

Estrategia y racionalidad de los candidatos presidenciales en las elecciones peruanas del 2011: por qué cuatro son menos que uno

Loreto Massicot

Universidad de Santiago de Chile, Santiago, Chile.
Email: loretimassicot@gmail.com.

Gonzalo Parra

Universidad de Santiago de Chile, Santiago, Chile. Email: gzparra@gmail.com

Bernardo Navarrete

Universidad de Santiago de Chile, Santiago, Chile.
Email: bernardo.navarrete@usach.cl

Resumen: ¹ Un sistema de partidos escasamente institucionalizado y una gran volatilidad del electorado es el marco en el que se han desarrollado las elecciones peruanas hace varias décadas. A partir de un estudio de caso que analiza las estrategias y racionalidad política de los candidatos, demostramos que el triunfo de Ollanta Humala se explica sobre la base de la no cooperación entre sí de los contendores de derecha en la primera vuelta, el aprendizaje del hoy presidente que lo llevó a moderar su discurso y al fracaso de la estrategia del fujimorismo de encantar al centro político.

Palabras clave: Elecciones, Sistema de Partidos, Racionalidad Política, Teoría de Juegos, Estrategias Políticas.

Strategy and rationality of the presidential candidates in the Peruvian elections 2011: why four are less than one.

Abstract: A poorly institutionalized party system and a high volatility of the electorate is the setting in which Peruvian elections have been developed for decades. From a case study that analyzes the strategies and political rationality of the candidates, we demonstrate that the triumph of Ollanta Humala is explained by the non-cooperation among the right wing candidates in the first round, the learning of Humala that led him to moderate his speech, and the failure of the strategy of 'fujimorism' to enchant the political center.

Key words: Elections, Party System, Political Rationality, Game Theory, Political Strategies.

Estratégia e racionalidade dos candidatos presidenciais nas eleições de 2011 no Peru: por que quatro são menos que um

Resumo: Um sistema de partidos pouco institucionalizadas e uma alta volatilidade do eleitorado é o quadro no qual tem se desenvolvido as eleições peruanas há várias décadas. A partir de um estudo de caso que analisa as estratégias e a racionalidade política dos candidatos, demonstramos que a vitória de Ollanta Humala explica-se sobre a base da não-cooperação entre os candidatos da direita na primeira rodada, a aprendizagem do atual presidente que o levou a moderar seu discurso e o fracasso da estratégia de Fujimori para encantar ao centro político.

Palavras chave: Eleições, Sistema de Partidos, Racionalidade Política, Teoria de Jogos, Estratégias Políticas.

* * *

“La democracia no se funda en instituciones”
(Ollanta Humala, 17.03.2011)

Introducción

¿La no cooperación entre los candidatos electorales puede determinar el triunfo de una elección? ¿Es el aprendizaje político crucial para triunfar en una elección? Responder a estas preguntas tiene importancia teórica y empírica en cuanto nos permite entender las estrategias y racionalidades diseñadas por los candidatos en una elección. Además, permite comprender bajo qué circunstancias y escenarios se pueden conformar coaliciones programáticas que contribuyan a la estabilidad política y democrática de nuestras sociedades.

En el caso peruano, las interrelaciones entre los candidatos se han caracterizado por la no disposición a cooperar ni a formar alianzas entre los distintos contendores, y a la utilización habitual de la estrategia de crispación electoral, sin importar la posición ideológica que el candidato ocupe. Esta estrategia puede entenderse a partir de la utilización discursiva y de otras técnicas electorales que alienen la polarización radical del escenario electoral con la finalidad de captar al electorado indeciso, en vez de procurar captar el voto de la mayoría por medio de la moderación (Maravall, 2008). Tácticas tales como la descalificación sistemática de los opositores así como la cuidadosa selección de los temas con los que se descalifica al contrario forman parte de la estrategia de crispación, las que fueron observadas en la última elección presidencial peruana de 2011.

Este artículo apunta a explicar el triunfo de Ollanta Humala sobre la base de las estrategias y racionalidades políticas articuladas en el marco de la última campaña presidencial. Su relevancia radica en entender los resultados de una elección latinoamericana en particular y cómo un candidato que se encuentra a la izquierda versus todos sus adversarios que se sitúan a la derecha, puede resultar electo nos explica cómo funcionan nuestras elec-

ciones, de cuáles son las estrategias más apropiadas para ganar y en otros casos para no perder una elección y del rol de las instituciones.

En base a lo anterior, demostramos que el triunfo de Ollanta Humala puede ser explicado a partir de 3 factores estrechamente interrelacionados. En primer lugar el triunfo se explica por la no cooperación entre sí de Pedro Pablo Kuczynski, Alejandro Toledo y Luis Castañeda en la primera vuelta. En segundo lugar, por el aprendizaje político del actual presidente, que lo llevó a moderar su discurso y, en tercer lugar, por el fracaso de la estrategia política del fujimorismo de acercarse al centro político.

Para tales efectos el artículo se ha estructurado en cuatro apartados generales: El primero es un apartado teórico que introduce la Teoría de la decisión y su relevancia en los estudios de formación de coaliciones y de escenarios racionalmente óptimos, marco analítico que nos permitirá sustentar nuestras conclusiones en base a las decisiones tomadas en escenarios bajo altos niveles de incertidumbre; se aborda además la teoría de juegos, como constructo escogido para explicar la no cooperación entre sí de los contendores de derecha en la primera vuelta y se expone el modelo Downs Hotteling que será empleado en apartados sucesivos para analizar la estrategia de Keiko Fujimori y Ollanta Humala en la segunda vuelta. Un segundo apartado expone la metodología utilizada por el trabajo enfatizando en el método de estudio de casos como una herramienta de investigación que facilita la descripción exhaustiva del objeto de estudio y la generalización analítica. El tercer apartado, presenta una breve descripción del actual sistema de partidos en Perú, indagando en las características y factores que permean la capacidad de institucionalización del sistema de partidos en el país, para dar lugar a una descripción de los candidatos presidenciales en Perú 2011. En cuarto lugar, se analiza la primera vuelta electoral por medio de una descripción y análisis general de las candidaturas de Kuczynski, Toledo y Castañeda, indagando tanto en elementos compartidos de los tres candidatos que hubiesen permitido la conformación de una posible coalición político-electoral, como aquellos factores que determinaron la presentación de campañas individuales y, por tanto, no cooperativas entre los sujetos; para esto se elaboró una matriz de análisis sobre la base del juego “dilema del prisionero”. En el mismo apartado se analizan las estrategias políticas emprendidas por Keiko Fujimori y Ollanta Humala en el contexto de campaña de la segunda vuelta electoral.

Analizar las elecciones desde la Teoría de la Decisión y Teoría de Juegos

La teoría de la elección racional suele identificarse como un paradigma de la ciencia económica, sin embargo es una perspectiva teórica general de las ciencias del comportamiento humano (Vidal de la Rosa, 2008:222), incluida la Ciencia Política.

Cuando la toma de decisiones se aborda bajo el prisma teórico de la acción racional la decisión es el proceso de identificar y resolver problemas (Daft, 2007:443; Robins, 1996: 143), la decisión puede entenderse además como la selección de una determinada opción en términos de ponderación de las alternativas presentadas según los costos y beneficios que se esperan recibir de la acción emprendida (Downs, 1957; Weber, 1987; Herrera y Pinedo, 2005) Por lo tanto, la decisión es un medio y no un fin (Gibson, 2006:459). De acuerdo a Resnik (1998) la teoría de la decisión es la aplicación del enfoque racional a la conducta humana de decidir y busca explicar cómo se toman (o deberían) tomarse las decisiones, tanto individuales como colectivas. En el caso de las decisiones individuales la teoría se ocupa de analizar cómo elige una persona aquella acción que, de entre un conjunto de acciones posibles, le conduce al mejor resultado dadas sus preferencias (Aguar, 2004:139). Para el marco investigativo propuesto es preciso entender cómo se toman las decisiones y bajo qué circunstancias se dan los juegos no cooperativos, específicamente en escenarios de incertidumbre donde los sujetos eligen determinados cursos de acción.

Daft (2007) sugiere que las decisiones se circunscriben a determinados contextos, y en gran medida, restringen las elecciones de los individuos. El autor sugiere dos tipos de decisiones según el grado de conocimiento de los problemas a enfrentar y las características del entorno que configuran distintos niveles de complejidad e incertidumbre al momento de la toma de decisiones; a este tipo de decisiones las denomina decisiones programadas y no programadas.

Esto último es fundamental para una de las premisas de nuestro estudio, pues las decisiones de los sujetos y sus colectividades políticas – para el caso de las elecciones presidenciales de Perú de 2011– estuvieron inscritas en un escenario común caracterizado por el riesgo y un alto grado de incertidumbre derivado de la escasa institucionalización del sistema de partidos en Perú que deriva en situaciones no cooperativas entre los sujetos y, por lo tanto, mermando la capacidad de predicción y mantención de alianzas político electorales a largo plazo.

Los escenarios que nos preocupan son bajo riesgo e ignorancia. En el primero, es posible asignar probabilidades de ocurrencia a cada alternativa, por ejemplo, cuando apostamos al lanzamiento de una moneda. En segundo lugar, cuando tiene sentido asignar probabilidades a los resultados producidos por uno o más actos, o cuando es imposible saber cuál es la probabilidad de un suceso posterior a tomar la decisión hablamos de una decisión bajo ignorancia (Markland y Sweigart, 1987; Resnik, 1998; Malczewski, 1999; Herrero y Pinedo, 2005).

En definitiva, la certidumbre en la toma de decisiones es fundamental, aunque ésta solo entregue riesgos. La clave para que en la política se pueda cooperar en pos de un bien colectivo que se busca generar, es la confianza entre los actores (Sánchez-Cuenca, 2004: 57) y, para que exista esa confianza y una baja incertidumbre, el rol de las instituciones es funda-

mental. Al respecto, Douglass North (1998) define a las instituciones como un conjunto de reglas, tanto formales como informales (normas de comportamiento y convenciones), además de la capacidad de cumplimiento de las normas y pautas de conducta que éstas introducen; “Las instituciones son las reglas del juego y, por tanto, definen la manera como se juega”. El autor plantea que las instituciones políticas constituyen acuerdos, y como tales reducen la inseguridad en los sujetos al crear una estructura estable para el intercambio. De la misma forma, Mainwaring y Scully (1995), aseguran que los partidos políticos son esenciales como instituciones en cualquier democracia liberal, dado que permiten la agregación y canalización de los intereses y demandas ciudadanas, además de organizar la competición política. De esta manera, ambos autores entienden que el rol organizador de los partidos tiene como finalidad la reducción de la incertidumbre en el comportamiento de los actores, dando forma al escenario político. Sin esto la acción colectiva no tiene más que –como diría North– anteponerse al peligro de una competencia desleal y subir los costos de transacción, dificultando la cooperación. En definitiva, y resituándonos en los escenarios de las decisiones, de no existir un sistema de partidos institucionalizado no habría certidumbre en la toma de decisiones y tampoco la capacidad de predecir la probabilidad del cumplimiento de un acuerdo y de los intercambios entre los individuos. Este escenario comprende un mapa decisional irrestrictamente complejo y bajo el denominado manto de la ignorancia.

La teoría de las decisiones nos dice que la búsqueda de alternativas por parte de los actores políticos necesariamente se encuentran inmersas en un contexto caracterizado por el alto costo de la información y la incapacidad de los sujetos de evaluar racionalmente todas las alternativas presentadas (North, 1998), valiéndose por defecto de marcos subjetivos de análisis o en código ideológico, generándose un “mercado político muy imperfecto”. Con anterioridad Simon y March (1955) inician un fuerte cuestionamiento a la utilidad del paradigma racional para analizar el proceso de toma de decisiones. Así, el modelo de racionalidad limitada surge como una alternativa analítica a la “absurda racionalidad omnisciente” atribuida al hombre económico por el enfoque racionalista (Simon, 1957: 200). La toma de decisiones, según Simon se fundamenta en base al principio de satisfacción, el cual enfatiza que los individuos no intentan optimizar sus resultados, por el contrario buscan cursos de acción posibles y aceptables con la estrecha disponibilidad de información a la que están sometidos. Así los mejores resultados posibles surgen en un ambiente caracterizado por la inestabilidad de las preferencias tanto externas como propias y la escasez de recursos para enfrentar un proceso decisorio de racionalidad en el sentido clásico.

En cuanto a la Teoría de Juegos, nace de los aportes a la ciencia económica de Newman y Morgenstern hacia la década de los 40’ (Mas-Colell, 1987; Monsalve, 2002). Lo primero es reconocer que en pocas ocasiones las elecciones han sido analizadas como un juego de actores racionales donde la opción por formar coaliciones o pactos electorales depende de los costos de transacción y de la utilidad esperada para los partidos

dentro de una coalición (Morales, 2005; Morrow, 1994). En este sentido, como se estableció anteriormente el escenario en el que se toman las decisiones determina, en gran medida, los cursos de acción posibles y la asignación de valores a las alternativas reconocidas por los sujetos, en nuestro caso: formar una alianza electoral o no.

Cuando hablamos de teoría de juegos nos referimos al estudio de las decisiones y cursos de acciones estratégicas, donde la decisión adoptada por un individuo se realiza en base a las expectativas de los demás jugadores ante la acción inicial del primer sujeto. Se trata, por lo tanto del estudio formal de decisiones estratégicas, en las cuales lo que una persona decide depende de la información que tenga sobre lo que hacen los demás (Binmore, 1994) Un juego (Vega, 2000: 1), se “refiere al desarrollo de una situación de interacción entre diferentes individuos sujeta a unas reglas específicas y a las que se asocia unos pagos determinados vinculados a sus diferentes posibles resultados”, puede ser entendido además como (Gardner, 1999: 4) “cualquier situación gobernada por reglas con un resultado bien definido caracterizado por una interdependencia estratégica”, o como “todo problema de decisión donde hay más de un agente decisor y las decisiones de un jugador tienen efectos sobre el otro” (Ricart, 1988). De acuerdo a lo sostenido por Monsalve (2002) la distinción esencial viene dada por la existencia de juegos cooperativos (donde dos o más jugadores se esfuerzan por conseguir el mismo objetivo) y no cooperativos (en que los jugadores toman decisiones independientes para su beneficio personal).

Una de las formas más comunes de representar los juegos es a través de una matriz, la cual permite registrar los resultados que obtienen los jugadores con determinadas decisiones. Según Sánchez-Cuenca (2004: 17) una matriz de pago es entendida como una abstracción donde se le asignan números a un orden de preferencias (tanto objetivas como subjetivas) y su utilidad recae discriminar las opciones menos favorables de aquellas con más unidades de pago motivando al jugador a adoptar esa alternativa.

El dilema del prisionero es uno de los juegos no cooperativos tradicionales de la teoría de juegos. El juego recibe el nombre a partir de una historia de dos prisioneros arrestados por vandalismo, sin la posibilidad de comunicarse entre sí, y el ofrecimiento por parte de la policía de confesar o no confesar un delito. Gutiérrez (2011: 100), resume el juego de la siguiente manera: “la policía quiere encerrarlos por un robo cometido días atrás, les propone el siguiente trato en forma separada: 4 años de prisión si confiesan el robo cada uno y 6 años para el que no confiese y cero años para el que confiese, finalmente, un resultado que ambos conocen es que estarían sólo dos años en prisión si no confiesa ninguno de los dos, porque sólo enfrentarían el cargo de vandalismo.” Así y, a pesar que existe la posibilidad de un óptimo social (2, 2), la racionalidad los lleva a no cooperar con el otro, básicamente porque ambos saben que si cooperan serán traicionados por el otro, por lo cual traicionan antes y mutuamente (Sánchez-Cuenca, 2004:57).

Cuadro N° 1. Dilema del Prisionero

		Grupo 2	
		Cooperar	Traicionar
Grupo 1	Cooperar	2,2	0,3
	Traicionar	3,0	1,1

Fuente: Extraído de Sánchez-Cuenca, 2004: 57

Para nuestro caso, la teoría de juegos y el dilema del prisionero, en particular, reviste especial importancia en cuanto permite explicar la no cooperación de los candidatos presidenciales del 2011 en Perú, entendiendo un escenario caracterizado por un sistema de partidos escasamente institucionalizado que impide a los “jugadores” leer las estrategias de sus rivales.

Ahora bien, un modelo que imbrica los aportes teóricos de la teoría decisional, la teoría de juegos y las elecciones es el modelo de Downs-Hotelling (1957), también conocido como el modelo de la distancia menor, el cual plantea que los ciudadanos votan a aquellos partidos cuyo programa les resulta más cercano a sus preferencias políticas, suponiendo que un votante es capaz de ordenar estas preferencias y de conocer qué le ofrecen los distintos partidos o candidatos, calculando la distancia que existe entre sus preferencias y la oferta de los competidores. Así, construye un espacio imaginario basado en distancias entre votantes y partidos, en el que el votante prefiere un candidato a otro si la posición del candidato en el espacio es más cercana al punto ideal de ese votante (Maravall, 2008: 23 – 24). Sin embargo, es importante tener en cuenta las limitaciones del modelo, porque no basta con conocer la posición del votante mediano en la escala imaginaria, para que el partido o candidato gane una elección. Este modelo supone además que los partidos como buscadores de votos en un contexto donde la información es costosa e incompleta tienden a moverse al centro en búsqueda del grueso de la población que se encuentra allí. Quien logre situarse más al centro, más votantes se sentirán representados por su postura y lejanos a la de su oponente.

Metodología

Este artículo se encuadra metodológicamente en la técnica investigativa del estudio de caso, que según Yin es una pregunta o cuestionamiento empírico que indaga un fenómeno contemporáneo, en un escenario en que las fronteras entre el fenómeno y el contexto son difusas (Coller, 2000: 29; Yin, 2003: 14), aplicable a los procesos electorarios recientes.

Se trata de un método cualitativo que permite determinar la mejor explicación –entre explicaciones alternativas– sobre un cierto conjunto de eventos, la que luego puede ser aplicada a contextos similares dentro del mismo fenómeno (Yin, 2003: 5; Lodola, 2009), que toma un fenómeno particular y lo estudia en profundidad (Hamel, 1992), desarrollando una descripción intensiva de los elementos que lo constituyen (Gerring, 2004; Seawright y Gerring, 2008; Flyvbjerg, 2004).

En lo referido a las técnicas de recopilación y análisis de datos, dado que este trabajo busca analizar los resultados de las últimas elecciones presidenciales en el Perú, se emplea como fuente principal datos empíricos, es decir los resultados electorales extraídos de informes oficiales emitidos por la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE). Realizamos además análisis bibliográfico de revistas científicas indexadas que permiten encuadrar teóricamente este trabajo (en cuanto a teoría de la decisión y teoría de juegos) y aportan información respecto al Sistema de Partidos contemporáneo en Perú. Y de revistas de difusión referidas a la campaña presidencial peruana de 2011, a fin de contextualizar nuestra indagación y enriquecer el análisis. Analizamos también una de las encuestas de opinión de mayor difusión en Perú, Ipsos- Apoyo, que cuenta con una muestra probabilística polietápica donde lo relevante es que los estratos se definen por el cruce de la variable región geográfica (capital, costa, sierra) y ámbito (urbano, rural). La importancia del criterio de estratificación por zona geográfica natural se debe a que en el caso del Perú esta variable es muy influyente en la opinión ciudadana. Dicha encuesta se utiliza para identificar elementos que nos permitan elaborar un escenario contrafactual de coalición entre los candidatos de derecha (Toledo, Castañeda y Kuczinsky) en la primera vuelta, así como para extraer los factores que en la práctica no permitieron la conformación de una alianza entre estos contendores. El presente trabajo se vale además de fuentes primarias: revisión de prensa peruana (periódicos *El Comercio* y *La República*) e internacional (*The Economist*, *El Mercurio*), como herramienta complementaria.

El Sistema de Partidos en Perú

La primera premisa sostenida en nuestra hipótesis de investigación es que el triunfo del hoy presidente Humala puede ser explicado sobre la base de la no cooperación de los candidatos de centro en la primera vuelta electoral.

Basándonos en la teoría de las decisiones expuesta en el apartado teórico de este trabajo nos cuestionamos en torno a ¿cómo son tomadas las decisiones por los actores políticos peruanos en el contexto eleccionario? Ello sólo puede responderse teniendo en cuenta las particulares características de su sistema de partidos. Conviene no perder de vista que Perú destaca en el ámbito regional por sus excepcionalmente bajos niveles de institucionalización partidaria. Según Payne (2003: 140-155), se trata del país con el mayor grado de volatilidad electoral del periodo democrático, es

el segundo país (después de Brasil) con el menor grado de afinidad de los ciudadanos con los partidos; caracterizándose además por niveles de confianza en los partidos y niveles de legitimidad de los procesos electorales por debajo del promedio regional, sumado a porcentajes muy bajos de ciudadanos que consideran a los partidos como factor indispensable para el progreso (lo más bajos después de Paraguay, Brasil y Ecuador). Todo lo anterior lleva a que Perú sea país con el menor índice de institucionalización del sistema de partidos, entre 18 países de la región. De acuerdo al PNUD (2004: 67-68), Perú es el país con el mayor promedio de volatilidad electoral del periodo 1990-2002, con un promedio de 44.6, frente al 23.2 en el que se sitúa el promedio de 18 países de la región; también tiene el mayor índice de volatilidad sobre la base del porcentaje de bancas en el congreso, con un 52.2 frente al 24.7 del promedio latinoamericano. Si bien esto se ha ido rectificando en los últimos años, la confianza en la democracia en el “Latinobarómetro” del 2010 sigue siendo la misma que en 1996 donde no supera el 30% (The Economist, 04.11.2010). Persistiendo un 40% de la población considera que puede existir democracia sin Congreso Nacional y un 44% que puede existir democracia sin partidos (Latinobarómetro, 2011).

En general, y acordando con Martín Tanaka (2004) es posible resumir la baja institucionalización del sistema de partidos peruano en cuatro áreas, a saber: “la no existencia de partidos consolidados, por lo tanto, la no existencia de un sistema de partidos propiamente dicho; un sistema electoral bastante abierto, que ha permitido la generalización de prácticas “antipolíticas”; la “explosión” de espacios y modalidades que van más allá de la democracia de partidos, que establecen mecanismos de democracia participativa y directa y; la precariedad de los partidos, por lo tanto su funcionamiento como “franquicias” (Tanaka, 2004: 94-103).

Para la comprensión de la toma de decisiones políticas y la racionalidad o irracionalidad política de los candidatos peruanos resulta indispensable aproximarnos además a su sistema electoral y cómo este se relaciona con el sistema de partidos descrito en el párrafo precedente. El país que estudiamos durante los años ochenta y noventa mantuvo una legislación que facilitó la entrada de *outsiders* al juego político, incluso con financiamiento para el desarrollo de sus campañas independientes y posterior articulación de partidos políticos. A partir de 2003 y en aras solucionar lo anterior se introdujeron reformas como la elevación de las barreras de entrada al sistema con una cláusula umbral del 5% (Tanaka, 2009: 8-9), medida que permitió reducir el número efectivo de partidos a menos de cuatro. En la actualidad el sistema de partidos de acuerdo con la Oficina de Registro de Organizaciones Políticas, está conformado por 36 partidos políticos. Si los llevamos a la clasificación de Meléndez (2007), estos pueden categorizarse en partidos antiguos y nuevos. En los partidos antiguos se encuentran aquellos “partidos que se formaron en el período anterior al ciclo democrático iniciado en 1980, y que alcanzaron protagonismo en éste. Tanto el Partido Aprista Peruano (PAP), Acción Popular (AP), el Partido Popular Cristiano (PPC) y el Movimiento Nueva Izquierda (MNI) han sido protagonistas de la historia política peruana del siglo XX.” (Meléndez,

2007: 216). En el caso del segundo grupo, el autor concuerda que “está conformado por una nueva generación de organizaciones políticas constituidas durante la década del noventa, en el contexto del régimen fujimorista, las cuales, desde su formación, se auto-identificaron como organizaciones “independientes”.” (Ibíd.: 216). Aquí entran “Perú Posible”, el “Frente Independiente Moralizador” (FIM), “Unión por el Perú”, “Somos Perú”, “Sí Cumple” y todos aquellas agrupaciones inscritas durante la presente década en el registro de partidos políticos del Jurado Nacional de Elecciones.

Ahora bien, si medimos el peso real que tienen los partidos en Perú, de los 36 partidos inscritos para el momento de las elecciones de 2011, solo 3,98 según el Número de Efectivo de Partidos (NEP) de Laakso&Taagepera², tenían un real significancia electoral. Perú cuenta además con un Índice de Desproporcionalidad de 3,82³ que mide la fuerza de los partidos según cantidad de votos o escaños obtenidos, lo que en nuestro caso se traduce en un claro sesgo en pos de los partidos grandes en desmedro de las numerosas agrupaciones pequeñas. Lo anterior se obtiene a partir de la aplicación del índice de sesgo corregido⁴, que en Perú es de 1,74, lo que nos permite identificar los grados de desproporcionalidad que el sistema genera en aquellos partidos pequeños que obteniendo un cierto porcentaje de votos no logran representación parlamentaria, todo esto permite inferir que el sistema de partidos peruano se caracteriza por una escasez de confianza y cooperación, fenómeno agudizado entre pequeñas agrupaciones partidarias.

Para nuestras pretensiones –analizar la última elección presidencial peruana –, es relevante el análisis de los “partidos nuevos”, agrupaciones que vienen a generar un quiebre en los vehículos de representación de la sociedad peruana. En este sentido, el denominador común de éstos es la exacerbación del discurso anti político, ante una opinión pública cada vez más alejada de la retórica partidista tradicional. Según Meléndez ésta “nueva generación de partidos políticos se formó sobre la base de “issues” particulares (como la descentralización y la lucha contra la corrupción) y de liderazgos personales que buscaban la renovación de la clase política. En su formación, no tomaron, necesariamente, como ejes principales de su actividad política, definiciones ideológicas, sino la apelación a discursos que garantizaran su “autonomía e independencia política” y los diferenciaran de la anterior “clase política tradicional”; a pesar de que algunos de sus miembros y dirigentes habían hecho sus primeros aprendizajes políticos en dichas canteras”(Meléndez, 2007: 228). Lo anterior ha llevado al académico Julio Cotler, a plantear que en las últimas elecciones presidenciales en Perú no existieron partidos políticos “porque los Partidos Políticos no se crean en 24 horas. Y porque ya pasó la época histórica de los partidos políticos en Perú” (Caretas, 2011). Las dificultades que introduce esta dinámica del sistema de partidos y de las agrupaciones mismas, es que al no haber actores con permanencia en el tiempo, no hay posibilidades de rendición de cuentas o aprendizaje político, haciendo que en el juego político cada vez el elector y los mismos partidos deban partir desde cero.

Para la elección presidencial analizada en este artículo se presentaron 16 candidatos, concentrándose las preferencias del electorado en cinco de ellos: Ollanta Humala por Gana Perú, Keiko Fujimori representando a Fuerza 2011, Pedro Pablo Kuczynski liderando la Alianza por el gran Cambio, Luis Castañeda por Alianza Solidaridad Nacional y Alejandro Toledo por Perú Posible. Se trata de un escenario en el que tras la salida del Partido Aprista Peruano de la política todos los candidatos pueden ser considerados *outsiders*, cuestión coherente con la facilidad de entrada establecida por el sistema electoral en los años 80' y 90' que financiaba candidaturas independientes sin ocuparse del funcionamiento de los partidos políticos que encabezaban.

Todos los *outsiders* de esta elección en particular, provienen de “partidos nuevos” cuyo denominador común es la exacerbación del discurso anti político, su cortoplacismo, y el constituir el satélite de un líder, en un contexto en que tanto la izquierda como la derecha política están desarticuladas en Perú, con ausencia de un liderazgo político aglutinador, primando por ende los personalismos políticos.

La primera vuelta: elementos disruptivos y comunes de los “derrotados”

En este apartado se realiza una descripción y análisis de las candidaturas de Kuczynski, Toledo y Castañeda, planteando un escenario contrafactual que indaga en los elementos facilitadores y comunes de los tres candidatos que hubiesen permitido la conformación de una coalición político-electoral. Se da cuenta además de aquellos factores que determinaron en la presentación de campañas individuales y por tanto no cooperativas entre los sujetos. Aunado a lo anterior se elabora una propuesta de análisis de los resultados obtenidos sobre la base del dilema del prisionero.

Intenciones de voto hacia Toledo, Castañeda y Kuczynski en la primera vuelta

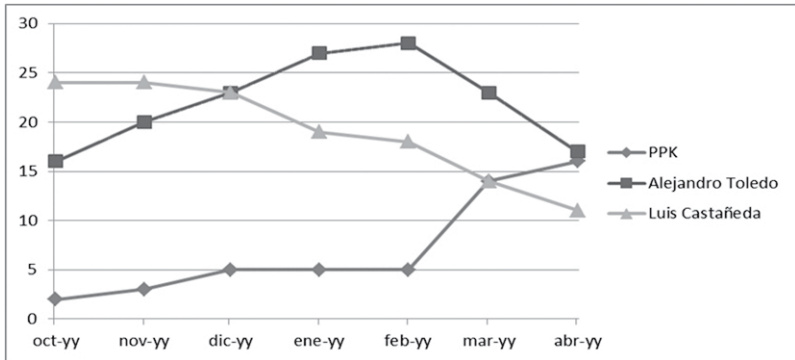
La proximidad relativa de las preferencias obtenidas por los candidatos de derecha Kuczynski (16%), Toledo (17%) y Castañeda (11%) (Ipsos, 2011), en la primera vuelta de las elecciones que analizamos, no es la consecuencia lógica de las preferencias declaradas por el electorado peruano en los sondeos de intención de voto; esto porque dichas preferencias tuvieron relevantes grados de variación desde el lanzamiento de las campañas en Octubre de 2010 hasta las elecciones de abril de 2011.

Las tendencias se manifestaron de la siguiente manera: Toledo comienza con un apoyo del 16% de ahí en adelante su candidatura asciende en las preferencias de manera sostenida hasta febrero de 2011 donde obtiene un pick de 28% instaurándose como primera preferencia a nivel país,

momento en que comienza un descenso progresivo. Castañeda por su parte comienza ocupando la primera posición con un 24% de las preferencias en Octubre de 2010, pero de ahí en adelante inicia un descenso continuo. Finalmente Kuczynski, al inverso de Castañeda, comienza ubicándose en la última posición con sólo un 2% de las preferencias del electorado para ascender de manera progresiva en los restantes meses de campaña.

Todo lo anterior queda de manifiesto en la siguiente gráfica:

Gráfico N° 1. Encuesta Ipsos sobre intención de voto para las elecciones presidenciales 2011.



Fuente: Elaboración modificada de Ipsos, Año 11 n° 138, 03 de abril de 2011

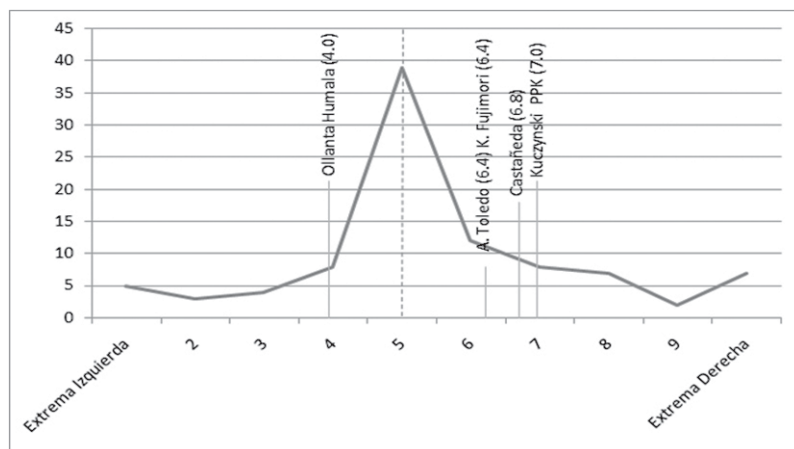
Un escenario contra-factual: candidatura única entre Toledo, Kuczynski y Castañeda

Los especialistas y analistas nacionales de Perú destacaron en las semanas previas a las elecciones las afinidades entre los tres candidatos, cuestiones que quedan resumidas y clasificadas en una cercanía ideológica de los tres candidatos, fecha del lanzamiento de la campaña, índices de rechazo de la ciudadanía, la trayectoria política, percepción ciudadana sobre la posibilidad de una alianza, la presencia en el territorio nacional y destacados ámbitos de acción. En las próximas líneas se detallarán estos factores de manera separada.

Al intentar determinar por qué los candidatos de centro Pedro Pablo Kuczynski, Toledo y Castañeda, decidieron llevar adelante candidaturas independientes dicho en otros términos no cooperativas y con ello condenar su suerte a ni siquiera ser parte del balotaje, encontramos elementos facilitadores y obstaculizadores respecto a la conformación de una hipotética coalición político-electoral.

Dentro de los elementos facilitadores tenemos en primer lugar la proximidad ideológica de los contendores, quienes son situados en base a la percepción ciudadana en un espectro ideológico de izquierda a derecha con una escala de 1 a 10, donde 1 es extrema izquierda y 10 extrema derecha en posiciones similares. Toledo con una ponderación de 6.4 un poco más arriba Castañeda con un 6.8 y sólo dos décimas por encima de éste Kuczynski con un 7.0 (Ipsos, 2011:4). Esto puede observarse en la siguiente gráfica:

Grafico N° 2. Posición ideológica de los candidatos en base a la percepción de la población



Fuente: Modificación de Ipsos, Año 11 n° 138, 03 de Abril de 2011

La proximidad ideológica entre estos candidatos lleva a que en sus programas de gobierno como en los análisis de las encuestas de opinión todos apuesten a dar continuidad a la gestión del APRA: mantener un sistema económico neoliberal gracias al cual la economía de Perú ha crecido de manera progresiva en los últimos años, pero mejorándolo en base a una distribución más equitativa de la riqueza y la merma en los índices de pobreza. Así, las diferencias programáticas entre estos tres contendores son más de forma que de fondo, cuestión que pudo propiciar un consenso en cuanto a las vías para llevar adelante el proyecto continuista.

Una segunda prueba de la posibilidad cierta de coalición entre Kuczynski, Castañeda y Toledo está asociada a la fecha de los lanzamientos de sus campañas. La importancia de la oficialización de sus candidaturas para las últimas elecciones presidenciales en Perú radica en el distanciamiento temporal entre las mismas (más de seis semanas) intervalo en el que pudieron haberse formado coaliciones. Si nos remitimos a la temprana oficialización de la campaña de Castañeda podemos apreciar un lapsus de

un mes y medio en el que Toledo y Kuczynskiy pudieron coalicionarse con este actor, plegándose a su candidatura en vez de lanzar campañas independientes.

Como tercer elemento encontramos las tasas de rechazo, la importancia de este indicador en los análisis electorales viene dada por el impacto que estas generan en la opinión pública en general y particularmente en los electores “indecisos”; actores pueden tomar sus decisiones por el efecto Bandwagon en que se resuelve votar por el candidato que va primero en las preferencias de intención de voto y lo mismo acontece con el rechazo: se votará por el candidato que presente las menores tasas en este ítem (Duverger, 1976). Para el caso de las candidaturas analizadas nos encontramos con un 37% de rechazo para Toledo, seguido de un 36% para Kuczynskiy una cifra menor para Castañeda con un 28%. Lo importante de estos datos no es la diferencia escasa existente entre los tres candidatos que no pasaron al balotaje sino que las de los tres candidatos son inferiores a las de Keiko Fujimori (40% de rechazo) y Humala (41% de rechazo). Lo anterior implica que de haberse coalicionado y nominado un candidato único este hubiera tenido tasas de rechazo inferiores a su posible contendor (Ollanta o Fujimori) pudiendo captar a un mayor porcentaje de votantes indecisos en la segunda vuelta.

Un cuarto elemento está asociado a la percepción ciudadana acerca de las alianzas electorales en los inicios de la campaña. Al respecto, en noviembre de 2010 la encuesta Ipsos reveló que la mitad del electorado peruano estaba de acuerdo en que Castañeda fusionara su candidatura con el PPC (Partido Popular Cristiano escindido de la democracia cristiana en la década de los 60’) postergando este último su posibilidad de llevar adelante un candidato único. Pese a la existencia de un sector favorable de la ciudadanía a esta fusión ella no se dio y el PPC dio origen a la Alianza por el gran cambio cuyo candidato fue Kuczynski.

Un quinto elemento a considerar son los diferentes ámbitos de representación geográfica de los distintos candidatos. Mientras Toledo es fuerte tanto en el ámbito urbano como en el rural, Castañeda lo es sólo en el urbano por lo que le hubiera sido de conveniencia conformar una alianza para captar votos rurales. Kuczynski por su parte requiere con mayor énfasis los votos urbanos resultándole conveniente también una coalición.

Un sexto y último componente, son los ámbitos de acción destacados; según lo revelado por Ipsos en febrero de 2011, a juicio de los encuestados Toledo destaca como el candidato mejor preparado para enfrentar el desempleo y la pobreza, mientras que Castañeda sólo destaca en el ámbito de la salud (Torres, 2011:1), al tiempo que Kuczynski no aparece destacado por la ciudadanía en ningún ámbito. Esto nos permite inferir que de haber fusionado sus candidaturas el hipotético candidato nombrado hubiera destacado tanto en el desempleo como en la pobreza y la salud ampliando su espectro de aprobación, cuestión conveniente para Castañeda que aumenta sus esferas destacadas de una a tres, Toledo de dos a tres y Kuczynskiel más beneficiado de todos de cero a tres.

Factores que determinaron la nominación de 3 candidaturas independientes

A contrario sensu, de lo expuesto en el apartado precedente dentro de los elementos obstaculizadores de una hipotética coalición entre los candidatos de derecha encontramos en primer término el descrédito de la opinión pública hacia la conformación de alianzas electorales. En el marco de la ya descrita volatilidad del electorado peruano, Ipsos a un mes de su publicación acerca del beneplácito de la ciudadanía a la conformación de una alianza entre Castañeda y el PPC publica el descrédito por parte de la ciudadanía hacia las alianzas electorales señalando que éstas “no despertarán mucha expectativa en la opinión pública. La mayoría cree que se presentarán conflictos entre sus integrantes y que, una vez elegidos, no se mantendrán unidos como bancada” (Ipsos, 2010c:1), en segundo término encontramos la guerra mediática emprendida hacia y entre los candidatos de derecha empleando todos la “estrategia de crispación” teorizada por Maravall (2008) : Castañeda fue acusado de excesivos gastos y falta de transparencia por la alcaldesa de Lima Susana Villaran (Ipsos, 2011c:1), a Toledo se le acusó de escándalos personales y fue vilipendiado por Alan García (La República 12.11.2010) Luego, Castañeda acusó a Toledo de alterar un sondeo de Ipsos para perjudicarlo (La República, citado en Salazar, 2011:14) y por sobre todo la existencia de un sistema de partidos no institucionalizado.

Lo importante, entonces, es destacar cómo estos elementos configuran un ambiente decisional hacia la no cooperación entre los candidatos, a pesar de identificar características similares que hubiesen posibilitado una alianza estratégica para alcanzar la presidencia, en este sentido, destacamos nuevamente que las condiciones iniciales de la cooperación en el Sistema de Partidos peruano carecen de factores institucionales y organizacionales que promuevan la predicción y confianza de los actores políticos.

La aplicación de la matriz de análisis del dilema del prisionero nos permite identificar la lógica que persiguen los candidatos (jugadores) en las elecciones analizadas. De esta forma, en la primera vuelta pese a que existió la posibilidad de un óptimo social (2, 2), la racionalidad de los distintos contendores de derecha los llevó a no cooperar con otro contendor ante la incertidumbre de ser traicionado, en tal sentido la opción fue “traicionar la posibilidad de coalicionar” mutuamente. En este juego si uno de los jugadores decide explicar al otro los beneficios de cooperar y, el segundo decide hacerlo, por ejemplo en nuestro caso, el grupo 1 hubiese decidido bajar la candidatura con tal que la segunda agrupación ceda en ciertos puntos del programa; de la misma forma, para el grupo 2 lo racional es traicionar el acuerdo, ya que mantener la cooperación ante la incertidumbre que aumenta los costos de transacción (2, 2) será siempre menos beneficioso que tener todo sin dar nada, es decir no cooperar (3, 0). Como el grupo 1 sabe que el grupo 2 va traicionar el acuerdo también

traiciona llevando a los grupos al peor escenario, el de la mutua traición (1, 1) o no cooperación.

De las características de la primera vuelta presidencial, obtenemos la siguiente lección: la ausencia de un sistema de partidos debidamente institucionalizado incrementa los niveles de incertidumbre y por lo tanto, aumenta nuestros costos de generar alianzas. Lo anterior redundaba en que la cooperación (2, 2) sea menos atractiva contra la traición (3,0; 0,3), haciendo que la decisión de no cooperar, entre Kuczynski, Toledo y Castañeda, sea completamente racional aun sabiendo que la cooperación permitiría un óptimo social, que en este caso no sería una candidatura ideológica o programáticamente pura, pero impediría que Fujimori y Humala pasaran a segunda vuelta. Por ello las mutuas no cooperaciones llevaron a que todos los jugadores obtuvieran el peor escenario para ellos, la elección de los otros (Keiko y Humala). En definitiva, lo que queremos dejar en claro es que en un contexto como este, el cooperar sería exponerse a la traición y regalar la candidatura, porque en un sistema de partidos poco institucionalizado es imposible confiar en que los acuerdos establecidos perduren en el tiempo, de este modo “se gestan incentivos para conductas no cooperativas, rentables sólo en el corto plazo” (Tanaka, 2004: 97).

A posteriori sabemos que de haberse formado una coalición político-electoral con un sólo candidato, hipotéticamente este hubiera pasado al balotaje con un 44% de las preferencias electorales, dicha coalición hubiera alcanzado además 50 escaños en la elección parlamentaria controlando el 38% del Congreso, erigiéndose como la primera fuerza en el poder Legislativo.. Además el escenario hacia la segunda vuelta hubiera sido muy similar al acaecido por la posición ideológica del candidato que contra- factualmente hubiera desplazado a Fujimori. El triunfo de esta eventual alianza de centro derecha hubiera sido más plausible en la medida que su contendor Humala sólo concentraría el 31.7% de las preferencias pudiendo haberse replicado el escenario del 2006, donde un Humala concentrando la mayoría de las preferencias fue derrotado por la centro derecha.

El balotaje de Humala y Fujimori: entre moderación y crispación

Si bien Ollanta Humala optó por la moderación como estrategia y evitó durante toda la campaña la estrategia de crispación empleada por sus cuatro contendores de derecha, esta decisión se hizo particularmente manifiesta en el contexto de la segunda vuelta. Quedó demostrado que factores tanto nacionales como internacionales incidieron en su moderación discursiva, siendo el elemento de mayor relevancia el fracaso en la elección presidencial de 2006 tras pasar como primera mayoría a la segunda vuelta ante un opositor menos radical en el discurso. Lo

anterior evidencia un aprendizaje político que llevó a Ollanta Humala a “frenar” su discurso otrora anticapitalista y nacionalista; decidiendo desmarcarse de la figura y proximidad con el presidente de Venezuela Hugo Chávez por su modelo de izquierda radical, para acercarse al presidente Luis Inácio DaSilva con su proyecto de izquierda pragmática-moderada.

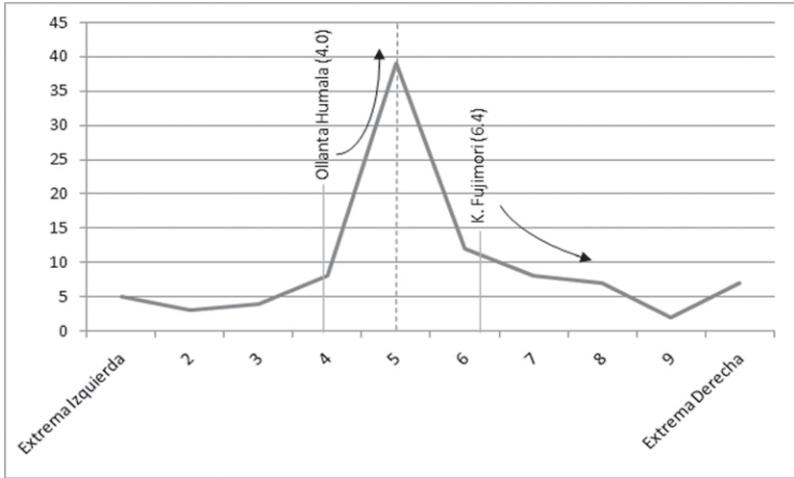
Esto se evidencia claramente en los viajes realizados por Humala a Brasil para el aniversario del PT (Partido de los Trabajadores) y en sus declaraciones sobre su interés por aprender de la experiencia brasileña “enviamos a nuestro personal para aprender la experiencia brasileña, pero no para copiarla” (Caretas, 14.04.2011), dicha moderación y alejamiento de la izquierda radical fue nominado por una de las revistas de difusión locales como “ortodoncia política”. La ortodoncia política, es la acción de modelar la imagen de un candidato, siguiendo un estereotipo determinado para lograr el triunfo electoral. De esta forma desaparece el Humala radicalizado que pudimos ver en las elecciones del 2006, dando paso a un Humala que entiende el rol que tiene el crecimiento económico y la estabilidad para los peruanos. De este modo el candidato optó por no ser confrontacional con sus contendores y marcó su discurso en vísperas del balotaje aclarando que no convocará a una Asamblea Constituyente, no nacionalizará empresas y consolidará la inversión privada (El Comercio, 03.06.2011). El cambio de discurso fue acompañado por una modificación de la imagen de este candidato convirtiéndolo en más sonriente, cercano a la ciudadanía, consensual y comunicativo (Caretas, 2176).

Ahora bien, Humala y Fujimori pasaron a segunda vuelta en las elecciones de 2011 con 32% y 23% de respaldo respectivamente, factor que determinó cómo se dieron las estrategias para buscar al electorado flotante que no los apoyó en primera instancia el cual constituía casi la mitad del espectro electoral. La opción de Fujimori fue aproximarse al centro político, estrategia que tomó un vuelco radical pocos días antes del fin de la campaña, donde la candidata se aproximó a la extrema derecha (Caretas, 2011).

Si los votantes flotantes en su mayoría se hubieran encontrado a la derecha de Keiko Fujimori, el viraje a la derecha pudo haber sido una buena decisión. Si retomamos el modelo de Downs-Hotelling (1957) referido a que los candidatos tienden a aproximarse al centro político para capturar al grueso de los electores sostenemos que Keiko Fujimori, no fue capaz de capturar el centro político, ni al votante medio, en otras palabras no supo leer a los votantes flotantes, que no se encontraban a su derecha, sino que eran más moderados y se situaban a su izquierda. Por lo mismo, la dirección adoptada no tuvo asidero en los votantes puesto que quizá les evocó un retorno al autoritarismo de Fujimori padre.

Las estrategias emprendidas por ambos contendores en el balotaje, pueden ser graficadas de la siguiente forma:

Grafico N°3. Estrategias de ambos candidatos en referencia al modelo del votante mediano de Downs Hotelling (1957)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ipsos, Año 11 N° 138, 03 de Abril de 2011, y Caretas, 2011

De este modo, una vez que Humala enfatiza su moderación discursiva logra avanzar hacia los electores desencantados con Keiko Fujimori, entendiendo que esta había avanzado a la derecha dejando libre el centro.

El desenlace fue un triunfo estrecho de Humala adjudicándose un 50.087% de los votos versus el 49.913% de Keiko Fujimori, con un porcentaje de abstención no menor (22%), pero que se encuentra debajo del promedio regional. Acordando con Gómez (2011:91) el porcentaje tan escaso por el que se definió la victoria de Humala condicionará sus acciones políticas futuras, haciendo concesiones incluso en las ya moderadas reformas propuestas. Así, el temor de un viraje a una izquierda más radical del tipo de la encabezada por Chávez, Morales o Correa era poco probable, más aun si consideramos la ausencia de un apoyo electoral y ciudadano masivo.

Consideraciones finales

Lo expuesto en el transcurso de este trabajo, nos permite interpretar el voto a favor de Ollanta Humala no como la aceptación del proyecto político naciente de este candidato con la mayor tasa de rechazo (41%), sino como el fracaso de sus adversarios de derecha que optaron por la no cooperación ni conformación de alianzas político – electorales. Las condiciones históricas de la vida política peruana configuran, en la actualidad, un

escenario caracterizado por la escasa institucionalización del sistema de partidos, la irrupción de outsiders y un sistema electoral que facilita la fragmentación partidaria, que en conjunto determinan un escenario político de alta incertidumbre e ignorancia, presionando a los actores políticos hacia la no cooperación.

Así los contendores materializaron un verdadero **dilema del prisionero** en un sistema de partidos des-institucionalizado en el que priman los personalismos políticos a la hora de levantar candidaturas. Lo anterior explica que persistieran las lógicas no cooperativas entre estos contendores, pese a su proximidad ideológica y proyectos neoliberales continuistas (respecto al de Alan García) en lo económico y lo político, al poseer áreas geográficas de apoyo electoral disímiles y potenciales entre sí, tasas de rechazo sumadas inferiores a la de Humala y distintos ámbitos de gestión destacados, entre otros elementos que pudieron hipotéticamente dar paso a una alianza.

Si a esto sumamos el rechazo a Keiko Fujimori fruto de la “derechización de la derecha”, un viraje discursivo que tuvo la candidata dirigido a los sectores más conservadores de la derecha peruana que evocó una regresión al autoritarismo de Fujimori padre que no agradó al electorado medio; y apelando a la (i)racionalidad y estrategia política fracasada de Fujimori, Kuczynski, Toledo y Castañeda, logramos entender por qué en Ciencia Política a diferencia de las matemáticas cuatro fueron menos que uno.

Finalmente, otro elemento ineludible para comprender el triunfo de Ollanta Humala fue la aplicación de una “ortodoncia política” efectiva gracias al aprendizaje político que lo llevó a distanciarse del modelo nacionalista radical que representó en la elección de 2006, aproximándose esta vez a una izquierda más pragmática y moderada, tanto en el discurso como en la apariencia. Con esta acertada estrategia de campaña, el hoy presidente de Perú logró captar la atención del electorado desencantado, flotante, volátil e indeciso, conformado por la mayoría de los electores en este país.

Ollanta Humala fue protagonista de una “ortodoncia política” clave en una democracia en que como el mismo sostuviera “no se funda en instituciones” como los partidos políticos, de ahí la importancia de las estrategias y racionalidad más o menos exitosa que emprendieron los distintos candidatos en esta elección. Misma ortodoncia que hoy por hoy le permite oscilar entre la derecha económica y la izquierda política (El Mercurio, 22.07.2011).

Notas

¹ Trabajo expuesto en el X Congreso Chileno de Ciencia Política, organizado por la Asociación Chilena de Ciencia Política (ACCP). Santiago, 17 al 19 de octubre de 2012.

² El NEP, es un indicador electoral que nos permite saber el número de partidos que compiten electoral y parlamentariamente en un sistema de partidos, señalando los tamaños relativos de cada partido respecto a la cantidad de votos que reciben y la cantidad de escaños, por tanto, la medida en que se encuentra concentrado el poder político. Su fórmula es $N = \frac{1}{\sum_{i=1}^n p_i^2}$ extraído de (Oñate & Ocaña, 1999).

³ Utilizando índice de desproporcionalidad de RAE $R = \frac{\sum_{i=1}^n |V_i - E_i|}{n}$ donde V_i y E_i corresponden a votos y escaños respectivamente del partido i -ésimo y n el número total de partidos a considerar (Oñate & Ocaña, 1999: 25)

⁴ El Índice de Sesgo Corregido se obtiene con la siguiente fórmula: $E_i = a + bV_i + \epsilon_i$, $i = 1, \dots, n$, pero calculando la curva de (b) solo con aquellos partidos que han conseguido escaños, así evitando problemas de excesos de partidos pequeños. (Oñate & Ocaña, 1999: 31)

Bibliografía

Aguiar, F. (2004), “Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos”, *Empiria Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*. N° 8.

Binmore, K. (1994), *Teoría de Juegos*. McGraw – Hill. Madrid.

Coller, X. (2000), *Estudio de casos*. CIS, Madrid.

Corral, M. (2008), “Desconfianza en los partidos políticos en América Latina”, *Revista de Ciencia Política* N° 2, Universidad Católica, Santiago.

Daft, R. (2007), *Teoría y Diseño Organizacional*. Cengage Learning Editores. México.

Downs, A. (1957), “An Economic Theory of Political Action in a Democracy”, *The journal of Political Economy* Vol. 65, The University of Chicago Press, Chicago.

Duverger, M. (1976), *Los partidos políticos*, Fondo de Cultura Económica, Bogotá.

Flyvbjerg, B. (2004), “Cinco malentendidos acerca de la investigación mediante los estudios de caso”. *Reis*, N° 106.

Gardner, R. (1999), *Juegos para Empresarios y Economistas*, Antoni Bosch Editor, Madrid.

Gerring, J. (2004), “What Is a Case Study and What Is It Good for?”, *American Political Science Review* Vol. 98, N° 2, Boston University, Boston.

Gibson, J., Ivancevich, J.; Donnelly, J. y Konopaske, R. (2006), *Organizaciones: comportamiento, estructura y procesos*. McGraw Hill. México.

Gutiérrez, J. (2011), *La burocracia: una perspectiva desde la elección pública*, Instituto de Administración Pública del Estado de México, A.C., Toluca.

Hamel, J. (1992), “The case method in sociology. New theoretical and methodological issues”, *Current Sociology* N° 40, Federal University of Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

Herrero, J. y Pinedo, J. (2005), “Pensamiento Estratégico, Teoría de Juegos y Comportamiento Humano” *Indivisa Boletín de Estudios de Investigación*, N° 6.

Kuczynski, P. (2011), Alianza por el gran cambio Plan de Gobierno 2011-2016, Recuperado desde: <<http://www.slideshare.net/PeruDG/plan-de-go>

bierno-Kuczynski> Acceso: Abril de 2011.

Latinobarometro (2011), *Informe 2011*, Banco de datos Latinobarometro, Santiago.

Lodola, G. (2009), “Vicios y Virtudes del Estudio de Caso en Política Comparada”, *Boletín de Política Comparada*. CEL – UNSAM. Argentina

Mainwaring, S. y Scully, T. (1995), “La institucionalización de los Sistemas de Partidos en América Latina”, en *Revista de Ciencia Política*, N° 1-2.

Malczewski, J. (1999), *GIS and Multicriteria Decision Analysis*, Wiley, New York.

Maravall, J. (2008), *La confrontación política*, Taurus, Madrid.

March, J. y Olsen, J. (1972), *A Garbage can model of organizational choice*, Recuperado desde: <<http://www.jstor.org/pss/2392088>>. Acceso: Julio de 2011.

Markland, R. y Sweigart, J. (1987), *Quantative methods: Applications to managerial decision making*, Wiley, New York.

Mas- Colell, A. (1988), “Algunos comentarios sobre la teoría cooperativa de los juegos”, *Cuadernos económicos de ICE*, N°40.

Meléndez, C. (2007), “Partidos y sistema de partidos en el Perú”, en Meléndez, C., *La política por dentro. Cambios y continuidades en las organizaciones políticas de los países andinos*, IDEA.

Monsalve, S. (2002), “Teoría de juegos: ¿Hacia dónde vamos? (60 años después de Von Neumann y Morgenstern)”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 4, N° 7.

Morales, M. (2005), “Elecciones primarias: análisis desde la teoría de juegos y aproximaciones a modelos estadísticos explicativos”, *Revista Agenda Pública*, N° 7, Santiago.

Morrow, J. (1994), *Game Theory for Political Scientist*. Princeton. Princeton University Press.

Mueller, D. (1984), *Elección Pública*, Alianza Universidad, España.

Murakami, Y. (2008), “Política peruana después de Fujimori: fragmentación política y poca institucionalización”, en Murakami, Y., *Tendencias políticas actuales en los países andinos*, CIAS, Kyoto.

Nohlen, D. (1995), *Sistemas electorales y partidos políticos*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México

Ídem (1998), “Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción”, en Saiegh, S. y Tommasi, M., *La nueva economía política racionalidad e instituciones*, Eudeba, Buenos Aires.

Oñate, P., y Ocaña, F. (1999), *Cuadernos Metodológicos, análisis electoral de datos*, CIS, Madrid.

ONPE (2011), *Elecciones Presidenciales 2011: resultados por organización política*, Recuperado desde: <<http://www.elecciones2011.onpe.gob.pe/resultados2011/1ravuelta/>>. Acceso: Abril 2011.

Payne, M. (2003), *La política importa. Democracia y desarrollo en América Latina*, BID – IDEA, Washington D. C.

Peter, S. (1993), *Government by the market. The politics o public choice*, The MacMillan Press, Hong Kong.

Resnik, M. (1998), *Elecciones, una introducción a la teoría de la decisión*, Gedisa, Barcelona.

Ricart, J. (1988), “Una introducción a la teoría de los juegos”, Documento de Investigación IESE Business School. Universidad de Navarra. España.

Riker, W. (1992), “Teoría de los juegos y las coaliciones políticas”, en Batlle, A. (Ed.), *Diez textos básicos de ciencia política*. Ariel, Barcelona.

Robins, S. (1996), *Comportamiento Organizacional: Teoría y Práctica*. Prentice Hall. México.

Salazar, D. (2011), “Alejandro Toledo y la fijación de la Agenda Pública: ¿un medio hacia el éxito electoral?”, *Revista Andina de Estudios Políticos* N° 3, Observatorio Andino, Lima.

Sánchez-Cuenca, I. (2004), *Cuaderno metodológico, teoría de juegos*, CIS, Madrid.

Seawright, J. y Gerring, J. (2008), “Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options”, *Political Research Quarterly* N° 2, Sage Publications, Utah.

Subirats, J. (1994), *Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración*, Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid.

Tanaka, M. (2004), “Situación y perspectivas de los partidos políticos en la región andina: el caso peruano”, en Kornblith, M., *Partidos políticos en la región andina: entre la crisis y el cambio*, IDEA, Lima.

Ídem (2009), *El sistema de partidos “realmente existente” en el Perú, los desafíos de la construcción de una representación política nacional y cómo*

enrumbar la reforma política, CIES, Lima.

Torres A. (2011), "El avance de Humala y KUCZYNSKI", en *Resumen de encuestas a la opinión pública* N° 136, Recuperado desde: <<http://www.ipsos-apoyo.com.pe/>>. Acceso: Abril de 2011.

Ídem (2011), "Humala en la segunda vuelta", en *Ipsos Resumen de encuestas a la opinión pública* N° 138, Recuperado desde: <<http://www.ipsos-apoyo.com.pe/>>. Acceso: Abril de 2011.

Vega, R. (2000), *Economía y Juegos*, Antoni Bosch Editor, España.

Vidal de la Rosa, G. (2008), "La Teoría de la Elección Racional en las Ciencias Sociales", *Revista Sociológica*, año 23, N° 67.

Weber, M. (1987), *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México.

Yin, R. (2003), *Case Study Research: Design and Methods*, Thousand Oaks, CA, California.

Prensa Web

Caretas (17.03.2011). *Debate y Tuits*. Caretas.

Caretas (31.03.2011). *Ágora Electoral*. Caretas.

Caretas (07.04.2011). *Economía Sincronizada*. Caretas

Caretas (14.04.2011). *Los Desafíos de Humala*. Caretas.

Núñez, Ana (12.11.2010), *El cambio de García es uno de mis logros*. Periódico La República. Recuperado desde: <<http://www.larepublica.com.pe/imprensa-2010-11-12>>. Acceso: Abril de 2011

El Mercurio (22.07.2011) *Entre la derecha económica y la izquierda política* (editorial) Recuperado desde: <<http://diario.elmercurio.com/2011/07/22/internacional/internacional/noticias/701F45A4-371B-40B8-AE8C-2698B187900D.htm?id={701F45A4-371B-40B8-AE8C-2698B187900D}>>. Acceso: Julio de 2011.

Encuestas de Opinión

Ipsos (2010), Resumen de encuestas a la opinión pública, Año 10, número 129, 130 y 131 y sus fichas técnicas. Recuperado desde: <<http://www.ipsos-apoyo.com.pe/>>. Acceso: Abril de 2011.

Ipsos (2011), Resumen de encuestas a la opinión pública, Año 11, número

132, 134, 136, 137 y 138 y sus fichas técnicas. Recuperado desde: <<http://www.ipsos-apoyo.com.pe/>>. Acceso: Abril de 2011

* * *

Recibido: 08.10.2012

Aceptado: 30.04.2013