El arte del debate electoral

Luis Arroyo

A: Néstor o Cristina Kirchner

DE: Luis Arroyo

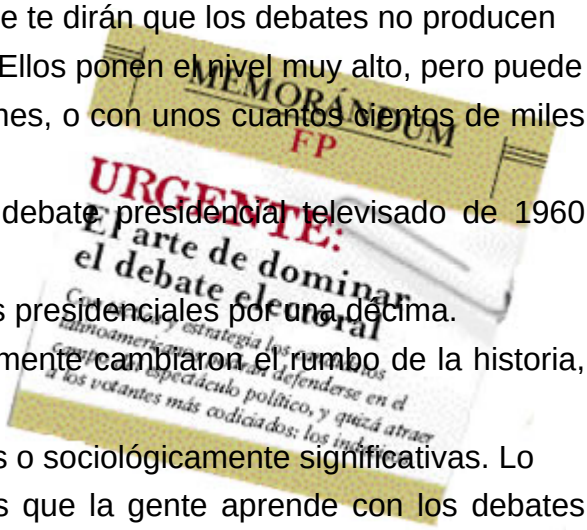
CC: Cualquier candidato a las presidenciales en América Latina

En Argentina nunca ha habido debates presidenciales televisados. Las próximas elecciones de octubre de 2007 son un buen momento para romper la tradición, como han hecho ya prácticamente todos los países latinoamericanos.

Los debates son los grandes acontecimientos mediáticos de la campaña. Las audiencias son millonarias.

La mitad del electorado vio el último de los cuatro cara a cara entre el actual presidente brasileño Luiz Inácio Lula da Silva y el candidato liberal conservador Geraldo Alckmin en octubre de 2006, aunque muchos se aburrieran de tanta repetición. Es la única ocasión en que los ciudadanos pueden ver a los aspirantes enfrentarse sin cortes ni ediciones. Esas competiciones son como grandes justas contemporáneas y, como decían los prestigiosos sociólogos de la comunicación Daniel Dayan y Elihu Katz, “fascinan, arrebatan. Las gentes se dicen unas a otras que es obligatorio mirar”. La audiencia está garantizada, mucho más que con cualquier otra táctica electoral.

No te fíes demasiado de los académicos, que te dirán que los debates no producen efectos importantes en la intención de voto. Ellos ponen el nivel muy alto, pero puede valer con no perder los electores que ya tienes, o con unos cuantos cientos de miles de votantes más. El interés de aquel primer debate presidencial televisado de 1960 entre Kennedy y Nixon estuvo también en que JFK ganó las presidenciales por una décima. Aquél y los otros tres que siguieron posiblemente cambiaron el rumbo de la historia, aunque no produjeran transformaciones sustanciales o sociológicamente significativas. Lo que sí sabemos por cientos de estudios es que la gente aprende con los debates sobre los temas y también sobre los candidatos que no son aún muy conocidos; los ciudadanos –y por supuesto la prensa– hablan sobre este acontecimiento televisivo, lo comparten, lo convierten en un fenómeno colectivo, es decir: si ganas, lo sabrá todo el mundo, y si pierdes, también; y aunque hagas lo que hagas la mayoría de los tuyos dirán que venciste y los suyos que fuiste derrotado, los menos politizados y los indecisos inclinarán la balanza a un lado u otro. De todas formas, ahí van las aplicaciones prácticas que recomienda la experiencia, ya larga, de América Latina en debates electorales.



LA GRAN DUDA: IR O NO IR

Debatirás si tu distancia, por arriba o por abajo, es reducida. Eso explica que tanto José María Aznar como Felipe González quisieran enfrentarse en las elecciones españolas de 1993, pero que Aznar se negara a hacerlo en 1996 y en 2000. En estas dos últimas ocasiones los sondeos le situaban muy por delante del Partido Socialista. González lo dijo muy claro en 1996, cuando perdió las elecciones: “Nos ha faltado un mes de campaña o un debate”. Eso explica también que Daniel Ortega, actual presidente de

Nicaragua,
estuviera dispuesto a debatir con el conservador Arnoldo Alemán en las presidenciales
de 1996 y que, por el contrario, se negara a hacerlo con el candidato de
derechas Eduardo Montealegre en las elecciones del año pasado.

No acudirás si eres claro favorito y puedes perder el debate. En 1994 hubo uno entre el ex
presidente brasileño Fernando Henrique [illegible] ista Lech[illegible] ue ganó
este último. Después, Cardoso no qu[illegible] y, aún a[illegible] as elecciones. Por otro
lado, el actual presidente panameño, M[illegible] conservad[illegible] no Endara
se enfrentaron en las elecciones dos ve[illegible] junto con l[illegible] dos candi[illegible] ro no asistieron
a los dos debates restantes. El actual p[illegible] idente bol[illegible] Evo Mor[illegible] so debatir
con el derechista Jorge Quiroga en 2005 [illegible] asta que no e[illegible] era perd[illegible] por haberle llamado
narcotraficante, cosa que Quiroga no hizo [illegible] or supuesto. En las últimas elecciones
nicaragüenses, Daniel Ortega, del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), no debatió,
e incluso permitió que el conservador Eduardo Montealegre, el liberal Jose Rizo y los líderes izquierdistas Edmundo Jarquín y Edén Pastora lo hicieran sin él.

Para debatir siendo favorito tienes que estar seguro de que ganarás. En España, Mariano
Rajoy se negó a enfrentarse en 2004 a José Luis Rodríguez Zapatero, porque partía
con ventaja. Él mismo reconoció luego que fue un error. Algo parecido le ocurrió
al ex presidente colombiano Andrés Pastrana en 1998. Puso condiciones imposibles a
Horacio Serpa, del Partido Liberal, porque tenía una ventaja de 18 puntos. Fue acusado
de no dar la cara, y la distancia entre los candidatos se redujo. Serpa ganó en la
primera vuelta por 40.000 votos. Pastrana aceptó después debatir y, aunque venció finalmente

por medio millón de votos, estuvo muy igualado con Serpa.

Pedirás debates si estás muy por debajo. Quizá te hagan caso. Como el ex presidente
mexicano Vicente Fox en las primeras contiendas de su historia. En 2000 el candidato
del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Francisco Labastida, le sacaba
hasta 10 puntos, pero al final Fox le ganó.

Evitarás la silla vacía, o la promoverás si eres el desafiante. Una cosa es que no haya debate
y otra muy distinta que tú no vayas. La silla libre de Lula hizo sin duda mucho daño
a su campaña antes de la primera vuelta. Hasta el moderador comenzó preguntando
al sitio vacío. En las últimas elecciones mexicanas, Andrés Manuel López Obrador decidió
no ir al primer debate con Felipe Calderón y los otros tres candidatos, y la televisión
también mostró su asiento desocupado. Esto fue perjudicial para él. Luego acudió
al segundo y quedó muy igualado con Calderón. ¿Habría ganado López Obrador si
hubiera ido al primero, teniendo en cuenta que perdió por un puñado de votos?

Si realmente quieres debate, serás capaz de llegar a un acuerdo sobre las
condiciones. Y cuando no quieras acudir, te enredarás en los requisitos. Como
cuando en Ecuador, en 2002, el empresario conservador Álvaro Noboa dijo: “En
este debate desafío a Lucio Gutiérrez a que traiga a sus asesores, a la *manga*
de corruptos para que Ecuador los conozca”. El izquierdista y ex presidente
ecuatoriano Lucio Gutiérrez respondió que quería que la contienda televisiva
fuese por la mañana, porque “por la tarde se dedicaba a la campaña electoral”.
En Argentina siguen poniéndose excusas para que no se celebren debates. Hay
que aprender de Brasil, que en el último enfrentamiento entre Lula y Alckmin
ofreció aquel nuevo formato a medio camino entre el *reality show*
y el debate político, dejando la producción en manos de quienes entienden
de televisión.

TRUCOS ÚTILES

Lo prepararás todo, intervención a intervención. Intentarás marcar el terreno con tus temas y las distancias con el adversario. Lula llamaba a Alckmin “gobernador”, y Alckmin
a Lula, “candidato”. Mostrarás un lenguaje gestual adecuado, directo y sólido pero

relajado. Te dirigirás a tu adversario directamente, le harás preguntas y empezarás atacando.
Te mostrarás optimista, con soluciones, con salidas. Sonreirás. No responderás a sus mensajes,
sino que formularás los tuyos. Evitarás que te interrumpan. Simularás todo el debate con tu equipo antes de ir al plató de televisión. Piénsalo bien: si dura una hora y sois dos,
tú tienes 30 minutos, que quedarán en 20 con los cortes y demás. Esto no es un estudio
enciclopédico, sino la redacción de 10 intervenciones de minuto y medio más otras tantas
de medio minuto para contestar a las acusaciones previsibles del adversario.

No te rendirás por perder debates. George W. Bush salió derrotado frente a John Kerry, pero venció en las presidenciales. Felipe González perdió el primero, pero ganó el segundo y las elecciones. Lula lo consiguió a la cuarta, después de perder muchos debates en su larga vida política, entre otros, frente al ex presidente brasileño Fernando Collor de Mello en 1989. Domingo Laíno, líder del Partido Liberal Radical, venció al ex presidente paraguayo Raúl Cubas, pero este último salió victorioso en las elecciones de 1998, aunque su mandato durara sólo unos meses. En 2001, el candidato de Perú Posible, Alejandro Toledo, perdió el debate contra el actual jefe del Ejecutivo peruano, Alan García, pero le ganó las elecciones.

Te encargarás de bajar las expectativas sobre tu actuación. Incluso elevarás las de tu adversario.
La actual presidenta de Chile, Michelle Bachelet, era la previsible perdedora frente al conservador Sebastián Piñera, pero al final ganó. Bill Clinton jamás subestimó en público
al republicano Bob Dole. Los buenos candidatos no ocultan que se preparan y, aunque
vayan sobrados en capacidad, explican que están trabajando en su debate. Eso refuerza la
idea de que pueden perder, y la derrota resulta menos amarga o la victoria más contundente.

Calentarás el ambiente antes del debate y también después. Lula, antes de su

primer cara
a cara frente a Alckmin, expulsó a cinco miembros de su equipo acusados de haber comprado
los dossiers de la supuesta corrupción de su adversario. Es habitual que antes de un debate se conozcan datos sobre los candidatos, y seguro que se pueden administrar de manera
correcta. Y también la información posterior: hay que convencer sobre lo que has hecho
bien. Está demostrado que lo que la prensa dice el día siguiente puede distorsionar para bien
o para mal la percepción inicial. Como dijo un ciudadano en unos grupos de discusión sobre
un debate entre Ford y Carter, cuando el primero se equivocó repetidas veces afirmando
que los países del Este de Europa no estaban en el bloque soviético, sin que muchos telespectadores
lo advirtieran en directo: “Yo creí que había ganado Ford, pero la prensa dijo
que había sido Carter. Por tanto, debió de ser Carter”.

¡LUCES, CÁMARAS, ACCIÓN!

Busca un fuerte golpe de efecto como elemento central. Recuerda el clásico de Ronald Reagan
cuando se ponía en duda su capacidad por ser ya mayor: “No voy a hacer de la edad un asunto de campaña. No voy a explotar, con propósitos políticos, la juventud e inexperiencia
de mi adversario”. No olvidemos la acusación del ex presidente de Perú Alberto
Fujimori al escritor y candidato en las elecciones de 1990, Mario Vargas Llosa, de consumir
drogas en su juventud (aunque no le sirviera para ganar el debate). O López
Obrador descubriendo el caso del cuñado corrupto de Calderón, o el izquierdista Ollanta
Humala frente a Alan García renunciando a su salario de presidente o negándose a quitar
la bandera de Perú de su atril en las elecciones de 2006. Son efectistas también el “mire
a los ojos del pueblo y diga dónde está el dinero”, de Alckmin, y “el candidato no se ha

leído el periódico de hoy", de Lula. Álvaro Noboa –el hombre más rico de Ecuador– se exaltó en el debate de las elecciones de 2006 cuando el candidato de izquierdas Rafael Correa le acusó de no estar en la lista de los que pagan más impuestos del país. Noboa abandonó su silla y preguntó a gritos a Correa que cuánto pagaba él, además de decir: "Esa sonrisa falsa, esa sonrisa falsa… Vamos, compañeros, a enterrarlos en las urnas". Ahí está también el minoritario Jarquín, que se autoproclamó "el feo que quiere una Nicaragua linda".

Los debates son tácticas dentro de una estrategia. Kerry ganó a Bush en todos los debates, pero éste tenía más definido su relato: básicamente que Estados Unidos estaba en guerra y que sólo un comandante en jefe con las ideas claras podía llevar al país a la victoria.
Los debates son un elemento más dentro de una estrategia y uno bueno no suele salvar unas elecciones (aunque excepcionalmente pueda hacerlo). Una adecuada estrategia, sí.
Ésta es la historia que cuentas: es el famoso "It's the economy, stupid" ("es la economía, estúpido") de Clinton, el "talante" de Zapatero (en cuanto a cercanía a los ciudadanos, diálogo…) y el "padre de los pobres en una economía que crece" de Lula.

No te engañes, la gente seguirá viendo en la pantalla al de la derecha y al de la izquierda.
Incluso ahora más que hace una década. Los debates de hoy vuelven –si es que alguna vez se fueron– al esquema derecha/izquierda, bien alimentado de un lado por los neoconservadores de Washington y, de otro, por los neopopulistas de América Latina. O te alineas con George W. Bush, o con Hugo Chávez y Fidel Castro, digámoslo así.

Intenta que sea "sí" la respuesta a las tres grandes preguntas que se hace el elector sobre ti.

“¿Es un líder fuerte?”, “¿puedo fiarme de él?” y “¿se preocupa por la gente como yo?” son
las principales cuestiones que, según el consejero electoral de George Bush, Karl Rove, rondan
en la cabeza de todo votante. Las elecciones, y los debates, no son cuestión de temas,
sino de carácter. La gente, el espectador, busca un líder fuerte, fiable y cercano. Los temas
deben ayudar, y hay que marcarlos y defenderlos, pero está más que demostrado que la gente
no necesariamente vota al que mejor debate, sino a quien demuestra estas cualidades.
Acuérdate siempre de Bush, que supo transmitir esas tres dimensiones junto con una estrategia
clara, a pesar de enfrentarse a dos gurús del debate: Al Gore primero y Kerry después.
Al final los ciudadanos no recordarán casi nada de lo que dijiste, excepto quizá aquella frase
feliz. Pero sí se habrán formado un juicio claro de tu liderazgo, honradez y cercanía.

Fecha de creación
26 mayo, 2007