¿Cuándo hay que empezar a preparar una campaña electoral?

Tiempo de lectura: 6 min.

Daniel Eskibel

Mié, 03/03/2021 - 06:23

Los asesores de la primera ministra Margaret Thatcher descubrieron que durante el verano la opinión de los ciudadanos británicos era más favorable al gobierno. En consecuencia le aconsejaban que manejara los tiempos para convocar elecciones de tal manera que siempre se votara en verano.

En los sistemas presidenciales la situación es diferente ya que la fecha de las elecciones se conoce con años de anticipación. Es una fecha previamente fijada y conocida. Esto permite que todos los partidos políticos puedan planificar sus tiempos de campaña con mayores certezas.

¿Cuándo hay que empezar a preparar una campaña electoral?

Las campañas políticas son permanentes. No tienen fin ni pausa. No se detienen nunca. Solo se resetean la noche de las elecciones e inmediatamente siguen hacia adelante a partir del nuevo escenario que se abre. Y así sucesivamente.

Pero las campañas electorales son diferentes. Son eventos específicos y tienen unos tiempos determinados por la interacción de factores como la legislación electoral, la disponibilidad de recursos, la estrategia política y la fecha de las elecciones.

Por lo tanto campaña política hay que hacer siempre pero campaña electoral hay que hacer durante un tiempo limitado.

Claro que la campaña electoral debe prepararse antes. ¿Cuánto tiempo antes? Joseph Napolitan, padre de la consultoría política moderna, lo resume claramente en 100 cosas que he aprendido en 30 años de trabajo como asesor de campañas electorales:

‘Hay que empezar pronto. Nunca se empieza a preparar una campaña demasiado pronto. Se puede empezar la campaña demasiado pronto, pero eso es otra cosa. Empezando pronto se tiene tiempo para hacer y analizar encuestas, estudiar a los adversarios y sus probables movimientos en profundidad, diseñar y discutir varias estrategias posibles, elegir los mejores especialistas para trabajar en la campaña y preparar psicológicamente al candidato. Cuando se empieza tarde, no se tienen que hacer menos cosas, sencillamente se tiene menos tiempo para hacerlas’.

Preparar una campaña que tenga aspiraciones serias implica investigación, planificación, recursos materiales, recursos humanos y organización. Todo lo cual demanda tiempo. Por eso hay que empezar lo antes posible. También antes que los adversarios, claro.

Ahora bien: ¿qué significa exactamente en términos temporales eso de ’empezar lo antes posible a preparar la campaña electoral’? No hay una respuesta fija e inmutable para esta pregunta. No hay tampoco una receta universal aplicable a toda

circunstancia y lugar. Pero sí te puedo brindar una estimación general de tiempos, etapas y prioridades que te puede servir a modo de orientación.

Fase 1: adaptación

Comienza cuando se conocen los resultados primarios de la elección anterior y finaliza al cumplirse los primeros 100 días del nuevo gobierno.

Es el período durante el cual tanto el sistema político como los votantes se van adaptando a la nueva situación política generada por el resultado electoral.

No es de ninguna manera aconsejable como comienzo activo de los preparativos para la próxima campaña electoral.

En esta etapa recomiendo al ganador priorizar la gestión y al perdedor estudiar las causas de su derrota. Ambas tareas serán decisivas luego, cuando sí se comience a preparar la campaña.

Fase 2: posicionamiento

Comienza el día 101 del nuevo gobierno y finaliza al llegar al 37 % del tiempo total entre la elección anterior y la siguiente.

Tampoco es un tiempo para la preparación activa de la próxima campaña.

Políticamente recomiendo aprovechar este tiempo para construir un sólido posicionamiento político, ya sea como gobernante o como opositor, que ayude al futuro candidato a llegar a la próxima campaña con fuerte apoyo popular.

Electoralmente recomiendo una doble tarea de reflexión y búsqueda. Reflexión acerca de la nueva situación política del país. Y búsqueda cuidadosa de quienes en la próxima elección serán el jefe de campaña y el consultor político.

Fase 3: preparación

Comienza cuando ya transcurrió el 37 % del tiempo total entre la elección anterior y la siguiente. O sea que a partir de los 18 meses desde la elección anterior cuando el ciclo electoral es de 4 años, a partir de los 22 meses cuando el ciclo es de 5 años y a partir de los 27 meses cuando es de 6 años.

En esta fase recomiendo realizar la preparación activa de la campaña: nombrar jefe de campaña y consultor político principal, realizar una investigación a fondo de la opinión pública, estudiar en profundidad a los posibles candidatos rivales, elaborar el presupuesto de campaña, integrar y poner a funcionar los equipos de trabajo, diseñar el plan estratégico, reorganizar la vida del candidato y comenzar a trabajar con especialistas en cada terreno (publicistas, comunicadores, investigadores de opinión pública, asesores y consultores para áreas específicas).

Todo esto tiene que estar en pleno funcionamiento al llegar al 80 % del tiempo entre elecciones.

Fase 4: ejecución

Comienza cuando ya transcurrió el 80 % del ciclo electoral y finaliza el día de la elección. O sea que en ciclos electorales de 4 años son los 10 meses finales, en ciclos de 5 años son los 12 meses finales y en ciclos de 6 años son los 15 meses finales. Incluye la propia campaña electoral aunque no se limita exclusivamente a la misma.

No es un período de preparación sino de ejecución pura y dura de lo ya planificado en la fase anterior.

Ahora más que nunca se trata de hacer, actuar, poner en práctica todo lo preparado. Es el momento de cosechar electoralmente todo lo sembrado políticamente durante los años anteriores.

Los tiempos que marco para cada una de estas fases son simplemente orientativos y pueden ser alterados por factores como elecciones intermedias u otros eventos.

El momento óptimo para comenzar los preparativos

Ya vimos la enseñanza de Napolitan: ‘hay que empezar pronto’ a preparar la campaña electoral. Lo más pronto posible. Y también vimos que, analizando los tiempos de campaña, ese ’empezar pronto’ lo ubicamos en la fase 3, la fase que denomino ‘de preparación’.

Podemos avanzar un paso más y preguntarnos cual es el momento óptimo dentro de la fase 3 para ese comienzo activo de preparativos. Mi respuesta es que el momento óptimo está en torno a los 2 años antes de cada elección.

Hago esta estimación en alrededor de 2 años por 3 razones principales:

Es una deducción razonable a partir del análisis de la fase 3. Esa anticipación de 2 años se inscribe con cierta comodidad en los tiempos planteados y te permite llegar a la fase 4, fase de ejecución, con toda la maquinaria electoral funcionando a pleno.

Es una conclusión a la que también arribo analizando más de dos décadas de mi propia experiencia en campañas electorales. En términos generales, la práctica me dice casi lo mismo que la reflexión teórica: las mejores campañas en las que participé comenzaron a prepararse entre 1 año y medio y 2 años antes.

Es una estimación a la que también llego estudiando campañas electorales exitosas. Piensa, por ejemplo, en la modélica campaña electoral que condujo a Barack Obama a la presidencia de los Estados Unidos el 4 de noviembre de 2008. Su primera reunión con los consultores David Axelrod y David Plouffe para comenzar a preparar la campaña presidencial fue el 8 de noviembre de 2006. Exactamente 2 años antes.

En síntesis

Comienza a preparar tu próxima campaña electoral 2 años antes de las elecciones.

28 de febrero 2021

info@maquiaveloyfreud.com

https://danieleskibel.com

Artículos relacionados

La guía de Joseph Napolitan para utilizar bien a un consultor político

Cómo derrotar al gobierno sincronizando tu reloj político con el suyo

La regla del 37 %

10 consejos para elegir bien a tu jefe de campaña

Las 3 preguntas de Adolfo Suárez al consultor político

ver PDF
Copied to clipboard