

¡Cuidado! Arena movediza

Puede apreciarse que quien actualmente lidera las encuestas crece principalmente a partir de sustraerle votos a sus competidores y mínimamente a partir de convencer a electores de voto movable.

Escribe
Luis Solari de la Fuente

El principal problema de gobernabilidad en América Latina y el Perú es la insatisfacción ciudadana por la democracia, que es alrededor del 70%. La explicación de ello es que se han multiplicado las necesidades insatisfechas, la desprotección de derechos, la exclusión y la desigualdad ante la ley. En realidad, nuestros países se han convertido en multiplicadores de injusticia. De otro lado, las catástrofes nacionales que han generado diversos gobiernos en nuestros países, el descubrimiento de la corrupción, el creciente desarrollo de una cultura de derechos y el mayor acceso a la información, han contribuido a desarrollar conciencia personal y, simultáneamente, conciencia de desigualdad.

Aunque las causas de la injusticia tienen componentes que se entrelazan como una estructura, la ciudadanía le pasa la factura a los partidos políticos por habersele confiado a ellos la conducción de los países mediante procesos electorales.

En el Perú, esta situación de hartazgo y evidente rechazo está teniendo gran impacto en el proceso electoral, con un

El alto porcentaje de voto movable también explica por qué los principales candidatos, a siete meses de la elección, no pueden llenar sus propios espacios de centro, derecha o izquierda, poniéndose sobre el tapete que este proceso electoral no será tanto de competencia entre partidos ni entre propuestas sino, una vez más, esencialmente entre personas.

muy importante reflejo en el proceso electoral en curso, como lo demuestra una visión integral de las encuestas. En la encuesta nacional de CPI de julio el llamado voto movable fue de 80%, esto es la suma del que no decide aún, el que

puede cambiar su voto y el no sabe/no opina. Dos meses después, en setiembre, la encuesta nacional de Datum muestra el voto movable en 73%. Es decir, en dos meses apenas menos del 10% habría sido seducido por algún candidato. Esto explica las bajas intenciones de voto de los que encabezan las encuestas nacionales y muestra que las respuestas de los encuestados se asientan en la simpatía más que en la convicción.

De otro lado, si de dos candidatos que hacen campaña (Flores y García) uno tiene 3% de antivoto y el otro más de 30% de antivoto, ¿quién va primero en las encuestas? Obviamente el de menor antivoto. Si esto se suma al voto movable, puede apreciarse que quien actualmente lidera las encuestas crece principalmente a partir de sustraerle votos a sus competidores y mínimamente a partir de convencer a electores de voto movable. Esto es como estar de pie, pero sobre arena movediza.

¿Cómo se verifica tal afirmación? En la encuesta del presente mes realizada en Lima por la Universidad de Lima, el voto movable es de 65%, explicable por el mayor consumo de información en la ciudad capital. Sin embargo, a pesar de

haber menos voto movable, en el momento que esta encuesta introduce a Castañeda en la pregunta sobre intención de voto, la candidata que lidera las encuestas pasa inmediatamente a segundo lugar.

El alto porcentaje de voto movable también explica por qué los principales candidatos, a siete meses de la elección, no pueden llenar sus propios espacios de centro, derecha o izquierda, poniéndose sobre el tapete que este proceso electoral no será tanto de competencia entre partidos ni entre propuestas sino, una vez más, esencialmente entre personas.

Además, falta evaluar el impacto negativo en algunas candidaturas que tendrá la votación de la reforma que obliga a renunciar a presidentes de gobiernos regionales y alcaldes para ser candidatos en las elecciones generales.

Parece que los precandidatos han percibido el desafío de ser diferentes para atraer el voto movable, intentando introducir en su entorno personas nuevas. ¿Será esto suficiente para atenuar la insatisfacción ciudadana hacia la política? Durante el próximo trimestre se sabrá.