Loree, D. W., y Guisinger, S. E. (1995). Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 26(2), 281–299.

Ludwig, A. M. (2002). *King of the mountain: The nature of political leadership*. University Press of Kentucky.

Mairesse, F., Walker, M. A., Mehl, M. R., y Moore, R. K. (2007). Using linguistic cues for the automatic recognition of personality in conversation and text. *Journal of artificial intelligence research*, 457–500.

Malouff, J. M., Thorsteinsson, E. B., Schutte, N. S., Bhullar, N., y Rooke, S. E. (2010). The Five-Factor Model of personality and relationship satisfaction of intimate partners: A meta-analysis. *Journal of Research in Personality*, 44(1), 124–127. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1016/j.jrp.2009.09.004> doi: 10.1016/j.jrp.2009.09.004

Marshall, M. G., y Jagers, K. (2012). Polity iv project: Political regime characteristics and transitions, 1800-2012. *On-line* ([http://www. systemicpeace. org/polity/polity4. htm](http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm)).

McAdams, D. P., y Pals, J. L. (2006). A new big five: fundamental principles for an integrative science of personality. *American Psychologist*, 61(3), 204.

McDougall, W. (1932). Of the Words Character and Personality. *Journal of Personality*, 1, 3–16. Descargado de <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-6494.1932.tb02209.x> doi: 10.1111/j.1467-6494.1932.tb02209.x

Mehl, M. R., Gosling, S. D., y Pennebaker, J. W. (2006). Personality in its natural habitat: manifestations and implicit folk theories of personality in daily life. *Journal of personality and social psychology*, 90(5), 862.

Mezquita, L., Stewart, S. H., y Ruipérez, M. Á. (2010). Big-five personality domains predict internal drinking motives in young adults. *Personality and Individual Differences*, 49(3), 240–245. doi: 10.1016/j.paid.2010.03.043

Noftle, E. E., y Robins, R. W. (2007). Personality predictors of academic outcomes: Big five correlates of GPA and SAT scores. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 116–130. Descargado de <http://doi.apa.org/getdoi.cfm?doi=10.1037/0022-3514.93.1.116> doi: 10.1037/0022-3514.93.1.116

Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574.

OConnor, M. C., y Paunonen, S. V. (2007). Big five personality predictors of post-secondary academic performance. *Personality and Individual differences*, 43(5), 971–990.

Pearce-McCall, D., y Newman, J. P. (1986). Expectation of success following noncontingent punishment in introverts and extraverts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 439–446. Descargado de [10.1037/0022-3514.50.2.439\\$\\delimiter"026E30F\\$nhhttp://proxy.cityu.edu/](http://10.1037/0022-3514.50.2.439$\\delimiter)

[login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true{%&}db=psych{%&}AN=1986-14512-001{%&}site=ehost-live](http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true{%&}db=psych{%&}AN=1986-14512-001{%&}site=ehost-live) doi: 10.1037/0022-3514.50.2.439

Pennebaker, J. W., y King, L. A. (1999). *Language Use as an Individual Difference* (Vol. 77) (n.º 6). doi: 10.1037/0022-3514.77.6.1296

Ramey, A., Klingler, J., y Hollibaugh, G. (2014). More than a Feeling: Personality and Congressional Behavior. *Available at SSRN*.

Rodriguez, F., y Rodrik, D. (2001). *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence* (Vol. 15) (n.º January). Descargado de <http://ideas.repec.org/h/nbr/nberch/11058.html> doi: doi: 10.1086/654419

Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3–31. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1007/BF02699764> doi: 10.1007/BF02699764

Rothmann, S., y Coetzer, E. P. (2003). The big five personality dimensions and job performance. *Journal of industrial psychology*, 29(1), 68–74. doi: 10.4102/sajip.v29i1.88

Sachs, J., y Warner, A. M. (1997). Sources of Slow Growth in African Economies 1 Jeffrey D . Sachs and Andrew M . Warner Harvard Institute for International Development. *Journal of African Economies*, 6(3), 335–376.

Saucier, G. (1994). Mini-Markers: A Brief Version of Goldberg's Unipolar Big-Five Markers. *Journal of Personality Assessment*, 63(3), 506–516.

Schneider, F., y Frey, B. S. (1985, feb). Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, 13(2), 161–175. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X85900026> doi: 10.1016/0305-750X(85)90002-6

Schoen, H. (2007). Personality Traits and Foreign Policy Attitudes in German Public Opinion. *Journal of Conflict Resolution*, 51(3), 408–431. doi: 10.1177/0022002707300180

Sharpe, J. P., Martin, N. R., y Roth, K. A. (2011). Optimism and the Big Five factors of personality: Beyond Neuroticism and Extraversion. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 946–951. Descargado de <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2011.07.033> doi: 10.1016/j.paid.2011.07.033

Shiner, R. L., y Masten, A. S. (2002). Transactional links between personality and adaptation from childhood through adulthood. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 580–588. doi: 10.1016/S0092-6566(02)00508-1

Silvester, J., Wyatt, M., y Randall, R. (2014). Politician personality, Machiavellianism, and political skill as predictors of performance ratings in political roles. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 87(2), 258–279. doi: 10.1111/joop.12038

Simon, A. M., y Uscinski, J. E. (2012). Prior experience predicts presidential performance. *Presidential Studies Quarterly*, 42(3), 514–548.

Singh, H., y Jun, K. W. (1995). Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries. *World Bank policy research working paper*(1531).

Soldz, S., y Vaillant, G. E. (1999). The Big Five Personality Traits and the Life Course: A 45-Year Longitudinal Study. *Journal of Research in Personality*, 33(2), 208–232. Descargado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0092656699922432> doi: 10.1006/jrpe.1999.2243

Tupes, E. C., y Christal, R. E. (1992). Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings. *Journal of Personality*, 60(2), 225–251. Descargado de <https://ejwl.idm.oclc.org/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true{%&}db=sih{%&}AN=9208170745{%&}site=ehost-live> doi: 10.1111/j.1467-6494.1992.tb00973.x

VandenBos, G. R. (2007). *Apa dictionary of psychology*. American Psychological Association.

Voller, E. K., y Long, P. J. (2010). Sexual Assault and Rape Perpetration by College Men. *Journal of Interpersonal Violence*, 25(3), 457–480. Descargado de <http://jiv.sagepub.com/content/25/3/457.abstract> doi: 10.1177/0886260509334390

Wacziarg, R., y Welch, K. H. (2008). Trade liberalization and growth: New evidence. *World Bank Economic Review*, 22(2), 187–231. doi: 10.1093/wber/lhn007

Washington, E. (2006). *Female socialization: how daughters affect their legislator fathers' voting on women's issues* (Inf. Téc.). National Bureau of Economic Research.

White, J. K., Hendrick, S. S., y Hendrick, C. (2004). Big five personality variables and relationship constructs. *Personality and Individual Differences*, 37(7), 1519–1530. doi: 10.1016/j.paid.2004.02.019

Winter, D. G. (1987). Leader appeal, leader performance, and the motive profiles of leaders and followers: A study of American presidents and elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 196–202. doi: 10.1037/0022-3514.52.1.196

Yanikkaya, H. (2003). Trade openness and economic growth: A cross-country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72(1), 57–89. doi: 10.1016/S0304-3878(03)00068-3

Young, M. D., y Schafer, M. (1998). Is There Method in Our Madness? Ways of Assessing Cognition in International Relations. *Mershon International Studies Review*, 42(1), 63–96. Descargado de <http://www.jstor.org/stable/2544444?delimiter=026E30F&nhhttp://www.jstor.org.ubproxy.ub.uni-frankfurt.de/stable/pdfplus/254444.pdf?acceptTC=true> doi: 10.2307/254444

ANEXO A. DISTRIBUCION DEL PAQUETE DE TESIS

aaa