

Análisis político

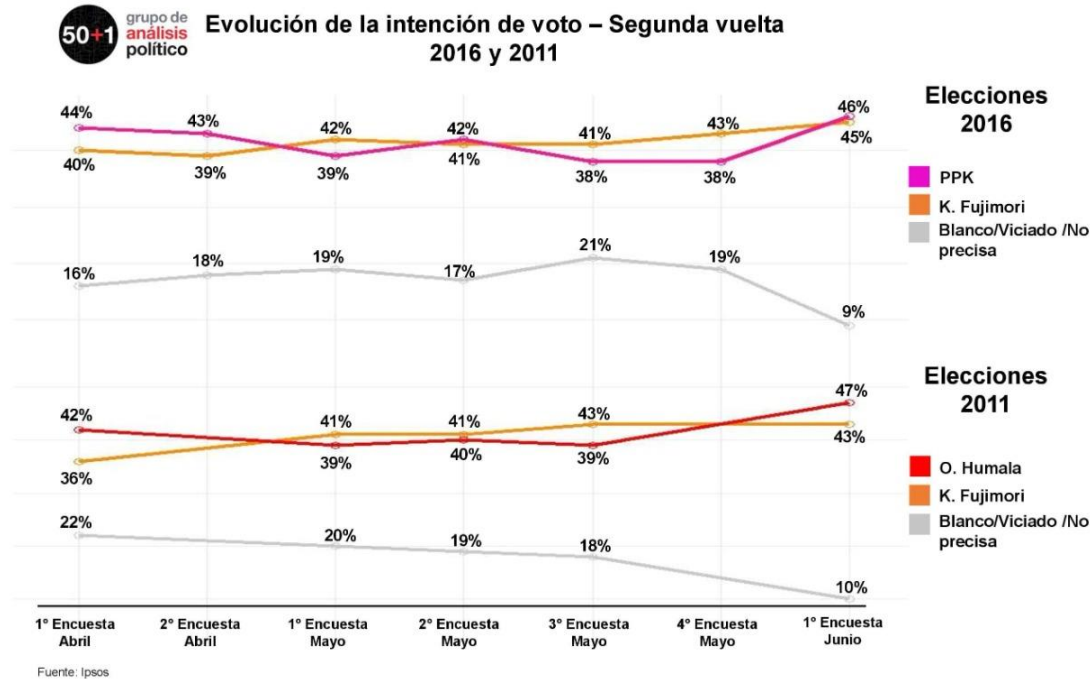
Ganadores vs Perdedores (de los últimos treinta años)

La segunda vuelta presidencial ha sido el mayor reto al establishment peruano, considerando anteriores procesos electorales. Las razones de esta situación deben entenderse más allá de filiaciones y “antis” (anti-fujimorismo y anti-comunismo). En el presente informe, indagamos en las auto-percepciones de los peruanos sobre el modelo de crecimiento económico de los últimos treinta años como una de las razones posibles por el desenlace electoral que tenemos en el horizonte: una elección entre Keiko Fujimori y Pedro Castillo.

Antecedentes de previas Segundas Vueltas

La carrera electoral por la segunda vuelta comienza con Pedro Castillo como favorito sobre Keiko Fujimori. Según la última encuesta realizada (30 de abril), el candidato de Perú Libre alcanza el 43% de las preferencias (un punto porcentual más que en la medición del 15 de abril) sobre el 34% que favorece a la candidata de Fuerza Popular (tres puntos porcentuales más que en la medición del 15 de abril). En esta última medición, la intención de votar “en blanco” o “nulo” ha pasado del 16 al 13% y un 10% no precisaba. La diferencia de 11 puntos porcentuales en el inicio de una campaña (reducida a 9 en la última medición) es inédita. Al revisar la evolución de encuestas de opinión de voto en balotajes pasados (2016 y 2011), identificamos las siguientes tendencias:

1. Keiko Fujimori empezó en el segundo lugar de las preferencias y si bien en algunos momentos de la campaña logró remontar a sus rivales, terminó perdiendo al final.
2. Cuando Keiko Fujimori se enfrentó a un rival ideológicamente opuesto y de inclinaciones similares a las de Castillo (Ollanta Humala, en el 2011) logró inicialmente revertir los resultados desfavorables, aunque en el tramo final la campaña de moderación de su contrincante se impuso.
3. El porcentaje de la suma de votos inválidos y de quienes “no precisan” respuesta suele ser alto al inicio de la campaña de la segunda vuelta (16% en el 2016 y 22% en el 2011) pero no tanto como la actual (27%). Sin embargo, suelen reducirse notoriamente (alrededor del 10%) al final de la campaña. Al final, los peruanos decidieron por una de las dos opciones.

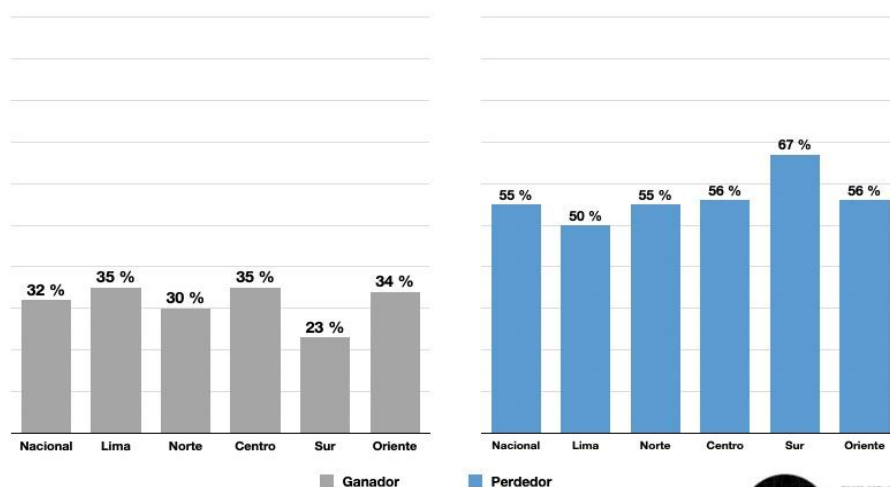


La candidata pro-establishment versus el candidato anti-establishment

¿Por qué un candidato presidencial, desconocido para las mayorías y con un discurso radical, aparece como favorito para ganar las elecciones? A inicios de la campaña electoral, en el reporte de diciembre del año pasado, indicamos que en situaciones de crisis generalizada, los individuos pueden clasificarse en dos grupos. Por un lado están los “ganadores”, aquellos quienes a pesar de la situación crítica consideran que tienen mucho que perder y, por lo tanto, favorecen el status quo. Quienes a pesar de la situación pandémica, consideran que se ubican en el “campo de las ganancias”, tenderán a opciones adversas al riesgo y, ante una elección, tenderán a inclinarse por un candidato del establishment. Por otro lado están los “perdedores”, aquellos quienes consideran que la crisis pandémica los ha conducido a un nivel insostenible y que, por lo tanto, se ubican en el “campo de las pérdidas”. Estas personas, tenderán a opciones arriesgadas porque sienten que no tienen nada que perder. Esta predilección por el riesgo se puede expresar tanto en la opción de un candidato “desconocido” y/o por alguno que “rete el sistema”. Mientras los “ganadores” tienen, en teoría, a Keiko Fujimori como su predilecta; los “perdedores” encuentran en Pedro Castillo a quien cumple con el perfil que se acomoda a sus percepciones.

Para poner a prueba este razonamiento –originado en la teoría prospectiva-, 50+1 incluyó algunas preguntas en una encuesta nacional exclusiva encargada a Ipsos, semanas antes de la primera vuelta de marzo del 2021. Ante la pregunta, “Pensando en el desarrollo económico del Perú de los últimos treinta años, ¿Usted se siente ganador o perdedor?”, el 32% de encuestados a nivel nacional se consideraban “ganadores”, mientras que el 55% como “perdedores”. Los porcentajes varían poco entre Lima y el resto del país, aunque con inclinaciones de más “ganadores” en Lima (35%) y más “perdedores” en el interior (59%). Geográficamente, además de Lima, en el Centro y en la Selva encontramos ligeramente más “ganadores”; mientras que en el Sur del país, se ubica el porcentaje de “perdedores” más alto (67%).

**Pensando en el desarrollo económico del Perú,
¿Usted se siente ganador o perdedor?**

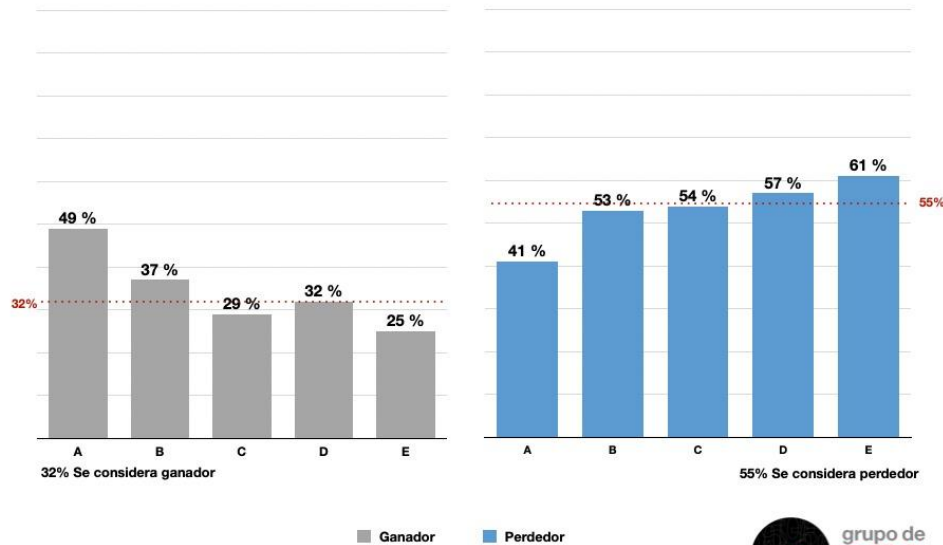


Fuente: Encuesta 50+1 Marzo 2021

La auto-percepción de “ganadores” y “perdedores” es subjetiva. Si bien es cierto guarda relación con los niveles de ingreso (a mayor nivel de ingreso, mayor el porcentaje de personas que se sitúan en el campo de las “ganancias”), no deja de sorprender el relativamente alto porcentaje de “perdedores” en sectores socio económicos altos. Por ejemplo, si bien en el NSE A el porcentaje de “ganadores” es el más alto en comparación con el resto de grupos (49%), un 41% de peruanos en este nivel de ingreso se auto percibe como “perdedores”. Asimismo, en el NSE B el porcentaje de “perdedores” (53%) supera al de “ganadores” (37%). Finalmente, en los NSE D y E, los porcentajes de “perdedores” están por encima

del promedio nacional. Esto puede explicar de por qué, independientemente de sus niveles de identificación con el fujimorismo o anti-fujimorismo, personas de sectores económicos altos terminen optando por la opción anti-sistema, es decir, por Pedro Castillo.

**Pensando en el desarrollo económico del Perú,
¿Usted se siente ganador o perdedor?
Por nivel socioeconómico**



Fuente: Encuesta 50+1 Marzo 2021

Consideramos que la segunda vuelta electoral se presenta como una elección entre una candidata que representa a los “ganadores” del crecimiento económico (y todo lo que ello representa como la Constitución de 1993 y el “modelo”) y un candidato que expresa las razones y afecciones de los “perdedores” (ya sea a través del radicalismo o la idea de cambio sin certidumbres). Esta situación ventajosa para el candidato anti-establishment, sin embargo, no es irreversible. Ello depende de la capacidad de la candidata pro-establishment de dirigir un discurso para atraer a los “perdedores” y de las fallas que pueda cometer el candidato anti-establishment para defraudar a quienes por ahora lo apoyan.