

CONGRESO URUGUAYO DE CIENCIA POLÍTICA

MESA: "Las campañas electorales en América Latina"

DIRECTOR: Prof. Pablo Mieres

PONENCIA:

“ESCENARIOS ELECTORALES, COMUNICACIÓN POLÍTICA Y JUEGOS DE ESTRATEGIA EN LAS CAMPAÑAS ELECTORALES LATINOAMERICANAS”

Antonio Garrido
Universidad de Murcia

Abstract.-

Una de las tareas esenciales de los equipos de campaña es desarrollar un análisis de los escenarios de competición previsible y de la dinámica electoral más probable bajo distintos contextos políticos y de las posibilidades que cada uno de ellos abre a sus candidaturas, partidos y líderes políticos. Por tanto, es preciso analizar en qué clase de juegos estratégicos los candidatos deben involucrarse para delimitar el tipo de comunicación política, defensiva o agresiva, de campaña positiva o negativa, que es más adecuado utilizar. En esta ponencia abordaremos el estudio de diversos escenarios teóricos y empíricos de evolución posible de las campañas en unas elecciones presidenciales en función de las tendencias del voto. Asimismo, estudiamos comparativamente los elementos que permiten que se produzca una coordinación estratégica de expectativas entre líderes y entre votantes y las consecuencias electorales del voto estratégico o voto útil.

Escenarios Electorales, Comunicación Política y Juegos de Estrategia en las Campañas Electorales Latinoamericanas

1. JUEGOS ESTRATÉGICOS ENTRE CANDIDATOS

Así, son posibles tres situaciones estratégicas en contextos electorales, en un sistema donde la reelección es posible, como en muchos sistemas presidenciales o semi-presidenciales:

Escenario 1.- Fuerte “*incumbent*” o presidente candidato a la reelección

En un escenario de este tipo, puede presumirse que la selección de una estrategia electoral defensiva o sin riesgo (D) por parte del presidente candidato a la elección le conduce a sus dos mejores resultados, en las casillas de la derecha de la matriz. Simétricamente, una estrategia electoral agresiva y de riesgo es la mejor estrategia del aspirante de la oposición, que consigue sus mejores resultados en las casillas situadas en la parte superior en la matriz (Brahms, 1994: 47-49).

		PRESIDENTE	
		R	D
ASPIRANTE DÉBIL	R	3 2	<u>2</u> <u>3</u>
	D	4 1	1 4

El equilibrio de Nash, y también el equilibrio no miope de este juego, está situado en la casilla superior derecha (2,3), de manera que la mejor estrategia electoral es que el presidente que aspira a la reelección escoja una estrategia electoral defensiva (D) o prudente y el candidato desafiante opte por una estrategia más arriesgada (R).

La participación de un presidente saliente en la campaña tiene la doble consecuencia de polarizar la competición electoral alrededor de su

desempeño del cargo y transformar las elecciones en un plebiscito sobre su gobierno. En ambos sentidos, la popularidad del presidente y la opinión de los ciudadanos acerca de su gestión determinan sus posibilidades como candidato. Buenos ejemplos de este escenario son las elecciones y campañas presidenciales americanas de 1964, 1972 y 1996 con Johnson frente a Goldwater, Nixon frente a McGovern y Clinton frente a Dole respectivamente, y también en parte la elección entre Reagan y Mondale en 1984. En América Latina, la reelección de Menem y de Cristina Fernández de Kirchner en Argentina en 1995 y 2011, la reelección de Uribe en Colombia en 2006 o la reelección en Brasil tanto de Cardoso como de Lula en 1998 y 2006 respectivamente, son buenos ejemplos de este escenario y de la adopción de una estrategia defensiva o prudente, en tanto sus adversarios tuvieron que desarrollar, sin éxito, estrategias de campaña más agresivas.

Cuando las élites y los votantes consideran que es probable que un candidato alcance la mayoría absoluta en la primera vuelta (o un umbral de voto y una distancia en los sistemas mixtos suficiente para impedir el *run-off*) no hay razones para esperar que se produzca un voto estratégico: los votantes no tienen ningún incentivo para abandonar su primera preferencia, incluso si se encuentra rezagada en las encuestas de opinión, dado que no hay otro candidato con probabilidades significativas de recibir esos votos y ganar la elección. En general, los presidentes salientes suelen tener una gran ventaja en la competición electoral. Así, en más del 81 por ciento de los casos el presidente que se presenta a la reelección ha acabado primero en la votación y en el resto de las ocasiones fue segundo. En conjunto, debido a las reversiones en segunda vuelta, aproximadamente en el 74 por ciento de los casos los presidentes que deseaban continuar sus mandatos consiguieron la reelección (Jones 2004: 81, n. 7). Buenos ejemplos son los mandatos consecutivos de Eisenhower, Nixon, Reagan, Clinton o Bush en Estados Unidos, de Menem en Argentina, de Cardoso y Lula en Brasil, de Uribe en Colombia, y de otros tantos presidentes en muchas democracias semi-presidenciales, donde es excepcional la prohibición sobre la extensión o continuidad de los mandatos. Analicemos brevemente tres estudios de caso que son buena prueba de este escenario de campaña: Uribe, Cardoso y Lula.

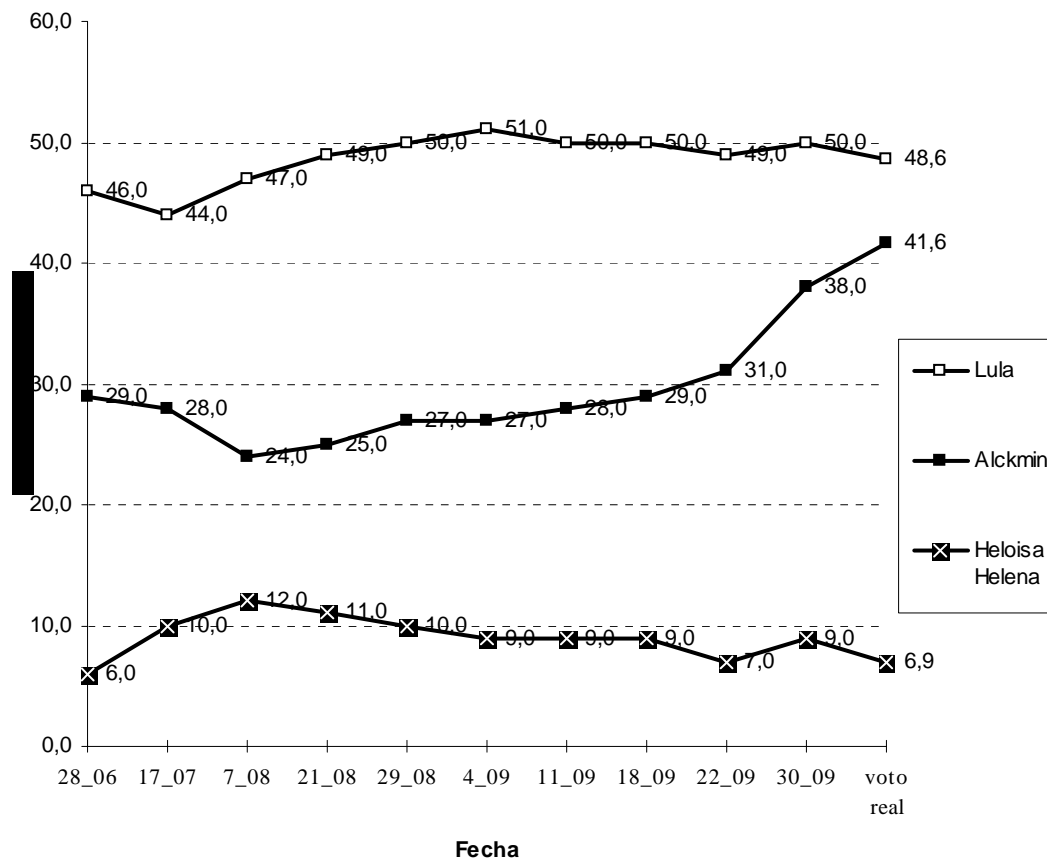
El presidente colombiano Álvaro Uribe fue reelegido en 2006 con el 62 por ciento de los sufragios, un respaldo similar al que las encuestas de intención de voto le fueron otorgando durante el último año de su mandato. Las encuestas de Gallup le otorgaron una amplísima mayoría en diciembre de 2005, por encima del 70 por ciento y detectaron el nivel más bajo de apoyo en abril de 2006, con un 59 por ciento. En las semanas previas a la celebración de la primera vuelta la intención de voto se estabilizó en el 61 por ciento, un nivel muy similar al de la votación real. El hecho de que ningún candidato logre exitosamente aglutinar la oposición a las políticas

presidenciales es una condición adicional para la reelección: en el caso colombiano ninguno de los adversarios de Uribe logró sobrepasar el 20 por ciento en la intención de voto y este pico se produjo en marzo (en el caso de Horacio Serpa, del Partido Liberal) y en mayo (en el caso de Carlos Gaviria, del PDA), respectivamente.

En el caso de Cardoso, los sondeos de intención de voto en Brasil durante la campaña para su reelección no registraron cambios significativos en el apoyo manifestado al candidato situado en tercer lugar y dada la expectativa del presidente de obtener una mayoría en primera vuelta los votantes instrumentales de Ciro Gomes no encontraron ninguna razón para trasladar su apoyo a Lula. Tanto Lula como Ciro Gomes obtuvieron un respaldo constante en las encuestas. El número de indecisos también se estabilizó alrededor del 10 por ciento. Por otro lado, el análisis longitudinal confirma que la intención estimada para Fernando Henrique Cardoso experimentó un crecimiento continuo en los meses previos a los comicios. Además, las opiniones desfavorables a su gestión de gobierno entre 1995 y 1998 nunca superaron el 25 por ciento, mientras que referidas al gobierno de Lula entre 2002 y 2006 las opiniones críticas tampoco llegaron a sobrepasar el umbral del 30 por ciento.

Por último, la campaña brasileña de 2006 presenta la particularidad de la estabilización de la intención de voto para el presidente en ejercicio Luis Inácio “Lula” da Silva en niveles muy próximos al umbral de la mayoría absoluta. El impacto durante la fase final de la campaña de los debates públicos entre los principales candidatos y el escándalo de la compra de un supuesto “dossier” por parte de dirigentes *petistas* podría explicar parte del aumento en la expectativa de voto del candidato opositor Geraldo Alckmin, del PSDB. No obstante, la proximidad del voto al presidente a la mayoría absoluta hacía muy improbable que se produjera una reversión del resultado electoral en la segunda ronda. Finalmente, el resultado de la segunda vuelta en Brasil confirmó la inviabilidad de la reversión. Sin embargo, el apoyo a Lula del 48,6 por ciento de los electores se amplió considerablemente en la segunda vuelta en la que, paradójicamente, el segundo candidato, Alckmin, obtuvo un porcentaje de votación inferior al recibido en la primera ronda, perdiendo el 2,4 por ciento de los votos. No es fácil explicar esta circunstancia, aunque podría argumentarse desde la perspectiva del voto estratégico que los votantes instrumentales de los dos principales candidatos podrían haber producido el resultado con un ligero realineamiento en su voto.

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL BRASILEÑA DE 2006



Fuente: Datafolha.

Escenario 2.- Fuerte aspirante o “challenger”

En este segundo escenario, también es mejor para el aspirante o candidato desafiante de la oposición asumir una estrategia electoral de riesgo y más agresiva, ya que obtiene sus mejores resultados en las casillas superiores de la matriz. Ante dicha opción, siempre será mejor para él que el presidente que se presenta a la reelección opte por una estrategia defensiva y moderada (donde obtiene su mejor resultado posible -4,1- equilibrio de la casilla superior derecha). Por tanto, el equilibrio de Nash se sitúa en la casilla superior izquierda (3,2), en el cual ambos candidatos optan por una estrategia electoral de riesgo y un escenario que globalmente favorece al aspirante, como muestran en la práctica los ejemplos de la elección entre Ford y Carter en 1976 y entre Carter y Reagan en 1980, así como entre Bush y Clinton en 1992.

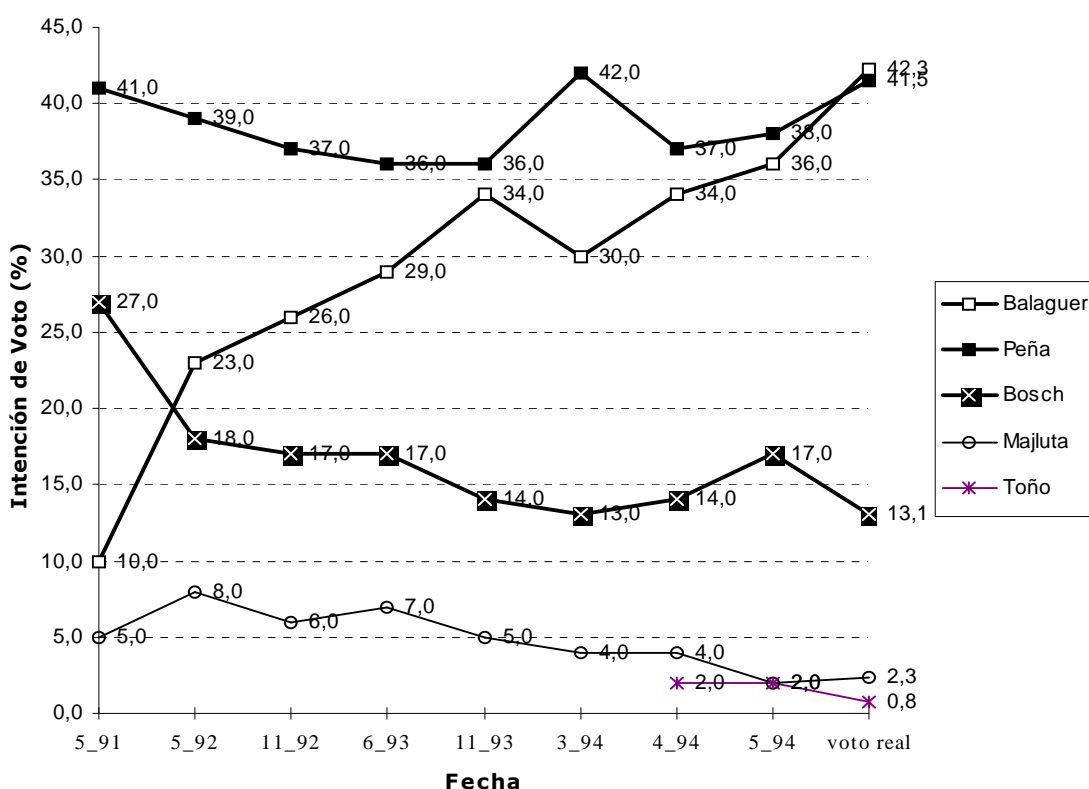
		PRESIDENTE					
		R	D				
ASPIRANTE FUERTE	R	<table style="border-collapse: collapse; width: 100%; height: 100%;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"><u>3</u></td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"><u>2</u></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">4</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">1</td> </tr> </table>	<u>3</u>	<u>2</u>	4	1	4
	<u>3</u>	<u>2</u>					
4	1						
D	4	1	4				

Además de los casos de Carter (1980) o Bush (1992) en Estados Unidos, hay otros presidentes que han tenido que desarrollar sus campañas en un escenario de este tipo, como Daniel Ortega en Nicaragua, Balaguer o Hipólito Mejía en República Dominicana, Guillermo Endara en Panamá, Megawati Sukarnoputri en Indonesia o Yeltsin y Walesa en Rusia y Polonia en los años noventa. Incluso, aunque de una manera realmente excepcional algún presidente saliente ha acabado en tercer lugar en América Latina. Más bien, esto último se ha producido en otros lugares como en Estados Unidos (el presidente Taft fue tercero en la elección presidencial norteamericana de 1912 detrás del anterior presidente Roosevelt) o en otros ejemplos, como el presidente Papadopoulos en Chipre, o ex autócratas con un pobre desempeño en elecciones democráticas como se ha visto en África con Sassou-Nguesso o Kolingba.

Un elemento a destacar, incluso en estos escenarios estratégicos, es la gran capacidad de un presidente saliente para coordinar expectativas alrededor de su candidatura y convertirse en punto “focal” de un “consenso negativo”. Más que votar a favor del ganador, los electores votan contra el perdedor (Jones, 1995, 2004; Martínez, 2004; Crespo, 2009). Posiblemente, el ejemplo más conocido de esta dinámica a nivel internacional es la elección rusa de 1996, con el presidente en ejercicio, Boris Yeltsin, como segundo candidato en la primera vuelta aglutinando el voto anticomunista, pero también las críticas elecciones de 1994 en la República Dominicana constituyen un modelo de campaña en este sentido con el objetivo de ilustrar que es posible la reelección en un escenario como éste (Garrido, 2006). En la República Dominicana el principal favorito para la victoria era el líder del PRD, Peña Gómez, y su apoyo se mostró consistentemente estable alrededor del 40 por ciento a lo largo de los meses previos a la elección. Sin embargo, el continuado ascenso en las encuestas de intención de voto del presidente Balaguer y su agresiva campaña,

como muestra el gráfico, le permitió atraerse el voto de los candidatos rezagados y decantar a su favor el empate técnico que las encuestas pronosticaron durante las últimas semanas de campaña.

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL DOMINICANA DE 1994



Fuente: Hartlyn (1994: 182), con datos de Hamilton & Staff, Penn & Schoen y Gallup.

Por otro lado, presentan asimismo singularidades dignas de análisis los campañas de reelección tras uno o varios mandatos intermedios, como en los casos de Sanguinetti en Uruguay (1994), de Leonel Fernández en la República Dominicana (2004) o de Carlos Andrés Pérez en Venezuela (1989), por citar algunos ejemplos. Como acabamos de mencionar, en estos casos podría desarrollarse una cierta tensión entre el anterior presidente y su sucesor en el cargo, aún perteneciendo ambos al mismo partido, si se permite la reelección después de un mandato, como en el caso de Carlos Andrés Pérez y el presidente Lusinchi (Coppedge, 1994). Por eso para un ex presidente organizar la campaña para su reelección, después de un mandato intermedio, con su

partido en la oposición puede tener algunas ventajas estratégicas frente a un ex presidente que ha de desarrollar su campaña con un correligionario o compañero de partido como jefe del ejecutivo, como enseñan los casos de Sanguinetti y de Leonel Fernández. Uruguay es un ejemplo particularmente interesante de ello porque nos ofrece dos casos, con resultados distintos, donde podemos comparar las condiciones para que un ex presidente coordine expectativas alrededor de su candidatura: las elecciones presidenciales de 1994 en las que finalmente fue reelegido Julio María Sanguinetti, y las elecciones presidenciales de 1999 en las que el ex presidente Luis Alberto Lacalle ni siquiera consiguió acceder a la segunda vuelta.

Escenario 3.- Dos nuevos aspirantes o “challengers”

Cuando la elección final se produce entre dos aspirantes, a causa de la prohibición constitucional de la reelección o de la retirada o último mandato del presidente en ejercicio, la estrategia electoral es más compleja de decidir (Brahms, 1994: 51-54). Para el aspirante 1 la opción por una estrategia más agresiva y arriesgada puede concluir con su mejor o peor resultado; lo que refleja bastante bien la idea de riesgo, por otro lado. Una estrategia moderada por parte del aspirante 1 le conduce a resultados moderados (2 ó 3 en su ordenación de preferencias). En cambio, el aspirante 2 si elige una estrategia electoral más atrevida puede obtener 3 ó 1 y si elige una estrategia más cauta puede conseguir 4 ó 2.

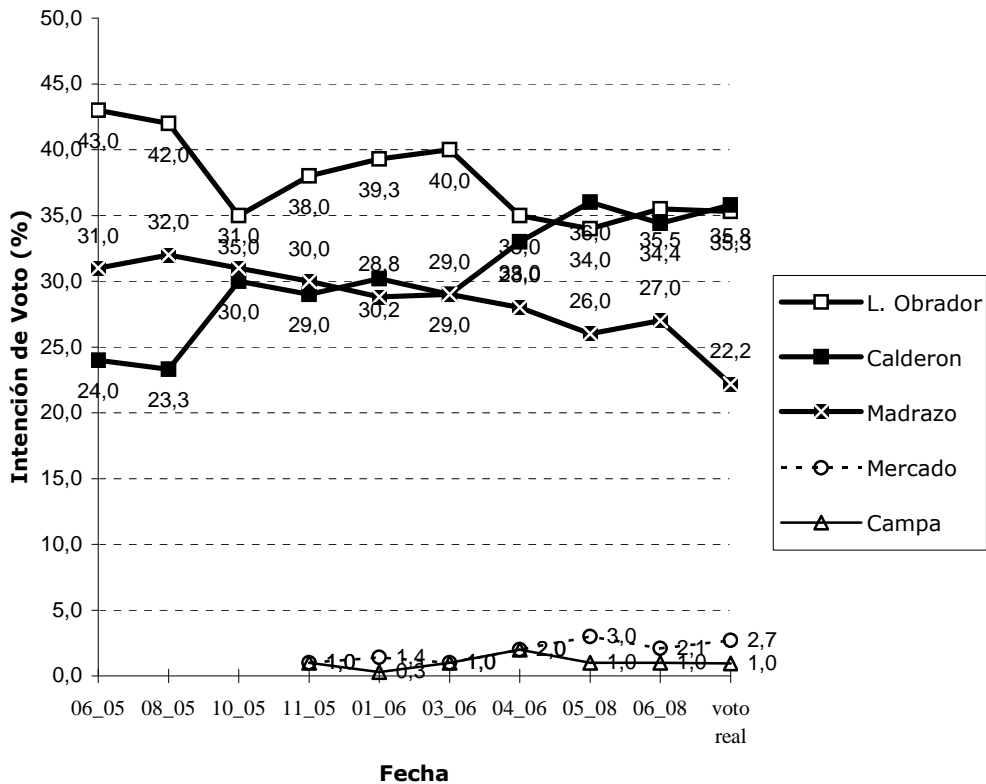
		ASPIRANTE 2	
		R	D
ASPIRANTE 1	R	4 1	1 4
	D	<u>2</u> <u>3</u>	<u>3</u> <u>2</u>

En este juego es difícil predecir el resultado, pues depende de las decisiones cruzadas de ambos candidatos y no hay un equilibrio de Nash predecible, aunque sí dos equilibrios no miopes representados por las casillas inferiores de la matriz (2,3 y 3,2). Por ejemplo, Richard Nixon en 1960 y Hubert Humphrey en 1968 escogieron una estrategia moderada (D), actuando como aspirante 1, siendo los vicepresidentes de los presidentes salientes Eisenhower y Johnson y defendiendo una política continuista con ambas administraciones. En ambas elecciones el aspirante 2, procedente de las filas de la oposición, Kennedy en

1960 y el propio Nixon en 1968, escogieron una estrategia de campaña algo más agresiva o arriesgada que sus adversarios, lo que se muestra en consonancia con la predicción de un resultado en equilibrio de 2,3 en la casilla inferior izquierda. Lo mismo podría decirse de la estrategia electoral de George Bush Jr. en 2000 y de Barack Obama en 2008 (ambos como aspirantes 2) frente a estrategias electorales y a opciones más continuistas como las representadas entonces por Al Gore y por John McCain (aspirantes 1) respectivamente.

En cambio, a diferencia de la campaña de sus homólogos Nixon en 1960 y Humphrey en 1968, el vicepresidente George Bush en 1988, que aparecía descolgado en los sondeos, se vio obligado a desarrollar una estrategia más agresiva y una fuerte campaña negativa contra su rival, Michael Dukakis, consiguiendo desplazar el equilibrio también a un resultado de 2,3. Otro buen ejemplo de este equilibrio y de comunicación de campaña defensiva de un candidato puntero en un escenario de este tipo, con un resultado final negativo, es Andrés M. López Obrador en las elecciones mexicanas de 2006 (Crespo, Garrido y Riorda, 2008; Garrido, Martínez y Parra, 2011). Esta campaña se resolvió por un estrechísimo margen a favor del candidato panista Felipe Calderón, tras un prolongado recuento y una más grave crisis política por el no reconocimiento del resultado por el candidato perdedor, López Obrador. Durante una difícil y larga campaña electoral éste fue el candidato favorito en intención de voto hasta apenas un mes antes de los comicios, pero en las últimas fases de la misma la agresiva estrategia de Calderón permitió que los contrarios al líder del PRD pudieran concentrar su voto en la candidatura de Calderón para impedir el triunfo de López Obrador, el candidato puntero, pero también el más rechazado en los sondeos. Uno de los lemas de la campaña de Calderón era “López Obrador, un peligro para México” y en algunos de los spots de campaña se apreciaba cómo desaparecían de la casa de una familia de clase media mexicana el sofá, la nevera, etc., lo que daba paso al mensaje “esto es lo que ocurrirá si gana López Obrador”. En cambio López Obrador optó por una estrategia defensiva, incluso no acudiendo al primer debate de la campaña, lo que le restó apoyos. Como ha indicado Shugart (2006: 10), “en el contexto de la elección mexicana de 2006, al menos un sondeo preguntó a los encuestados durante la campaña qué candidato era su segunda preferencia. Los resultados sugieren que, al final de la campaña, Felipe Calderón estaba en el primer lugar y López Obrador estaba en el último lugar entre los votantes que tenían una segunda preferencia por algún candidato.”

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL
MEXICANA DE 2006



Fuente: Parametría y Cidac (María de las Heras-Milenio, GEA-ISA, Grupo Reforma, Consultora Mitofsky).

2. JUEGOS ESTRATÉGICOS ENTRE VOTANTES

A. Juegos de Coordinación estratégica entre electores de la misma familia de preferencias

Una variante interesante sería desarrollar la interacción entre los votantes en procesos electorales en los que la coordinación estratégica es esencial para impedir la victoria de un candidato rechazado del otro lado del espectro político. Este escenario se asemeja, al juego de la *Guerra entre los Sexos* en el marco de la teoría de juegos, donde pueden producirse dos equilibrios que no son indiferentes a los jugadores. Se trataría de un juego de coordinación entre dos electores, votantes de candidatos distintos de aquel que encabeza las preferencias de los ciudadanos en los sondeos, aunque sin una solución predominante. Ambos electores escogerían votar por su candidato predilecto a hacerlo por su más cercano competidor en determinada familia de preferencias pero, en segundo lugar, ambos optarían por votar al otro

candidato, si éste de ese modo tiene la posibilidad de vencer por mayoría relativa al candidato aventajado, que pertenece a una familia de preferencias distinta, posiblemente al otro lado del espectro político. En tercer lugar, cada uno de ellos preferiría votar a su candidato mientras que en el último lugar en la ordenación de preferencias se situaría la equívoca actitud de que ambos voten estratégicamente de un modo simultáneo apoyando al otro candidato rezagado. Esta interacción entre los dos electores o los respectivos bloques de electores produciría la siguiente matriz:

		ELECTOR 1	
		C	D
ELECTOR 2	C	4 3	2 2
	D	1 1	3 4

Cuando este juego sólo tiene una ronda el resultado de equilibrio dependerá de la coordinación de los jugadores y de su habilidad para obtener concesiones de la otra parte a través del cruce de castigos, amenazas y promesas y se situará en la casilla superior izquierda o en la casilla inferior derecha. El juego suele implicar incomunicación, pero sin esa premisa es posible acordar previamente que para cada elección presidencial un procedimiento previo de primarias podría determinar el candidato alrededor del cual se va a producir la coordinación de la familia de preferencias. En cambio, si el juego puede repetirse cabe otra solución, y entonces la estrategia más racional es la alternancia entre uno y otro resultado de equilibrio, de manera que ambos bloques de votantes puedan conseguir su resultado preferido en elecciones alternas, presentándose un candidato único por dicha familia de preferencias en cada elección.

El problema para el diseño de una correcta estrategia de comunicación y la planificación de la campaña es cuando no se produce un acuerdo entre los candidatos y presentan plataformas diferenciadas. El dilema es especialmente evidente en campañas que se resuelven en una sola ronda, bajo el sistema de mayoría relativa o *plurality*. Para que se produzca la coordinación estratégica entre votantes y candidatos en ese caso es preciso que

entre los candidatos destacados y los rezagados en los sondeos se produzca una brecha significativa. Cuando los votantes tienen información sobre las posiciones precisas de los candidatos y conocen con certeza quiénes de ellos van a la zaga, éstos pierden su apoyo instrumental y conservan sólo el apoyo incondicional en un proceso paulatino de deserciones de votantes del resto de competidores hacia los candidatos que ocupan el primer y segundo puesto en las preferencias públicas, alentado por las propias campañas de estos beneficiarios del trasvase. El hecho de que los sondeos siguientes registren estos cambios de preferencia y registren las deserciones hacia los candidatos principales promueve una dinámica de transferencia de apoyos hacia los candidatos con más opciones de ganar la elección. Esta dinámica de ajuste de preferencias y de coordinación de expectativas electorales suele favorecer una selección de competidores con consecuencias políticas significativas. La concentración de sufragios en el candidato que viene desde atrás y la rapidez con la que se consolidan las intenciones de voto cuando la coordinación estratégica triunfa, pueden permitir la derrota del favorito electoral cuando éste concita un cierto rechazo entre la población.

Sólo un escenario en el que dos candidatos empatan por el segundo puesto o están muy próximos el uno al otro en los sondeos impide que los votantes puedan decidir racionalmente a quién deben descartar y les dificulta la coordinación de sus expectativas alrededor de una opción ganadora, como en el célebre ejemplo de Allende en Chile en la elección presidencial de 1970. En esta situación la lógica de campaña implica atacar y usar una comunicación más agresiva con los candidatos de otros partidos de la misma familia de preferencias más que atacar al candidato puntero del otro sector del espectro político.

Quizá el caso más conocido de estos problemas, por su repercusión histórica posterior, sea la elección presidencial chilena de 1970, que acabamos de mencionar (Niou, 2001). En ella ninguno de los dos candidatos más destacados, Jorge Alessandri y Salvador Allende, era el candidato del votante mediano ni el candidato preferido por la mayoría de los votantes, ya que ambos habrían sido derrotados por el candidato centrista, Radomiro Tomic, en elecciones de dos en dos. Como sugieren los datos de las encuestas, Allende era el candidato más repudiado, puesto que el 56,6 por ciento de los votantes rechazaba tajantemente su candidatura, mientras sólo un 43,7 por ciento y un 40,1 por ciento de los electores mostraba su oposición a las candidaturas de Tomic y Alessandri. Entre las razones de su rechazo los votantes alegaban motivos ideológicos ante los candidatos de los extremos: el 61 por ciento y el 48 por ciento en los casos de Allende y Alessandri por sólo un 8,6 por ciento para Tomic. Tanto los líderes del Partido Nacional como los democristianos pensaron que sus respectivos candidatos obtendrían mayor apoyo que sus rivales y ganarían las elecciones; de modo que fueron

incapaces de estructurar una candidatura conjunta de compromiso. Tampoco los votantes recibieron la información adecuada que les permitiera coordinar sus expectativas alrededor de uno de los candidatos, a pesar de la correlación existente (.31) entre el voto por Tomic y por Alessandri (la correlación del voto a Tomic y a Allende era -.64 y entre el voto a Allende y a Alessandri de -.77). Los nacionales y los cristiano-demócratas, incapaces de resolver el juego de la batalla de los sexos en que se vieron envueltos, presentaron dos candidaturas separadas, mientras que Allende logró postularse como el representante único de la izquierda con el apoyo incluido de los radicales, que después de su escisión conservaron las siglas tradicionales del partido. Frente a la candidatura dividida del centro y de la derecha, y sin alternativas disponibles para ser votadas en su lado del espectro, Allende ganó la elección con una proporción de votos menor (2 por ciento) que la que había recibido cuando perdió la elección presidencial de 1964 ante Frei.

Otro buen ejemplo de este juego estratégico de campaña es la elección nicaragüense de 2006, después de que por vez primera se fragmentaran las alternativas antisandinistas, en una moderna ilustración del “efecto Allende” (Crespo y Garrido, 2008). Hay que hacer notar que el sistema electoral nicaragüense es de mayoría relativa cualificada o de umbral y distancia, un tipo de fórmula que se ha implantado recientemente en Nicaragua (40 por ciento de los votos en la primera vuelta) o en Argentina (con un umbral del 45 por ciento de los votos), con el complemento alternativo de una reducción del umbral si se obtiene una determinada distancia respecto al segundo candidato: 40 por ciento de los votos y una distancia del 10 por ciento respecto al segundo en Argentina y 35 por ciento en caso de que la diferencia entre el primer y el segundo candidato sea superior al 5 por ciento en Nicaragua.

En Nicaragua todas las elecciones anteriores habían deparado campañas en las cuales sólo dos candidatos se disputaban con reales posibilidades de éxito la presidencia, declinando el apoyo a terceros partidos a porcentajes inferiores al 5 por ciento: en los dos comicios precedentes el tercer puesto fue en 1996 para Guillermo Osorio, de Camino Cristiano, y el conservador Alberto Saborío, que alcanzaron el 4,1 y el 1,4 por ciento de los votos respectivamente. El apoyo sandinista se había mantenido constante en todas las elecciones alrededor del 40 por ciento y resulta paradójico que, al igual que en el caso de Allende, el líder sandinista, Daniel Ortega, obtuviera finalmente la presidencia en 2006 con un porcentaje menor de votos (38,1 por ciento) que el recibido en ocasiones anteriores: en 1990 había obtenido el 40,8 por ciento de los sufragios y en 2001 el 42,3 por ciento de los mismos. En las elecciones de 1990 la coordinación estratégica del voto antisandinista se construyó alrededor de una coalición muy heterogénea de fuerzas, la Unión Nacional Opositora (UNO), aglutinada alrededor la amplia plataforma opositora Coordinadora Democrática Nicaragüense. Después, tanto en 1996

como 2001, sería el Partido Liberal Constitucionalista (Alianza Liberal) quien concentrara los apoyos como única opción capaz de ganar a los sandinistas. Su nivel de apoyo se consolidó progresivamente por encima de la mayoría absoluta: desde el 51 por ciento obtenido por el alcalde de Managua, Arnoldo Alemán, en 1996 al 56 por ciento de Enrique Bolaños en 2001.

La pauta de competencia electoral establecida por la polarización entre sandinistas y antisandinistas se quebró en 2006 con la presentación de varias alternativas. El alcalde de Managua entre 2000 y 2004, Henry Lewites, impulsó su candidatura con la fundación del Movimiento Renovador Sandinista (MRS), mientras que el Frente Sandinista de Liberación Nacional volvía a presentar una vez más a su líder, Daniel Ortega. No obstante, meses antes de las elecciones la repentina muerte de Lewites mermó las ya declinantes opciones electorales del MRS y permitió la concentración del voto sandinista en el FSLN y en el ex presidente Daniel Ortega. La fractura dentro del ámbito liberal entre el PLC (Partido Liberal Constitucional), cuyo candidato, José Rizo, había recibido el respaldo del presidente saliente, Enrique Bolaños, y la Alianza Liberal Nicaragüense (ALN) de Eduardo Montealegre, disidente del PLC y anterior ministro de Asuntos Exteriores, no tuvo una evolución similar. Según todas las encuestas, Daniel Ortega era el candidato más rechazado, pese a liderar los sondeos de intención de voto. Como refleja la Tabla 18, en un enfrentamiento dos a dos era superado por el resto de sus competidores, con la excepción del candidato marginal Eden Pastora, que apenas recibió un 0,3 por ciento en la votación real final. Ortega perdía con Montealegre por el 44,2 frente al 34, 8 por ciento, ante Rizo por el 36,2 frente al 35,2 por ciento y contra Jarquin por el 37,7 frente al 32,5 por ciento. El *ganador Condorcet* era Eduardo Montealegre, que en un enfrentamiento directo superaba en las preferencias de los ciudadanos a Rizo (43,3 por ciento frente a 21,2 por ciento), a Jarquin (40,6 por ciento frente a 25,8 por ciento) y, por supuesto, al ya mencionado Daniel Ortega.

INTENCION DE VOTO EN ENFRENTAMIENTOS DOS A DOS (NICARAGUA 2006)

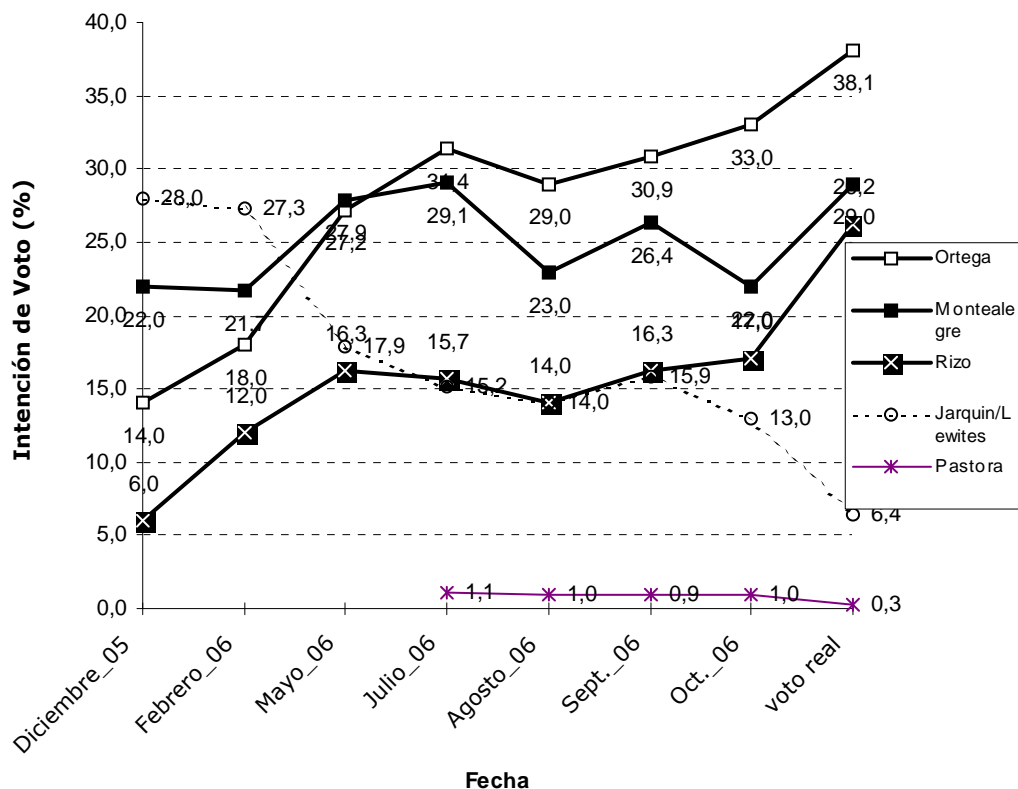
	DANIEL ORTEGA			EDUARDO MONTEALEGRE			EDMUNDO JARQUIN			EDEN PASTORA		
	JR	DO	NC	JR	EM	NC	JR	EJ	NC	JR	EP	NC
JOSE RIZO (JR)	36.2	35.2	28.6	21.2	43.3	35.5	28.0	36.6	35.4	36.0	11.9	52.1
DANIEL ORTEGA (DO)				DO	EM	NC	DO	EJ	NC	DO	EP	NC
				34.8	44.2	21.0	32.5	37.7	29.8	35.6	17.6	46.8
EDUARDO MONTEALEGRE (EM)							EM	EJ	NC	EM	EP	NC
							40.6	25.8	33.6	48.0	7.7	44.4

EDMUNDO JARQUIN (EJ)			EJ	EP	NC
			42. 5	6.5	51. 0

Fuente: Encuesta Nacional de Intención de Voto, M&R Consultores, septiembre 2006.

El fracaso para “despegar” en las encuestas de Montealegre, incapaz de traspasar la barrera del 30 por ciento de intención de voto, impidió que los electores antisandinistas pudieran concentrar su voto en una de las dos candidaturas y evitar así la victoria en la primera vuelta de Ortega. En consecuencia, los partidarios de Montealegre y de Rizo no los abandonaron y ninguno de ellos perdió a sus votantes instrumentales ni fue víctima del comportamiento estratégico de los electores. La distancia en el voto final entre ambos también fue relativamente estrecha: el 29 por ciento de los sufragios para Montealegre y el 26,2 por ciento para Rizo. Sumados ambos superan el 55 por ciento, un porcentaje muy cercano al 54 por ciento, voto medio alcanzada por los anteriores presidentes Barrios, Alemán y Bolaños, y muy por encima del 38,1 por ciento con el que Ortega alcanzó la presidencia.

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL
NICARAGÜENSE DE 2006



Fuentes: CID-Gallup y M&R Consultores.

Pero estos dilemas electorales también pueden presentarse ante los votantes y ante los estrategas del equipos de campaña en elecciones mediante doble vuelta o *majority run-off*. Podríamos denominar estos escenarios estratégicos, siguiendo la nomenclatura de Gary Cox, como los escenarios del “centro dividido” y del “multipartidismo bipolar desequilibrado” (Cox, 1997). En el primer caso, dos candidatos centristas se ven privados de pasar a la segunda ronda por un fallo de coordinación estratégica de las élites o de los votantes y ello permite el triunfo de un candidato minoritario de derecha o de izquierda. Un votante racional desertaría o abandonaría su primera preferencia y apoyaría a un candidato más débil para evitar que un competidor más fuerte obtenga el segundo puesto y se convierta en el contendiente de su candidato ideal en la segunda vuelta. De ese modo, apoyando el paso a la votación definitiva de un rival más “apropiado”, puede asegurar la victoria de su candidato preferido. El riesgo, como señala Cox (1997: 130), es que, si se generaliza ese comportamiento entre los votantes del candidato destacado, su acceso a la segunda vuelta podría estar en cuestión: “Debería destacarse que los votantes que desertan de un candidato situado en primer lugar que tiene

«demasiados votos» (aunque no los suficientes para acabar ganando en la primera vuelta), adoptan una estrategia peligrosa: si demasiados de los partidarios de 1 desertan de él en la primera vuelta, buscando ayudar al más débil de sus dos competidores más cercanos en la primera ronda, para asegurar su victoria final, entonces puede ocurrir que 1 simplemente fracase en su intento de participar en el *run-off*."

Los ejemplos son numerosos en las elecciones presidenciales francesas. En 1965 De Gaulle, y en 1988 y 1995 Mitterrand y Chirac, respectivamente, no eran los candidatos preferidos por el votante mediano (Colomer, 2001). En todos estos casos, los *ganadores Condorcet* (el centrista Lecanuet en 1965 y los ex primeros ministros Raymond Barre en 1988 y Edouard Balladur en 1995) fueron eliminados en la primera vuelta. Balladur, según confirman los datos procedentes de encuestas publicadas antes de las elecciones presidenciales de 1995, hubiera derrotado a Jospin (por 55 a 45) y a Chirac (54 a 46), pero apenas por un punto y medio porcentual no pudo acceder a la segunda vuelta. En 2007 era Bayrou el candidato que hubiera derrotado en una segunda vuelta a cualquiera de los candidatos finalistas: por 52,5 por ciento vs. 47,5 por ciento a Sarkozy, quien a su vez según las encuestas derrotaría a Royal por 53,5 por ciento a 46,5 por ciento, lo que se confirmó en la elección final.

Perú proporciona otro buen ejemplo, en las elecciones presidenciales de 2011, de este escenario del "centro dividido", que impide la coordinación estratégica de los votantes moderados (Garrido, 2011). Hasta tres o cuatro candidatos moderados con posibilidades de acceder a la segunda vuelta se disputaban un puesto en el *run-off* y dos de ellos, Castañeda y Toledo, fueron los candidatos punteros en distintos momentos de la precampaña: Castañeda, ex alcalde de Lima y ganador Condorcet, según las encuestas, llegó a registrar varios meses antes de la elección una intención de voto sostenida en los sondeos próxima al 25 por ciento y el ex presidente Toledo llegó a liderar las encuestas con el 28 por ciento de expectativa de voto dos meses antes de la disputa de la primera ronda electoral. Como se puede comprobar en la tabla siguiente, procedente de una encuesta nacional en los días previos a la celebración de la primera vuelta, en abril de 2011, en esta elección presidencial Castañeda era o Toledo eran los candidatos con menores tasas de rechazo y en un hipotética segunda vuelta, tanto como Castañeda como Toledo hubieran vencido al resto de sus adversarios.

INTENCION DE VOTO EN ENFRENTAMIENTOS DOS A DOS (PERÚ 2011)

	OLLANTA HUMALA		KEIKO FUJIMORI		ALEJANDRO TOLEDO		P. P. KUCZYNSKY	
	LC	OH	LC	KF	LC	AT	LC	PPK
LUIS CASTAÑEDA (LC)	46	44	46	38	46	37	47	30

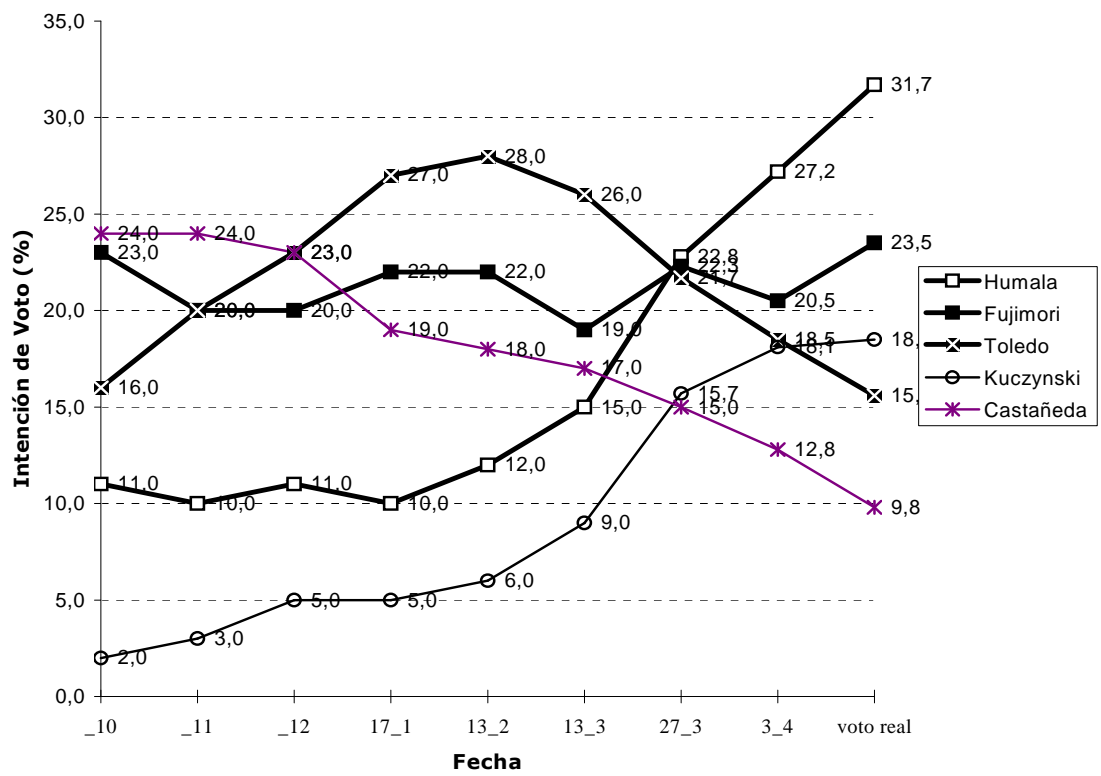
OLLANTA HUMALA (OH)		OH	KF	OH	AT	OH	PPK
		42	42	40	44	43	41
KEIKO FUJIMORI (KF)				KF	AT	KF	PPK
				41	43	41	38
ALEJANDRO TOLEDO (AT)					AT	PPK	
					41	38	

Fuente: APOYO S.A. Opinión y Mercado. Encuesta Nacional Abril 2011.

Precisamente, el auge de un tercer candidato moderado, como Pedro Pablo Kuczynsky, que sumó un apoyo de más de 12-13 puntos en las últimas semanas de campaña, así como el crecimiento del respaldo a Humala, a quien Toledo también previsiblemente transfirió votos, impidió la estabilización de la expectativa de apoyo al ex presidente, que experimentó un retroceso de 12-13 puntos porcentuales hasta bajar del 28 al 15 por ciento en la votación final, como se aprecia en la serie temporal del siguiente gráfico.

Por tanto, la ausencia de acuerdos entre los candidatos centristas y la división del centro político permitió, finalmente, que la segunda vuelta se disputara entre dos candidatos con un elevada tasa de rechazo por parte de la población y que llevaron a una extrema polarización de la campaña para la elección final: Ollanta Humala y Keiko Fujimori.

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL PERUANA DE 2011



Fuente: APOYO S.A. Opinión y Mercado. Encuesta Nacional.

En el caso del escenario del “multipartidismo bipolar desequilibrado”, en cambio, una familia de preferencias está tan dividida en candidaturas que al *run-off* finalmente sólo pasan dos candidatos de la otra familia de preferencias. Como indica Cox (1997: 134-135), “en el multipartidismo bipolar desequilibrado -por ejemplo, con tres o más candidatos de izquierda compitiendo con dos candidatos de la derecha-, se presentarían claras presiones para la consolidación de la izquierda: sería probable, especialmente si la izquierda no fuera mucho mayor que la derecha, y la izquierda y la derecha dividieran sus votos respectivos igualmente, que los dos candidatos derechistas terminen ocupando los dos primeros puestos en la primera vuelta. La anticipación de este resultado debería impulsar a las élites izquierdistas a organizar retiradas en la primera vuelta o, fracasando ésto, a proporcionar la necesaria información o los indicios suficientes a los votantes para producir una deserción estratégica de uno de los candidatos izquierdistas”. Cuando no se produce esta coordinación sucede como en las elecciones presidenciales francesas de 2002, en las que la fragmentación de la izquierda (con las candidaturas del primer ministro socialista Jospin, de Jean-Pierre Chevènement, de los ecologistas, etcétera) permitió una segunda ronda con dos candidatos conservadores (Chirac y Le Pen). Situaciones similares, aunque con alineamientos distintos, se han producido en Argentina en 2003 con una segunda vuelta entre dos peronistas (que no llegó a disputarse, como hemos indicado) y en Ecuador en 1992 con un *run-off* entre dos candidatos de la derecha tradicional.

B. Juegos estratégicos entre electores del mismo partido o candidato

En elecciones a dos vueltas un problema de estrategia electoral a analizar desde la perspectiva de la teoría de juegos podría ser, por ejemplo, las deserciones masivas y progresivas de votantes de un candidato destacado en los sondeos mediante las cuales estos electores tratarían de fortalecer a un segundo candidato más débil para enfrentarse a su candidato predilecto. En esta situación, incluso asumiendo la necesidad de coordinación y cooperación entre los votantes de un candidato, éste pueda sufrir una paulatina erosión en sus apoyos debido a los incentivos de la competición electoral. Una consecuencia de ello sería una interacción estratégica entre sus propios electores o votantes con un resultado estable no cooperativo sino de rivalidad y conflicto. Una posible dinámica de transferencia de apoyos podría estar vinculada al comportamiento estratégico, como se explica muy bien en Cox (1997): un votante racional desertaría o abandonaría su primera preferencia y apoyaría a un candidato más débil para evitar que un competidor más fuerte obtenga el segundo puesto y se convierta en el contendiente de su candidato ideal en la segunda vuelta; de ese modo, apoyando el paso a la votación definitiva de un rival más “apropiado”, puede asegurar la victoria de su candidato preferido. El riesgo, como señala Cox, es que, si se generaliza ese

comportamiento entre los votantes del candidato destacado, su acceso a la segunda vuelta podría estar en cuestión.

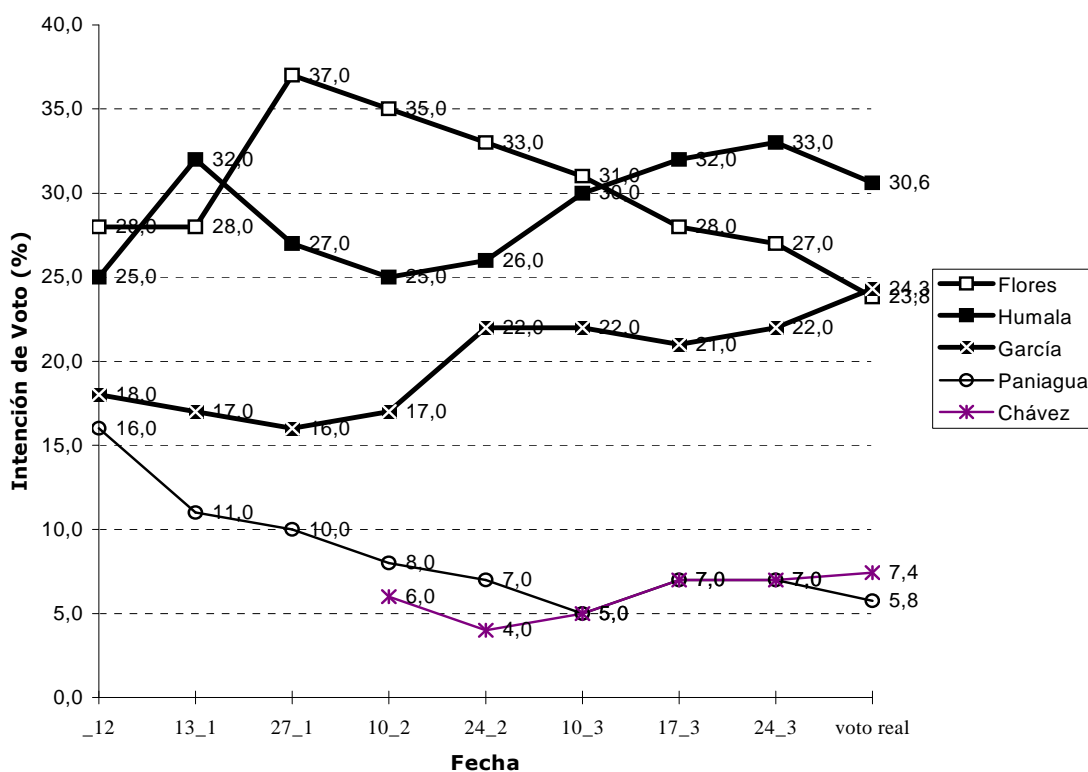
		ELECTOR 1	
		C	D
ELECTOR 2	C	3 3	2 4
	D	4 2	1 1

Esta interacción entre los votantes podría asemejarse a la pauta de interacción estratégica del juego del “cobarde” (*chicken game*), un juego de conflicto parcial en el que los votantes del candidato favorito no tienen una estrategia dominante. La primera preferencia de estos electores es votar por su segunda preferencia mientras el resto de partidarios de su candidato ideal votan por él en la primera vuelta. En segundo lugar, intentar asegurar el acceso del candidato preferido por ambos a la segunda ronda y no abandonar estratégicamente al mismo en el voto de primera vuelta. En tercer lugar, votar por el candidato ideal al margen de lo que puedan hacer otros votantes, que pueden desertar para potenciar a otras alternativas. En último término, desertar ambos y obtener el peor resultado posible, esto es, la eliminación del candidato preferido en la primera vuelta. De hecho, este resultado de equilibrio del juego es el peor posible para ambos jugadores y está situado en la casilla inferior derecha de la matriz.

Un caso que ilustra esta dinámica de interacción podría ser la elección presidencial peruana de 2006, aunque con algunos matices, por la dificultad de atribuir un comportamiento tan sofisticado a determinados votantes, es el caso del desplome del apoyo de la candidata puntera, Lourdes Flores Nano, de Unidad Nacional. Flores, según las encuestas sobre intención de voto, hubiera vencido en una segunda vuelta independientemente del adversario: por el 62 por ciento de los votos frente al 38 por ciento que obtendría hipotéticamente el ex presidente aprista Alán García, y con el 60 por ciento ante el 40 por ciento de electores que respaldaría a Ollanta Humala. En una supuesta segunda vuelta entre Ollanta Humala y Alan García, el 50 por ciento de los encuestados declaraba que votaría por cada uno de ellos. Sus principales adversarios, además, suscitaban un notable rechazo entre el conjunto del electorado. El

comandante Ollanta Humala era percibido como el clásico *outsider* caudillista, con los rasgos típicos de populismo y autoritarismo “patriótico” que caracterizan a este tipo de liderazgos: su discurso antiparlamentario, repleto de diatribas y acusaciones hacia una clase política “corrompida”; su crítica a las empresas extranjeras, que expolían los recursos del país; su exaltación de la disciplina implacable y el orden para rescatar a la sociedad de su pretendida situación caótica, etcétera. En cuanto a Alan García, su primera presidencia entre 1985 y 1990 concluyó en una grave crisis económica y social y la imagen del anterior mandatario estaba fuertemente asociada por los votantes con la hiperinflación, las estatizaciones y los conflictos con las organizaciones financieras internacionales propios de aquella etapa. Estas circunstancias y el liderazgo de Lourdes Flores en las encuestas hacía que, apenas un mes antes de la primera votación, los analistas políticos peruanos dieran por descontado el triunfo de la candidata demócrata-cristiana y especulaban sólo acerca de quién sería su competidor en la segunda ronda.

INTENCION DE VOTO A LOS CANDIDATOS EN LA ELECCION PRESIDENCIAL PERUANA DE 2006



Fuente: APÒYO S.A. Opinión y Mercado. Encuesta Nacional.

A pesar de los pronósticos favorables, la candidatura de Lourdes Flores se fue debilitando en la última fase de campaña por la fuga de votos hacia las candidaturas de sus adversarios y acabó siendo superada por el *outsider* nacionalista Ollanta Humala en los sondeos de las semanas previas a la disputa de la primera vuelta. El progresivo declive en sus apoyos favoreció al ex presidente Alan García, que la sobrepasó en el momento decisivo de la votación por un estrechísimo margen, una circunstancia que introdujo la incertidumbre adicional acerca de quién obtendría definitivamente el segundo puesto, que otorgaba el paso a la votación decisiva. Tras varias semanas de espera, debido al reñido recuento final de los sufragios, al escrutinio de los votos del exterior y a la impugnación de actas electorales por las dos candidaturas, Alan García superó a Flores por apenas 0,5 puntos porcentuales y 60.000 votos, un margen mínimo considerando que los votos en blanco y nulos sumaron el 12 y el 4 por ciento de los sufragios respectivamente (los votos inválidos fueron más de 600.000, diez veces más que la diferencia entre los dos candidatos que se disputaban el paso al *run-off*). En la segunda vuelta García, atrayendo a una parte del electorado de Flores, derrotó a Humala.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Cox, G. W. (1997), *Making Votes Count: Strategic Coordination in the World's Electoral Systems*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brahms, S. J. (1994), *Theory of Moves*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Coppedge, M. (1994), *Strong Parties and Lame Ducks: Presidential Partyarchy and Factionalism in Venezuela*, Stanford, Stanford University Press.
- Colomer, J. M. (2001), *Political Institutions: Democracy and Social Choice*, Oxford, Oxford University Press.
- Crespo, I. (2009), "El *ballotage* en América Latina", en J. Reynoso Nuñez y M. Sánchez de la Barquera y Arroyo, comps., *La democracia en su contexto: Estudios en homenaje a Dieter Nohlen en su septuagésimo aniversario*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Crespo, I. y A. Garrido (2008), *Elecciones y sistemas presidenciales en América Latina*, México, Porrúa.
- Crespo, I.; A. Garrido, y M. Riorda (2008), *La Conquista del Poder: Elecciones y campañas presidenciales en América Latina*, La Crujía Ediciones, Jurado Nacional de Elecciones, Buenos Aires.
- Garrido, A. (2006), "Problemas de coordinación estratégica en elecciones presidenciales", en Carlos Flores Juberías, ed., *De la Europa del Este al Este de Europa*, Valencia, Universitat de Valencia.
- Garrido, A. (2011), "El *ballotage* en las elecciones presidenciales en América Latina: Perú en perspectiva comparada", *Revista de Derecho Electoral*, en prensa.
- Garrido, A., A. Martínez y F. Parra (2011), *Accountability, democracia y reforma política en México*, México, Siglo XXI.
- Hartlyn, J. (1994): "Crisis electoral (una vez más) y regresión autoritaria: un análisis de las elecciones de 1994 en la República Dominicana", en M. Alcántara e I. Crespo, eds., *Los límites de la consolidación democrática en América Latina*. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
- Jones, M. P. (1995), *Electoral Laws and the Survival of Presidential Democracies*, Notre Dame, Notre Dame University Press.

Jones, M. P. (2004), "Electoral Institutions, Social Cleavages, and Candidate Competition in Presidential Elections", *Electoral Studies* n° 23, pp. 73-106.

Martínez, R., ed., 2004), *La elección presidencial mediante doble vuelta en Latinoamérica*, Barcelona, Institut de Ciències Polítiques i Socials.

Niou, E.M.S. (2001): "Strategic Voting under Plurality and Run-off Rules", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 13, n° 2, pp. 209-227.

Shugart, M. S. (2006): "Plurality vs. Runoff Election of Presidents: The Mexican Election of 2006 in Comparative Perspective", Manuscrito, University of California, San Diego.