



Escuela de
Política y Gobierno
EPyG_UNSAM

Doctorado en Ciencia Política

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requisitos para el Doctorado en Ciencia Política, Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín.

Gobernar sin intermediarios: análisis de la organización política del empresariado

Candidato a Doctor: Carlos Alberto Adrianzén García-Bedoya

Correo electrónico: carlos.adrianzengb@gmail.com

Director: Carlos H. Acuña

Lima, diciembre de 2023

Resumen

La presente investigación se centra en el estudio de la representación política de los sectores empresariales. A partir de dos estudios de caso, Peruanos por el Cambio y Propuesta Republicana, desarrollados en perspectiva comparada se elabora el concepto de partidos empresariales. El eje de la conceptualización y la construcción de los indicadores están puestos en la relación que establecen estos partidos con su núcleo partidario, los grandes empresarios, tanto en términos organizacionales como electorales. Esto supone observar tanto el origen como el funcionamiento interno del partido; al mismo tiempo que se analiza de qué manera se relaciona la organización partidaria con los grandes empresarios en su faceta como electores.

La tesis se pregunta por las variables que explican el surgimiento de este tipo de organización partidaria. La hipótesis señala que, en países con Estados suficientemente diferenciados de sus sociedades y en contextos de régimen político democrático, los partidos empresariales surgen como consecuencia de dos variables: i) una disminución en la capacidad de representación política del gran empresariado que lo coloca en una situación de disponibilidad; y ii) un emprendedor político proveniente de este mundo social, interesado por desarrollar la organización partidaria.

Para ello se desarrolla una reconstrucción de los periodos inmediatamente previos al surgimiento de los partidos estudiados, prestando especial atención a la relación entre los partidos previamente existente y las elites empresariales en tanto grupos de presión y electores. Asimismo, se da cuenta de los liderazgos partidarios, estableciendo su pertenencia empresarial.

El eje de la conceptualización, la construcción de indicadores y la puesta a prueba de la hipótesis echan mano de herramientas diversas. Por un lado, el uso de datos electorales y socioeconómicos plantea la utilización de herramientas cuantitativas. Por otro lado, la construcción de una narrativa causalmente orientada supone el uso de herramientas cualitativas,

como la entrevista semi-estructurada, las fuentes primarias, principalmente hemerográficas, y las secundarias. Por estas razones la presente investigación se ubica bajo el paraguas de los métodos mixtos como forma de enfrentar las inquietudes planteadas.

A partir de los atributos definatorios se ha desarrollado una batería de indicadores para identificar este tipo de organizaciones partidarias. Tanto los conceptos como los indicadores empleados tienen una alta posibilidad de ser trasladados a casos distintos a los aquí estudiados. Esto permitirá en el futuro desarrollar un proceso acumulativo de conocimiento sobre este tipo de organizaciones partidarias.

Por último, la organización política de los empresarios, especialmente a través de partidos políticos, sigue siendo en América Latina un fenómeno relevante. Lejos de circunscribirse a los casos estudiados, las instancias para su observación han aumentado en los últimos años.

Para Azul por todo lo vivido y por vivir

A la memoria de Francisco Durand

INDICE

1	INTRODUCCIÓN	1
2	MARCO TEÓRICO	11
2.1	La literatura sobre partidos y los modelos de partido	11
2.1.1	Variaciones en torno al concepto de partido empresarial	17
2.1.2	Partidos basados en corporaciones	25
2.1.3	De individuos a clases: Modelos de partido empresariales	28
2.1.4	Limitaciones de la literatura consultada	32
2.2	La Literatura sobre poder empresarial	37
2.3	Poder estructural y poder instrumental	39
2.3.1	Problemas de los enfoques clásicos	42
2.3.2	Aproximaciones recientes sobre el poder empresarial.	44
2.3.3	El partido político como forma de poder instrumental	51
2.3.4	Limitaciones del partido político como forma de poder instrumental	52
2.4	Conceptos para la tesis	54
2.4.1	Una nueva conceptualización del partido empresarial	55
2.4.1.1	El problema de la acción colectiva	56
2.4.1.2	La disponibilidad política	57
2.5	Hipótesis de investigación	60
3	EL MÉTODO PARA LA INVESTIGACIÓN	66
3.1	Los estudios de caso y el método comparado	68
3.2	Herramientas de investigación	75

4	PARTE II: CONDICIONES PARA EL SURGIMIENTO. ELECTORES Y GRUPOS DISPONIBLES	78
5	LA DISPONIBILIDAD EN EL CASO DE PERUANOS POR EL KAMBIO.	81
5.1	El fujimorismo	81
5.1.1	Los grandes empresarios y el gobierno de Fujimori	82
5.1.2	La coalición electoral del fujimorismo	88
5.2	Un nuevo ciclo democrático: 2001	91
5.2.1	Las opciones partidarias del empresariado luego de la caída del fujimorismo	93
5.2.2	Coalición electoral del PPC	98
5.2.3	Conclusiones respecto a la disminución de capacidad de representación política en el caso de Peruanos Por el Kambio	103
6	LA DISPONIBILIDAD PARA EL CASO DE PROPUESTA REPÚBLICANA	107
6.1	La Unión de Centro Democrático.	107
6.1.1	La UCEDE y el empresariado	109
6.1.2	La coalición electoral de la UCEDE	110
6.1.3	Transferencias electorales de la UCEDE	112
6.2	Acción Por la República	115
6.2.1	Las relaciones de Cavallo y APR con el mundo empresarial	116
6.2.2	Los resultados electorales de APR	119
6.2.3	Coalición Electoral de APR.	122
6.3	Conclusiones respecto a la disminución de capacidad de representación política en el caso de Propuesta Republicana.	123
7	PARTE III: LOS CASOS	128

8	PERUANOS POR EL KAMBIO. UN PARTIDO PARA SER CANDIDATO.	128
8.1	Kuczynski: antiguo político, antiguo empresario	130
8.1.1	Kuczynski: el nuevo candidato	133
8.2	Una digresión teórica: los partidos políticos en el postfujimorismo	139
8.3	Peruanos Por el Cambio y la campaña electoral de 2016	141
8.4	Empresarios dentro del partido.	145
8.5	Financiamiento partidario	151
8.6	¿Partido vs. gobierno?	159
8.7	El primer gabinete	162
8.8	El núcleo electoral de Peruanos Por el Cambio	164
8.9	Preferencias Electorales por Niveles Socioeconómicos	167
8.10	Comportamiento electoral e indicadores socioeconómicos	170
8.10.1	Análisis a través de técnicas de estadística inferencial	175
8.10.2	Análisis a través de técnicas de regresión lineal	178
8.11	Matrices de transferencia de votos	180
8.12	El empresariado como núcleo electoral	184
8.13	Colofón	188
9	PROPUESTA REPUBLICANA	194
9.1	Mauricio Macri un emprendedor político	195
9.2	Orígenes y consolidación del PRO	199

9.3	Empresarios dentro del partido	206
9.4	Financiamiento electoral del PRO	214
9.5	El primer gabinete de Mauricio Macri	218
9.6	Núcleo electoral de votantes del PRO	225
9.6.1	Análisis a través de técnicas de estadística inferencial	229
9.6.2	Análisis a través de técnicas de regresión Lineal	234
9.7	Matrices de transferencias de votos hacia el PRO	237
10	CONCLUSIONES	240
10.1	La hipótesis de la disponibilidad.	246
10.2	Los atributos del partido empresarial	247
10.3	Limitaciones de la investigación	250
10.4	Agenda de investigación	252
11	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	259

Gráficos y Tablas

Tabla 2.1: Fuentes de poder instrumental	47
Tabla 2.2: Dimensiones del poder empresarial	49
Tabla 5.1: Ministros de Economía empresarios, varios gobiernos	84
Tabla 5.2: Votación Promedio (en porcentaje) según conglomerado socioeconómico	89
Tabla 5.3: Votación (%) por distritos de Lima según clase social a favor de las agrupaciones políticas de Fujimori 1990-1995.	90
Tabla 5.4: Elecciones 2006: modelos de regresión lineal para el voto válido en 1era vuelta de los tres principales candidatos.	101
Tabla 5.5: Correlación resultados Elecciones Presidenciales 2006 y Datos Censales para categorías ocupacionales, Censo 2007	102
Tabla 5.6: Correlación resultados Elecciones Presidenciales 2006 y Datos Censales para categorías educativas, Censo 2007	102
Tabla 8.1: Ingresos declarados oficialmente a la ONPE, presidenciales de 2016 (Perú)	155
Tabla 8.2: Aportes monetarios declarados durante la campaña presidencial 2015	156
Gráfico 8.1: Intención de voto y resultados para las elecciones presidenciales de 2016	167
Gráfico 8.2: Intención de voto 1ª vuelta presidenciales 2015 (Perú) por NSE	170
Tabla 8.3: Correlación Elecciones 1ª Vuelta Presidenciales 2011 (Perú)	171
Tabla 8.4: Promedio de porcentajes de votos en la primera vuelta a nivel de mesas de sufragio en cada quintil de IDH. Elecciones 2011	173
Gráfico 8.3: Correlaciones para variables seleccionadas. Caso PPK	174
Tabla 8.5: Modelos de regresión lineal para caso PPK	179
Tabla 8.6: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2006-2011 (Perú). Estimado desde el Partido Emisor	182
Tabla 8.7: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2006-2011 (Perú). Estimado desde el Partido Receptor	182
Tabla 8.8: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2011-2016 (Perú). Estimado desde el Partido Emisor.	183
Tabla 8.9: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2011-2016 (Perú). Estimado desde el Partido Receptor.	183
Tabla 8.10: Encuesta a Ejecutivos de empresas clientes de Apoyo Consultoría	186
Gráfico 8.4: Aprobación del desempeño de principales candidatos elecciones presidenciales Perú 2016	187
Gráfico 8.5. Percepción sobre el posible desempeño de los principales candidatos e elecciones presidenciales Perú 2016	187
Gráfico 9.1: Contribuciones Privadas a Partidos Políticos Argentinos 2011	215
Gráfico 9.2: Contribuciones Privadas a Partidos Políticos 1ª Vuelta Elecciones 2015 (Argentina)	216

Gráfico 9.3: Aportes en us\$ (escala log). 1ª vuelta elecciones presidenciales 2015 (Argentina)	217
Gráfico 9.4: Distribución de CEOs en el gabinete según dependencia	221
Gráfico 9.5: Porcentaje de CEOs en cada dependencia del gabinete	221
Gráfico 9.6: Distribución de casos directos de “puerta giratoria” por dependencia	223
Tabla 9.1: Perfiles Educativos Integrantes de Gabinetes Ministeriales (por áreas de conocimiento)	224
Tabla 9.2: Trayectorias Profesionales Integrantes de Gabinetes Ministeriales	225
Gráfico 9.7: Correlaciones para variables seleccionadas. Caso PRO	227
Tabla 9.3: Resultados Voto por Cambiemos y Educación Superior Universitaria Completa (por grupo)	229
Tabla 9.4: Resultados Voto por Cambiemos y Hogares en Situación de Pobreza Crónica (por grupo)	230
Tabla 9.5: Resultados Test Post-Hoc de Wilcoxon-Man-Whitney con ajuste Bonferroni-Holm para Voto por Cambiemos y Niveles de Pobreza Crónica (por grupo)	232
Tabla 9.6: Comparación de efectos de Niveles de Pobreza Crónica (por grupos) y Voto por Cambiemos	233
Tabla 9.7: Resultados T Test para Barrios Precarios (por grupo) y Voto por Cambiemos	234
Tabla 9.8: Modelos de regresión lineal para Caso PRO/Cambiemos	235
Gráfico 9.7: Transferencias electorales para jefe de Gobierno CABA 2000-2003	239
Tabla 10.1: Posibles dimensiones para una tipología de Partidos Empresariales	257

“Hay, no digo una mayoría silenciosa pero por lo menos confesemos que una minoría silenciosa que no consigue darse una estructura acorde y por eso anda siempre indefinida errando por ahí.” (Grondona 1985, 110)

“...si Kuczynski hubiera podido postular de manera independiente, es decir sin partido, lo hubiera hecho.¹”

“-Estos no están dando nada -se queja amargamente [Kuczynski] de la ausencia de aportantes mineros-. ¡Yo les di un plan de rescate!” (Sifuentes 2019, 312).

¹ Entrevista personal a vocero temático de plan de gobierno de Peruanos Por el Kambio. Realizada en Lima el 8 de marzo de 2017.

1 Introducción

Una manera de entender la evolución de la economía política moderna consiste en apreciarla como una disciplina orientada a la investigación de las causas fundamentales que explican el desarrollo económico. Este enfoque supone, de facto, una ampliación de las cadenas causales que tienen por objeto explicar el desarrollo económico, para incluir una serie de variables tales como el Estado, el régimen político, las clases sociales y la desigualdad socioeconómica, propias de otras disciplinas como la ciencia política y la sociología (Mazzuca 2015, 19).

Partiendo de estos ejes, la agenda contemporánea de esta disciplina ha incorporado debates tales como la autonomía del Estado frente a los diversos grupos sociales, la naturaleza de los conflictos sociales y las respuestas políticas que dispara, y por último, **la organización política de los diversos intereses económicos existentes en la sociedad** (Mazzuca 2017, 21-22 negritas propias).

En los capitalismos democráticos los empresarios poseen un conjunto de mecanismos para influir sobre las políticas públicas. En palabras de Schneider (2010) poseen un portafolio de inversiones políticas compuesto por múltiples dispositivos de influencia. Cada uno de estos mecanismos posee no sólo características singulares, sino que la composición del portafolio se modifica en función a la rentabilidad esperada que cada una de estas inversiones ofrece, de acuerdo a los contextos geográficos y temporales en los que se emplean.

Como se verá en los siguientes capítulos, las investigaciones interesadas por conocer los distintos mecanismos de influencia política del empresariado -el portafolio al que se refiere Schneider- se han concentrado principalmente en el estudio del lobby y el financiamiento de campañas políticas, dejando de lado la participación de estos actores como parte del núcleo electoral de determinados partidos políticos (Fairfield 2015, 41).

Tanto el lobby como el financiamiento de campañas políticas, entendidos como mecanismos de despliegue de influencia, dan por supuesta la existencia de organizaciones partidarias frente a las cuales cabildar y/o dirigir sus recursos económicos y organizacionales. Todo esto con miras a hacer de estos partidos no solo organizaciones más competitivas en la arena electoral, sino convertirlos en vehículos más fieles de la representación de sus preferencias e intereses (en un sentido amplio o estrecho del concepto) en la arena política. Sin embargo, ¿qué sucede cuando aquellas organizaciones, mediadoras entre la sociedad civil y el Estado bien no existen o bien existiendo carecen de la competitividad electoral suficiente para representar creíblemente los intereses y preferencias de estos sectores sociales?

Siguiendo estas premisas, la presente investigación se centra en el estudio de la organización política del empresariado como un mecanismo relevante de influencia de estos sectores sobre la política pública. ¿Bajo qué condiciones surgen los partidos empresariales? El presente estudio desarrolla una novedosa conceptualización del partido empresarial. Asimismo, propone un conjunto de indicadores empíricos que permiten la correcta medición de dicho concepto, así como de la hipótesis planteada en esta tesis.

El trabajo busca establecer un diálogo entre dos cuerpos teóricos que usualmente desarrollan poco contacto entre sí, pero que dada la naturaleza de su objeto empírico requieren relacionarse. Por un lado, las teorías acerca de los diversos tipos de partidos políticos y, por el otro, aquellas teorías centradas en el poder empresarial.

Partiendo de dicha conceptualización la tesis plantea una hipótesis que busca explorar, a partir de dos estudios de caso desarrollados en perspectiva comparada, las variables que explican el surgimiento de este tipo de organización partidaria. Dicha hipótesis señala que, en países con Estados suficientemente diferenciados de sus sociedades y en un contexto de régimen político democrático, los partidos empresariales surgen como consecuencia de dos

variables: i) una disminución de la capacidad de representación política del gran empresariado que lo coloca en una situación de disponibilidad; y ii) un emprendedor político proveniente de este mundo social, interesado por desarrollar la organización partidaria.

¿Por qué es relevante estudiar la organización política de las elites empresariales? Hay por lo menos tres razones que muestran la relevancia del problema de investigación señalado. La primera de ellas se refiere a la importancia que reviste la acción política del gran empresariado. En tanto parte de los grupos dominantes en los capitalismo democráticos, debido a la concentración de recursos de poder que exhiben, su acción política tiene un gran impacto en los procesos de formulación y aplicación de las políticas públicas e igualmente en las formas de articulación que desarrolla en última instancia el Estado de cara a sus sociedades nacionales. Asimismo, su participación en la arena política debe ser tomada en cuenta al momento de analizar los conflictos que se desarrollan entre los distintos actores que en ella se desempeñan. Adicionalmente, los niveles de institucionalización que adopten las intervenciones políticas de este grupo social pueden empujar hacia el desarrollo de políticas públicas de mayor calidad y transparencia, mientras que lo contrario puede más bien impulsar políticas basadas en la opacidad y la captura de la decisión pública.

La existencia de partidos políticos donde las elites económicas o empresariales han tenido una participación significativa o que han fungido como eficaz vehículo de defensa de sus intereses ha demostrado su importancia en la región en dos momentos claves. El primero ocurrido a inicios del siglo XX, durante el proceso de democratización del régimen político a través de la incorporación de los sectores medios y populares. La expansión de los derechos de participación y competencia política de estos sectores redundó en una mejora de sus condiciones materiales de vida. En tanto actores capaces de intervenir en el proceso de selección de autoridades, estos actores debieron ser recompensados a través de la redistribución de recursos públicos y la expansión de los servicios estatales.

Sin embargo, dicho proceso de democratización fue influido entre otros elementos por la forma en que se encontraban organizados políticamente los intereses de los grandes actores económicos. En aquellos países donde existían partidos conservadores sólidamente asentados, estos sectores fueron más proclives a una paulatina democratización del régimen político. Ahí donde estos partidos fueron muy débiles o inexistentes, la democratización fue más tenue y provisional (Rueschemeyer, Huber, y Stephens 1992). La fortaleza significaba que las expectativas de estos actores socioeconómicos respecto a la continuación de su dominación política por la vía de la democracia electoral, aumentara.

De manera similar, los procesos de incorporación política de los sectores populares a través del reconocimiento de sus organizaciones sindicales fueron afectados por la forma cómo se fue resolviendo el dilema previo. La conocida tipología planteada por Collier y Collier (2002) de incorporación bien a través del Estado bien a través de partidos, se encuentra indirectamente relacionada al argumento desarrollado por Rueschemeyer, Huber y Stephens (1992). Si bien estos últimos no pueden explicar las distintas variaciones de incorporación a través de partidos, la existencia de partidos conservadores aparece como condición necesaria para estas vías de incorporación. Siguiendo el argumento de Collier y Collier (2002) estas diversas formas de incorporación generaron legados de largo plazo en los sistemas partidarios y, más importante aún, en las maneras en las cuales los distintos actores socioeconómicos procesaron sus conflictos distributivos durante el siglo XX, especialmente en la coyuntura de 1960 y 1970.

Por otra parte, la tercera ola de democratización despertó una serie de preocupaciones vinculadas justamente a la fortaleza de los partidos que representaban los intereses de los actores empresariales y de las elites sociales de la región. Se creía que una especial debilidad de estos podía plantearse como un incentivo para que la democracia no se establezca como “único juego posible” según la conocida expresión de Linz. La sorpresa, según constató Gibson (1996), fue la multiplicación de partidos electoralmente competitivos en la región, creados

desde las propias elites socioeconómicas o que se convirtieron en sus representantes políticos. De esta manera, dichas elites tuvieron una presencia significativa en la arena política que permitió la estabilización de las transiciones democráticas (Gibson 1996, 26-27).

Como señala Middlebrook (2000, 7), si bien no es posible explicar la duración de los regímenes democráticos en la región, su investigación de siete casos nacionales muestra que allí donde este tipo de organizaciones partidarias demostró solidez antes de los procesos de democratización, los regímenes democráticos se mostraron, a largo plazo, más estables que en aquellos casos donde ello no ocurrió.

Para la ciudadanía latinoamericana el significado predominante de la democracia está especialmente relacionado no con su dimensión procedimental, sino fundamentalmente con su dimensión sustantiva. Un hecho que expresa los rasgos de largo plazo de la región: un subcontinente donde, pese a los avances de la década previa, la pobreza en el 2017 sigue siendo una realidad para 30.2% (CEPAL - México 2019) de sus habitantes, y, donde los niveles de desigualdad siguen siendo de los más altos a nivel mundial. Sin embargo, como recuerda Dahl (Munck y Mazzuca 2011), el procedimiento democrático está lleno de valores sustantivos desde el momento en que ofrece a toda la sociedad un piso relativamente igualitario y un mecanismo pacífico para zanjar las disputas sobre quién y cómo se tomarán las decisiones públicas. Enfocado así, el estudio de las formas de organización política de las elites empresariales, específicamente bajo la modalidad partidaria, tiene no solo una relevancia académica, sino también normativa. Esto último en tanto su presencia mejora las posibilidades de estabilidad del régimen democrático.

Por último, la pregunta es especialmente relevante en el actual contexto latinoamericano donde, en la última década, partidos organizados por individuos provenientes del mundo de la gran empresa alcanzaron la presidencia en países tales como Argentina, Chile y Perú.

Durante los años que tomó el proceso de investigación muchas de las ideas aquí expuestas han aparecido en documentos discutidos en varios congresos académicos, entre los que se pueden mencionar el VIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP) en 2015, en el 50 Congreso de la Latin American Studies Association (LASA) y el II Coloquio Pensar las Derechas en América Latina en el siglo XX organizado por la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) en el 2016, el XII Congreso Nacional de Ciencia Política organizado por la Sociedad Argentina de Análisis Político (SAAP) en 2017, el 27º Congreso Mundial de Ciencia Política organizado por la International Political Science Association (IPSA) en 2023. Asimismo, una sección de esta tesis es parte de la investigación que desarrollé con miras a obtener el título de magister en ciencia política.

Agradecimientos

Si en algún lugar debería hurgar por mis inquietudes sobre la política, el gran espacio a mirar sería el familiar. Primero con mis padres, Beto y Roxana, y mi hermana, Gabriela, desde donde siempre la política en el sentido más amplio posible fue el centro de nuestras conversaciones. Felizmente, esa costumbre permanece hasta hoy y me atrevería a decir constituye uno de los cimientos que dan forma a nuestro amor.

Uno de los recuerdos que atesoro con especial cariño son los desayunos que mis padres realizaban frecuentemente con sus amigos del partido y la política. Entre jugos, café y sanguches, muchos de los principales actores de un sector de la variopinta izquierda peruana, pasaron por la casa familiar. El cariño de mis padres, la bonhomía de los asistentes y luego quizás mi curiosidad, hicieron posible que me sentara en algún lugar de la mesa a escuchar las conversaciones de una época muy compleja para el país y la izquierda peruana.

Los asistentes a esos encuentros no sólo eran personas con una gran capacidad de análisis, sino con una necesidad de actuar e influir sobre los destinos de la política peruana. Muchos de ellos alcanzarían importantes posiciones políticas en esos años y los que siguieron. Son muchos y muchas las que pasaron por esas mesas, así que mejor un agradecimiento colectivo antes que generar injustos olvidos para quienes me aceptaron y luego me incluyeron en sus conversaciones en esa mesa.

El otro gran espacio que desarrolló mi interés por la política fue la universidad y los amigos que vinieron con ella. En una época marcada por el endurecimiento del régimen fujimorista y las movilizaciones, pasaron mis primeros años universitarios. Es gracias a esa incursión política no solo que conocí a grandes amigos y amigas que aún me acompañan sino que construí mis primeras formas de aproximarme a pensar y a veces a actuar en política.

Cuando llegué a Argentina no estaba entre mis planes quedarme tanto tiempo y menos emprender la aventura de hacer un doctorado en ciencia política en este país. Tuve la suerte de ingresar a la UNSAM, una universidad pública que en medio de las dificultades de hacer universidad en América Latina, siempre me dio lo mejor.

Conocí a lo largo de mi formación gente intelectualmente muy estimulante. Primero, en la maestría de ciencia política que conducía en aquel entonces Gerardo Aboy y luego en el programa doctoral de la Escuela de Ciencia Política y Gobierno donde terminaría quedándome. En este último encontré a algunos de los profesores más inteligentes que he conocido en mi vida. Por supuesto, mi director de tesis Carlos Acuña, cuyas primeras clases fueron deslumbrantes para mí y reforzaron la sensación de haber tomado una decisión correcta. A Carlos le debo no solo una buena formación sino el que haya aceptado guiarme en el proceso de escribir este documento. Sus lecturas y sus consejos, siempre sugiriendo nuevas formas de ver el problema y organizar la escritura, fueron fundamentales. También lo fue su empuje para

avanzar con la investigación y la escritura de este texto. Sin ellos estoy seguro que esta investigación nunca habría visto la luz.

En el doctorado también quedé impactado por las provocadoras clases de Sebastian Mazzuca, el enorme conocimiento sobre América Latina de Marcelo Cavarozzi y el vasto conocimiento de Mario Navarro sobre la disciplina. Con estos dos últimos he forjado una amistad de las más preciadas de esta época. Con ellos he conversado largamente sobre mi investigación doctoral. Ambos me ayudaron con sugerencias, bibliografía e información para poder encaminar un proyecto que a veces excedía lo que sabía sobre la disciplina.

Posteriormente tuve la oportunidad de trabajar con Mario y Marcelo en sus respectivas cátedras, las cuales me permitieron expandir aún más mis conocimientos y definir algunos de mis intereses académicos presentes. Gracias a ellos también conocí a Charly Varetto, Cristian Zonzini y Brenda Fernández con quienes compartimos cátedra y amistad en el grado de ciencia política y con quienes fui aprendiendo como era eso de convertirse en docente.

No quisiera tampoco dejar de agradecer a los distintos compañeros y compañeras con los que compartí los años de cursada del doctorado. Con varios de ellos la amistad y el aprecio por su trabajo como politólogos permanece.

Durante mis estudios doctorales tuve la suerte de conocer a mucha gente con la que pude compartir mis ideas, dudas y amistad. Una mención especial para mis amigos Facundo Cruz, Paula Clerici y Cristian Acosto. Los primeros no sólo aceptaron leer versiones iniciales de mi investigación sino que me ayudaron en distintos momentos a avanzarla, mientras que Cristian además me asistió en el levantamiento hermerográfico en el archivo Schvarzer.

En distintos momentos de mi investigación pude compartir inquietudes y consejos con Juan Pablo Luna, Felipe Monestier, Gabriel Vommaro, Inés Nercesian, Ana Castellani, Alejandro Gaggero, Tomás Brill, Martín Bergel, Benjamin García Holgada, Sebastian

Etchemendy, Eduardo Dargent y Paula Muñoz. En este grupo quisiera mencionar especialmente a Francisco Durand, quien me ofreció mi primer trabajo docente en la Pontificia Universidad Católica del Perú y luego su amistad. Paco fue siempre alguien con quien pude discutir de la política en general y del poder político empresarial en particular. A lo largo de los años mantuve múltiples intercambios sobre el devenir de la investigación que hoy presento. Tuvo además la gentileza de ser parte del jurado cuando defendí mi tesis de maestría. Paco falleció en 2023 y no pudo acompañarme en la etapa final de esta tesis, va para él mi homenaje.

Agradezco también al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas así como a mis directores de beca, Atilio Borón y Gabriela Delamata. A mis directores de beca quiero agradecerles por su acompañamiento durante el proceso de redacción del proyecto de investigación que me permitió ganar una de las becas ofrecidas por el CONICET, así como por sus consejos a lo largo de mi proceso formativo. Gracias al financiamiento del CONICET accedí a un periodo de varios años dedicado únicamente a la lectura y a la investigación. Este tiempo ha marcado en definitiva quien soy y lo que he aprendido hasta aquí. Mucho de lo que he investigado para esta tesis, así como lo que he podido escribir es gracias a la generosa beca que me otorgó esta institución en el 2013. Mi agradecimiento se extiende a la Argentina y a su pueblo, un país que, sin ser el mío, me otorgó una beca doctoral que me permitió emprender esta empresa científica. Un país que hoy quiero y siento como mío.

Quisiera también agradecer a quienes accedieron a sostener una entrevista conmigo. Tanto a quienes lo hicieron en su calidad de especialistas, así como a quienes me brindaron su testimonio, sus experiencias y sus elaboraciones posteriores frente a lo vivido. Mucho de lo que me comentaron se convirtió en materia prima para esta investigación y, más importante aún, me llevó a transitar por caminos que inicialmente no había contemplado. En algunos casos, el material provisto por los entrevistados no fue incorporado a la presente investigación debido a

recortes y replanteamientos de esta, a ellos también va mi agradecimiento.

Aunque hacer una investigación puede ser una experiencia solitaria, también es una empresa colectiva: a veces sobre hombros de gigantes y muchas otras gracias a héroes anónimos. En ese transitar me resultaron sumamente importantes los conocimientos que pude encontrar gracias a internet. Desde esfuerzos como los de Alexandra Elbakyan, creadora de Sci-Hub, que puso en línea el mayor repositorio de artículos académicos del mundo, sin el cual un estudiante del sur global podría perderse una gran cantidad de la producción científica internacional; hasta el sin número de personas que suben contenido a distintas plataformas para explicar cómo usar tal o cual paquete estadístico de R. Sin ellos, esta investigación quizás no hubiera concluido.

Adicionalmente, un agradecimiento para Silvia Chamarro quien acompañó mi salud mental durante todos los años que esta empresa ha demandado. Ella me ha ayudado a conocerme mejor y a poder sostener la presión que emprender una formación doctoral ejerce, sin desbarrancarme.

Para Camilo, mi hijo, va también un agradecimiento. Por haberle dado a mi vida una nueva dirección. Por hacerme conocer no solo cantidades enormes de información sobre dinosaurios, futbol y otros temas, sino por enseñarme un amor incondicional y profundo.

Finalmente, nada de esto hubiera sido posible sin Azul, mi compañera. Su amor y apoyo han sostenido este proyecto a lo largo de todos estos años, incluso en aquellos momentos en que dejarlo de lado aparecía como una posibilidad real. Nuestros años en Buenos Aires son de los más felices de mi vida y Camilo, el fruto más bonito de nuestro andar. Mucho de lo bueno que puedo tener y aquello que he visto y conocido más allá del mundo de las ciencias sociales se lo debo a ella. Gracias a esa sutil combinación entre amor y empuje es que hoy este proyecto está concluido y que las vacaciones que alguna vez perdimos podrán disfrutarse.

2 Marco Teórico

La elaboración de un marco teórico que permita delinear una respuesta a las preguntas de investigación planteadas en la introducción de este documento requiere algunos pasos previos. En primer lugar, abordar la organización de partidos políticos por miembros del empresariado requiere dar cuenta de dos campos de investigación muy amplios en la ciencia política: el de los partidos políticos y aquel centrado en las distintas interacciones que se producen entre la esfera económica y el mundo de la política. En segundo lugar, abordar la bibliografía que, partiendo de marcos teóricos propios, se ha enfrentado a objetos empíricos que se juzgan de naturaleza similar a los que se abordarán aquí. Por último, presentar los elementos que configuran la propuesta teórica de esta investigación, los cuales se dividen en: i) la construcción de la categoría de partido empresarial; ii) las variables que afectarían el surgimiento de estos partidos; y iii) aquellas variables que permiten explicar los diversos tipos de partido empresarial.

2.1 La literatura sobre partidos y los modelos de partido

En tiempos de generalización del sufragio universal, de una participación política y elecciones razonablemente libres, los partidos políticos son una de las principales manifestaciones de participación política con miras a influir sobre las decisiones políticas, así como sobre los procesos de selección de quienes se encargarán de tomarlas.

La amplitud de la literatura sobre partidos políticos obliga a precisar algunas pautas que faciliten su clasificación. Como recuerda Abal Medina (2002) no existe dentro de la disciplina una unicidad de criterios para definir qué cosa es un partido, como tampoco existe consenso respecto a las variables explicativas que permitan dar cuenta de las variaciones en su estructura, fines y funcionamiento.

Este autor propone en el primer punto, el de las definiciones, agruparlas bajo tres grandes grupos: i) estrechas, ii) amplias, y iii) intermedias. En el primer caso, las definiciones estrechas enfatizan dos elementos: los partidos políticos son organizaciones que poseen un fin determinado, ocupar cargos en el gobierno; fin que buscan realizar a través de un medio específico, la competencia electoral. Bajo este casillero caen un conjunto de definiciones de partido muy utilizadas en la disciplina: el partido maximizador de votos (Downs 2001) o el partido como aquel grupo reconocible que se presenta a elecciones y que a través de estas coloca candidatos en cargos públicos (Sartori 2005).

En el segundo caso, el de las definiciones amplias, los criterios para la inclusión se maximizan. Así por ejemplo, Hodgkin (1991, citado en Abal Medina 2002, 2) considera que son partidos políticos todas las organizaciones que así se consideren. Mientras que en las definiciones estrechas la imputación de medios y fines a la organización partidaria pueden dejar fuera a organizaciones que, ciertamente, serían reconocidas como partidos políticos (los casos más comunes son los partidos únicos y los de tipo revolucionario); el segundo tipo de definiciones puede pecar por exceso, permitiendo que organizaciones que usualmente no serían consideradas ingresen dentro de la categoría.

Frente a las dificultades señaladas líneas arriba, las definiciones intermedias tienen como principal ventaja que, manteniendo ciertos márgenes de amplitud, sostienen simultáneamente determinados criterios de exclusión. Mientras que las definiciones estrechas señalan taxativamente medios (la lucha electoral) y fines (alcanzar el gobierno) y las amplias relativizan ambos, las definiciones intermedias amplían los medios pero mantienen los fines. Ejemplos de estas definiciones son las propuestas por (Duverger 2012) , LaPalombara (1966) y Janda (1993) (citados en: Abal Medina 2002, 3).

La definición que Abal Medina propone de los partidos es la de instituciones dotadas de

“...una organización que **pretende** ser duradera, que busca *influir explícitamente* en el Estado, generalmente tratando de ubicar a sus representantes reconocidos en posiciones del gobierno, a través de la competencia electoral o **procurando algún otro tipo de sustento popular.**” (Abal Medina 2002, 4 negritas agregadas)

Esta definición se enmarca en el grupo de opciones intermedias en tanto sus criterios de inclusión y exclusión permiten, por un lado, diferenciarla de otros actores sociales y estatales, y, por otro, incluir a la mayor cantidad de casos considerados normalmente dentro de esta categoría.

Otro punto central en el debate sobre los partidos tiene que ver con los límites del partido y quiénes se encuentran dentro y fuera de él. En este caso las posiciones pueden ubicarse en una recta en la que en un extremo se ubican aquellas posturas que colocan dentro del partido únicamente a los dirigentes y militantes de la organización, y en el otro aquellas que ubican además de los anteriores a los simpatizantes y votantes de la misma. Entre ambos polos Abal Medina señala una tercera posición que consiste en definir los límites partidarios en base a criterios pragmáticos, es decir tomando en cuenta los objetivos de la investigación y no apelando a criterios de tipo ontológico (Abal Medina 2002, 6).

Las diferentes visiones sobre qué es y qué no es un partido, o sobre quiénes deben ser incluidos y excluidos de estos, han llevado naturalmente a que sean múltiples los modelos surgidos para explicar su comportamiento. Como cualquier modelo explicativo, los modelos de partidos seleccionan una serie de variables o rasgos relevantes para comprender el comportamiento de estos en general, de un tipo de partido específico, o incluso de alguna de sus dimensiones que se juzgan relevantes.

La mayor parte de estos modelos ha adoptado la forma de modelos típico-ideales de estilo weberiano. Es decir, la construcción de explicaciones sobre hechos sociales como si estos

fueran el producto de acciones puramente racionales con arreglo a fines para luego añadir el conjunto de irracionalidades que hacen de este comportamiento ya no un constructo ideal sino una acción real (Weber 2012, 6-7).

Como recuerda Abal Medina (Abal Medina 2002, 3) existe una infinidad de modelos para explicar el comportamiento de los partidos políticos, mientras que solo un puñado de ellos ha marcado la disciplina en el último siglo. Entre estos últimos pueden mencionarse: i) los modelos de cuño organizacional planteados por ejemplo por Duverger (2012) y Panebianco (2009) donde conceptos como partidos parlamentarios o de notables, partidos de masas o burocrático de masas, se establecen como los puntos polares de dicha propuesta; ii) los partidos catch-all Kircheimer o electoral profesional Panebianco (2009) los cuales aluden a cambios en la organización interna, la relación con el electorado, las campañas y los programas electorales respecto a los partidos de masas; iii) los partidos cartel (Katz y Mair 2004), tipo partidario que hace referencia a la relación privilegiada que se construye por un lado entre la organización partidaria y el Estado y entre el conjunto de los partidos, dejando de lado relaciones que en el pasado fueron más intensas, como por ejemplo con los militantes de la organización o los electores.

En su análisis sobre los cambios que atravesaron los partidos europeos con posterioridad a la segunda guerra mundial, Krouwel (2012) llama la atención sobre la proliferación de modelos y tipologías de partidos. Esta multiplicidad se debería en primer lugar a que los distintos modelos han sido desarrollados a partir de observaciones de un grupo muy específico de partidos (básicamente de Europa Occidental y América del Norte) en contextos históricos cambiantes. Dado el ritmo de cambio que atravesaban estas organizaciones, cada nuevo modelo daba cuenta más que de la naturaleza inmanente del partido político, de los cambios que dichas organizaciones experimentaron durante este periodo de fuertes transformaciones.

En segundo lugar, la proliferación de modelos partidarios se explicaría porque gran parte de estos se desarrollan en torno a una única dimensión, que es, por lo general, la organizativa. Por último, la multiplicación obedecería a la falta de claridad y precisión conceptual de muchos modelos que hagan mutuamente excluyentes entre sí a los tipos desarrollados o que brinden indicadores empíricos lo suficientemente claros para su correcta clasificación (Krouwel 2012, 2-3).

Frente a este panorama Krouwel plantea una revisión crítica de la literatura que tiene por resultado un meta modelo de partido multidimensional que permite por un lado abarcar y ordenar cronológicamente los diferentes modelos de partido desarrollados por la disciplina así como su reorganización en cinco grandes grupos basados en cuatro dimensiones: génesis partidaria, características organizacionales, electorado e ideología. Este modelo general permite además explicar de manera teóricamente fundamentada el paso entre uno y otro tipo de partido (Krouwel 2012, 3-4).

Para Krouwel los partidos deben ser observados como fenómenos multidimensionales, donde el conjunto de las dimensiones debe ser entendido como una totalidad cerrada y donde cada combinación de valores dará cuenta de un tipo ideal de partido desde el que el análisis empírico mostrará una mayor o menor desviación (Krouwel 2012, 8).

La primera de las dimensiones del modelo de Krouwel es el origen genético. Las condiciones iniciales de una organización partidaria tienen una fuerte impronta tanto en sus características iniciales como en sus subsecuentes transformaciones. El modelo planteado por (Duverger 2012) y por (Panebianco 2009) prestan especial atención a esta dimensión. En el primer caso se distinguirá entre partidos de origen interno vs. de origen externo; mientras que en el segundo el énfasis será colocado entre los partidos desarrollados a través de penetración vs. aquellos desarrollados vía difusión. En la segunda dimensión, la estructura organizacional,

los diferentes modelos de partido han puesto el énfasis en el grado de centralización/descentralización de las estructuras burocráticas, el grado de profesionalización de estas o su grado de institucionalización, así como el nivel de imbricación entre esta estructura y la estructura estatal. La tercera dimensión, la electoral, se refiere tanto a la amplitud del **coto de caza electoral** de la organización partidaria, como también a las características sociales de los dirigentes y/o militantes de las organizaciones analizadas. Por último, la cuarta dimensión, la ideológica, hace referencia a las múltiples clasificaciones utilizadas por los diversos modelos de partido. Ya sea a través del uso de aproximaciones espaciales del tipo izquierda/derecha, o la asignación de etiquetas basadas en familias partidarias, o por último categorías que integran un componente ideológico con otro de tipo sociológico (Krouwel 2012, 8-9).

Una de las principales ventajas de los modelos planteados por Krouwel es que cada uno de ellos surge como respuesta al modelo predominante en un momento específico. Cada modelo de partido puede ser pensado como un equilibrio parcial donde las características de la organización partidaria nueva son el resultado de las condiciones históricas específicas que debe enfrentar el proto-partido y también son maneras de resolución de dificultades que este mismo escenario les coloca al frente. En ese sentido la mirada de Krouwel recuerda el trabajo de Katz y Mair que sostienen que

“...la evolución de los partidos en las democracias occidentales refleja un proceso dialéctico en el que cada nuevo partido genera una reacción que estimula un nuevo desarrollo, y que por tanto lleva a su vez a un nuevo tipo de partido, y a un nuevo conjunto de reacciones, y así sucesivamente.” (Katz y Mair 2004, 10).

Los cinco modelos de partido planteados por Krouwel (2012) son: i) el partido de cuadros o partido de elite; ii) el partido de masas; iii) el partido catch-all; iv) el partido cartel; y v) el partido de tipo firma empresarial. Como se dijo en los párrafos precedentes cada uno de estos modelos posee valores distintos en cada una de las cuatro dimensiones señaladas. Si bien en su libro Krouwel (2012) analiza cada una de estos cinco grandes tipos de partido y desarrolla una teoría para explicar la transformación partidaria entre uno y otro tipo, dar cuenta de ellos

se aleja demasiado del propósito de esta sección. La presente investigación solo desarrollará el modelo de tipo *business firm party* (tipo firma empresarial).

En el siguiente apartado se discutirá dicho modelo no solo a partir de la propuesta de Krouwel, sino que se sumará otros autores que, más allá de las etiquetas utilizadas, están observando el mismo fenómeno.

2.1.1 Variaciones en torno al concepto de partido empresarial

Antes de analizar al **partido de tipo firma empresarial** utilizando el marco teórico sobre la evolución de los principales modelos de partido de Krouwel (2012), visto en la sección anterior, se presentará una de las primeras propuestas teóricas que dio cuenta de este tipo de organizaciones y que acuñaría la etiqueta luego retomada por el primer autor.

Partiendo de dos estudios de caso, Hopkin y Paulucci (1999, 311) desarrollan el concepto de partido de tipo firma empresarial. Por un lado,

“...su creación obedece al auspicio de un emprendedor político que requiere de un vehículo para la promoción de su liderazgo en una competencia y [por otro lado,] la aplicación de técnicas electoral-profesionales a la campaña y el manejo partidario de la nueva organización” (Hopkin y Paolucci 1999, 335 nota al pie 5).

Respecto a la primera de sus dimensiones, la centralidad del emprendedor político, Hopkin utiliza el modelo desarrollado por Schlesinger para explicar el surgimiento de los partidos políticos desde el enfoque de la elección racional. Desde el punto de vista de este último, el objetivo central de los partidos, siguiendo a Downs, es obtener acceso a los puestos de gobierno. Con esto en mente, Schlesinger plantea una hipótesis con una matriz olsoniana, la formación del partido político puede entenderse como un subproducto del intento de quienes lo forman (los dirigentes partidarios) de conseguir el poder político para así obtener los beneficios simbólicos y/o materiales que este provee siguiendo la máxima de Downs (2001). Así, los dirigentes al poseer una serie de beneficios selectivos, son capaces de subsidiar la acción

colectiva que la creación de un partido, entendido como bien público, supone, sobreponiéndose al problema del free rider.

“El partido en vez de ser una organización de carácter voluntario con objetivos esencialmente sociales se convierte en una especie de ‘firma empresarial’ donde los bienes públicos son incidentales respecto a los verdaderos objetivos de quienes lo conducen...” (Hopkin y Paolucci 1999, 311).

El partido, un bien público desde el punto de vista de sus impulsores, es consecuencia indirecta de la persecución de un bien privado por parte de este pequeño grupo de emprendedores políticos.

Siguiendo el esquema anterior, Hopkin afirma que el partido de tipo firma empresarial sería la forma que tomaría el desarrollo pleno del modelo de partido electoral profesional frente a la creciente fragmentación del electorado y al consiguiente desarrollo de, por un lado, estrategias electorales de tipo catch-all, y, por otro lado, la preeminencia de técnicas electorales que tienen como escenario principal la arena mediática.

Los casos utilizados por Hopkin y Paolucci (1999, 311) para desarrollar su modelo son dos. El primero, el de Adolfo Suárez y la Unión de Centro Democrática (UCD), quien sucedió a Franco en el poder y encabezó la transición democrática en España. En este caso el grupo pequeño está conformado en primer lugar por Suárez mismo y luego por su círculo más inmediato. La UCD aparece como subproducto de un incentivo selectivo: la necesidad de ganar las primeras elecciones post Franco para mantenerse en el poder una vez ejecutada la transición.

El segundo caso, es el de Silvio Berlusconi y su partido *Forza Italia*. En este último,

“la distinción entre analogía y realidad se evaporan: el ‘emprendedor político’ en cuestión es de hecho un empresario y la organización del partido está largamente condicionada por la existencia previa de una organización empresarial.” (Hopkin y Paolucci 1999, 320)

En el caso italiano, Berlusconi se convierte en aquel pequeño grupo, poseedor de una estructura de incentivos distinta, concretamente, evitar el surgimiento de un gobierno de izquierda, luego del cataclismo que significó la operación *mano pulite* para la Democracia

Cristiana y el Partido Socialista Italiano, que amenazara su cuasi monopolio de la televisión nacional. Detrás de Berlusconi se agruparon una serie de fuerzas políticas extremadamente heterogéneas que se mantuvieron unidas debido a la posición dominante del primero al interior de la nueva organización. Posición dominante del magnate televisivo que respondía a su control sobre una serie de variados recursos políticos, característicos de los liderazgos en los **partidos de tipo firma empresarial**. Dichos recursos tenían que ver con el carisma del líder y, principalmente, con los recursos organizativos de los que disponía directamente. Estos últimos, no se limitaban a los recursos económicos para el desarrollo de la organización, sino al control directo de los miembros claves del escaso aparato burocrático del partido, en tanto estos eran simultáneamente trabajadores de su conglomerado empresarial. Existía, desde el inicio, una permanente superposición entre la organización partidaria y Fininvest, el conglomerado empresarial de Berlusconi. En el periodo electoral esta superposición se volvió clave, en tanto, dada la naturaleza de sus negocios, el conglomerado disponía de una gran dotación de personal vinculado al marketing y a la comunicación masiva. Este personal tuvo un rol central en el terreno de la campaña electoral así como en el diseño de las propuestas que se presentó al electorado en la campaña de 1994.

Posteriormente, como se mencionó en la sección anterior, este concepto sería incorporado al modelo general planteado por Krouwel (2012, 9). A partir de las cuatro dimensiones desarrolladas para analizar el conjunto de modelos partidarios que aborda dicho estudio es posible volver a observar al **partido tipo firma empresarial**.

En lo que respecta a la dimensión genética, este tipo de partido aparece como respuesta a la cartelización del sistema de partidos de la que hablan Katz y Mair (2004). El intento de cierre del mercado partidario por parte de aquellas organizaciones que reciben recursos estatales, propiciará el surgimiento de competidores políticos por fuera del establishment

partidario. Estas iniciativas individuales de emprendedores políticos, dado el cierre del mercado partidario, deberán echar mano de recursos privados y, dada la profusión del modelo electoral-profesional, adoptarán formas de organización provenientes del mundo de la empresa. A lo anterior habría que agregar que, además del efecto profesionalizante que los cambios en la competencia partidaria imponen, el origen empresarial de estos emprendedores impulsa también la adopción de estas formas de organización partidaria.

En el caso de la segunda dimensión, la electoral, esta se divide en dos subdimensiones. La primera vinculada a las formas de reclutamiento de la elite partidaria y la segunda centrada en las características de su base electoral y el tipo de llamado que desarrollan. Respecto al primer ítem, la evolución de los modelos partidarios implica un paso desde el (auto) reclutamiento en nichos de sectores altos de la sociedad hacia patrones más abiertos en el caso de los partidos de masas. En estos últimos el reclutamiento proviene tanto de sectores bajos, como medios y altos. Estos patrones se modifican a la hora de pasar al partido catch-all donde los criterios de reclutamiento van cambiando desde factores representacionales hacia factores de tipo profesional. Esto último se agudiza con el paso a los partidos cartel donde el reclutamiento se concentra cada vez más en grupos pertenecientes al servicio civil y burócratas públicos. La aparición de partidos de tipo empresarial supone una nueva ampliación en los criterios de reclutamiento. Este se centra en individuos con potencial arrastre electoral provenientes de variadas trayectorias vitales. Sin embargo, debido al **origen externo** del partido, la mayor parte de la nueva elite política provendrá del mundo de los negocios y de otras esferas por fuera del Estado (Krouwel 2012, 36).

La segunda sub dimensión, aquella que aborda la base electoral, afirma que cada cambio en el modelo partidario supone transformaciones en el tamaño y la estructura de la base electoral del partido. En la mayor parte de modelos discutidos esto último supone una ampliación de su

electorado. Sin embargo, en otros casos la transición de un modelo de partido a otro tiene un impacto distinto en la base electoral. Es el caso de los partidos cartel, donde el oligopolio que ejercen los partidos supone una competencia electoral moderada. Supone también que, buscando maximizar la supervivencia del conjunto de estas organizaciones partidarias, estas se concentren de manera concertada en determinados (y excluyentes) segmentos del electorado, produciendo mayores niveles de lealtad partidaria. Para el caso del partido tipo firma empresarial, supone más bien un aumento en la volatilidad del electorado, así como la formación de inesperadas coaliciones electorales (Krouwel 2012, 34-35).

En cuanto a la tercera dimensión, la ideológica, son dos las subdimensiones que explican las transformaciones que los diversos modelos de partido experimentan en el marco del modelo general. La primera de estas se construye en torno a la polaridad entre política transformativa vs. administración no transformativa del Estado. La segunda subdimensión se desarrolla en torno al tipo y la extensión de la competencia entre partidos. En uno de los extremos de este eje se encuentra una competencia guiada por fuertes sistemas ideológicos, los que tienen como resultado un programa político coherente, guiado por principios políticos. En el otro extremo se encuentra un tipo de competencia partidaria pragmática y no ideológica, donde las posiciones partidarias son más bien flexibles y fruto de razonamientos estratégicos de cara a la competencia electoral. En el caso de los partidos de tipo firma empresarial, al constituirse como reacción a la desaparición de la política transformativa y la cartelización del sistema partidario, desarrollan una agenda de transformación política, tanto en el terreno institucional como también el de las políticas sociales y económicas. Sin embargo, dichas propuestas de cambio guardan un bajo nivel de coherencia entre sí, así como un alto nivel de indeterminación y por supuesto sin ofrecer ningún basamento ideológico relevante (Krouwel 2012, 40-41).

La última dimensión, la organizativa, es aquella que tradicionalmente ha recibido la

mayor atención en los diversos modelos de partido desarrollados. Consecuentemente es esta la dimensión que presenta el mayor número de elementos que se transforman entre un tipo y otro. Son cinco las subdimensiones organizativas que permiten la correcta clasificación de los diversos modelos en el modelo general: i) el tamaño, la estructura y la relevancia de los miembros de la organización, especialmente en relación a los miembros del partido que están en el parlamento y a aquellos que se encuentran en el gobierno; ii) la ubicación del partido en relación a las oficinas públicas, básicamente el parlamento y la alta dirección del poder ejecutivo; iii) los mecanismos de selección de los liderazgos partidarios; iv) la fuente de los recursos, ingresos y gastos de la organización; y v) el grado de profesionalización de la organización (Krouwel 2012, 30). Es posible simplificar estas cinco subdimensiones, colapsándolas en dos. La primera de estas subdimensiones se refiere al balance de poder interno en el partido. Es decir el grado de centralización/descentralización de este. Mientras cierto tipo de partidos poseen estructuras donde el liderazgo centraliza de manera jerárquica el conjunto de actividades partidarias, otros tipos poseen más bien estructuras abiertas y horizontales, donde los controles y acciones se distribuyen en ambas dimensiones al interior de la estructura organizativa (Krouwel 2012, 42). La segunda de estas se refiere al grado de profesionalización/amateurismo en la organización del partido. En un extremo priman organizaciones cuyo personal está altamente profesionalizado y la manera de hacer política es capital intensiva; en el otro extremo lo que prima es personal mas bien voluntario y una forma de hacer política que involucra menores recursos financieros y humanos pero es más personal intensiva (Krouwel 2012, 42-43).

¿Cómo se ubica el partido de **tipo firma empresarial** en estas coordenadas? Estas organizaciones se caracterizan por una alta centralización del capital y del *expertise* en el liderazgo partidario. Siendo entonces muy difícil concebir en esta subdimensión un partido basado en los recursos que proveen sus integrantes, así como uno que sea poseedor de una

oficina central con cierto grado de diferenciación respecto al liderazgo. Asimismo, este tipo de partidos constituye un cuerpo burocrático altamente profesionalizado, donde en el extremo es posible prescindir totalmente de los miembros del partido en la toma de decisiones. Incluso algunos partidos prescinden totalmente de algo parecido a una militancia, reemplazándola con una lista de contribuyentes (ver por ejemplo Mazzoleni y Voerman 2016).

En tanto este tipo de partidos se presenta en oposición al *establishment* partidario, usualmente cartelizado, los emprendedores políticos requieren de donaciones privadas o corporativas para financiar sus emprendimientos políticos. En este sentido los partidos de tipo firma empresarial son similares a los viejos partidos de elite: capitales privados son empleados para proyectos políticos, aunque no necesariamente sean propiedad del liderazgo partidario y sean más bien provistos por firmas empresariales e imperios mediáticos.

Dado el grado de centralización del partido, así como la debilidad de las estructuras partidarias internas y el tipo de campaña electoral que estos emprenden, este tipo de organizaciones establecen una amplia red de consultores y especialistas, tercerizando una gran cantidad de tareas que antes hubieran sido desarrolladas por la militancia partidaria ya sea en tiempos electorales como en aquellos tiempos muertos entre elecciones. Esta tercerización, unida a lo discutido en los párrafos precedentes, habilita un manejo de la organización partidaria como si de una empresa se tratara. El accionista principal, en este caso el emprendedor político, decide las orientaciones de la organización partidaria y ejecuta sus mandatos a través de una red de funcionarios tercerizados, lo que permite no depender de una militancia de tipo voluntario que obligaría a compartir en alguna medida las decisiones que se toman dentro de la organización (Krouwel 2012, 47).

Habiendo dado cuenta del desarrollo conceptual planteado tanto por Hopkin y Paolucci (1999) como por Krouwel (2012), es posible ahora realizar una síntesis de ambos y debatir algunas diferencias.

Más que modificaciones sustantivas entre uno y otro, lo que se produce es un desarrollo de la definición inicial de Hopkin y Paolucci (1999), en la cual se toman en cuenta el impacto que las características del origen genético y las condiciones de la competencia inter partidaria tienen sobre el partido. De esta manera, el emprendedor político no solo se constituye en variable explicativa del surgimiento del partido, sino que define una serie de características internas de este (el tipo de estructura, la relación partido-miembros, el tipo de miembros partidarios, el tipo de campaña electoral a desarrollar etc.). De la misma manera, el carácter electoral profesional del partido define los estilos de la campaña e impacta en cada una de las dimensiones relevantes en el modelo de Krouwel (2012).

Al calor de los cambios en las condiciones de competencia partidaria que ocurrían en Europa en el último tercio del siglo XX, se multiplicaron los estudios dedicados a objetos empíricos con características similares a los partidos de tipo firma empresarial. Proliferaron los casos de partidos carentes de vínculos estrechos con segmentos específicos del electorado y donde la organización partidaria giraba en torno a un tema central normalmente impulsado por el emprendedor y fundador del partido, este último por lo general una persona sin experiencia política previa. Entre los enfoques que abordan este tipo de partidos se pueden mencionar el *party enterprise* (Harme y Svasand), el *media-mediated personality-party* (Seisselberg), el *personal vehicle party* (Paul Lucardie) y el *corporation-based party* (Barndt 2014) (citados en Kopecek 2016). Más allá de las similitudes respecto al tipo de referente empírico abordado en estas investigaciones, cada una de ellas pondrá el acento en un elemento distinto.

Es el caso de la investigación desarrollada por Kopecek (2016), aborda uno de las dos variantes de casos observados originalmente por Hopkin y Paolucci (1999, 335): un partido de tipo firma empresarial cuyo emprendedor político es un personaje proveniente del mundo empresarial. Al igual que el caso de *Forza Italia*, fundado por el magnate televisivo Silvio Berlusconi, el partido checo *ANO*, fue fundado por el empresario agro exportador Andrej Babis.

Dado el interés de la presente investigación por los empresarios que organizan partidos políticos, la siguiente sección se enfocará en la discusión de aquellos modelos que enfatizan la presencia de estos actores al interior de dichas organizaciones políticas. Se abordará el *corporation-based* (Barndt 2014), que si bien propone una nueva etiqueta, se apoya fuertemente en algunos de los elementos característicos del partido tipo firma empresarial.

2.1.2 Partidos basados en corporaciones

En la sección anterior refiriéndose a estudios similares a los desarrollados por Hopkin y Paolucci (1999) y Hopkin (2004, 2005), Kopecek (2016) menciona a los **partidos basados en corporaciones** o *corporate based parties* (Barndt 2014).

En la actual literatura sobre partidos políticos, incluidos los estudios sobre América Latina, una de las conclusiones usuales es la falta de conexión entre partidos electoralistas (predominantes en el panorama actual) y actores de la sociedad civil. Sin embargo, esta imagen no se sostendría empíricamente. Por lo general la literatura espera que dichas conexiones se desarrollen en relación a organizaciones sindicales o religiosas. A contramano de lo anterior, Barndt (2014, 2016) encuentra que un gran número de estos partidos electoralistas² sí poseen

² La mayor parte de los partidos de la región se centran principalmente en las campañas electorales y no en la incorporación de militantes a la organización y el establecimiento de sólidas marcas partidarias. Sin embargo, estos

vínculos intensos con actores de la sociedad, concretamente con empresarios y grupos empresariales específicos³.

En muchas ocasiones estos empresarios o sus conglomerados desarrollan desde cero una nueva organización partidaria, otras veces ingresan a partidos ya existentes y los reorganizan en torno a los recursos que estas empresas proveen (Barndt 2014, 1-2).

Al igual que en el caso de los *business firm parties*, el tipo de campaña electoral, así como la forma en que estas organizaciones partidarias interactúan con el electorado son de tipo capital intensivas y requieren distintos tipos de recursos⁴.

A partir de estos recursos, el autor elabora un tipo ideal de *corporation-based party* con igual número de dimensiones: i) el partido estaría fuertemente financiado por la corporación, ii) dependería de la infraestructura organizacional de dicha corporación, iii) los empleados serían transferidos desde la empresa hacia el partido (esto incluye no solo líderes de la empresa sino también empleados especializados en marketing y relaciones públicas) , iv) la empresa utilizará sus recursos para mantener sus redes clientelares y buscar votos; y v) el partido desarrollará sus estrategias de publicidad utilizando activos de la empresa.

En lugar de generar internamente estos recursos o rentarlos de manera externa, este tipo de partidos los extrae de estructuras empresariales ya desarrolladas. Esto supone una especie de

partidos son más que vehículos personalistas en tanto actúan en múltiples arenas partidarias y permanecen como *partidos en el gobierno* cuando triunfan (Barndt 2014, 4-5).

³ La importancia de las empresas como fuente externa de surgimiento del partido y la caída de partidos de legitimidad externa basados en organizaciones sindicales, por ejemplo, puede ser producto del debilitamiento de estas organizaciones y más bien del fortalecimiento de las organizaciones empresariales luego de las reformas estructurales neoliberales a fines del siglo pasado.

⁴ Los cinco principales tipos de recursos necesarios para poner en marcha estos emprendimientos partidarios son: infraestructura, redes clientelares, publicidad, personal especializado y masivos recursos financieros (Barndt 2014, 5).

afinidad electiva entre estos partidos electoralistas y la forma en la cual estos conglomerados empresariales pueden prestar esos recursos.

¿Cuál es el punto de contacto entre este tipo de partido y el partido modelado por Hopkin y Paolucci (1999)? El más evidente, que ya se encontraba anunciado en el caso de *Forza Italia*, es que estos partidos son el producto de la acción política de un emprendedor político empresarial (ya sea este un empresario individual o una organización empresarial⁵). El segundo es la campaña electoral capital intensiva que realizan. Por último, y a modo de corolario, el resultado es una organización débilmente estructurada con una baja participación de sus miembros.

Barndt (2014) marca distancias frente a propuestas que más bien abordan el estudio de este tipo de partidos como si de empresas se tratara, dejando de lado el surgimiento empresarial de estos. Es decir, no se trata solo que se comporten como si de empresas se tratase sino que su origen está íntimamente ligado a estas. Sin embargo, esta observación no sería totalmente correcta en tanto autores como Hopkin y Paolucci (1999), Hopkin (2005) y Kopecek (2016) que trabajan con el *business firm party* si abordan este rasgo genético. En ambos casos, los autores ponen énfasis en los recursos que se desplazan desde la organización empresarial hacia la política, especialmente aquellos recursos que permiten desarrollar las estrategias electorales de estas organizaciones.

A diferencia de los antiguos partidos de elite que se mantenían unidos gracias a los vínculos personales sostenidos entre los grupos de notables, estos *corporation-based parties*

⁵ En el caso del tipo planteado por Barndt se incluyen también partidos previamente fundados pero que en un punto en el tiempo establecen una relación de dependencia con un conglomerado empresarial específico.

son organizacionalmente mas coherentes en tanto la disposición de estos recursos puede permitir su permanencia en el tiempo (Barndt 2014, 7).

Sin embargo, este no es el único vínculo posible entre organizaciones partidarias y empresarios. A continuación, se abordará otros modelos de partido que desde una perspectiva más colectiva abordan dicha relación.

2.1.3 De individuos a clases: Modelos de partido empresariales

En esta sección se repasará básicamente dos modelos de partido: el *holding-company party* y el *class conservative party*. A diferencia de la sección anterior, en estos casos el énfasis está colocado en el carácter colectivo del actor político. No se trata de líderes empresariales individuales o de empresas específicas, sino de conjuntos de empresas y otras organizaciones sociales, que se perciben como ubicadas en el zenit de la pirámide de la estructura social, y que organizan de manera colectiva un partido político. En este sentido, estas organizaciones pueden ser entendidas como representantes de la burguesía, una fracción de esta o de la elite económica de un país.

Al igual que en su símil empresarial, el *holding* empresarial, es decir la persona jurídica que funciona como propietaria de un conjunto de empresas y desde la cual las dirige de manera centralizada, el partido de tipo *holding-company* funciona como comando centralizado desde donde un conjunto de sectores sociales busca, de manera coordinada, influir sobre las políticas públicas. En este partido coinciden una serie de **familias políticas** que a su vez representan políticamente distintos sectores sociales de manera clara y completa, y además disponen de su aquiescencia para hacerlo (Gunther, Montero Gibert, y Linz 2003, 213).

El énfasis del modelo *holding-company* no está colocado tanto en la idea de un conjunto de elites políticas interactuando bajo un mismo paraguas partidario, sino en el rol de transmisión

y movilización que estas desarrollarían entre la esfera social y la esfera política, logrando la acción coordinada de esta elite social (Gunther, Montero Gibert, y Linz 2003, 213).

En este tipo de organización política prima la dimensión de representación más que la dimensión electoral -como es el caso de los partidos de tipo *catch-all*. En estos la tensión inherente entre eficacia electoral y capacidad de representación se resuelve a favor de la segunda. Es decir que las elites de las facciones políticas al interior del partido tienen preeminencia respecto a los intereses electorales del partido.

Frente a esta falta de flexibilidad táctica, los proponentes de este tipo de partidos afirman que la preeminencia de las organizaciones sociales, representadas por las facciones políticas, redundará en una mayor eficacia electoral, en tanto la campaña electoral será amplificadas y replicada por las organizaciones secundarias aliadas. Entre los grupos más frecuentemente mencionados como potenciales aliados están las asociaciones profesionales, empresariales y agrícolas; los cuerpos de empleados públicos y especialmente los grupos religiosos y cuasi religiosos como las organizaciones de padres-maestros (Gunther, Montero Gibert, y Linz 2003, 213-14).

El modelo *conservative party* surge teniendo como preocupación central desarrollar los conceptos que hicieran posible la comparación entre los distintos *movimientos electorales conservadores* que surgieron con inesperada eficacia durante la tercera ola de democratización en América Latina. Gibson (1996) plantea que el eje del concepto del *partido conservador* debe desplazarse desde el terreno de la ideología hacia el de la sociedad. Es decir de la relación que guarda este tipo de organización partidaria con un segmento específico de la sociedad. Estos partidos entonces se definen por su núcleo electoral, el cual está constituido por los estratos más altos de la sociedad. Se entiende por núcleo electoral

“...a aquellos sectores de la sociedad que son centrales para la agenda política y los recursos [del partido]. La importancia de estos no estriba en el número de votos que aportan, sino en la influencia en la agenda y en la capacidad para la acción política del partido que poseen” (Gibson 1996, 7).

El núcleo electoral tendrá preponderancia en el modelado de las posiciones políticas de la organización, especialmente en aquellas de alto interés. Asimismo, tendrá un rol central en la provisión de recursos financieros e ideológicos. Por último, la relación entre el núcleo electoral del partido y el liderazgo de este resulta central para su capacidad de convertirse en un contendiente viable en la lucha por el poder político (Gibson 1996, 7). La importancia de identificar correctamente el núcleo electoral es fundamental en tiempos donde los partidos afirman la naturaleza policlasista de sus electorados.

En tanto el carácter minoritario de su núcleo electoral, una amplia coalición electoral se hace necesaria en pos de alcanzar la competitividad electoral de estas organizaciones. Esto lleva al segundo atributo central del concepto, la naturaleza policlasista de este tipo de partidos políticos. Son estos dos elementos los que para Gibson se constituyen en los atributos definitorios, en el sentido dado por Sartori, y en conjunto en la definición mínima para conceptualizar con fines comparativos a este tipo de partido político (Gibson 1996, 8).

El partido conservador, tal y como es presentado por Gibson, no funciona exclusivamente como un comité coordinador de los intereses de los grupos más importantes de la sociedad, como en el caso del partido *holding-company*; ni tampoco como una mera correa de transmisión de intereses desde la esfera social hacia la arena política. Es más bien un vehículo que permite articular al liderazgo partidario y al núcleo electoral bajo un principio de jerarquía, junto con otros sectores sociales, en un proyecto político común.

¿Cuál es el rol del liderazgo partidario en este modelo? Los liderazgos políticos en el caso del partido conservador se encargan de producir aquellos marcos de referencia capaces de

convertir los clivajes e intereses de los actores pertenecientes a la coalición social del partido (tanto de quienes integran el núcleo electoral como de aquellos que no) en una voluntad política que busque realizarlos en dicha arena. Ante la ausencia de esta voluntad colectiva, el partido y su liderazgo se encargan de manufacturarla (Gibson 1996, 16). El partido conservador y su liderazgo deberán proponer una ideología, entendida como un marco de referencia, que permita generar lazos de solidaridad que se superpongan y eventualmente anulen, por lo menos en el terreno de la política, a aquellos que surgen de la identificación de clase⁶. Es decir que los llamados de este tipo de organizaciones deben generar una segmentación en la sociedad de tipo vertical (Gibson 1996, 17-18).

Por último, Gibson sostiene que aquellos enfoques que estudian a los partidos tomando como variable central su estructura organizativa (por ejemplo Panebianco 2009; Duverger 2012; Sartori 2005) resultan insuficientes por dos razones. En primer lugar, su investigación pretende al mismo tiempo que estudiar un determinado tipo de partido político, situar a este dentro del escenario de los conflictos que atraviesan a la sociedad. En segundo lugar, dado el alcance de su investigación, los partidos conservadores en América Latina se encuentran por lo general pobremente institucionalizados. De esta manera, la variable organizativa, que en contextos partidarios altamente institucionalizados puede ser muy potente, en la escena regional queda severamente disminuida. Esto no quiere decir que haya que dejar de lado los enfoques mencionados líneas arriba, sino colocarlos en su justa dimensión de acuerdo al objeto y a las preguntas que se juzgan de interés (Gibson 1996, 20-21).

⁶ Para el caso del Perú ver: Adrianzén (2010)

2.1.4 Limitaciones de la literatura consultada

La principal limitación del enfoque de Barndt (2014, 2016) es que su esquema teórico se restringe a aquellos partidos que poseen un liderazgo empresarial observable. Es decir, aplicar este modelo es solo posible si es que un empresario ejerce el liderazgo de la organización. Este hecho deja fuera, como señala el autor a aquellos partidos cuyo liderazgo no proviene del mundo empresarial pero que gozan de cierto apoyo empresarial (Barndt 2014, 10).

La otra limitación del marco teórico de Barndt radica en la ausencia de diálogo respecto a otros enfoques teóricos relevantes dentro del campo que se propone estudiar. Como afirma el autor, su modelo de partido basado en corporaciones es muy distinto a aquel desarrollado por Gibson donde la creación de los partidos conservadores ha implicado no solo a los empresarios sino a amplias franjas de esta comunidad. Más allá de señalar que las dificultades de construcción e institucionalización partidaria son mayores en el segundo caso, Barndt no se detiene a reflexionar si es posible establecer un marco común que permita explicar las variaciones en la conducta política del empresariado en estos procesos de construcción partidaria.

Barndt (2016) observa que el paso desde un **partido basado en corporaciones** hacia un **partido conservador** supone una serie de dificultades desde el punto de vista de la organización partidaria. A las dificultades de coordinar la acción colectiva, le suma la disolución de la marca partidaria y el debilitamiento del liderazgo de cara a las estructuras partidarias. Ciertamente, no le falta razón al observar las dificultades para la transición de un tipo de partido a otro desde el funcionamiento interno de la organización política. Sin embargo, esta aproximación deja vacante una mirada que podría aportar importantes explicaciones. Es decir un enfoque que parta del sector empresarial para explicar una u otra opción de modelo de partido. Algunas preguntas saltan inmediatamente: ¿se cubre alguna necesidad de estos grupos

empresariales si se institucionaliza la organización partidaria? ¿Les es útil o eficiente este mecanismo de influencia? ¿Poseen algún tipo de incentivo para coordinar? ¿Qué escenario político enfrentan? ¿Qué elementos dificultan esta coordinación? ¿Tienen los recursos necesarios para echar a andar la organización y además para consolidarla? ¿Es la democracia entendida como régimen político, el único juego posible?

Por otro lado, las limitaciones del concepto de Gibson han sido señaladas por varios autores. En primer lugar, conflictos ideológicos al interior del núcleo electoral pueden dificultar el surgimiento de la organización partidaria, mostrando de esta manera la importancia del elemento ideológico como atributo relevante del concepto (Luna y Rovira Kaltwasser 2014, Pos 389). En segundo lugar, no son pocas las organizaciones partidarias que han atravesado un significativo cambio en la composición de su núcleo electoral, es el caso: del peronismo durante la década de 1990. En tercer lugar, una misma organización partidaria puede contener dentro de su núcleo electoral actores con intereses divergentes y, hasta cierto punto, opuestos que luchan por la agenda partidaria (Aldrich (1995) citado en Morresi 2015, 167). En cuarto lugar, restringirse a la definición propuesta por Gibson supone ignorar el hecho que existen organizaciones partidarias ubicadas en el otro extremo ideológico cuyo núcleo electoral está compuesto por miembros de sectores altos, así como partidos de derecha cuyo núcleo esta integrado por miembros de las clases medias (Morresi 2015; Mainwaring, Meneguello, y Power 2000). Por ultimo, imputarle la defensa de determinados intereses a las organizaciones partidarias, uno de los indicadores utilizado para determinar la composición del núcleo electoral, resulta un tanto problemático pues unido a las dificultades empíricas de dicha medición, que Gibson reconoce, abre la puerta al pantanoso terreno de la falsa conciencia⁷

⁷ Si bien la imputación de intereses al margen de las propias preferencias de los actores es un tema que despierta polémica, Lukes ha planteado la necesidad de evitar por un lado la imputación externa de estos intereses (como lo plantean los promotores del debate sobre la falsa conciencia) y por otro el asimilar de manera poco problemática

(Morresi 2015; Mainwaring, Meneguello, y Power 2000).

Al margen de las limitaciones señaladas en el párrafo anterior, hay una limitación más profunda, relacionada con el proceso mismo de construcción conceptual. Las elites sociales se encuentran a ambos lados de la ecuación.

En el estudio de Gibson, su interés estriba en explicar la presencia o ausencia de partidos conservadores relevantes y estables a lo largo del tiempo. ¿Cómo lo explica? A partir de las interacciones entre diversos grupos de la elite social. Al mismo tiempo, la misma elite social (como parte del núcleo electoral) es definida como uno de los atributos centrales del partido conservador. Por lo tanto las elites sociales simultáneamente se constituyen en una de las hipótesis centrales para explicar los partidos conservadores y en uno de sus atributos definitorios. Por un lado las elites sociales se constituyen en una variable independiente explicativa de la variable dependiente y simultáneamente constituyen a la misma variable dependiente que se desea explicar⁸.

Como señala Goertz, la utilización de aquellas causas potenciales del fenómeno de interés como parte del concepto mismo plantean una serie de dificultades entre las cuales se encuentran: la dificultad en el proceso de recolección de datos tendientes a comprobar la hipótesis y en última instancia la puesta a prueba de esta última (Goertz 2006, 66). En la explicación de Gibson las elites sociales explican la presencia o ausencia del partido

la identidad entre intereses y preferencias. El autor plantea mas bien una salida donde los intereses de los individuos se identifican con las condiciones que les proveen bienestar. En ese sentido teorías como el enfoque de capacidades humanas de Amartya Sen o el de capacidades centrales de Nusbaum pueden ayudar a dilucidar las condiciones de dicho bienestar (Lukes 2005, 89 y ss.).

⁸ Como señala Elman al discutir sobre las tipologías explicativas, debe prestarse especial atención en no construir explicaciones tautológicas, donde aquello que busca explicarse sea en realidad parte de aquello que una de las variables mide. Por ejemplo, se busca explicar comportamientos y la variable explicativa son intereses: ¿Cómo diferenciar en términos teóricos y operacionales ambas cosas? El riesgo es medir lo mismo con distintos nombres (2005, 317).

conservador y este último tiene como una de sus atributos definitorios su relación con este sector social.

Otro vacío detectado en el proceso de revisión bibliográfica se refiere a las explicaciones desarrolladas respecto al surgimiento de los partidos conservadores. Tomando como punto de partida la definición de Gibson (1996), tanto él como Middlebrook (2000) trabajan varias hipótesis para explicar el surgimiento de diversos partidos conservadores en América Latina. Estas explicaciones toman como referencia el modelo Lipset y Rokkan (1967) sobre el surgimiento de los sistemas de partidos en Europa occidental. Dicha hipótesis sostiene que los sistemas de partidos se estructuran a partir de la activación de uno de los clivajes que estructuran a estas sociedades durante la modernidad: i) centro - periferia, ii) iglesia - Estado, iii) propietarios - trabajadores, iv) campo - ciudad.

La diferencia central entre Gibson (1996) y Middlebrook (2000) es que cada uno presta atención a un clivaje distinto para explicar el surgimiento de partidos conservadores. Uno observando el clivaje regional, el otro el religioso. En el primero, la existencia de una fuerte tensión entre regiones impide la formación de un partido conservador de alcance nacional. En el segundo, la fortaleza de las tensiones entre Estado e iglesia dio origen a partidos de este tipo.

Una última pieza que debe sumarse a estas explicaciones es que la estabilidad de las organizaciones conservadoras se encuentra sujeta a que la aparición y consolidación de estas se produzca en un periodo anterior a la irrupción de las masas en la política. Si ello ocurría en un periodo posterior las tensiones de la democracia electoral terminaban por minar los esfuerzos de las elites económicas por organizarse políticamente a través de partidos.

La principal limitación de estos enfoques es que su explicación sobre el surgimiento de estas organizaciones políticas se circunscribe a un momento muy específico e irrepetible de la historia de la región. Aquel momento en que aparecen y se movilizan los clivajes fundamentales

de la modernidad señalados por Lipset y Rokkan (1967). ¿Qué ocurre en otros momentos? ¿Cómo explicar la aparición de este tipo de organizaciones en el marco de la tercera ola democratizadora o en el marco de la ola progresista que vivió América Latina en la primera década del presente siglo?

Por último, un autor que ha realizado una profusa investigación sobre uno de los casos que se abordan en esta investigación, el PRO, Vommaro (2017, 2019), concluye que la explicación para la aparición y consolidación de este partido se vincula a dos hechos, el primero la existencia de votantes y políticos disponibles; el segundo la existencia de un pánico moral que embarga a los sectores altos de la sociedad argentina en un momento específico y que servirá como catalizador que los impulse a la participación política.

En este caso, las investigaciones de Vommaro se restringen al estudio de un único caso, el cual tampoco se plantea como parte de una instancia conceptual mayor. Su estudio de caso no busca establecer relaciones de causalidad ni formular hipótesis que vayan más allá de este.

Es preciso echar mano de otras herramientas que expliquen el surgimiento de este tipo de organizaciones en marcos temporales distintos a los estudiados por Gibson y Middlebrook. Al mismo tiempo resulta importante realizar formulaciones teóricas e investigaciones comparativas que puedan abarcar múltiples casos. El marco teórico que será propuesto en la última sección de este capítulo busca resolver algunos de los problemas aquí señalados.

2.2 La Literatura sobre poder empresarial

La pregunta por el grado de influencia del empresariado sobre las políticas públicas, así como por los mecanismos puntuales a través de los cuales esta influencia se ejercería han sido un tema de intenso debate en el campo de la ciencia política, las ciencias sociales en general y la discusión pública. Como señalan Hacker y Pierson, el debate en torno al poder de los empresarios fue probablemente la discusión central de la ciencia política entre los años 1960 y 1980 (2002, 280). Las décadas siguientes las discusiones sobre el poder en las sociedades capitalistas dieron paso a trabajos centrados en las instituciones políticas y la influencia de las organizaciones del mundo del trabajo. El nuevo siglo y especialmente la crisis del 2008 parecen haber colocado el tema nuevamente en el centro de la disciplina (Culpepper 2015).

Si bien las dos preguntas anteriores son analíticamente distintas, su respuesta, en la práctica, es simultánea. De los mecanismos para ejercer influencia sobre las políticas públicas que se le imputen a estos sectores sociales, dependerá la respuesta a la pregunta por su grado de influencia.

Para ordenar la discusión que las preguntas formuladas en el párrafo anterior proponen, se abordará, en primer lugar, la cuestión sobre el grado de influencia de las elites económicas en las políticas públicas, para luego avanzar hacia los mecanismos a través de los cuales se pone en marcha dicha influencia.

Respecto al primer punto, el grado de influencia de los diversos actores, se pueden hallar por lo menos cinco corrientes teóricas con disímiles respuestas. Siguiendo a Gilens y Page (2014) dichos enfoques son: 1) la democracia electoral de mayorías; 2) el pluralismo mayoritario; 3) el pluralismo sesgado; 4) la teoría de la dominación de la elite económica, y 5) el clasismo.

Cada uno de estos enfoques le otorga una influencia diferenciada sobre las políticas públicas a cuatro grandes tipos de actores sociales: el votante medio, la elite económica, las asociaciones civiles y los gremios empresariales. Esta forma de aproximarse al tema del poder del empresariado se concentra más en las fuentes de dicho poder, más que en los mecanismos utilizados para ejercerlo (Gilens y Page 2014, 3).

Tanto la democracia electoral de mayorías como el pluralismo mayoritario comparten un presupuesto fundamental: en las democracias actuales no existen grupos cuyos intereses predominen por sobre otros debido a la posición particular de estos en la estructura social. En el caso de la democracia electoral de mayorías, teorías como la del votante medio (Downs 2001) afirman que en la búsqueda de votos, los partidos políticos deben adoptar las preferencias de dicho votante con el fin de maximizar su caudal electoral. Mientras que para el pluralismo mayoritario son los grupos de presión que representan a los sectores mayoritarios de la sociedad los que disponen de la mayor influencia sobre las políticas. El corolario de ambos enfoques es que las elites económicas no necesariamente disponen de un grado de influencia mayor al de otros grupos sociales y, que por lo tanto, su influencia sobre las políticas públicas deberá ser estudiada como si se tratase de cualquier otro grupo social.

Pese a que el pluralismo sesgado (Olson 1971), el enfoque elitista (Wright Mills 1957) y el clasismo (Marx y Engels 1974; Block 1977; Offe y Wiesenthal 1980) poseen importantes diferencias, tienen un punto en común: la idea de que existen individuos o grupos cuyas características específicas permiten que sus intereses predominen por sobre los intereses de la mayoría (Gilens y Page 2014, 564-68). En el primer caso son aquellos grupos capaces de resolver sus problemas de acción colectiva frente a aquellos que no pueden hacerlo los que disponen de mayor influencia. En el segundo caso, es la elite del poder, un grupo integrado por individuos que ocupan las posiciones más altas dentro de una serie de esferas (gobierno, fuerzas

armadas, economía, etc.). Por último, en el caso de las variantes clasistas es la burguesía o una fracción de esta, en tanto actor económico fundamental en las sociedades capitalistas, quienes poseen el mayor grado de influencia.

Si la primera pregunta se esfuerza por comprender la relevancia de los actores empresariales o capitalistas, la segunda se centra en los mecanismos y las formas a través de los cuales estos grupos ejercen su poder.

En esta discusión el empresariado aparece, ya sea en su forma puramente económica, ya sea en las diversas formas que este puede tomar como actor político. Otros actores tales como el gobierno, el Estado y los trabajadores entran a tallar en relación al primer actor, el empresariado, su poder y sus mecanismos de influencia.

2.3 Poder estructural y poder instrumental

Quienes enfatizan el argumento del poder estructural, señalan que la influencia que el empresariado posee es consecuencia del lugar que este ocupa en las sociedades capitalistas. Es decir, que su control sobre las decisiones de producción e inversión los coloca en una relación de poder de cara a otros actores que dependen de estas variables, como los trabajadores y el Estado. Adicionalmente, estos autores afirman que los empresarios no requieren actuar de manera concertada y explícita en el terreno político, pues es su propia racionalidad como capitalistas la que los llevará a actuar y hacer sentir su poder al resto de actores relevantes (Hacker y Pierson 2002, 280-81).

Por lo general son autores provenientes o fuertemente influidos por el marxismo los que se ubican en la vertiente estructural. Por ejemplo, el propio Marx, especialmente en sus escritos posteriores a 1850, donde replantea su visión sobre el Estado como mero continuador de los intereses de los capitalistas individuales. Dentro de esta misma perspectiva se puede mencionar

a Poulantzas (1975) quien junto a Miliband (1971) protagonizarían uno de los debates centrales en el marxismo europeo de la segunda mitad del siglo XX y que tendría como tema la naturaleza del Estado y su relación con la clase capitalista.

El escritor de origen griego propuso que el principal mecanismo de influencia de las clases capitalistas se producía de manera estructural a través de la propia lógica del capitalismo, que, depositaba en dicha clase la organización de la producción social. Posteriormente este argumento fue refinado tanto por Offe y Wiesenthal (1980) como por Block (1977). Los primeros enfatizaron que los miembros de la burguesía carecen de incentivos para organizarse políticamente pues sus mecanismos de influencia se ejecutan desde la esfera económica. La tasa de ganancia funciona como una forma de medición que cada capitalista posee respecto a la realización de sus intereses, mientras que el control de la inversión funciona como mecanismo de presión sobre el Estado y sus políticas. De esta manera, el propietario del capital posee indicadores claros respecto a su bienestar así como mecanismos precisos para ejercer su influencia, la cual no requiere ni su participación en el mundo de la política, ni tampoco su organización colectiva. Su poder como clase social no solo emerge desde la esfera económica sino que se ejerce también en esta.

La propuesta de Block (1977), además de suscribir los argumentos de Offe y Wiesenthal (1980), y plantear una mirada más compleja sobre el Estado⁹, subraya que la influencia de la clase dominante se produce al margen de su voluntad, o más bien a sus espaldas, producto de las relaciones que gobiernan la estructura económica. Lo que permite la influencia de la clase dominante no es su conciencia sobre sus intereses, sino más bien la mano invisible del modo

⁹ El Estado aparece como representante del capital total de la sociedad y en tanto tal debe encargarse de la reproducción de este. Los capitalistas individuales poseen una racionalidad acotada temporalmente y además son incapaces de captar el conjunto de sus intereses como clase de manera adecuada. Por esta razón la acción del Estado capitalista se hace necesaria.

de acumulación capitalista. La clase dominante, a través del fortalecimiento o deterioro de la confianza empresarial, es capaz de indicar al Estado cuáles son las políticas públicas que puede implementar.

Sin embargo, autores provenientes del marxismo no serían los únicos en reivindicar este tipo de mecanismos de influencia. Es el caso de Lindblom (1977, 1982) quien provenía originalmente de las canteras del pluralismo y que llegaría a conclusiones similares. Para este autor, en aquellas sociedades orientadas hacia el mercado, una serie de decisiones claves, por su impacto público, se encuentran en manos de empresarios privados. Decisiones tales como qué producir, cómo distribuirlo, de qué manera y en qué cantidad distribuir los ingresos entre la población existente, dónde y de qué manera desarrollar las unidades de producción industrial, de qué manera compensar a aquellos individuos encargados de la organización de la producción, entre otras tareas son llevadas a cabo por estos actores privados.

La contracara de esta distribución de tareas, es que estas son sustraídas del terreno público, concretamente del rol de control que ejerce el régimen poliarquico (siguiendo la terminología de Lindblom). Dadas estas importantes funciones públicas que cumple el empresariado, resulta lógica la posición privilegiada que poseen de cara a los funcionarios gubernamentales, quienes exhibirán un profundo interés por alejar aquellas situaciones, tales como depresión económica, inflación, etc., que puedan impedir a dichos actores cumplir sus funciones. La última pieza del rompecabezas que plantea Lindblom es el orden constitucional vigente en los regímenes poliarquicos, que garantiza que las distintas instancias gubernamentales deban persuadir -no ordenar- a los distintos actores empresariales a que desarrollen sus actividades para así cumplir su rol público (Lindblom 1977, 170-88).

Quienes se centran en el estudio del poder instrumental para explicar la influencia de los empresarios en el terreno de la política enfatizan que esta es producto de su disposición para

influir en el proceso de selección de funcionarios en el gobierno favorables a sus posturas y/o presionar directamente sobre dichos funcionarios a través de contribuciones a campañas electorales y el lobby político (Hacker y Pierson 2002, 280).

En este grupo pueden encontrarse autores elitistas como Wright Mills (1957), marxistas como Miliband (1971) y aquellos centrados en el estudio de las cámaras empresariales (Schneider 2004; Durand 1992; Acuña 1995).

La premisa en todos estos casos es que la influencia de estos actores se deriva de su acción política. Ya sea a través de actividades de lobby desde las cámaras empresarias y sus centros de investigación, a través de la participación directa en la formulación de políticas, el financiamiento de campañas electorales, declaraciones y editoriales de los medios de comunicación, así como diversas formas de acción colectiva. El poder instrumental de estos grupos se ejerce desde el mundo de la política y requieren para una eficaz influencia aptitudes y acciones identificadas con dicho mundo (Fairfield 2015).

Si bien son el lobby y el financiamiento de campañas políticas los tópicos más estudiados por aquellos interesados en la relación entre política y empresarios, la participación de las elites económicas como parte del núcleo electoral *core constituency* (Gibson 1996) de determinados partidos políticos es también una forma en que el poder instrumental de estos sectores se expresa (Fairfield 2015).

2.3.1 Problemas de los enfoques clásicos

Fueron varios los problemas de quienes resaltaron el poder instrumental del empresariado. Por un lado, sobreestimaron la capacidad de los empresarios para administrar el acceso a las posiciones gubernamentales más altas. Asimismo, ignoraron los recursos tanto financieros como electorales que otros actores podrían poner en movimiento para contrarrestar

la influencia empresarial. Por último, subestimaron los clivajes que dividían a la comunidad empresarial y que las hacía competir entre sí por mayores niveles de influencia. Mas bien una pregunta que no recibió una gran atención fue bajo qué condiciones dicho poder instrumental crecía o se contraía (Hacker y Pierson 2002, 281).

En el caso del poder estructural fueron también múltiples las críticas. La central señaló que más allá de la preponderancia estructural del empresariado, esta no bastaba para explicar el tipo de relación que se establecía entre este y el Estado. De hecho, los países orientados por el mercado albergan una gran variedad de relaciones entre estos actores. Si esta variable no era capaz de explicar estas diferencias, es posible entender el desplazamiento de la comunidad académica hacia otro tipo de explicaciones centradas en las características del Estado y las instituciones (Hacker y Pierson 2002, 281).

Un caso que ilustra perfectamente las observaciones anteriores son las investigaciones desarrolladas por Vogel (1987, 1989) a fines de la década de los ochenta del siglo pasado. Los títulos de sus obras son muy ilustrativos de la situación de aquel momento. El primero señalaba desde el saque su desacuerdo con aquello que se había convertido en el saber convencional dentro del campo. El segundo subrayaba el carácter fluctuante del poder empresarial. Sintetizando, Vogel señalaba el carácter limitado del poder empresarial. No sólo porque su alcance se restringe a determinados tópicos públicos y no a otros; sino porque además existen condiciones que lo fortalecen o lo debilitan (por ejemplo: el ciclo electoral y el ciclo económico). Asimismo, señalaba que la afirmación del poder preponderante de los empresarios sobre otros actores supone una serie de desafíos teóricos y metodológicos que no deben ser soslayados sino se quieren caer en gruesas afirmaciones difíciles de ser empíricamente verificadas.

Vogel abogó por un estudio del poder empresarial que no requiere de ningún marco teórico o metodológico distinto al que ofrece “...cualquier modelo más o menos sofisticado de estudio de los grupos de interés...”, pues el poder de los empresarios no posee ninguna singularidad respecto al de otros grupos sociales (1987, 408). Estas líneas parecían anunciar lo que sucedería con el enfoque del poder empresarial en las décadas siguientes. Abandonado, como producto de sus propias deficiencias y de la aparición de nuevos enfoques en boga, justo en el momento en el que en Estados Unidos el poder empresarial crecía rápidamente (Hacker y Pierson 2002, 281).

2.3.2 Aproximaciones recientes sobre el poder empresarial.

El artículo de Hacker y Pierson (2002) es un hito reconocible en el camino de vuelta al centro de las discusiones del poder empresarial dentro de la ciencia política norteamericana (Culpepper 2015). Estos autores desarrollaron tres conjuntos de sugerencias vinculados a: i) cómo encarar el estudio del poder estructural, dando lugar a las variaciones de las que dan cuenta ellos mismos; ii) cómo abordar el problema de las preferencias; y iii) cómo evitar las explicaciones retro causales.

Respecto al primer apartado, sobre cómo llevar adelante investigaciones utilizando este enfoque, Hacker y Pierson (2002) plantean hasta cuatro sugerencias. En primer lugar, el poder estructural del empresariado es variable, no constante. Está influido por la credibilidad que las amenazas de desinversión puedan tener en los funcionarios públicos. En segundo lugar, en tanto impersonal, el poder estructural funciona como un poder de veto. Es decir, a lo sumo puede mostrar qué alternativas rechaza, pero no puede desarrollar una agenda positiva por sí solo¹⁰.

¹⁰ Para que esto último suceda, debieran entrar en juego los diversos mecanismos del poder instrumental.

En tercer lugar, no todas las decisiones de política activan el mecanismo del poder estructural, solo aquellas que los actores empresariales esperan que tengan un impacto negativo en sus ingresos, utilidades o derechos de propiedad. En cuarto lugar, el enfoque del poder estructural del empresariado no asume a este último como un actor monolítico, con intereses definidos y alineados. Las políticas pueden tener efectos diversos sobre los ingresos y utilidades en empresas de distintos sectores o tamaños. Por esta razón, muchas veces se producen señales mixtas a nivel del poder estructural. Por último, una vez abordado el poder estructural se deben estudiar también los mecanismos de poder instrumental para explorar cómo es que opciones específicas de política se desarrollan. Esto implica descender en el nivel de abstracción de las preguntas formuladas y observar de cerca el proceso mismo de toma de decisión (Hacker y Pierson 2002, 282).

El segundo apartado de sugerencias se refiere al problema de las preferencias. Para conocer el grado de influencia de un empresario es necesario saber previamente qué es lo que este desea. Es a partir de la distancia entre su deseo y lo conseguido que se puede iniciar la discusión sobre su influencia. Todo esto además porque en un juego estratégico, existe la capacidad de los actores de anticipar las reacciones del otro actor y por lo tanto adecuar las preferencias a dicha reacción esperada. Entonces ya no se trata únicamente de saber qué quiere el actor, sino cuál es la distancia entre su preferencia estratégica (en la cual se incluyen otras variables) y aquella preferencia no manifiesta u original. Mientras mayor sea la distancia entre una y otra, se entenderá que se reduce el poder del actor empresarial (Hacker y Pierson 2002, 283-84).

Por último, una tercera advertencia a la hora de emprender este tipo de investigaciones es prestar atención a las correlaciones Post-Hoc o, como otros autores (Elster 1986) las han denominado, falacias del consecuente o explicaciones retrocausales. Evitar estos escenarios

supone que no basta con hallar una congruencia entre el resultado obtenido y las preferencias originales del actor. Se debe desarrollar algún tipo de demostración que vincule las acciones directas o indirectas de dicho actor con el resultado obtenido. Asimismo, supone prestar atención a una posible relación de endogeneidad donde el resultado obtenido produce a su vez un nuevo conjunto de preferencias de parte del actor, acrecentando la dificultad del análisis (Hacker y Pierson 2002, 285-86).

Otro texto que prosiguió la discusión sobre el poder instrumental y el estructural es el de Fairfield (2015). En primer lugar la autora, regresa sobre el problema de la imputación causal retrospectiva. Para evitarla, afirma, es preciso distinguir entre poder e influencia. Mientras el primero debe ser tratado como causa, el otro debe serlo como consecuencia. De esta manera, se evita los razonamientos tautológicos que ven siempre en las políticas implementadas la huella de las preferencias de actores poderosos.

Si bien Fairfield continúa con el esquema aplicado por Hacker y Pierson, realiza algunas precisiones y añadidos a ambos tipos de poder. La autora entenderá por poder instrumental la capacidad de las elites económicas de realizar acciones políticas deliberadas. Este poder es puesto en funcionamiento directamente cuando dichas elites emprenden acciones políticas, e indirectamente cuando los actores políticos anticipan las reacciones de esta elites y actúan en consonancia con estas expectativas. Ello sucede implícitamente cuando los hacedores de política comparten los objetivos con los miembros de la elite empresarial (Fairfield 2015, 41).

La autora además distingue una serie de **fuentes de poder instrumental** que harían más receptivos a los hacedores de política, a las demandas de los miembros de las elites económicas. Estas fuentes pueden dividirse en dos grupos: i) relaciones con los hacedores de política y ii)

recursos¹¹. De lo anterior puede colegirse que la categoría de relaciones funcionaría como el canal a través del cual discurre el poder. Es decir, son las relaciones con los hacedores de política que permiten convertir el poder en influencia concreta. Los recursos funcionarían más bien como activos sujetos a posesión, que potencian o debilitan las relaciones con los hacedores de política. De esta forma, los recursos no son en sí mismos el mecanismo a través del cual se convierte poder en influencia, sino que actúan como variables intervinientes que mejoran las posibilidades de dicha transmutación.

Las distinciones planteadas por Fairfield entre **relaciones** y **recursos** si bien son provechosas, no están exentas de problemas. Si las relaciones están conceptualizadas como los diversos mecanismos de transformación del poder en influencia, podrían funcionar simultáneamente como un recurso de poder, superponiendo una y otra categoría. Poseer el canal es fundamental para ejercer la influencia, pero al mismo tiempo dichos canales son un activo que acrecientan el poder de quien los posee, desdibujándose la separación que establece la autora entre relación y recurso.

Tabla 2.1: Fuentes de poder instrumental

Relaciones con hacedores de política	Relaciones partidarias Consultas institucionalizadas Reclutamiento en el gobierno Elección en puestos públicos Lazos informales
Recursos	Cohesión Expertise Acceso a medios Dinero

Fuente: Fairfield (2015, 41-42)

¹¹ Fairfield avanza una definición de recursos únicamente a través de sus indicadores, dejando de lado una definición de tipo teórico.

Para Fairfield el poder estructural proviene del comportamiento maximizador de beneficios de los actores privados en el mercado y de las expectativas que tienen los hacedores de política respecto a las acciones de los primeros como respuesta a las posibles políticas a implementar. En tanto que en las sociedades de mercado los gobiernos dependen del sector privado para “fomentar la prosperidad colectiva”, estos se encuentran a la expectativa de las acciones de este último. Lo definitorio del poder estructural es que

“...no requiere de una organización colectiva o de una acción política, en su lugar las señales de mercado coordinan en la arena económica las reacciones” (Fairfield 2015, 52).

En términos empíricos lo anterior se expresa a través de una amenaza de desinversión que toma la forma de una amenaza de salida de capitales o de un congelamiento de las inversiones (Fairfield 2015, 52).

La credibilidad de la amenaza de desinversión no es absoluta, como ya se mencionó antes, pues un sinnúmero de variables pueden afectarla (por ejemplo, la relevancia del sector económico en las cuentas nacionales, la naturaleza del negocio, el número de potenciales trabajadores afectados, la presencia estatal en la esfera económica, etc.).

La percepción de amenaza experimentada por los hacedores de política y el carácter objetivo de dicha amenaza constituyen las dos dimensiones del espacio tipológico posible. Si bien la amenaza experimentada (es decir la expectativa de los agentes del Estado) aparece como la variable dominante a la hora de que no se produzca una política, la objetividad de la amenaza de desinversión puede llevar a que se produzca una corrección ex post. Si la percepción de los funcionarios fue baja y estos realizaron la política, la desinversión objetiva puede llevar a que dicha política sea luego modificada.

Por último, cuando la desinversión ocurre no puede descartarse que sea producto –en raras ocasiones- de una protesta económica. Es decir fruto de una acción colectiva con miras a

generar una sanción por la política adoptada. En este último caso se trataría de una forma de poder instrumental (Fairfield 2015, 58).

Partiendo de la crisis global del 2008 y el posterior salvataje bancario ocurrido en EE.UU y en el Reino Unido, Culpepper y Reinke (2014) realizan una revisión del concepto de poder estructural y proponen una vuelta de tuerca a este. Plantean que el poder estructural no se manifiesta únicamente como un ajuste automático frente a una política pública que se juzga adversa para los intereses del empresario sino que puede ser ejercido de manera estratégica. Esta es la diferencia central frente a la perspectiva de Fairfield (2015). Los autores señalan que el ejercicio intencional del poder estructural no convierte a este en instrumental.

Si en el caso anterior la distinción entre poder instrumental vs. estructural está dada por la oposición entre el carácter deliberado del primero y automático del último, Culpepper y Reinke construyen la definición desde la naturaleza económica de los agentes empresariales actuando en capitalismo democráticos. De esta manera si sus acciones con miras a influir se dan a través de medios ajenos al núcleo de negocios se está frente a una manifestación de poder instrumental. Por el contrario, si el medio empleado está directamente conectado con la naturaleza económica de la firma se está frente a un despliegue de poder estructural (Culpepper y Reinke 2014, 429).

Tabla 2.2: Dimensiones del poder empresarial

	Estratégico	Automático
Instrumental	Organización de lobbie	1. Hacedores de política pro-empresariales. 2. Puerta giratoria
Estructural	Opción de salida	Desinversión

Fuente: Culpepper y Reinke (2014, 432)

Tanto el poder estructural, como el instrumental pueden funcionar de manera inconsciente. Si en el primer caso la reacción anticipada es un claro ejemplo de este funcionamiento automático, en el segundo la presencia de funcionarios que comparten una cierta socialización con las elites económicas puede hacer a los primeros más proclives a adoptar políticas favorables a estos últimos sin que medie una demanda específica. De la misma manera, el fenómeno de la puerta giratoria puede influir en las acciones del funcionario sin que medie ningún tipo de acción del empresariado.

La tipología que plantean Culpepper y Reinke (2014) se constituye a partir de dos dimensiones. La primera está organizada en torno al poder estructural e instrumental, la segunda se centra en la forma cómo los recursos, correspondientes a cada una de las formas de poder, son movilizados: estratégica o automáticamente.

Afirman los autores que hasta la década de 1980 el poder estructural se entendía que podía ser desplegado estratégicamente como parte de una campaña para que el gobierno modifique sus políticas, el ejemplo más claro, es el lock-out o huelga patronal. En la década de 1990, con el avance de las ideas vinculadas al neoliberalismo, los estudios sobre el poder de las elites económicas no sólo pasaron a un lugar secundario, sino que el mismo concepto de poder estructural sufrió una transformación. De ser una acción con capacidad estratégica pasó a convertirse únicamente en la reacción automática experimentada por los hacedores de política. Esta última sería la formulación adoptada por Hacker y Pierson (2002) en su influyente artículo. El poder estructural, hoy nuevamente en discusión, ha quedado como un factor secundario a la hora de explicar los resultados de política en tanto opera como factor de veto, dejando al poder instrumental la labor de asegurar la política específica.

En este panorama, y teniendo en cuenta los textos anteriores, la innovación de los autores se centra en el poder estructural como acción estratégica. La opción de salida se traduce

en la capacidad de disuasión, proveniente de los recursos estructurales que posee un empresario, para enfrentar las políticas que el Estado intente implementar.

2.3.3 El partido político como forma de poder instrumental

De la literatura consultada sobre poder instrumental y que simultáneamente aborda el problema de los partidos conservadores son dos las autoras halladas.

En el caso de Fairfield (2015, 45) el problema de la relación entre partidos y elites empresariales aparece bajo la forma de *partisan linkages* o **vínculos partidarios**. Estos últimos, forman parte de las relaciones entre empresarios y hacedores de política que constituyen una de las dos fuentes a través de las cuales los empresarios desarrollan su poder instrumental.

Al referirse a vínculos partidarios Fairfield señala que

“... uso este término para describir las relaciones en el núcleo partidario entre empresarios y partidos conservadores (Gibson 1992, 1996)”.

Agrega la autora que en este tipo de casos, el poder instrumental de las elites económicas surge a través de la representación de los intereses de estos grupos en el Poder Legislativo y Ejecutivo. Además, que dicho poder se acrecienta de la mano de la fortaleza de estas organizaciones partidarias, así como de la legislación electoral que favorezca la representación de estas organizaciones o que le otorgue poder de veto a estas minorías.

Por último, la autora señala que estos vínculos partidarios son algo más que esporádicas e informales influencias sobre determinados legisladores. Se trata de vínculos más institucionalizados y estables en el tiempo. Sin embargo, ello no supone que la influencia de estos actores sea invariable en el tiempo. En periodos electorales los partidos conservadores pueden alejarse de las preferencias de su núcleo partidario con miras a ganar apoyos de otros grupos sociales en la competencia electoral.

En el caso del estudio de Giraudy (2015) que analiza la moderación de las interpelaciones de los partidos conservadores a sus electorados, este establece dos tipos de vínculo entre partidos conservadores y grupos empresariales. El primero, denominado **externo**, por el cual los actores empresariales asisten financieramente a la organización política (normalmente a través de aportes de campaña); y el segundo, denominado **interno**, por el que individuos pertenecientes al mundo empresarial forman parte del núcleo partidario. En este último caso, se establece una relación de representación y mediación entre partido y grupo empresarial a través de estas personas. En el primer caso la amenaza de pérdida de financiamiento sirve para vetar u orientar las políticas que impulsa el partido. En el segundo, son los compromisos ideológicos y las pérdidas personales las que orientan la acción de los individuos en el núcleo partidario.

2.3.4 Limitaciones del partido político como forma de poder instrumental

Desde el punto de vista de la literatura sobre poder empresarial el partido político como forma relevante de organización política del empresariado o una fracción de este, presenta dos problemas especialmente relevantes. El primero de ellos es que, para ser significativa, la organización partidaria depende del régimen político y de su estabilidad. Sin un régimen político donde los partidos sean los vehículos relevantes para la competencia política y el acceso al poder político, y, donde además, dicho juego tenga persistencia en el tiempo, alternativas distintas a la vía partidaria aparecerán como más provechosas.

El segundo problema para estas organizaciones surge de una tensión entre el carácter minoritario de su representación política y la regla de la mayoría a través de la que se accede al gobierno. El dilema para estas organizaciones supone o bien mantener el carácter de clase de su convocatoria, condenándose al fracaso electoral; o más bien, ampliar dichas convocatorias

con miras a mejorar su performance electoral pero a costa de diluir el carácter de clase de la organización. Para poner en marcha esta última estrategia la organización deberá emplear un discurso político que privilegie los intereses de la mayoría de electores a costa de los intereses de los sectores propietarios. El dilema anterior lleva a Acuña (1995) a afirmar que existe una relación inversa entre la eficacia electoral y el carácter de clase o de fracción de clase de estas organizaciones. Es por ello que

“los partidos no son los actores sobre los cuales centrar la atención para analizar la organización política de la clase capitalista bajo regímenes democráticos” (Acuña 1995, 41).

Sin embargo, como señala Luna (2014) es posible para un partido político desarrollar estrategias altamente segmentadas destinadas a electorados distintos sin que por ello el partido sufra las penalidades señaladas en el párrafo anterior¹². La segmentación es el proceso a través del cual una organización partidaria y sus candidatos pueden poner en marcha distintos tipos de convocatorias con el fin de movilizar distintos electorados. De esta manera, prosigue Luna, es posible que un partido de derecha cuyo núcleo electoral esté compuesto por un pequeño grupo con grandes recursos financieros, pueda proseguir la representación de los intereses de estos sin verse expuesto a perder tracción electoral. Los recursos proporcionados por el núcleo electoral pueden emplearse en su electorado periférico, manteniendo la competitividad electoral de la organización (2014, 1-4).

El estudio de Giraudy (2015) muestra las diversas estrategias desplegadas por este tipo de organizaciones partidarias en su búsqueda por ampliar su base electoral y ganar votos. La autora señala hasta cuatro estrategias distintas de interpelación al electorado que buscan

¹² Las posibilidades de evitar estos *trade-offs*, armonizando las diversas estrategias, aumentan en sociedades desiguales (Luna 2014).

circunvalar el carácter socioeconómicamente elitista de este tipo de organizaciones partidarias: i) la moderación de su programa económico, ii) la puesta en acción de clivajes ortogonales respecto al clivaje de clase (apelación a tópicos valorativos); iii) la construcción de organizaciones de base en áreas pobres; y iv) acentuar su programa económico neoliberal. Las estrategias adoptadas por estas organizaciones estarán determinadas por su relación con tres actores claves: la iglesia, los militares y los grupos empresariales.

De lo anterior se desprende que i) las elites económicas disponen de un portafolio de acciones tendientes a influir en el poder político; ii) que parte de dicho portafolio es la conformación de un tipo de partido político específico; iii) que para que el partido aparezca como opción son necesarias una serie de condiciones básicas¹³; y iv) que si bien existe una tensión entre la eficacia electoral y la capacidad que tiene un partido conformado por miembros de la elite empresarial para constituirse en representante de los intereses de este grupo, es posible salir de ese dilema.

2.4 Conceptos para la tesis

La teoría que se desarrolla en esta última sección tiene un doble propósito. Por un lado, como señaló Barndt, asir un objeto empírico que ha adquirido relevancia política en la región¹⁴. Por otro lado, resolver una serie de limitaciones teóricas presentes, tanto desde el lado de la teoría de los partidos políticos empresariales como desde la teoría del poder empresarial.

¹³ Dichas condiciones serán enunciadas en la siguiente sección bajo la forma de condiciones de alcance (Mahoney y Goertz 2004).

¹⁴ De acuerdo a la base de datos desarrollada por Barndt, en el periodo entre 1975 y 2009, de un total de 278 partidos de los que se disponía de información relevante, 118 tenían por lo menos un miembro del empresario dentro de su liderazgo (Barndt 2014, 7).

Son tres las tareas a emprender en este apartado. La primera consiste en definir conceptualmente el objeto empírico que se busca explicar posteriormente. Para ello se propondrá un concepto de partido empresarial que reformula varios de los aportes de los diversos autores analizados, y que pretende solucionar algunos de los vacíos señalados.

La segunda aborda dos discusiones teóricas fundamentales para la posterior formulación de la hipótesis: i) el problema de la acción colectiva, y ii) el debate sobre la disponibilidad política.

La última tarea consiste en plantear la hipótesis que guiará la presente investigación así como desarrollar una discusión metodológica sobre la generación de conceptos y las condiciones de alcance de dicha hipótesis.

2.4.1 Una nueva conceptualización del partido empresarial

Se define al partido empresarial como aquel partido cuyo liderazgo está compuesto por individuos o grupos provenientes del mundo empresarial. Y que además posee una relación privilegiada con actores sociales pertenecientes al mundo de la gran empresa. En un extremo dicha relación privilegiada puede ser únicamente con un empresario (que probablemente sea el fundador y líder del partido), pero en el otro extremo la relación puede darse con el conjunto del gran empresariado. Siguiendo parcialmente a Gibson (1996) se plantea que este concepto posee cuatro atributos definitorios: i) un núcleo electoral partidario integrado por individuos que provienen del mundo empresarial; ii) un núcleo electoral que, respecto al electorado, proviene de los sectores más altos de la sociedad; iii) una coalición policlasista a nivel del electorado.

Los atributos de la definición propuesta permiten resolver el *trade-off* entre eficacia electoral y grado de representación de los intereses empresariales. El modelo propuesto

posibilita pensar una organización partidaria que si bien mantiene lazos con múltiples actores sociales, jerarquiza dichos vínculos entre las demandas que pertenecen al núcleo y aquellas provenientes de la base electoral. De esta manera, se produce una segmentación que, aunque jerárquica, permite la representación de las demandas de un sector de la elite económica, y al mismo tiempo exhibe posibilidades de eficacia electoral en un régimen poliárquico, a través de la intermediación de cuestiones que son relevantes para un conjunto mayor de la sociedad.

2.4.1.1 El problema de la acción colectiva

Usualmente, se espera que grupos de individuos con intereses similares actúen en función de estos para alcanzarlos de la misma manera en que lo haría un individuo con un determinado fin. Sin embargo, ello no ocurre regularmente. La existencia de un interés común no supone automáticamente la realización de acciones comunes entre aquellos que comparten dicho interés y menos la constitución de organizaciones que presionen por estos (Olson 1971). En el caso de los grupos y organizaciones, muchos de sus objetivos son la provisión de algún tipo de bien público. Los individuos racionales, enfrentados al dilema de si participar o no en la acción colectiva y ante la posibilidad de disfrutar los frutos de esta, optarán, racionalmente, por no participar, produciéndose una conducta de tipo *freerider*.

En grupos de gran tamaño solo la existencia de incentivos (positivos o negativos) o de una organización pre-existente (creada con fines distintos) pueden asegurar la realización de la acción colectiva. Sin embargo, la posibilidad de que existan dichos incentivos en grupos de gran tamaño resulta poco probable, por lo que es necesaria la presencia de un agente externo o de una organización previamente existente que castigue o premie a los integrantes del grupo, impulsando así la acción colectiva. La falta de activación de la acción del grupo grande determina que se transforme en un grupo latente en tanto no puede poner en marcha el interés

que une a sus integrantes.

En opinión de Hardin (1982), Olson (1971) utiliza en la práctica como sinónimos los términos grupo grande y grupo latente dada su regularidad empírica. Sin embargo, dicha equivalencia no sería del todo correcta. El carácter latente de un grupo no se desprende de su tamaño como supone el autor de “La lógica de la acción colectiva”, sino de la existencia o no de un **subgrupo eficaz** en su interior capaz de llevar adelante la acción colectiva aún frente a la inacción del resto de integrantes del grupo. Esto es posible debido a que los miembros de dicho subgrupo poseen una función de utilidad distinta a la del resto de individuos del grupo.

En la presente investigación, esta forma de entender la acción colectiva, sus problemas y eventuales soluciones, llevan a hacer énfasis en la figura de un emprendedor político.

2.4.1.2 La disponibilidad política

La idea detrás del concepto de disponibilidad remite, en sus distintas variaciones, a una situación en la que un grupo social determinado, en un momento específico de la historia, carece de representación en la arena política. Es decir, se encuentra políticamente disponible. Esta situación puede ser producto de una ausencia originaria, o más bien de una ausencia contextual, en la cual el vínculo representacional entre el grupo y el actor político se ha roto. En su primera variante el concepto remite exclusivamente a un periodo muy específico, el de la incorporación política de los grupos sociales. En su segunda variante el concepto gana en extensión, pudiendo aplicarse a un sinfín de contextos históricos. En este último escenario caben dos posibles escenarios: bien el actor político desapareció y con él el vínculo existente; bien el actor político sigue existiendo pero ha dejado de representar políticamente las demandas, preferencias o intereses de dicho grupo social. En algunos casos la identificación de estos grupos en disponibilidad se produce exclusivamente a partir de sus atributos sociales: el nivel

educativo, profesión, ubicación socioeconómica, etc.

Un ejemplo clásico de este tipo de argumento puede ser encontrado en Gino Germani (2010), donde un rápido e intenso proceso de modernización de la sociedad argentina había dejado a vastos sectores sociales en una situación de disponibilidad política, capaz de ser aprovechada por líderes carismáticos y autoritarios. De esta manera, las bases sociales del peronismo son explicadas a partir de la situación de disponibilidad política de estos sectores sociales.

Otros autores han buscado explicar la rápida expansión del peronismo en el movimiento sindical argentino a partir de hipótesis que subrayan la situación de disponibilidad política existente en dichos sectores. Las corrientes anarco-sindicalistas, dominantes entre los trabajadores argentinos organizados en el periodo previo al surgimiento de Perón, tenían como uno de sus rasgos centrales la ausencia de vínculos estables con la arena política. En tanto anarquistas, estos grupos de trabajadores creían en la acción directa y desconfiaban de la representación política. A diferencia de los sindicatos socialistas y comunistas que poseían estructuras partidarias propias, y, por lo tanto, marcos de referencia que establecían lazos estables y fuertes entre el mundo sindical y el de la política; en las corrientes anarcosindicalistas primaban las posturas basadas en la “prescindencia política” (Del Campo 2005), las que colocaban a sus afiliados en una situación de disponibilidad política.

Otro ejemplo es la investigación de Luebbert (2016) que busca explicar los distintos regímenes políticos europeos que emergieron en el periodo de entreguerras. La aparición de regímenes de tipo socialdemócrata es explicada, entre otras variables, a partir de la relación que los partidos socialdemócratas establecieron con distintos actores ubicados en el campo. Para Luebbert la formación de estas coaliciones no era directa consecuencia de la estructura de clases vigentes; sino que estaba determinada por lo que sucedía en el mundo de la política.

“Los socialistas tuvieron éxito en crear una coalición con el campesinado medio toda vez que el proletariado agrario había sido movilizadado por otros antes de que ellos tuvieran la oportunidad de hacerlo. [...] En cambio, cuando el proletariado rural **estaba disponible** -como en España, Italia, Finlandia y Alemania-, proporcionaba a los socialistas una reserva potencial de apoyo demasiado atractiva para ser ignorada.” (Luebbert 2016, 164-65 negritas propias)

En el párrafo precedente aquellos países que se decantaron por regímenes de tipo fascista tenían como uno de sus rasgos la situación de disponibilidad de su proletariado agrario, la cual era aprovechada por las formaciones socialdemócratas para generar un vínculo representacional con este sector.

Un último ejemplo para hacer referencia a la disponibilidad política de grupos sociales es discutida por Mazzuca (2012) en el contexto del giro a la izquierda que se experimentó en América Latina a inicios del siglo XXI. Justamente una de las variables que permite entender la emergencia política de estos nuevos liderazgos se relaciona con la situación de disponibilidad política en que se encontraban los sectores informales en estos países. La crisis de representación política disparada por la debacle económica que atravesó la región entre 1997 y 2002, colocó a estas franjas de ciudadanos en una situación de disponibilidad política, tal y como ha sido discutida hasta aquí.

En otros casos los atributos que dan forma al grupo se ubican principalmente en la esfera política y tienen que ver con su comportamiento electoral, sus valores ideológicos o sus preferencias programáticas. Es el caso de Torre (2003) quien observa como una serie de rasgos políticos compartidos por los electorados de centro izquierda y centro derecha los hacen especialmente proclives a cortar sus vínculos de representación con las fuerzas políticas dominantes en esos lugares del espectro político argentino en el contexto de la crisis del 2001. La ruptura de estos vínculos tiene por consecuencia, en estas organizaciones políticas, su rápida desaparición y por lo tanto el paso a la situación de orfandad y disponibilidad de dichas porciones del electorado.

En una situación parecida se ubica Vommaro (2017, 2019) cuando desarrolla su estudio sobre el surgimiento del PRO ubicándolo dentro de un ciclo mayor, el de la construcción de la centro derecha partidaria argentina. Al igual que en esta investigación, Vommaro, da cuenta de una situación de disponibilidad surgida como consecuencia de la crisis del 2001 en Argentina. La naturaleza de estos grupos u actores no necesariamente es siempre la misma.

2.5 Hipótesis de investigación

Para la presente investigación la hipótesis afirma que en contextos donde existe un régimen político democrático y un Estado suficientemente diferenciado de la sociedad, la emergencia¹⁵ del partido empresarial se produce como resultado de un deterioro en la capacidad de representación política de aquellas organizaciones partidarias que representan a los sectores empresariales. A este primer elemento debe sumársele además la existencia de un emprendedor político capaz de resolver los problemas de acción colectiva que suponen la formación de un partido político.

Como afirma Hug (2016) para el caso de los sistemas partidarios en democracias consolidadas, la formación de nuevos partidos es el resultado de la interacción entre un emprendedor político, grupo u organización, y los partidos ya establecidos. Los primeros poseen demandas que presentan a los segundos, quienes a su turno pueden aceptarlas o rechazarlas. Si estas son rechazadas aquellos que las presentaron evaluarán si es que los costos de organizar un nuevo partido son mayores que los beneficios esperados y decidirán en

¹⁵ A lo largo del trabajo se ha hecho referencia a partidos empresariales electoralmente competitivos por esta razón la emergencia a la que se alude en esta sección no se limita a su periodo fundacional, sino a su emergencia como partidos políticos competitivos.

consecuencia poner o no en marcha una nueva organización política. Si alguno de los partidos existentes absorbe la demanda, el juego termina.

Con este esquema en mente se podría pensar una ligera variación donde las demandas nuevas no son rechazadas, sino que no pueden ser creíblemente defendidas por los partidos políticos existentes en el momento en que estas son presentadas. El mecanismo causal planteado por Hug se mantiene en el sentido de que la demanda no es absorbida por el sistema partidario, solo que este rechazo proviene de la falta de capacidad de los partidos existentes.

La disminución relativa de la capacidad de representación política de los partidos vinculados al empresariado tiene dos consecuencias centrales para el argumento que aquí se expone: por un lado, deja en una situación de disponibilidad a un segmento del electorado (entendido en su doble naturaleza de votantes y grupos de interés) y por otro, deja en similar situación a la elite política cuyos barcos electorales vienen de naufragar. Es esta doble disponibilidad la que marca la primera condición necesaria.

En la presente investigación, el interés se centra en una disponibilidad de tipo contextual, donde determinados procesos históricos han dejado sin representación política a una franja reconocible del electorado, la cual puede ser capturada por un nuevo actor partidario, capaz de representarla políticamente.

La segunda condición de la presente hipótesis es la existencia de un emprendedor político. La existencia de este permite resolver desde una óptica olsoniana la existencia de un bien público, como puede ser la formación de un partido político, en tanto existe un sub grupo (el cual en un caso extremo podría estar compuesto por el propio individuo emprendedor) que posee una serie de incentivos selectivos en el proceso de formación partidaria. La existencia de un emprendedor político es también una condición necesaria en tanto la mera existencia de un

escenario favorable para la aparición de una nueva organización partidaria no asegura que esta termine cristalizándose.

En la presente investigación el foco está colocado en aquellos casos en donde el emprendedor político (ya sea este individual o colectivo) proviene del mundo empresarial. Esta última condición le permite al emprendedor acceder a una serie de recursos materiales cruciales para la organización partidaria (ya sea porque son de su propiedad o puede disponer de estos). Estos recursos pueden ser de tipo financiero, de infraestructura, personal especializado, potenciales redes clientelares, acceso a medios de comunicación, entre otros (Hopkin y Paolucci 1999; Barndt 2014, 2016). En democracias donde las campañas electorales son crecientemente capital intensivas, los recursos de financiamiento estatales son escasos y la relación entre partidos y organizaciones sociales externas capaces de proveerlos han sido intermitentes, la presencia de un empresario en el papel de emprendedor político puede resultar indispensable para el establecimiento de un nuevo partido político. También le permiten movilizar los vínculos que posee con otros individuos que pertenecen al mundo de la elite empresarial.

En esta hipótesis tanto la disminución relativa en la capacidad de representación política de los partidos vinculados al empresariado, como la existencia del emprendedor político empresarial aparecen como condiciones necesarias y, en conjunto, suficientes. Es decir, una de ellas por sí sola no origina un partido empresarial. En el primer caso, la existencia de un escenario favorable no garantiza la creación de la organización partidaria empresarial. En este caso, el contexto favorable no hace por sí solo que aparezca la organización, hace falta el emprendedor capaz de subsidiar el bien público. Por otra parte, la existencia de un emprendedor político empresarial, sin que se cumpla la primera condición, muy probablemente dé origen a una organización política, sin embargo, esta no será un partido empresarial en el sentido aquí establecido. Se tratará de un partido encabezado por un empresario pero, dado que existen otras

alternativas electorales competitivas que arrastran el voto de los sectores altos de la sociedad, el núcleo electoral de esta nueva organización no poseerá las características señaladas en el apartado conceptual.

En la presente tesis, los conceptos centrales han sido desarrollados teniendo en mente la propuesta de Gary Goertz. En este sentido, los buenos conceptos son aquellos que poseen una mirada ontológica, causal y realista sobre los fenómenos que abordan.

En primer lugar, una mirada ontológica sobre los conceptos supone que estos son teorías sobre los elementos centrales de un fenómeno, discriminando estos de aquellos otros que son accesorios. En segundo lugar, es causal en tanto los atributos ontológicos identificados juegan un rol central en las hipótesis explicativas planteadas en la investigación. Por último, es realista en tanto estos atributos centrales son posibles de ser investigados a nivel empírico (Goertz 2006, 5).

Para cumplir este triple objetivo Goertz plantea el desarrollo de conceptos multidimensionales y multinivel. Con este fin, propone un esquema conceptual de tres niveles. El primero de ellos, el nivel básico, es aquello que una investigación busca conocer. Es el sustantivo al cual luego se le adosan los adjetivos, siguiendo a Collier y Levitsky (1997). Son los conceptos en este nivel básico los que se utilizan al momento de desarrollar proposiciones teóricas. El segundo nivel, es aquel donde se ubican las dimensiones que constituyen al concepto en su nivel básico. Es en este nivel donde aparece la naturaleza multidimensional de los conceptos. Son estas dimensiones las que constituyen, por un lado los atributos ontológicos del concepto, y, por otro, las que juegan un papel central en los mecanismos causales utilizados para explicar el fenómeno relevante. Por último, el tercer nivel es aquel de los indicadores o también el nivel de operacionalización del concepto. Este nivel es suficientemente específico, habilitando la recolección de los datos que permitirán la eventual clasificación de los casos

dentro o fuera de la categoría conceptual propuesta (Goertz 2006, 6).

Un segundo punto relevante a la hora del desarrollo conceptual supone organizar las relaciones entre niveles. Estas relaciones son básicamente de dos tipos, de necesidad y suficiencia por un lado y por otro en términos de parecidos de familia. Mientras que en el primer caso los niveles se articulan en términos de no sustitución entre los elementos de la dimensión inferior respecto a la superior, en el segundo se abre la posibilidad de una sustitución. En términos de relaciones entre el nivel básico y el nivel de los atributos, en el primer caso, son necesarios una cantidad de atributos que, en conjunto, son suficientes para la presencia (o ausencia) de un concepto. En este caso la relación entre los atributos de segundo nivel respecto a los del primero se articulan con el operador lógico Y.

En cambio, cuando la relación entre el nivel básico y el de atributos se da a través de parecidos de familia lo que se tiene es una regla que posee condiciones de suficiencia pero no de necesidad. Es decir, siguiendo con el ejemplo, la ausencia de alguno de los atributos del nivel secundario, no supone automáticamente la ausencia del concepto en el nivel básico. Es decir que no todos los atributos del concepto básico son necesarios, sino que resulta suficiente un subconjunto (obviamente menor al total). En este caso las relaciones entre niveles y atributos se expresan mediante el operador lógico O (Goertz 2006, 7).

Por lo general, las relaciones entre el nivel básico y el secundario están dadas por el operador lógico Y (es decir, existe una relación de necesidad y suficiencia entre niveles); mientras que en el caso de las relaciones entre el segundo y el tercer nivel es más común hallar relaciones ya sea de necesidad y suficiencia o de parecidos de familia. (Goertz 2006, 51).

Antes de concluir la discusión acerca de la hipótesis conviene precisar las condiciones de alcance bajo las cuales está funciona. Estas condiciones excluyen un conjunto de casos bajo el supuesto de que los caminos causales propuestos por la hipótesis de investigación no operan

en estos de la manera sugerida. Es decir, existe un problema de homogeneidad entre los casos, optando por descartar aquellos que se suponen heterogéneos debido a la presencia de determinadas variables, por lo general de tipo contextuales (Goertz 2006, 193). Debe recordarse que se entiende por homogeneidad entre unidades cuando una variable independiente produce resultados similares sobre la variable dependiente en diferentes casos.

De lo anterior se desprende que conviene precisar aquellas variables que vuelven inaplicables las hipótesis descritas en la sección anterior. Para esta investigación se consideran dos condiciones de alcance. La primera que las hipótesis se sostienen siempre y cuando exista un régimen político democrático. Es decir, que el mecanismo de acceso a los principales cargos de gobierno se produzca a través de elecciones competitivas con la participación más amplia posible, o si se quiere, en contextos donde la democracia es el único juego posible para los actores relevantes. Esto implica que el golpe de Estado no aparece como una forma viable o deseable de acceder al poder político.

La segunda condición de posibilidad es que todos los casos se ubican en contextos con un Estado suficientemente diferenciado de la sociedad. Es decir que el Estado posee algún nivel de autonomía frente a los actores sociales y específicamente a los actores empresariales. En este sentido, el acceso al Estado resulta relevante pues este no es un mero epifenómeno de la sociedad.

3 El método para la investigación

El diseño de una investigación se encuentra íntimamente relacionado con los objetivos que esta se plantea.

“...La mejor forma de entender una estrategia de investigación es como la asociación de un objetivo de investigación general a un método de investigación específico. Cada estrategia constituye una forma de vincular las ideas con las pruebas empíricas para producir una representación de algún aspecto de la vida social” (Ragin 2007, 95).

Siguiendo a Ragin son tres las estrategias de investigación más comunes; i) el uso del método cualitativo para estudiar aspectos comunes, ii) el uso de los métodos comparativos para estudiar la diversidad, y iii) el uso de los métodos cuantitativos para estudiar las relaciones entre variables. El uso de métodos comparados permite examinar patrones y diferencias al interior de categorías prefijadas, tomando como base un número moderado de casos. Tanto los métodos comparados como los estudios de caso tienen en común su fortaleza respecto al grado de conocimiento de los casos a estudiar.

En las investigaciones comparativas que apuntan a explicar las variaciones al interior de categorías, estas últimas se definen al inicio de la investigación. Esta es una primera diferencia respecto a las estrategias de métodos cualitativos. En estas últimas, las categorías son el resultado de un diálogo entre las ideas iniciales del investigador, expresadas en el uso de conceptos guías, y la evidencia empírica que irá recolectando a lo largo de su investigación. Dicho intercambio puede prolongarse hasta el final de la investigación, pues el objetivo de esta última es lograr la mayor precisión conceptual, que le permita relevar teóricamente los aspectos comunes de los casos de estudio.

En el caso de los métodos comparados si bien existe un grado de flexibilidad entre las categorías y la investigación empírica,

“...el investigador comienza normalmente teniendo una buena idea de cuál es la categoría mayor que engloba los casos incluidos en el estudio, porque lo normal es que esta categoría se haya especificado de antemano...” (Ragin 2007, 184).

Las modificaciones que sufren dichas categorías a la luz de la empiria son sensiblemente menores que en los estudios cualitativos de casos. Por otro lado, normalmente este tipo de investigaciones se inicia también con una especificación tentativa de las variaciones al interior de la categoría de interés. Si bien existen grados de flexibilidad respecto a las condiciones, variables, o mecanismos que explican la diversidad de resultados, uno de los objetivos de la investigación es descubrir dichas relaciones causales.

Este tipo de estudios permite definir una categoría respecto a otras así como explicar la variación de resultados que adquiere dicha categoría. Es en este sentido que este tipo de métodos permite estudiar patrones de parecido (donde una serie de casos son colocados en un mismo contenedor y por lo tanto se supone un nivel de parecido u homogeneidad entre ellos) y también patrones de diferencia (donde se reconoce una serie de valores distintos para una misma categoría). Normalmente, la explicación de estas diferencias desemboca en una explicación de tipo causal, en la cual se identifica una serie de variables, mecanismos o factores que afectan los valores de la categoría general. Si bien en los estudios cualitativos de caso existe un proceso paulatino de ajuste entre las categorías teóricas y las imágenes que surgen de la recolección de datos empíricos, esto no quiere decir que exista una preocupación clara por establecer la causalidad (Ragin 2007). Esta muchas veces queda implícita en este tipo de investigaciones o, en otros casos, es desechada por el investigador, ubicado esta vez en una mesa separada, muy lejos del sector de mesas preocupadas por la causalidad, retomando la expresión de Almond (1988).

El objetivo de la presente investigación será la generación de teoría que permita identificar nuevas variables (George y Bennett 2005, 75) que expliquen la emergencia de partidos empresariales. La pregunta de investigación será respondida a través de la utilización

de una metodología basada en el estudio de caso en una perspectiva comparativa y causal. Esto último como opuesto a los estudios de caso ateoréticos e idiosincráticos.

3.1 Los estudios de caso y el método comparado

A la luz del debate generado entre autores como King et al. (1994) y las sucesivas respuestas que recibió su texto, por ejemplo Brady y Collier (2010), los autores de *Case studies and theory development in the social sciences* se propusieron, por un lado, repensar los estudios de caso al interior del sector de mesas ubicadas en el sector de la causalidad; por otro lado, pensar la relación de esta estrategia respecto al método comparado, especialmente como fuente que permita circunvalar algunos de los principales retos que enfrenta este último. La estrategia de la comparación estructurada y enfocada (SFC por sus siglas en inglés) se plantea tratar, en un primer momento y con algunas particularidades, cada uno de los casos como si de un estudio de caso se tratara, para luego avanzar a una comparación entre estos.

El enfoque del estudio de caso supone

“el examen en detalle de un aspecto de un episodio histórico para desarrollar o poner a prueba explicaciones históricas que pueden ser generalizables a otros eventos...” (George y Bennett 2005, 4).

Se define el caso como una instancia de una clase de eventos que resultan de interés para el investigador y cuyo estudio se realiza con el objetivo de entender, en términos teóricos (es decir de manera genérica y más allá de aquello que se juzga específico de cada caso), las similitudes o diferencias que estos guardan entre sí respecto al tipo general. El tipo de eventos de los cuales se extraen los casos depende del enfoque y los marcos utilizados en la investigación (George y Bennett 2005, 17-18).

Guarda similitudes epistemológicas con los métodos estadísticos y los formales en tanto todos ellos tienen como meta el desarrollo de modelos teóricos lógicamente consistentes, de los

cuales se deriven implicaciones observables, las cuales a su vez puedan ser sujetas a contrastación empírica. Por otra parte, estos tres métodos de investigación poseen diferencias sustanciales en relación a diversos aspectos de la lógica metodológica que cada uno de estos desarrolla, tales como: la selección de casos, la operacionalización de las variables y el uso de la lógica deductiva e inductiva (George y Bennett 2005, 6).

¿Cómo se diferencia la SFC de otros tipos de investigación basados en estudios de caso?

Una de las primeras críticas que se realiza a los estudios de caso es que muchos de estos no se hicieron pensando en que fueran comparables entre sí. De ahí que desde la comunidad académica se levantaran voces que señalaban el carácter no científico y no acumulativo de estas estrategias de investigación. Por otra parte, muchos de los estudios de caso eran preeminentemente descriptivos y carentes de un marco teórico que los guiara. De ahí que resultara muy difícil, sino imposible, explorar las relaciones causales existentes desde un punto de vista teórico y no como meros comportamientos idiosincráticos.

Superar estos importantes escollos, supone redefinir algunos elementos centrales en el diseño de investigaciones basadas en estudios de caso. En primer lugar, el estudio debe identificar de manera clara el universo al cual pertenece el o los casos que serán estudiados. La identificación del universo al que pertenecen el o los casos depende del problema de investigación que se plantee (George y Bennett 2005, 68-69). En palabras de Ragin esto supone identificar la categoría de la que forman parte los casos a estudiar.

En segundo lugar, la correcta construcción del problema de investigación, así como el consecuente desarrollo de la estrategia metodológica que permita dar cuenta de este, deben guiar el proceso de selección de casos. Dicha selección debe permitir explorar las diferentes aristas de la categoría general, así como también las diversas subclases en las que esta

eventualmente se divide. Por último, las variables empleadas para fundamentar las explicaciones, deben ser teóricamente relevantes.

Habiendo establecido las diferencias entre los estudios de caso ateoréticos y los estudios de caso, George y Benett (2005) desarrollan los elementos centrales de su propuesta. El primero, que toma prestado del modelo estadístico, es que el método de la SFC debe plantear un conjunto de preguntas generales estandarizadas a cada uno de los casos estudiados. Estas preguntas deben reflejar de la mejor manera posible tanto el problema de investigación planteado, como el foco que desarrollan los marcos teóricos utilizados en la investigación. La aplicación de un mismo cuestionario a cada uno de los casos permite la generación de datos comparables, dejando de lado los estudios de caso idiosincrásicos discutidos en los párrafos precedentes.

En segundo lugar, el método de la SFC supone enfocarse en aspectos específicos a la hora de abordar cada uno de los casos. El foco al que se refieren los autores destaca por un lado los objetivos que se plantea la investigación y por otro los marcos teóricos que se han elegido en consecuencia. De esta manera, el estudio de cada caso no supone la recolección de una cantidad interminable de información que constituye cada caso específico, sino tan solo de aquellos aspectos que son relevantes desde el punto de vista de los objetivos de la investigación y los marcos teóricos empleados. Esto supone sacrificar la riqueza que posee esencialmente cualquier hecho histórico en pos de ganar capacidad de comparación y relevancia teórica. Las características propuestas por los autores suponen una diferencia relevante en la manera cómo un científico social, empleando este método, y un hipotético historiador, enfrentarían el estudio de una serie de casos de interés (George y Bennett 2005, 68-69).

La propuesta de George y Benett (2005) no concluye ahí. Esta forma de encarar el estudio de caso, abre al empleo del método comparado. Quizás la versión más extendida de este

último en ciencia política sean los métodos de inducción desarrollados por J.S. Mill y que se conocieron como el método del acuerdo y el de la diferencia.

El punto central de estas formas de estructurar las comparaciones buscan paliar una dificultad central de las ciencias sociales: la imposibilidad de producir un diseño experimental similar a los de las ciencias duras que permita hacer uso de la lógica experimental para producir inferencias causales¹⁶. En este sentido, la comparación cumple el rol de **equivalente funcional** del método experimental.

La potencia de este método reside centralmente en su capacidad de controlar no solo las variables independientes teóricamente relevantes, sino otras potenciales variables intervinientes, las cuales podrían afectar el valor de la variable de interés. Control también para encontrar casos que presenten una adecuada variabilidad tanto de variables independientes, como dependientes, que a su turno permitan explorar el mayor número de efectos causales entre unas y otras. Supone por último, que los marcos teóricos utilizados sean suficientemente robustos para que incorporen el conjunto de variables relevantes y por lo tanto se evite el problema de la variable omitida.

Son estas razones las que llevan a George y Benett (George y Bennett 2005, 151-52) a recoger una preocupación ya planteada en la disciplina: la necesidad de buscar estrategias alternativas a los métodos de comparación planteados por Mill.

El método de Mill funciona correctamente siempre y cuando se cumplan tres supuestos fundamentales: i) la relación causal bajo investigación debe ser una regularidad de naturaleza determinística que implica una única condición (ya sea necesaria o suficiente) para el resultado

¹⁶ Es cierto, sin embargo, que existe un número creciente de investigaciones basadas en experimentos naturales. Dichos diseños de investigación tienen sus propias ventajas y desventajas, las cuáles no serán discutidas aquí.

de interés; ii) todas las variables causales relevantes deben ser identificadas antes del análisis empírico; iii) deben estar disponibles para la investigación casos que representen el conjunto de caminos causales lógicos y socialmente posibles (George y Bennett 2005, 154).

Uno de los problemas frecuentes al emplear el método del acuerdo o la diferencia es el de la indeterminación. Es decir, cuando las variables independientes teóricamente relevantes son muchas en relación al número de casos abordados y por lo tanto resulta imposible cumplir el requisito de abarcar el conjunto de combinaciones lógicamente posibles (George y Bennett 2005, 151-56). Este problema es importante en tanto el correcto funcionamiento de estos métodos supone incluir todas las variables causales relevantes. Por lo tanto, dicho proceso de inclusión posee un límite que, de acuerdo a la empiria específica puede darse con anterioridad al número óptimo de variables. Ya sea porque no exista un número suficiente de casos en la realidad, ya sea porque la investigación enfrente problemas propios para abordar un mayor número de casos.

Otros problemas metodológicos relevantes al momento de utilizar la lógica de la eliminación de Mills se refieren a la posibilidad de admitir como ciertas relaciones causales falsas (ya sea debido a la no inclusión de una variable relevante, ya sea debido a la inclusión de un caso que refute la relación causal), así como a la posibilidad de rechazar hipótesis verdaderas como falsas (debido, por ejemplo, a la intervención de una variable concurrente sin la cual la relación causal no puede darse).

Una dificultad adicional de este método surge cuando se enfrentan fenómenos caracterizados por su equifinalidad. Es decir, que son fenómenos que se producen debido a una pluralidad de causas, son multicausales. De esta manera el mismo fenómeno puede producirse bajo un conjunto de variables distintas.

Una solución a este conjunto de problemas señalada por autores como Theda Skocpol, Ruth Berins Collier y David Collier, y recogida por George y Bennett supone la combinación del método del acuerdo y la diferencia de Mill con la técnica del Process Tracing aplicada a cada uno de los casos de interés. O como señala Skocpol el uso de técnicas de investigación que utilicen la evidencia no solo para fines de comparación entre los casos, siguiendo la lógica de Mill, sino al interior de cada uno de estos (George y Bennett 2005, 158).

La comparación al interior de casos (within-case comparisons) ha sido propuesta como una solución a las limitaciones planteadas en la discusión anterior respecto al método comparado. Mientras que la potencia causal de una variable en el método comparado surge de los valores que esta adopta en cada uno de los casos revisados, la comparación al interior de cada caso se concentra en el camino causal que recorre la variable en cada uno de estos. Este tipo de análisis puede ser acompañado por una comparación entre varios casos, así como por el desarrollo de teorías tipológicas. La ventaja de estos caminos es que permite relajar los presupuestos con los que funciona el método comparativo de Mill, especialmente aquel que señala la necesidad de encontrar casos muy similares entre sí, salvo respecto a la variable de interés (George y Bennett 2005, 178-80) (George y Bennett 2005, 178-180).

Los investigadores que orientan sus trabajos a partir de casos ven en estos complejas y significativas colecciones de eventos y estructuras. Su punto de partida es que numerosos casos tienen entre sí suficientes elementos en común para que una comparación válida pueda ser establecida. Esta certeza se puede ir diluyendo durante el desarrollo de la investigación, en la medida en que se va produciendo el refinamiento de los conceptos teóricos que la guían (Ragin 2007, 125).

Quienes sugieren tomar como punto de partida la variable de interés en contraposición a una aproximación a partir de casos, parten de dos supuestos que no necesariamente se cumplen

en la realidad: i) que existe una batería de marcos teóricos e indicadores empíricos suficientemente afiatados para poner a prueba sus hipótesis; y ii) que existe una cantidad suficiente de instancias observables del fenómeno de interés (Ragin 2007, 127). Sin embargo, ninguna de estas condiciones debe, por principio cumplirse. Es posible la investigación de un fenómeno que no ha producido un gran número de instancias observables (un ejemplo muy utilizado es el de las revoluciones sociales estudiadas por Skocpol) o bien se encuentra sub estudiado y requiere un desarrollo teórico mayor.

Para la presente investigación se ha tomado como punto de partida la selección de dos casos que se juzga que pertenecen al género de partidos empresariales. El primero de ellos es el del partido político peruano Peruanos Por el Kambio¹⁷ (PPK). El periodo de análisis corresponde a la etapa de emergencia de la organización política a analizar, aborda la victoria electoral de su líder y candidato presidencial, Pedro Pablo Kuczynski, y concluye con la inauguración de su gobierno. El segundo es el del partido político Propuesta Republicana (PRO) cuyo periodo de análisis comprende su etapa de conformación como partido político hasta su triunfo en las elecciones presidenciales de 2015 y la formación de su primer gabinete.

A lo largo de la investigación cada uno de los casos será observado desde el marco teórico propuesto. Es decir que se observarán los atributos conceptuales definidos para cada uno de ellos, dejando de lado otros elementos que no han sido recogidos en el marco teórico.

Tomando en cuenta los atributos conceptuales y las condiciones de la hipótesis planteada se realizará cada uno de los estudios de caso. Esto permitirá que sean desarrollados con una mirada teóricamente fundada, al mismo tiempo que posibilite su comparación.

¹⁷ La utilización de la letra K en este caso se hizo para que coincida el acrónimo del partido con la forma en que popularmente se conoce a su candidato Pedro Pablo Kuczynski, PPK.

Asimismo cada uno de los casos desarrollados será observado dentro de su propia unidad, buscando reconstruir las cadenas causales que den cuenta del argumento teórico planteado.

3.2 Herramientas de investigación

El proceso de investigación que se desarrolló combina técnicas de los campos cualitativo y cuantitativo. En primer lugar, se utilizó una metodología histórica comparada. Este método no busca respuestas para toda una población de casos, sino que más bien limita sus alcances a subgrupos de casos que guardan suficientes semejanzas. El uso de este método supone i) una preocupación por hallar explicaciones de las configuraciones causales que determinan la ocurrencia de los fenómenos de interés; ii) el análisis explícito de las secuencias históricas en las que se producen los fenómenos de interés; y iii) el uso sistemático y contextualizado de la comparación (Mahoney y Rueschemeyer 2003, 11-13).

Al sumar la descripción y la temporalidad de los eventos históricos dentro de la explicación causal, lo que comúnmente se entiende como contexto se convierte en un elemento constitutivo de la propia explicación. Uno de los resultados de la investigación es la construcción de un conjunto de historias partidarias elaboradas en función de la participación de miembros de las elites económicas, temporal, espacial, social e históricamente situadas.

Se ha recolectado parte importante de la información relevante a través de entrevistas semi-estructuradas en profundidad. Dichas entrevistas se aplicaron tanto a informantes clave como a participantes. Asimismo, se recopilieron fuentes hemerográficas que permitan una mejor reconstrucción de los casos relevantes para la investigación. En lo que se refiere a las fuentes secundarias se consultaron materiales que aborden específicamente los casos de interés o que tengan alguna relación con las variables relevantes señaladas en este apartado.

En segundo lugar, se utilizaron diversas técnicas de análisis cuantitativo. Entre las principales están el uso de herramientas de análisis estadístico bivariados y multivariados, modelos de regresión lineal básicos y de inferencia ecológica. Estas técnicas fueron aplicadas al análisis tanto de datos electorales como sociodemográficos para ambos casos. Se desarrollaron bases de datos con resultados para un conjunto de elecciones presidenciales, así como de datos censales para periodos similares con el fin de establecer relaciones estadísticamente significativas entre ambos grupos de variables. Asimismo, se relevó información estadística como fuentes secundarias, las que serán incorporadas en el análisis de los casos relevantes.

Finalmente, resulta pertinente dar cuenta de las principales limitaciones del diseño de investigación. En primer lugar, es claro que si bien el marco teórico desarrollado se nutre de investigaciones previas, resulta claro también que se está frente a un campo de investigación que no ha alcanzado un alto grado de desarrollo dentro de la disciplina. Por esta razón, al inicio del presente capítulo se señaló que una de las principales finalidades de esta investigación era la generación y refinamiento de la teoría sobre partidos empresariales. A lo largo de la investigación se han producido sucesivos procesos de iteración entre teoría y casos que han permitido desarrollar y afinar la primera, así como profundizar la comprensión sobre los segundos. Por esta razón no resulta apropiado señalar que el marco teórico pueda ser comprobado a partir del análisis que se realizará en las próximas páginas. La correcta puesta a prueba de los conceptos e hipótesis aquí formuladas requerirá que se realice posteriormente una confrontación con casos no contemplados en esta investigación.

En segundo lugar, la investigación ha buscado generar la mayor cantidad de instancias empíricas posibles para medir aquellos conceptos que se han desarrollado en el capítulo previo. Ninguno de estos test por sí solo ofrece un argumento capaz de ratificar que los casos abordados

forman parte del concepto de partido empresarial desarrollado, ni de la hipótesis propuesta para explicarlos. Sin embargo, en conjunto ofrecen sólidos indicios que permiten, por un lado, una correcta medición de este tipo de partidos y, por otro, una explicación robusta respecto a las variables que influyen en su surgimiento.

4 Parte II: Condiciones para el surgimiento. Electores y grupos disponibles

El objetivo de los dos siguientes capítulos es mostrar las condiciones inmediatamente anteriores al surgimiento de las dos organizaciones partidarias que son el eje de la presente investigación. Se debe recordar que, de acuerdo a la hipótesis planteada, el surgimiento de este tipo de organización partidaria se produce bajo dos condiciones necesarias y en conjunto suficientes. La primera de estas condiciones es la disminución relativa en la capacidad de representación política de los partidos vinculados al empresariado. Esta disminución supone simultáneamente que un conjunto de electores y grupos de interés quedan en una situación de **disponibilidad**, la cual se manifiesta de dos maneras distintas. Por un lado como la disponibilidad de un segmento del electorado y por el otro de una parte de la elite política que carece ahora de un vehículo eficaz para enfrentar el siguiente proceso electoral. La segunda condición, con la existencia de un emprendedor político de tipo empresarial. Para fines de lectura esta segunda condición se abordará en la siguiente parte, la cual contrasta los casos elegidos con el modelo teórico propuesto.

Retratar la situación de disponibilidad es un proceso que supone múltiples dificultades. La principal de ellas es cómo dar cuenta en términos empíricos de una situación de ausencia como el concepto de disponibilidad supone. Este último habla de una doble situación: de algo que existe y algo que no. Aquello que está disponible lo está pues posee algún tipo de existencia material; mientras que del otro lado la disponibilidad es solo posible porque algo ha desaparecido.

En este capítulo este problema ha sido pensado de la siguiente manera. A un lado de la ecuación lo que se encuentra son un conjunto de actores sociales, los electores de los estratos

altos y los grandes empresarios; y del otro lado las organizaciones políticas que representan políticamente a uno y otro actor. La disponibilidad supone que los actores sociales a un lado permanecen, mientras que por alguna razón los actores políticos al otro lado de la ecuación no.

La segunda dificultad es que los actores sociales solo tienen una existencia virtual, que se pone en acto al momento en que una nueva opción política logra concitarlos de manera más o menos conjunta, hecho que no ocurre necesariamente en cualquier coyuntura. De lo anterior se desprende que observar el comportamiento político de estos actores, en los términos planteados en esta investigación, es solo posible a través de la observación de las cambiantes fuerzas que logran representarlos políticamente.

¿Cómo saber si existía una situación de disponibilidad en el momento en que se organizaron los partidos objeto de la presente investigación? Para ello se parte del momento en que Peruanos Por el Kambio y Propuesta Republicana empezaron su proceso formativo y se plantean tres preguntas: 1) de dónde provienen los votos de estas fuerzas políticas, es decir cuáles alternativas eligieron estos electores en las coyunturas electorales previas; y 2) si existe una similitud en términos socioeconómicos entre los perfiles de votantes de una y otra fuerza política; y 3) cómo fueron las relaciones entre los grandes empresarios y los partidos que recibieron los votos de los partidos objetivo de esta investigación.

Las respuestas que se proporcionarán a este trío de interrogantes durante los siguientes capítulos permiten hacer referencia a una situación de disponibilidad tal y como se ha definido en el apartado teórico.

En esta segunda parte se aborda lo que se juzga son los antecedentes partidarios de cada uno de los partidos objeto de análisis en esta investigación. Se da cuenta de los resultados electorales, el perfil socioeconómico de los votantes (con especial atención al comportamiento de los estratos socioeconómicos más altos), las relaciones entre las fuerzas políticas precedentes

y los grandes empresarios, y finalmente se discuten las matrices de transferencia de votos que ubican a estas organizaciones como antecesoras, en un sentido, de las organizaciones políticas que aquí se estudian. En la tercera parte se proveerá información similar para los casos relevantes. Con ambas piezas será posible establecer las coincidencias entre los casos de interés y los antecedentes mencionados en esta segunda parte.

5 La disponibilidad en el caso de Peruanos Por el Kambio.

Las elecciones generales de 2016 se inscriben en el ciclo político que se inició en el Perú en el año 2001. Ese año, el gobierno transitorio surgido como resultado de la vacancia presidencial de Alberto Fujimori, convocó un proceso electoral donde no solo se renovaron las autoridades del Ejecutivo y el Legislativo; sino que la principal fuerza política del país durante toda la década anterior, el fujimorismo, obtuvo unos paupérrimos resultados electorales. Una primera posibilidad por lo tanto es situarse en ese punto y de ahí avanzar hasta quedarse ad portas del proceso electoral de 2016 y de la victoria de Peruanos Por el Kambio.

Una segunda posibilidad consiste en retroceder hasta 1990 y observar brevemente el ciclo fujimorista para dar cuenta como, durante buena parte de esta década, las opciones electorales de los estratos socioeconómicos más altos y los vínculos políticos del gran empresariado coincidieron en la figura de Alberto Fujimori y su gobierno.

Es este último el camino seguido en este capítulo. Luego de revisar la década de los noventa el foco de atención virará hacia el Partido Popular Cristiano (PPC), una antigua organización partidaria que recobró vigor, al igual que otras, con la caída del gobierno de Fujimori. Si bien el primer contacto político partidario del PPC y Pedro Pablo Kuczynski se produce en el 2011 a través de una alianza electoral; la mirada sobre el partido socialcristiano irá un poco más hacia adelante, hasta situarse en la coyuntura electoral del año 2016.

5.1 El fujimorismo

Alberto Fujimori significa en muchos sentidos un parteaguas en la política nacional peruana. Durante su gobierno se pone fin a la matriz estadocéntrica (Cavarozzi 1991) que había dominado la vida peruana en las últimas décadas. No solo se transforman las instituciones

económicas centrales, sino que, consecuentemente, se redefinen los roles de sus principales actores: el Estado, los sindicatos, los partidos y los empresarios. Una parte de las antiguas clases medias (aunque ya emprobecidas por la persistente crisis económica) surgidas al calor del proceso de expansión estatal serán arrojadas al mercado; mientras que los sectores populares pasarán de actores con importante capacidad de demanda a agotadas clientelas políticas del gobierno instalado.

En términos de lo que aquí interesa el fujimorismo será abordado tanto en su relación con los grandes empresarios, como en la composición de su fuerza electoral. Respecto a lo primero este periodo es clave no sólo porque es en este momento que se producen las reformas de mercado, sino porque lleva a una nueva configuración estatal y nuevas interacciones entre este y la sociedad. La nueva fisionomía del Estado supuso que una serie de funciones que este cumplía antes en la esfera económica pasaran a regirse por las reglas del mercado. El gran empresariado debió adaptarse a la apertura económica y a los nuevos espacios de interacción que el Estado planteaba. Los políticos y los partidos que antes intermediaban entre el Estado y los empresarios perdieron importancia y capital político. Incluso su propia existencia.

5.1.1 Los grandes empresarios y el gobierno de Fujimori

La inesperada victoria de Alberto Fujimori en las elecciones de 1990 marcó la manera en que se inició la relación entre el gran empresariado y el, hasta hacía poco, desconocido candidato presidencial. Los resultados electorales colocaron a los primeros en una situación de fuera de juego: ni habían financiado la campaña del ingeniero, ni tampoco tenían relaciones sociales con él o con alguno de los integrantes de sus círculos más próximos (Durand 2003, 361). Más allá de esta doble lejanía, política y sociológica, resuelto el escenario electoral, la mutua necesidad marcó el acercamiento desde ambas orillas.

Sin partido, con una representación parlamentaria menguada y en una coyuntura económica apremiante, Fujimori debió cerrar algún tipo de acuerdo con el gran empresariado que le permitiera mover el aparato productivo del país e iniciar un proceso de captación de recursos que asegurara el funcionamiento mínimo del Estado. En la vereda del frente, una situación económica muy complicada con una inflación mensual de dos dígitos, reservas internacionales negativas y una violencia política con intensa presencia en las zonas urbanas del país¹⁸, hizo que los empresarios buscaran influir urgentemente en la dirección de las acciones gubernamentales para salvar sus negocios y en última instancia a su país.

A partir de la revisión de materiales, conferencias, publicaciones y entrevistas a líderes empresariales, Cotler (2000) plantea que existe en este sector social un consenso respecto a los defectos y las consecuencias que produjeron las políticas proteccionistas del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), así como las virtudes que la nueva política de liberalización, puesta en marcha por Fujimori, tendría sobre el desarrollo económico del Perú.

“Este acuerdo constituye la base de apoyo y la confianza de los inversionistas al gobierno y de las relaciones relativamente positivas que existen entre sus representantes” (Cotler 2000, 292).

Pese a lo anterior, uno de los puntos que surgen una y otra vez en los entrevistados es que la cercanía entre el presidente y los empresarios no era absoluta. Los empresarios señalaban que existía una autonomía relativa del poder político y los funcionarios públicos frente a ellos. La doble lejanía señalada habría facilitado la distancia que adoptó el novel presidente. Por otro lado, la tecnocracia, ya sea por su desconfianza frente a las formas de organización colectiva,

¹⁸ A fines de los años noventa el Perú vivía un conflicto armado interno, donde dos movimientos alzados en armadas, Sendero Luminoso y el Movimiento Revolucionario Túpac Amará, multiplicaban acciones militares y terroristas a lo largo de una gran parte del país.

ya sea porque no necesitaba del respaldo empresarial, estableció una relación de relativa autonomía respecto a las organizaciones empresariales, las cuales podrían buscar impedir o mediatizar las reformas (Cotler 2000, 297).

Si bien la tradición de nombrar a empresarios y a economistas-empresarios frente al ministerio de economía no fue una novedad impuesta por Fujimori, si lo fue la profundidad de esta participación, que se expandió hacia otras carteras como la de industrias e incluso la de primer ministro (Durand 2003, 389). Desde el inicio del gobierno de Fujimori la cartera de economía recayó en personas que provenían del mundo empresarial en primer lugar y que además podían combinar con otros atributos personales o académicos.

Tabla 5.1: Ministros de economía empresarios, varios gobiernos

Gobierno	Ministros de economía empresarios	Duración respecto al periodo presidencial
Belaúnde	3 de 4 ministros	50/60 meses
García	0 de 6 ministros	0/60 meses
Fujimori	6 de 7 ministros	116/123 meses

Fuente Duran (2003). Elaboración propia.

Las relaciones entre los protagonistas de la economía nacional y el presidente tuvieron no solo fluctuaciones a lo largo del tiempo, sino que fueron de intensidades distintas de acuerdo a las jerarquías dentro del gran empresariado. Las relaciones, canales de acceso, y posibilidades de incidencia, variaron de acuerdo al tamaño de las empresas y su ubicación sectorial. Otros elementos marcaron también la relación: como las coincidencias o desencuentros respecto a las reformas económicas, y, ya durante el segundo gobierno, respecto a las medidas que el Ejecutivo impulsó para conservar su poder y asegurar la segunda reelección (Durand 2003, 392).

Para Durand está claro que existieron dos círculos de influencia empresarial. Si bien ambos disfrutaban de acceso a la burocracia, solo uno poseía influencia sobre las políticas públicas¹⁹. Los gremios integrantes del primer círculo, básicamente los del sector financiero y los grandes exportadores de materias primas contaban con acceso tanto a los ministerios y sus funcionarios de línea, así como al Ministerio de Economía y Finanzas (verdadero *primus inter paribus* del gabinete ministerial), las oficinas de la presidencia y, en algunas circunstancias, acceso al propio Presidente (Durand 2003, 392-93). Las grandes empresas vinculadas al comercio exterior mantuvieron una relación privilegiada con las instancias más importantes del gobierno a costa del espacio destinado a los medianos y pequeños empresarios cuya producción tenía como destino principal el mercado interno (Cotler 1998, 15-16).

No es por lo tanto inexacto afirmar que un sector muy relevante de los grandes empresarios fue parte de la coalición socio-política que le permitió a Fujimori ejercer el gobierno durante una década. Los otros actores de esta coalición informal fueron: las Fuerzas Armadas, actores externos (gobiernos, organismos multilaterales y empresas multinacionales) y sectores conservadores de la iglesia católica (Durand 2003, 392).

El contexto general de extrema debilidad del resto de la sociedad civil (especialmente luego del ajuste económico y el autogolpe de 1992) aumentaron en términos relativos la fortaleza del empresariado. En el Perú de esos años los únicos poderes que habían quedado en pie eran Fujimori y el Estado peruano por un lado y los empresarios por el otro (Cotler 1998, 5). Como señala Durand,

“El panorama institucional de la sociedad civil, antes rico en sindicatos y organizaciones populares, universidades y ONGs, medios de comunicación y revistas independientes, es casi un desierto (...) los gremios

¹⁹ Las pequeñas y microempresas, así como los pequeños y medianos exportadores de productos no tradicionales poseen también sus propios interlocutores en el gobierno, agencias estatales específicas a donde dirigirse y por último algún acceso a recursos (Durand 2003, 392).

empresariales son los únicos que quedan como instituciones independientes de cierto peso en la sociedad civil” (Durand 2003, 410).

A partir de 1997, al ritmo del deterioro de la situación económica (consecuencia del ciclo electoral y de diversos shocks externos), así como del aumento de la movilización social se fueron haciendo más costosos los apoyos para mantener a Fujimori en la presidencia. En este contexto algunos empresarios tomaron distancia del gobierno. La Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) y varios de sus gremios integrantes manifestaron de manera privada y pública su descontento frente al escenario económico y las medidas implementadas por el gobierno²⁰. Los empresarios demandaron ayudas en el contexto recesivo de los últimos dos años de la década y se animaron a sugerir una serie de cambios en las políticas económicas.

Asimismo, en la medida en que los tiempos difíciles fueron reemplazando a los años de alto crecimiento, los roces al interior del bloque empresarial se hicieron cada vez más evidentes. Hacia fines de la década dichos desencuentros desembocaron en la formación de una Coordinadora Gremial que agrupó a aquellos gremios menos escuchados y favorecidos por las políticas de Fujimori.

La ilegalidad abierta de la segunda reelección de Fujimori el año 2000, en un contexto de débil crecimiento económico, colocó en una encrucijada a los grandes empresarios. ¿Qué posición tomar frente a la postulación de Fujimori?

“Los empresarios involucrados con el régimen, los sinceramente fujimoristas, los necesitados de favor estatal (...), los presionados por el gobierno, apoyan el continuismo y parecen predominar como corriente de opinión. Un sector, aquel representado por la Coordinadora Gremial, sale a la palestra criticando al régimen. Varios de sus dirigentes se lanzan al ruedo ingresan a partidos y algunos se presentan como figuras de oposición en las listas parlamentarias. Un último sector vacila y está a la espera de los acontecimientos” (Durand 2003, 483).

²⁰ El disgusto empresarial alcanzó altas cotas cuando estos pidieron la salida de Jorge Baca, ministro de economía entre 1997 y 1998.

Pese a todo la opción mayoritaria del empresariado pareció inclinarse por Fujimori. Entre 1996 y 1998 las encuestas realizadas por la consultora empresarial Apoyo a gerentes de las más importantes empresas del país evidencian que el índice de aprobación de estos respecto al gobierno si bien mostraba una tendencia declinante, continuó siendo mayoritario hasta 1998. En 1996 un 78% de los gerentes encuestados aprobaba la gestión presidencial, en 1999 el mismo dato arrojó un 42%. Pese al deterioro de los índices de aprobación, un 64% de los encuestados en aquel año electoral de 1999 se manifestó a favor de la permanencia de Fujimori en el poder por un nuevo periodo presidencial. (Business, octubre de 1999 citado por Durand 2003, 483).

En la coyuntura del año 2000 las pugnas entre el gran empresariado han dejado de ser exclusivamente económicas y se han convertido también en políticas. El consenso con el que nació la coalición con Fujimori se ha evaporado. Al malestar que produjo la falta de políticas para esos sectores y por el contrario el privilegio que gozaron los sectores empresariales más allegados al fujimorismo, se sumaron las críticas a la permanencia de Fujimori en el poder.

Quizás uno de los últimos episodios de esta relación sea el intento de sectores militares, encabezados por el asesor principal de Fujimori, por desplazar al propio Fujimori de la presidencia para colocar al frente del gobierno al entonces ministro de economía, un empresario y tecnócrata muy cercano a los grandes jugadores económicos del país²¹.

El intempestivo abandono del gobierno y huida del país de Fujimori dejó a los empresarios más próximos a este, y que coincidentemente eran los más importantes en términos económicos, sin opciones políticas. En cambio, los grupos que durante toda la década habían visto sus demandas indefinidamente pospuestas se encontraban ya ubicados en los principales

²¹ En el mes de septiembre del 2000 Carlos Boloña, último ministro de economía de Fujimori, participó junto a los principales mandos militares y al jefe de facto del Servicio de Inteligencia, en la organización de un golpe de Estado contra el propio Fujimori que no prosperó (La Mula 2018).

grupos opositores. Varios de los antiguos dirigentes gremiales de la Asociación de Exportadores (ADEX) y la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) se habían incorporado a dichos movimientos políticos como integrantes de las estructuras electorales o directamente como candidatos congresales o incluso como miembros de las planchas presidenciales.

5.1.2 La coalición electoral del fujimorismo

Si en la sección anterior el foco estuvo puesto en la relación entre los grandes empresarios y el fujimorismo, en esta parte la atención se vuelca a su relación con el electorado. ¿Qué relación tiene Fujimori con los sectores altos en tanto núcleo electoral? Con este fin se ha recopilado investigaciones que hacen uso de datos electorales, así como análisis de encuestas de opinión.

En el caso de los datos electorales, el trabajo de Dietz y Dugan (1997) utiliza información recopilada a nivel de Lima metropolitana en el periodo 1989-1995 para las elecciones municipales y presidenciales. A partir de una serie de indicadores tales como niveles de ingreso, categorías ocupacionales y niveles educativos el autor agrupa los distintos distritos de Lima en conglomerados socioeconómicos y analiza la votación obtenida por el fujimorismo en el periodo señalado.

Tabla 5.2: Votación Promedio (en porcentaje) según conglomerado socioeconómico²²

	Bajo	Medio	Alto	Lima Total
Cambio90P R1*	43.85	30.61	20.26	32.82
Cambio90P R2**	66.33	48.14	33.07	50.91
Cambio95P	67.44	60.51	60.69	63.38

N=31 para ambas vueltas de la elección presidencial de 1990. N=32 para las presidenciales de 1995.

* Votos de Cambio 90 en la 1ª vuelta de las elecciones presidenciales de 1990.

** Votos de Cambio 90 en la 2ª vuelta de las elecciones presidenciales de 1990.

Fuente: Dietz y Dugan (1997, 266)

En cuanto a las características socioeconómicas de sus votantes, el fujimorismo de 1990 correlaciona positivamente con aquellos atributos asociados con bajos niveles socioeconómicos, es decir, categoría ocupacional de obrero, analfabeto y vivienda de mala calidad; mientras que correlaciona negativamente con aquellas que indican mejores niveles socioeconómicos. La intensidad de las correlaciones asociadas a votantes de bajo nivel socioeconómico es muy similar a aquellas que exhibe la principal fuera de izquierda partidaria en aquellas elecciones.

En las elecciones presidenciales de 1995 los resultados fueron muy favorables para el presidente en ejercicio. Con un 63.38% de votos válidamente emitidos, el promedio alcanzado en los tres conglomerados socioeconómicos superó el 60%, con el porcentaje más alto en el más pobre. En el conglomerado más rico, el porcentaje de votos se multiplicó por tres en comparación a las presidenciales pasadas, alcanzando un 60.69%. Respecto a los coeficientes

²² La información sobre la metodología utilizada para construir los conglomerados socioeconómicos se encuentra en Dietz y Dugan (1997, 259-61).

de correlación, los más altos y positivos se obtuvieron en las variables relacionadas con menores niveles socioeconómicos: obreros, analfabetos y viviendas precarias. En cambio, aquellas variables asociadas a mayores niveles socioeconómicos muestran relaciones inversas.

Utilizando también datos electorales y habiendo elaborado un **índice de calidad de vida**, Durand (2003) procede a analizar el voto fujimorista entre 1990 y 1995. Los resultados obtenidos son muy similares a los señalados por el estudio de Dietz y Dugan (1997)²³.

Tabla 5.3: Votación (%) por distritos de Lima según clase social a favor de las agrupaciones políticas de Fujimori 1990-1995.

Distritos de Lima	1990 1ª vuelta	1990 2ª vuelta	1992 CCD	1993 Referendum*	1995 1ª vuelta
Alta	15	27	46	65	57
Media	32	47	50	60	59
Baja	29	62	49	52	65

Fuente: (Durand 2003, 387) Mapa de Calidad de Vida de 1995 y JNE.

* Se indican los electores que votaron a favor de la nueva Constitución elaborada luego del golpe de Estado del 5 de abril de 1992.

De ambos estudios queda claro que la composición de la coalición electoral de Fujimori fue una durante las elecciones de 1990 y otra a partir de entonces. Si el apoyo de los electores pertenecientes a distritos altos fue más bien tímido en la primera vuelta e inferior al tercio en la segunda vuelta, esto cambió en los siguientes procesos electorales. Ya en las elecciones para el Congreso Constituyente Democrático (CCD) de 1992 casi el 50% de los electores de distritos altos apoyaba a Fujimori. Un año después el apoyo en ese sector alcanzó el 65%. Si bien es cierto que el apoyo de los electores de distritos medios subió también entre la primera vuelta de 1990 y los siguientes procesos, la tasa de crecimiento fue menor que en el caso de los

²³ Las divergencias probablemente puedan ser atribuidas a las diferencias metodológica en la construcción de los conglomerados de distritos, así como la muestra seleccionada en uno y otro estudio. Sobre el índice de Calidad de Vida ver Durand (2003) anexos del capítulo 2.

electores de distritos altos. Lo mismo puede decirse de los sectores bajos.

Para las cuestionadas elecciones del año 2000 las encuestas de la empresa Apoyo señalaron que los estratos socioeconómicos A y B habían dejado de apoyar mayoritariamente a Fujimori y por el contrario habían virado en dirección a la candidatura de Alejandro Toledo²⁴; mientras que los estratos C, D y E mantuvieron mayoritariamente su opción por Fujimori (Durand 2003, 485).

5.2 Un nuevo ciclo democrático: 2001

Debido a lo abrupto del fin del régimen fujimorista en el año 2000, no existía en aquel momento una organización política ni tampoco líderes provenientes de dicha cantera con un mínimo de competitividad electoral. En las elecciones generales de 2001, el fujimorismo no presentó ninguna lista presidencial. Uno de los membretes partidarios usados durante la década de los años noventa, Cambio 90, logró colocar apenas tres escaños de ciento veinte posibles.

Como se señaló en la sección anterior, el rápido colapso del gobierno de Fujimori dejó a los sectores más relevantes del gran empresariado sin representación política directa. Partidos opositores al fujimorismo reclutaron como candidatos y operadores políticos a empresarios pertenecientes a las filas de ADEX y la SNI, interlocutores menores en el periodo anterior.

¿Qué oferta política quedó para aquellos empresarios que habían formado parte, en palabras de Durand, del círculo de influencia más próximo durante la década anterior? Del conjunto de candidatos que postularon en el 2001 es posible señalar a dos como potenciales candidatos a suplir el papel que había desempeñado hasta ese momento el fujimorismo.

²⁴ Según los sondeos desarrollados por la empresa Apoyo, la aprobación de Fujimori en el estrato socioeconómico A alcanzó su punto más alto en 1995 con un 80%, cifra que se redujo a 36% para fines de 1997, una caída de 44 puntos. Mientras tanto en el mismo periodo el estrato socioeconómico D (el más bajo) redujo su apoyo a Fujimori en 35 puntos porcentuales (Cotler 2000, 325).

El primero de ellos fue Carlos Boloña, candidato presidencial que cumplía dos importantes condiciones. La primera, haber participado en el gobierno de Fujimori en dos oportunidades en la fundamental cartera de Economía y Finanzas. Entre 1991 y 1993 se encargó de llevar adelante las principales reformas de mercado (privatización de empresas públicas, apertura comercial, fin de la banca de fomento, creación del sistema privado de pensiones, etc). En el año 2000, se trataba de darle credibilidad a la reciente y altamente cuestionada re-reelección de Fujimori.

La segunda condición que cumplía Boloña era la de ser empresario, inicialmente como propietario de un fondo de administración de pensiones privado y luego de otras empresas del sector servicios y del sector educación durante la década anterior.

Además del propio Boloña, varias personas identificadas con el fujimorismo participaron en su lista parlamentaria y lo acompañaron durante la campaña del verano del 2001 (León 2001). La aventura presidencial de Boloña fue un fracaso, la organización política que lo llevó como candidato presidencial obtuvo apenas un 1,7% de los votos válidos y una sola banca en el parlamento.

La segunda alternativa de representación política del gran empresariado fue mas bien un viejo conocido: el Partido Popular Cristiano (PPC). El desplome del fujimorismo le dio una oportunidad al partido para recuperar su antigua representación política, tanto en su vínculo de representación con las **clases propietarias**, como en términos electorales con los sectores altos y medios de la sociedad limeña (y quizás peruana).

Fundado en 1967, el PPC nació como escisión del Partido Demócrata Cristiano en un marco donde tanto este último partido como la sociedad se radicalizaban. A lo largo de su historia el PPC ha cumplido dentro del sistema de partidos peruano un lugar de tercera fuerza. Entre 1963-1968 y 1980-1985 este partido fue socio minoritario de Acción Popular (AP) en su

paso por la presidencia de la República. En 1989 se unió junto con AP y el Movimiento Libertad en el Frente Democrático (FREDEMO) para competir en las elecciones municipales de ese año y en las generales del año siguiente. Pese a la derrota, la coalición logró mantenerse dentro del parlamento hasta el golpe de Estado de 1992. Los siguientes procesos de esa década el PPC los enfrentó de manera solitaria y con muy malos resultados.

En términos organizacionales el PPC presenta las características clásicas de un partido electoral donde la maquinaria partidaria se activa únicamente en procesos electorales para luego entrar en un letargo que es interrumpido únicamente por el siguiente proceso.

5.2.1 Las opciones partidarias del empresariado luego de la caída del fujimorismo

Hasta la victoria electoral de Fujimori el PPC fue el partido más próximo al empresariado. Fue recién cuando el primero implementó el ajuste y las reformas de mercado que muchos empresarios y tecnócratas rompieron los vínculos que este había ido construyendo y representando políticamente desde el inicio del nuevo ciclo democrático en 1980 (Puémape Chambergo 2014b, 169).

Tradicionalmente la dirigencia del partido socialcristiano ha tenido una fuerte presencia de abogados que se desempeñan en los principales estudios del país, así como también de algunos empresarios²⁵. Como hace notar Puémape (Puémape Chambergo 2014b, 167) han sido varias las veces que el cargo de secretario de organización en el partido ha sido ocupado por hombres de negocios.

Como propone Tuesta en una mirada de largo plazo, en el PPC se sintieron:

“...representados sectores de las clases propietarias. (...) [El PPC] ...se configura como un partido

²⁵ Para conocer a algunos de los empresarios que integraron el partido, revisar Puémape Chambergo (2014b, 167-68).

urbano, limeño y de indiscutible asentamiento en las clases medias y altas de la capital. Aquí se encuentra su fortaleza, pero también su límite.” (1994, 96)

Bajo el liderazgo de Lourdes Flores, parlamentaria durante la década de 1990, el PPC afrontó los siguientes dos ciclos electorales. ¿Qué relación se estableció entre esta organización y los grandes empresarios?

“Al PPC nunca lo sintieron suyo, era demasiado externo. Tanto en el 2001 como en el 2006 el partido recibió el apoyo del empresariado (...) y es probable que en el 2006 hayamos sido su primera opción²⁶.”

“Nunca sentí que ellos [los grandes empresarios] sintieran que los representaba. Mas bien siento que fue una relación de tipo dueño-profesional. Sentían que era una profesional competente que podía representar algunos de sus intereses correctamente. (...) Si bien comparto orígenes sociales similares con ellos, el colegio y la universidad, lo que habilita la relación cordial, nunca fui una mujer muy sociable, hasta cierto punto me parece un mundo muy frívolo²⁷.”

En las dos citas de Flores se expresa que la relación entre empresarios y partido es de una relativa cercanía, pero simultáneamente de distancia o mejor dicho de no identidad. Tienen una relación privilegiada pero, al mismo tiempo, de cierta autónoma. La afinidad programática y las cercanías sociales habilitan una mayor recepción entre uno y otro actor, pero no convierte a los políticos en un mero repetidor de los primeros.

Si bien se lograron niveles de acercamiento significativos entre el PPC y los grandes empresarios, según Puémape Chambergó (2014b, 169), no se lograron recuperar los niveles de décadas previas. La puesta en marcha de una orientación programática de tipo *catch all*, llevó al partido a no desarrollar estrategias dirigidas a representar a franjas específicas de la sociedad, sino mas bien a privilegiar llamados destinados al votante medio.

En el año 2012 una fuerte crisis²⁸ explotó al interior de la propia organización, llevando a Flores y la dirigencia partidaria cercana a ella a perder la conducción del partido. En esa

²⁶ Entrevista a Lourdes Flores 26/06/2017

²⁷ Entrevista a Lourdes Flores 26/06/2017

²⁸ En la siguiente sección se desarrolla este punto.

coyuntura el vínculo entre la organización partidaria y el gran empresariado se dañó. Como recoge Puémape Chambergo “...muchos empresarios le recomendaron [a Lourdes Flores] que se saliera del PPC y fundara su propio partido”. El nuevo secretario general del PPC, Raúl Castro, señaló que si bien el partido tenía un buen vínculo con los empresarios, este no se sometía a los intereses de ningún grupo en especial y que no querían convertir a este en “la voz de los empresarios” (2014, 169).

Aunque las posiciones programáticas del partido no variaron públicamente luego de este cambio dirigencial, lo cierto es que varios de aquellos que acompañaron a Castro provenían claramente de orígenes sociales distintos.

Otro elemento que puede ser observado es la participación de empresarios en las listas de candidatos del PPC y su coalición política, Unidad Nacional. Tanto en las elecciones de 2001 como en las de 2006, el candidato a la primera vicepresidencia pertenecía al mundo empresarial. En la primera oportunidad, Drago Kisic, economista de formación y fundador-director de una de las principales consultoras del país, Macroconsult; en la segunda oportunidad, Arturo Woodman, ingeniero civil, empresario, director en varias de las empresas del Grupo Romero, funcionario público y dirigente gremial empresarial en repetidas oportunidades.

El PPC fue protagonista de los dos procesos electorales que siguieron a la caída del gobierno de Fujimori. En ambas ocasiones se presentó en coalición electoral junto al partido Solidaridad Nacional (del tres veces alcalde de Lima, Luis Castañeda) y con dos fuerzas partidarias menores, bajo el membrete de Unidad Nacional. En ambas ocasiones su candidata, Lourdes Flores, quedó en tercer lugar²⁹. En el 2001 obtuvo un 24.3%, mientras que en el 2006 obtuvo un 19.98%, quedando a 0.4% de distancia del segundo lugar. Luego de su segunda

²⁹ Ambas veces detrás del candidato del Partido Aprista Peruano, Alan García.

derrota consecutiva, Lourdes Flores afirmó públicamente que no volvería a competir por la presidencia de la República. Sin ella, el PPC quedaba huérfano de candidato presidencial viable, nadie dentro de su organización despuntaba como candidato mínimamente competitivo.

De cara a la coyuntura electoral del 2011 se produjo un enroque dentro de la alianza Unidad Nacional. Con Flores dos veces derrotada, el candidato presidencial sería el líder del otro partido integrante de la alianza y a la sazón alcalde de Lima, Luis Castañeda. Este movimiento dejaba vacante el puesto de candidato a Lima. El PPC, tradicionalmente fuerte en Lima, tenía una buena chance de hacerse con la alcaldía en el 2010.

El problema para los pepecistas era el mismo que el de sus socios políticos: la falta de un candidato que asegurara el triunfo. Sin muchas ganas, pero sí muy presionada por su propio partido Flores aceptó encabezar la fórmula para Lima³⁰. El aparato del partido presionó para que asumiera la candidatura: era la única forma de colocar a sus militantes en las listas municipales y que su victoria arrastrara las elecciones en los más de 40 distritos en los que está dividida la capital peruana. Por otro lado, si Flores triunfaba se abría la posibilidad para que pudiera relanzar su candidatura presidencial para el 2011³¹. Contra todos los cálculos, Flores y el PPC fueron derrotados. Su carrera política había concluido.

Sin candidato viable para el 2011, el PPC entró en desventaja a la negociación con Solidaridad Nacional, su socio electoral. En las semanas previas a la inscripción de la fórmula electoral el PPC se encontraba enfrascado en discusiones puertas adentro para definir la táctica electoral. Mientras que este último trataba de reeditar la coalición del año 2006 que implicaba competir bajo su marca partidaria, Solidaridad Nacional, esta vez con la ventaja de contar con

³⁰ Entrevista a Lourdes Flores 26/06/2017

³¹ Entrevista a Lourdes Flores 26/06/2017

el candidato presidencial, buscaba posicionar su propia marca en el proceso electoral.

El mismo día del congreso partidario que definiría la política de alianzas, Lourdes Flores y el alcalde Castañeda sostuvieron una reunión para cerrar el acuerdo y prolongar la alianza Unidad Nacional (UN). Castañeda propuso que el congreso del PPC acordara una alianza con su partido, postergando el tema del membrete partidario y otros puntos como las pautas que regirían la confección de las listas parlamentarias. Era claro que Solidaridad Nacional quería tomar la conducción de la alianza política. Flores Nano abandonó la reunión y se fue directamente a conversar con PPK³². Un par de semanas antes, Susana de la Puente, persona de máxima confianza de Pedro Pablo Kuczynski, la había llamado y propuesto una alianza para las elecciones. Era momento de cerrar el acuerdo³³.

Alianza Por el Gran Cambio (APGC), la nueva coalición electoral en la que participó el PPC obtuvo un inesperado tercer puesto con un 18,51% (ONPE). Sin embargo, la coalición tuvo menos suerte a la hora de convertirse en una de tipo parlamentario. La alianza que le había dado buenos rendimientos electorales al PPC feneció a los pocos meses de iniciada la nueva legislatura.

En este contexto, hacia fines del 2011 se inició la periódica renovación de autoridades al interior del partido socialcristiano que derivó en un enfrentamiento cismático que se prolonga hasta la actualidad³⁴. Dicha fragmentación se inició con el Congreso Nacional Ordinario del 2011 donde se evidenció la existencia de dos corrientes partidarias severamente enfrentadas por

³² Entrevista a Lourdes Flores 26/06/2017

³³ Entrevista personal a Susana de la Puente 16/12/2016.

³⁴ Hasta qué punto esta fragmentación interna es responsable del declive en la capacidad de representación del PPC excede el presente trabajo. Una investigación que va en dicho sentido es la de Jiménez León (2016). La investigación de Puémape Chambergo (2014a) apunta mas bien a la elección de una estrategia política errónea por parte de la elite partidaria como explicación causal.

el control del partido³⁵. La corriente respaldada por Flores Nano fue derrotada por tan solo 0.65% de los votos en dicho congreso. La victoriosa facción autodenominada “institucionalista” se hizo con el control del aparato partidario, mientras que varios de los parlamentarios con mayor exposición pública se encontraban del lado de la otra corriente.

En los años siguientes ambas facciones no solo desarrollaron estrategias políticas divergentes sino, en determinadas coyunturas, hasta opuestas. Dichas diferencias saltaron de los ámbitos cerrados del partido y pasaron a discutirse abiertamente en la opinión pública. Las elecciones subnacionales del 2014 y las generales del 2016 fueron un fracaso para el PPC. En esta última no obtuvo ninguna curul en el parlamento.

5.2.2 Coalición electoral del PPC

En este apartado el foco se desplaza desde la relación partido-empresarios, en dirección a la relación entre la organización política y sus votantes. Para ello, se ha desarrollado una revisión de la literatura sobre el tema y se ha realizado cálculos propios.

La principal fuente utilizada para esta sección son los diversos trabajos desarrollados por Sulmont (2009, 2017; Zacharias, Sulmont, y Gariboti 2015).

En el marco de un estudio de cuatro casos que incluyen al Perú, Sulmont (2017) mide la relación entre un conjunto de indicadores socioeconómicos y las preferencias del electorado, a través de encuestas primero y posteriormente de la votación efectiva de los electores por determinados partidos políticos.

³⁵ Los siguientes párrafos están basados en las investigaciones de Jiménez León (2016) y Puémape Chambergó (2014a).

En el caso de las preferencias partidarias por Unidad Nacional, estas muestran tanto en el 2001 como en el 2006 una correlación positiva con el nivel educativo del encuestado. Si bien en ambos procesos existe otra organización política con una asociación más estrecha respecto al nivel educativo, dichas opciones tuvieron una sensible menor fortuna electoral (Sulmont 2017, 211).

Respecto a la variable, niveles de ingreso, las preferencias por Unidad Nacional muestran nuevamente una asociación positiva. En ambas encuestas son la opción partidaria que mayor asociación muestra con la variable nivel de ingresos del entrevistado.

En la encuesta del año 2001, el grado de asociación entre las variables nivel educativo y nivel de ingresos por un lado y preferencias partidarias por el otro, es débil (menor a 0.2). En la encuesta del año 2006, si bien en ambos casos la relación se ubica por encima de 0.2, en ningún caso supera el 0.25. En palabras de Sulmont se trata de correlaciones débiles.

Una de las conclusiones a las que arriba el investigador sobre el sistema partidario peruano entre los años 2000 y 2011 es que si bien muestra señales de polarización social (por encima del resto de casos del estudio), esta se mantiene en niveles relativamente débiles (Sulmont 2017, 215).

Respecto al comportamiento de la variable voto reportada, Sulmont utilizó como instrumento de medición un “índice de originalidad³⁶”. En el caso de la variable nivel educativo existe una relación positiva entre nivel educativo universitario y voto por UN; y por el contrario una asociación negativa entre este mismo voto y nivel educativo secundario. Dicha asociación se presenta en ambos procesos electorales, aunque de manera mucho más clara en el año 2006.

³⁶ Dicho índice mide la distancia entre el valor de la variable independiente para aquellos encuestados que manifestaron votar por determinada opción partidaria respecto al valor exhibido para dicha variable por el universo de encuestados.

En ambos casos el voto por UN es el que muestra mayores niveles de asociación con la variable Educación Universitaria (Sulmont 2017, 220).

En el caso de la segunda variable, nivel socioeconómico, los resultados son muy similares a los de la primera variable. En 2001 y en 2006 existe una relación positiva entre niveles de ingreso superior y voto por UN; y una asociación negativa entre este último y nivel de ingreso inferior. De la misma manera que en el caso anterior, la asociación es más fuerte en 2006 que en 2001 (Sulmont 2016, 224).

A nivel de sistema de partidos, de los casos analizados por Sulmont, el Perú muestra los mayores grados de asociación entre voto y niveles educativos y de ingresos (2016, 225).

En otro estudio de Sulmont (2009) se analiza el impacto que las diferenciaciones sociales han tenido en el comportamiento electoral peruano entre los años 1980 y 2006. La hipótesis de fondo es que, por un lado, el grado de integración a la economía de mercado y, por otro, a la sociedad nacional, influyen en el comportamiento del electorado nacional. Si bien el foco de ese estudio no es el mismo que el que se desarrolla en esta sección, los indicadores utilizados por Sulmont permiten reforzar los argumentos que aquí se han señalado.

Los indicadores utilizados fueron, respectivamente, el porcentaje de PEA asalariada y la lengua materna indígena. Ambos medidos a nivel nacional a escala provincial. Si bien dichos indicadores no pueden ser tomados como proxies de niveles socioeconómicos altos, sin duda ofrecen un panorama que permite hacer un primer trazo grueso sobre la sociedad peruana y su comportamiento electoral.

La medición de ambas variables se produjo a través de índices de originalidad³⁷.

³⁷ El índice de originalidad es el resultado de la resta entre los valores promedio de la variable seleccionada y los valores para el partido en cuestión.

Asimismo, la información de ambos indicadores fue organizada en deciles de acuerdo a los mayores porcentajes de PEA asalariada o de lengua indígena a nivel provincial. En el caso que aquí interesa, el de Unidad Nacional, el índice de originalidad de votos en el decil de las provincias con mayores niveles de PEA asalariada es el más intenso de las organizaciones analizadas (Sulmont 2009, 139).

De la misma manera, al analizar el índice de originalidad para el caso de la lengua materna, UN exhibe la menor intensidad en el decil con mayor porcentaje de hablantes de lenguas nativas (Sulmont 2009, 139).

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, los modelos de regresión lineal para cada candidato sostienen la relación descrita por los estudios de Sulmont en los párrafos anteriores. En el caso de Unidad Nacional el coeficiente de regresión es positivo para PEA asalariada, mientras que es negativo para lengua materna indígena. Aunque también hay que afirmar que ambas variables explican solamente el 32% de la varianza de los votos de Flores.

Tabla 5.4: Elecciones 2006: modelos de regresión lineal para el voto válido en 1era vuelta de los tres principales candidatos.

	Humala	García	Flores
Constante	36.54** (2.10)	22.39** (2.09)	10,36** (1.12)
Variable Independiente			
% PEA asalariada	-0.27** (0.06)	0.24** (0.06)	0,19** (0.03)
% Autoidentificación indígena	0.31** (0.02)	-0.18** (0.02)	-0.05** (0.01)
R2	0.62	0.41	0.32
N	194	194	194

Error Estándar entre paréntesis, (**) significancia < 0,01

Fuente: (Sulmont 2009, 141)

Por último y siguiendo el ejercicio realizado por Dietz y Dugan (1997) se han utilizado variables similares a nivel de Lima Metropolitana para observar la relación entre el voto de

Unidad Nacional en las elecciones del 2006 con indicadores de nivel educativo y categoría ocupacional extraídos del censo nacional realizado en el 2007.

En las siguientes tablas se muestra por un lado los índices de correlación para las distintas categorías ocupacionales y por el otro para dos niveles educativos. En el primer caso, los votos de Unidad Nacional muestran fuertes niveles de correlación positiva con las categorías empleado y patrón. En dirección contraria pero con una intensidad similar con las categorías obrero y cuentapropista. En el segundo caso, los votos de Unidad Nacional muestran fuertes niveles de correlación positiva con el indicador Educación superior universitaria completa y negativa con el indicador Educación secundaria completa.

Tabla 5.5: Correlación resultados Elecciones Presidenciales 2006 y Datos Censales para categorías ocupacionales, Censo 2007

	Empleado	Obrero	Cuenta Propista	Patrón	Trabajador del hogar
Unión Por el Perú	-0.573	0.586	0.540	-0.472	-0.141
Partido Aprista Peruano	-0.116	0.094	0.175	-0.084	-0.146
Unidad Nacional	0.549	-0.567	-0.519	0.454	0.163
Alianza por el Futuro	-0.661	0.709	0.494	-0.434	0.011

Fuente: INEI, ONPE. Elaboración Propia.

Tabla 5.6: Correlación resultados Elecciones Presidenciales 2006 y Datos Censales para categorías educativas, Censo 2007

	Educación Secundaria Completa	Educación Superior Univ. Completa
Unión Por el Perú	0.631	-0.592
Partido Aprista Peruano	0.226	-0.158
Unidad Nacional	-0.624	0.575
Alianza por el Futuro	0.640	-0.600

Fuente: INEI, ONPE. Elaboración Propia.

De todo lo anterior se desprende que el comportamiento electoral de Unidad Nacional, alianza electoral donde participó el PPC en las elecciones de 2001 y 2006, está asociado a variables que indican una pertenencia a estratos socioeconómicos más altos. Tanto los datos aportados para la presente investigación como los desarrollados por Sulmont, apuntan en la misma dirección.

5.2.3 Conclusiones respecto a la disminución de capacidad de representación política en el caso de Peruanos Por el Cambio

Las extrañas y difíciles circunstancias en las que llegó Alberto Fujimori al poder lo hacían más bien alguien ajeno tanto a los estratos socioeconómicos altos de la sociedad como al mundo empresarial. Si en 1990 el perfil socioeconómico de los votantes de Fujimori guardaba una alta similitud con el de aquellos que votaban por la izquierda, los años posteriores le permitieron atraer a su coalición de electores a los sectores altos de la sociedad. De igual manera, un empresariado inicialmente distante del nuevo presidente y un Fujimori solitario se encontraron rápidamente. Al igual que otros gobernantes de la época, la coalición política de Fujimori incluía tanto a los sectores populares, como a los estratos altos de la sociedad. Asimismo, logró un similar acercamiento a algunas de las organizaciones populares y a gremios empresariales.

El sistema de partidos peruano, aunque precario, había logrado desarrollar una oferta política que incluía a un alto porcentaje del electorado y además cubría razonablemente el conjunto del espectro ideológico. Nada de eso quedó en pie en los años siguientes. Si bien es cierto que el apoyo electoral a Fujimori de parte de los estratos altos de la sociedad había descendido para el año 2000 y que algo similar ocurrió también a nivel de las organizaciones gremiales, una parte no menor de ambos sectores respaldó hasta el final la alternativa fujimorista.

La abrupta caída de Fujimori puso a estos sectores, al igual que en 1990, en una posición fuera de juego. Los gremios empresariales pertenecientes a la CONFIEP debían tender puentes con aquellas fuerzas políticas que habían quedado en el lado ganador del conflicto político. Se trataba en varios casos de nuevas organizaciones o, como en el caso del PPC, de viejos conocidos a los que había que acercarse.

Como se ha visto, la historia previa, así como las cercanías sociales y programáticas hicieron del PPC una de las primeras opciones. Por un lado, el perfil de los votantes del PPC queda asociado a una serie de variables relacionadas a los sectores socioeconómicos altos; mientras que por el lado de los actores gremiales, ciertamente los hallazgos son menos concluyentes, pero señalan la presencia de algunos líderes empresariales en las listas del partido así como un significativo apoyo financiero durante la campaña del 2006.

La principal dificultad en relación al vínculo entre los empresarios y el PPC es que este, pese a sus buenos resultados electorales, no pudo ganar las elecciones del 2001 ni las del 2006. A diferencia de la relación con Fujimori, la cual garantizaba acceso al Ejecutivo, el acercamiento al PPC no ofreció lo mismo. Los grandes empresarios, en ambas coyunturas, debieron crear vínculos con aquellas fuerzas políticas que habían ganado las elecciones.

La extrema fluidez del sistema partidario peruano post Fujimori hace de las lealtades partidarias de los electores un componente extremadamente volátil. La escasa vida partidaria por fuera de los procesos electorales no hace más que reforzar esta volatilidad. En este contexto, los malos resultados, ya sea en el gobierno o en las elecciones, tienen un mayor impacto en los apoyos electorales. Los hechos posteriores a las elecciones generales del 2006, especialmente los resultados de las municipales de 2010, debilitaron el liderazgo del PPC (gatillando dentro del partido una coyuntura donde dicho liderazgo pudo ser exitosamente disputado), mostraron a una organización incapaz de ganar y la ausencia de un candidato electoralmente competitivo.

En este cuadro, los malos resultados pasados del PPC y la falta de posibilidades futuras marcan la defección de sus electores. La disponibilidad de estos ofreció entonces las condiciones de posibilidad para que la candidatura de Pedro Pablo Kuczynski creciera.

Respecto a los empresarios y sus gremios, ¿hasta qué punto la disminución en la capacidad de representación política del PPC los ponía en una situación de disponibilidad? Por un lado, si bien estos actores desarrollaron una relación privilegiada con este partido en las elecciones del 2001 y del 2006, en los hechos la mayor parte de la oferta partidaria se encontraba cerca de las posiciones programáticas expresadas por los gremios empresariales. Por tanto, las posibilidades de que aquellos partidos que se hicieran fuertes en la competencia electoral representaran posiciones divergentes eran bajas. Quizás la única excepción era la candidatura de Ollanta Humala, quien en el 2006 quedó en segundo lugar. Sin embargo, como señaló uno de los miembros del directorio de la CONFIEP entrevistados, los dirigentes gremiales juzgaban que luego del excepcional crecimiento de la década, especialmente del quinquenio previo, las posibilidades de Humala en el 2011 eran relativamente bajas.

Por otro lado, la experiencia inmediatamente previa, señalaba que al margen de quién se alzara con la victoria, las relaciones entre los gremios empresariales y los gobiernos nunca se interrumpía. La estabilidad de las políticas centrales de los sucesivos gobiernos pasó a ser una característica de la escena política peruana. Como señala Vergara (2012), desde la caída de Fujimori los resultados electorales tuvieron poco impacto a la hora de modificar los rumbos que el país había seguido. La persistencia del pacto surgido luego de la Constitución de 1993 resistió la caída del gobierno de Fujimori, así como los procesos electorales de 2001 y 2006. Si bien en este punto de la historia los empresarios no lo sabían, también sobreviviría la elección de Humala en el 2011.

Al margen de cómo es que esta “alternancia sin alternativa” se reprodujo a través del tiempo, queda claro que durante este periodo los empresarios dispusieron de otros mecanismos de poder instrumental para convertir sus puntos de vista en políticas públicas.

Si bien la disminución en la capacidad de representación política que podían experimentar los empresarios a partir de la merma electoral del PPC era real, también lo fue la certeza de que otros caminos, quizás más provechosos, seguían abiertos. En todo caso desde el particular interés de esta investigación, la merma del PPC abrió el escenario para que otra organización política retomase la representación política de estos sectores. ¿Qué tan relevante era esto para los propios empresarios? Habrá que esperar a los próximos capítulos para averiguarlo.

A lo largo de este capítulo se ha buscado establecer que la crisis del fujimorismo a fines de los 90 y luego la progresiva pérdida de competitividad electoral del PPC dejaron a los sectores altos de la sociedad peruana en una situación de disponibilidad. Verificar dicha situación de disponibilidad implica ir más allá de la constatación del deterioro en la competencia electoral de dichas organizaciones políticas. Supone simultáneamente dar cuenta del vínculo existente entre estas fuerzas políticas y los sectores sociales que quedarían en situación de orfandad. Supone regresar a lo que en el apartado teórico se ha denominado el núcleo electoral partidario. Por esta razón se ha prestado atención tanto a los patrones de votación, como a los vínculos entre estos partidos y los sectores del gran empresariado peruano.

6 La disponibilidad para el caso de Propuesta Republicana

La victoria de Mauricio Macri en el año 2015 forma parte del ciclo político abierto luego de la crisis económica y política que se produjo en diciembre de 2001 en Argentina. Durante ese episodio no solo se pusieron en cuestión las instituciones económicas implementadas durante la presidencia de Menem y asumidas por De la Rúa; sino que se produjo una desigual crisis del sistema de partidos que afectó principalmente a la Unión Cívica Radical (UCR) y que significó la desaparición de Acción Por la República (APR), la tercera fuerza política que buscaba asentarse. Supuso además un reacomodo al interior del movimiento peronista que produjo una redefinición programática y un recambio en la conducción del movimiento.

En el año 2003 Juan Carlos Torre (2003) escribió un texto que llevó por título “Los huérfanos de la política”, en él subrayaba que uno de los elementos constitutivos del panorama político argentino de aquel periodo estaba dado por el distanciamiento entre un sector del electorado y la oferta partidaria existente en aquel momento. La crisis del 2001 había obturado una crisis de representación política que tuvo como principales víctimas al entonces partido de gobierno, la UCR, y APR, organización que entró de facto a la coalición de gobierno luego de que su líder fuese convocado para participar del gabinete.

Para comprender el surgimiento del PRO es necesario reconstruir la situación de disponibilidad electoral que se produjo como consecuencia de la crisis del 2001 y que le permitió algunos años después convertirse en el partido que representase a los sectores altos de la sociedad argentina.

6.1 La Unión de Centro Democrático.

En el año 1983 se produjo la vuelta a la democracia en la Argentina. En las elecciones

de ese año participó la Unión de Centro Democrático (UCEDE), partido encabezado por Alvaro Alsogaray, un político con una dilatada carrera tanto ocupando cargos en sucesivos gobiernos, como en el emprendimiento de múltiples aventuras partidarias. A lo largo de las décadas recientes Alsogaray logró mantenerse como uno de los líderes más importantes del conservadurismo argentino (Gibson 1996, 108-9).

Además de la UCEDE otras fuerzas políticas, ubicadas dentro de lo que se conoce en ese país como el movimiento conservador, se presentaron también al proceso electoral. Esta división no era más que un nuevo episodio al interior de este espacio político, recreando la brecha entre liberales vs. federales, porteños vs. provincias del interior, que han marcado la historia del movimiento conservador argentino.

Las elecciones de 1983 le fueron adversas a Alsogaray. La agrupación alcanzó apenas 0,17% de los votos positivos en las presidenciales y 1,61% de los votos para diputados nacionales. Sin embargo, detrás de este bajo promedio se esconde un resultado más interesante, el de la capital argentina donde obtuvo el 8.71% de los votos, quedando en tercer lugar de las preferencias y obteniendo dos bancas de diputados nacionales.

Los siguientes procesos electorales ratificaron la ruta ascendente de la UCEDE. Antes de las elecciones presidenciales de 1989 se llevaron a cabo dos procesos electorales para la renovación de la Cámara Baja. En dichos procesos el número de votos y bancas conseguidos por la UCEDE mejoró.

Las elecciones de 1989 registraron la mejor performance electoral de esta organización. En aquellas elecciones obtuvo 9.92% del total de votos a nivel nacional y nueve bancas, las que sumadas a las que ya poseía hicieron un total de quince asientos en la Cámara de Diputados.

A nivel de distritos electorales la capital argentina fue de manera consistente su mejor coto electoral. En 1989 obtuvo en este distrito un 22.09% de los votos. Si bien entre 1983 y

1989 la UCEDE se mantuvo como el tercer partido en el orden de preferencias electorales, la distancia frente a la segunda fuerza se fue reduciendo consistentemente. Si en 1983 esta distancia fue de casi 15 puntos porcentuales, para 1987 esta se había reducido a 5.75 puntos porcentuales.

El otro distrito relevante, en términos de su performance, fue el de la Provincia de Buenos Aires. En este la UCEDE multiplicó por diez sus votos entre 1983 y 1989. Este último año el partido obtuvo 10.02%. Adicionalmente logró pasar del quinto al tercer lugar de las preferencias y recortar la distancia frente al segundo desde los 39 hasta 16.3 puntos porcentuales.

6.1.1 La UCEDE y el empresariado

La información sobre la relación entre empresarios y la UCEDE es escasa pero coincidente en su apreciación. Tanto Gibson (1996, 163) como Giraudy (2015, 111) señalan que el principal vínculo entre unos y otro se produjo a través de mecanismos internos. Es decir, por medio de la participación de empresarios a título individual dentro de las estructuras organizativas. Se trató de líderes empresariales con visiones ideológicas pro mercado, en línea con el discurso partidario, pertenecientes a los sectores orientados hacia la exportación. Entre los empresarios que integraban el partido de Alsogaray se puede mencionar a Alberto Gustavo Albamonte, cofundador de la organización partidaria y empresario centrado en el comercio exterior y los medios de comunicación; así como Pereyra de Olazabal también vinculado al comercio exterior (Giraudy 2015, 111-12).

Sin embargo, el apoyo de los actores colectivos empresariales más relevantes no se produjo. Ya sea por la orientación liberal de esta organización partidaria, ya sea por la naturaleza principalmente mercadointernista de estos grupos, su respaldo financiero no fue

significativo durante la década de 1980³⁸. Para ambos autores, estos grupos empresariales, tipo ISI, tenían preferencias de política alejadas de las propuestas de la UCEDE. Adicionalmente, su alta dependencia del Estado y el modelo de “capitalismo asistido” imperante en la Argentina (Vicens y Gerchunoff citado en Gibson 1996, 159), hacía que optar abiertamente por un partido con escasa probabilidad de llegar al poder fuese una apuesta de alto riesgo. Adicionalmente, muchos de estos actores tenían vínculos con el gobierno radical, lo que dificultaba un mayor acercamiento con el partido de Alsogaray (Escolar et al. 2002, 27). Las apuestas políticas de dichas organizaciones gremiales se dirigieron hacia los partidos mayoritarios.

Si en términos de núcleo partidario el acercamiento entre empresarios y UCEDE fue limitado, no sucedió lo mismo con estos actores en tanto electores.

6.1.2 La coalición electoral de la UCEDE³⁹

Si bien el apoyo del empresariado en tanto actor colectivo le fue esquivo a la UCEDE, al observar su núcleo electoral es posible advertir que este muestra una alta correlación con indicadores que se asocian a la pertenencia a los estratos más altos de la sociedad. En el caso de las elecciones de 1983, el voto por la UCEDE muestra una alta correlación con el nivel educativo más alto, el universitario; con las categorías ocupacionales de patrón y empleado; y por último una relación positiva con mayores niveles de ingreso.

Entre los partidos medidos en las elecciones de 1983, la UCEDE posee la correlación más fuerte entre voto y las categorías ocupacionales de patrón y empleado. Si bien su relación

³⁸ Habría que preguntarse qué cambió para que los grandes grupos empresariales se acercaran tanto al gobierno menemista dada la naturaleza aperturista de este.

³⁹ En esta sección salvo referencia contraria, los resultados electorales que se discuten son aquellos correspondientes a Capital Federal con votos para la Cámara de Diputados Nacional.

con los niveles de ingreso es positiva, lo mismo sucede con el resto de opciones políticas medidas, con excepción del peronismo. Por otra parte, son los votantes de Alsogaray quienes poseen mayores niveles educativos y de ingresos (Gonzales Esteves y Llorente 1985, 44-46)⁴⁰.

A una conclusión similar llega Gibson (Gibson 1996, 123-131) al señalar las principales características socioeconómicas del electorado de la UCEDE. Agrega asimismo que el perfil socioeconómico de los votantes de la UCEDE es muy similar al de otros partidos del espacio conservador como el Partido Federal.

Por último, dado el perfil socioeconómico de los votantes de esta fuerza política, resulta esperable la distribución geográfica de su voto, concentrado básicamente en la zona norte de la Capital Federal, históricamente la de mayores ingresos.

“...La Unión de Centro Democrático capturó una substancial cantidad de sufragios para su lista de diputados, que lo colocan como tercera fuerza del distrito en ese nivel de cargos electivos (...). Su arraigo electoral, geográficamente reducido al Barrio Norte, y la limitada composición de su electorado amenazan con ceñirlo a no ser más que un ‘partido de circunscripción’ si no exhibe indicios serios de estar en condiciones de presentar un liderazgo convocante de más amplios sectores.” (Gonzales Esteves y Llorente 1985, 54).

Si bien para las elecciones de 1985 y 1987 la mayor parte de los votos de la UCEDE aún provenían de los estratos sociales más altos, el crecimiento en los circuitos electorales de menores ingresos se multiplicó hasta por tres veces, frente a un aumento más modesto en los circuitos más altos⁴¹ (Gibson 1996, 164). Esto último resultaba obvio en tanto el espacio para crecer en los estratos altos cada vez era más reducido.

En el mismo periodo, los coeficientes de correlación entre el voto por la UCEDE y los niveles de ingreso, educación y categorías ocupacionales, no sufrieron importantes variaciones

⁴⁰ En el mismo sentido que el expresado en la votación de la capital argentina, los votos de la UCEDE en el gran Buenos Aires aparecen más asociados a los mayores niveles educativos y de ingresos (Gonzales Esteves y Llorente 1985, 59).

⁴¹ El Partido Federal, con un perfil de votantes muy similar, dejó de crecer entre los estratos más altos de la sociedad porteña, dejando al partido de Alsogaray como el actor predominante en el arco conservador.

respecto al patrón ya señalado (Gibson 1996, 164).

“La UCEDE puede ciertamente haber dado a luz una nueva base masiva en Buenos Aires, pero no era, bajo ningún concepto, un partido de los menos privilegiados. Estaba haciendo efectivo su trabajo de construcción de una base electoral conservadora al interior de una coalición electoral, ciertamente multi-clasista pero con especial afinidad con los sectores más privilegiados del electorado.” (Gibson 1996, 164)

Para 1989 la estructura de la coalición electoral de la UCEDE se había modificado. Si bien seguía siendo el partido que los sectores altos del electorado porteño apoyaban con mayor intensidad, su crecimiento electoral hizo que necesariamente se modificara la composición de su electorado: esta vez el sector social que más votos le aportó fue el del estrato medio.

Por otro lado, si bien la asociación entre los indicadores socioeconómicos ya mencionados y el caudal de votos de la UCEDE no mostró variaciones significativas, si se registró un cambio entre los niveles de pobreza y el aumento de los votos entre la elección anterior y la de 1989. La pobreza pasó a ser la variable que más explicó el cambio en el voto del partido conservador entre uno y otro proceso electoral, en consonancia con su expansión en los estratos menos favorecidos (Gibson 1996, 174-75).

6.1.3 Transferencias electorales de la UCEDE

Como se mencionó en la introducción de este capítulo, el fin de opciones partidarias puede suponer la disponibilidad de un electorado. ¿Qué pasó en el caso de la UCEDE? Sus electores vinieron de todas partes o más bien en periodos anteriores habían votado solo por un puñado de organizaciones? ¿Qué pasó luego que la UCEDE cesara de ser electoralmente competitiva? ¿Hacia donde fueron los que le dieron la espalda?

Si desde el punto de vista socioeconómico el núcleo electoral de la UCEDE proviene de los sectores más altos de la sociedad, cabe una última interrogante: ¿cuál es el

comportamiento electoral de quienes optaron por el partido de Alsogaray a lo largo de la década?

Observar de donde provino el electorado de la UCEDE en 1983 representa un gran problema: la escasez de información. Por un lado, la ausencia de democracia electoral en el país en la década previa hace que el punto de comparación más próximo sea el proceso electoral de 1973. Por otro lado, la votación de 1983 se distribuyó casi exclusivamente entre los dos candidatos principales (Mora y Araujo 1985, 90). En base a encuestas realizadas en 1983, Mora y Araujo señalan que un 20% de los entrevistados señaló que en las elecciones presidenciales de 1973 votó por una fuerza política de *centro derecha*⁴². Diez años después los entrevistados que se decantaron por alguna de las fuerzas políticas de ese sector⁴³ fueron tan solo el 4%. La gran mayoría prefirió votar por el alfonsinismo (Mora y Araujo 1985, 91-94).

Una forma más bien indirecta de observar la procedencia de los electores de la UCEDE consiste en dar cuenta del perfil socioeconómico de estos y de quienes optaron por el centro derecha diez años atrás. Utilizando datos a nivel de la Capital Federal, Gonzales Esteves (1985, 47) concluye que el perfil socioeconómico de los votantes de la Alianza Popular Federal y el perfil de los votantes de la UCEDE en 1983 guardan importantes similitudes, llevándolo a afirmar que se trataría del mismo electorado.

Dado el lugar secundario que ocupó la UCEDE durante la década de 1980, existe poca información disponible para conocer el comportamiento de su electorado, elección tras elección. La combinación entre el escaso número de votos obtenidos por la UCEDE y la

⁴² Incluye a los partidos Alianza Federalista Popular, Alianza Nueva Fuerza, Alianza Republicana Federal y Partido Socialista Democrático.

⁴³ Esta vez los partidos incluidos dentro de la etiqueta centro derecha fueron: UCEDE, Alianza Federal, Alianza Socialista Democrática-Demócrata Progresista.

herramienta empírica utilizada para observar estos trasvases -encuestas- hacen difícil dar cuenta de estos movimientos (Gervasoni 1998, 8)⁴⁴.

En cambio, la información para la UCEDE se vuelve más profusa a partir del proceso electoral de 1989. La matriz de transferencia de votos elaborada por Gervasoni (1998) concluyó que un 65% de los votantes de la UCEDE de 1989 optaron por Carlos Menem, el candidato peronista que encabezó la alianza de la cual formaba parte el partido de Alsogaray. Este grupo estaba compuesto mayoritariamente por personas de alto nivel económico, educativo y ocupacional, identificadas con posiciones programáticas tradicionalmente pertenecientes al espacio del liberalismo económico. Un sector que si bien tenía una opinión muy positiva de Menem, no veía con las mismas simpatías al Partido Justicialista. El acercamiento al justicialismo era sólo posible por las banderas programáticas que este levantó Gervasoni (1998, 15)⁴⁵.

Cifras similares respecto a la transferencia de votos entre la UCEDE de 1989 y los partidos en competición en las presidenciales de 1995 muestra el trabajo de Calvo y Escolar (2005). Esta vez, a través del uso de datos electorales, construyen una matriz de transferencia de votos que arroja cifras muy similares a las obtenidas por Gervasoni (1998) utilizando datos muestrales.

⁴⁴ En línea con el argumento de Torre, la UCR experimenta una mayor dificultad para retener a sus votantes entre ambos procesos a diferencia del peronismo (Gervasoni 1998, 9).

⁴⁵ Sin embargo no hay que olvidar que un 30% de los que manifestaron haber votado por Alsogaray en 1989 se decantaron por una candidatura como la de Bordón y el FREPASO en 1995 (Gervasoni 1998, 9). Este comportamiento puede ser explicado de dos formas distintas. Por un lado, considerando que aquellos votantes que realizaron este tránsito poseen una mirada altamente estratégica. Por otro lado, que este comportamiento, aparentemente irracional, observado desde el eje ideológico, puede ser explicado por la predominancia, en este grupo, de otro clivaje de tipo político y sociocultural: peronismo vs. antiperonismo. Si bien los orígenes del FREPASO se encuentran en la defección de un conjunto de miembros del justicialismo, esta organización se irá acercando cada vez más al polo “alto” o no peronista (Alessandro 2009, 589). Así, en las elecciones de 1995, el FREPASO se encontraría ubicado más cerca de este último polo. Esta ubicación, unida al carácter centrista de Bordón, podrían haber facilitado la migración de este sector de votantes de la UCEDE, situado también en el polo anti peronista de dicha dimensión.

Las elecciones de 1989 marcaron el punto de inflexión en la ruta ascendente de la UCEDE. Hasta ese momento, cada elección para diputados nacionales había significado una mejora respecto a la previa. Hacia adelante los resultados no hicieron más que disminuir.

Si hasta 1989 el discurso pro reformas de mercado había sido propiedad excluyente de Alsogaray y sus partidarios, el viraje programático del PJ en su versión menemista, así como la alianza electoral para las presidenciales de 1989, dejaron sin espacio a la UCEDE. Gran parte de su electorado se disolvió en el espacio creado por Menem y muchos de sus principales liderazgos ocuparon cargos en el gobierno de este último.

En los próximos años el papel de tercera fuerza será ocupado por el FREPASO. Habría que esperar hasta 1997 para la aparición de una fuerza partidaria con características similares a las de la UCEDE. En la siguiente sección la atención se centra en Acción Por la República, partido creado por el exministro de Economía y arquitecto de la convertibilidad, Domingo Cavallo.

6.2 Acción Por la República

En las elecciones para Diputados Nacionales de 1997, Domingo Cavallo líder de Acción por la República alcanzó una banca representando a Capital Federal, sin embargo esta no fue su primera incursión política. Antes de ser ministro de Menem, primero en el despacho de Relaciones Exteriores y luego en la cartera de Economía, Cavallo tuvo un importante paso por el mundo público. A inicios de la década de los setenta trabajó en el Banco Provincial de Córdoba. Al comenzar la década siguiente y durante la última etapa del gobierno militar, se desempeñó primero como subsecretario del Interior y luego como presidente del Banco Central de Reserva del país (*La Nación* 1999). En 1987, el futuro ministro de Economía de Menem llegó de la mano de una lista peronista a la Cámara de Diputados Nacionales representando a

Córdoba, su provincia natal (*La Nación* 1999). Lo novedoso de la incursión de 1997 no fue su postulación, sino que esta vez Cavallo decidió por el vehículo propio para llegar a la Honorable Cámara de Diputados de la Nación Argentina. Por un breve tiempo, APR parecía estar destinada a ocupar el lugar que dejó vacante la UCEDE.

6.2.1 Las relaciones de Cavallo y APR con el mundo empresarial

Son dos los puntos a través de los cuales se puede abordar las relaciones entre los grandes empresarios y Cavallo. En primer lugar, la propia biografía personal del antiguo ministro de Economía; y en segundo lugar, los vínculos específicos con la organización política.

En el caso de APR las relaciones entre partido y empresarios no pueden ser pensadas únicamente a partir de la propuesta de vínculos partidarios de Fairfield (2015) o Giraudy (2015). En ambos casos la influencia interna resulta insuficiente para dar cuenta de la misma. Se trata de una relación que bordea la identidad entre grandes empresarios y el líder de la organización política.

La relación de Cavallo y el gran empresariado se remonta a la década de 1960 y está vinculada a la construcción de los *think tanks* económicos neoliberales en Argentina, siendo él uno de sus principales animadores⁴⁶. Fueron tres las instituciones pioneras en este campo: la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericana (FIEL), el Centro de Estudios Macroeconómicos Argentino (CEMA) y el Instituto de Estudios Económicos de la Realidad Argentina/ Fundación Mediterránea (IEERAL-FM). Cavallo fue fundador de esta última.

⁴⁶ Sobre este punto se ha utilizado lo desarrollado por Heredia (2012).

Este tipo de organizaciones fue el resultado de una triple confluencia de factores. En primer lugar, el interés de los EE.UU. por desarrollar las ciencias sociales y trasplantar las formas de organización propias de esa nación a la región para simultáneamente hacer crecer su influencia y luchar contra el avance del comunismo. En segundo lugar, un interés de los grandes empresarios locales por desarrollar nuevas formas de incidencia en el debate público. Y finalmente, la necesidad de la última dictadura militar por contar con nuevos cuadros e ideas para ejercer el gobierno.

Si bien las asociaciones patronales argentinas habían sido creadas largo tiempo atrás, entre fines del siglo XIX y principios de siglo XX, y habían desarrollado tempranamente institutos de análisis económico propios, sus asesores profesionales fueron escasos y no estuvieron comprometidos a tiempo completo con estas entidades (Schvarzer 1991, 104; Heredia 2012, 6). Frente a este panorama un grupo de grandes empresarios, descontentos con la fragmentación e ineficacia de las corporaciones empresariales, decidió apostar por nuevas formas de representación de sus intereses que luego sería conocida bajo el nombre de *think tank*.

En el caso específico de la fundación del IEERAL confluyen, por un lado, un grupo de empresarios regionales que durante los sesenta ocuparon los principales puestos de la Comisión Directiva de la Asociación de Industriales de Córdoba (ADIC): centralmente Piero Astori y Fulvio Pagani. Por otro lado, se sumaron al emprendimiento profesores y estudiantes de la Universidad de Córdoba (N'haux 1993, 79).

Como señala Heredia, la nueva dirección de ADIC estaba conformada por

“...dirigentes innovadores, inmigrantes o primera generación de argentinos, en su mayoría de prosperidad reciente, empresarios que habían desarrollado una particular sensibilidad para posicionarse y actuar políticamente.” (Heredia 2012, 6-7).

Mientras que Astori provenía del mundo de la fabricación de materiales para la construcción, logrando diversificarse hacia otros sectores como comercio exterior, publicidad y actividades agropecuarias; el segundo consiguió convertirse en el principal fabricante de golosinas del país (Heredia 2012, 6-7 nota a pie n.10). Tanto Astori como Pagani se ubicaban en la vereda de los empresarios más bien volcados al mercado exterior, ya sea porque sus empresas operaban en rubros donde Argentina mostraba ventajas comparativas, ya sea porque su eficiencia les permitía competir en el mercado internacional.

ADIC buscaba ampliar a sus usuales contactos con personal del gobierno, la contratación de un equipo de economistas de la universidad local para que produjera estudios técnicos que respaldasen sus puntos de vista. Esto último se hacía más necesario ya que un tiempo atrás se había creado FIEL la cual funcionaba como soporte técnico de las grandes empresas del área metropolitana argentina (N'haux 1993, 86).

Cavallo será parte de este nuevo esfuerzo de parte de los empresarios cordobeses por incidir en el debate nacional pues será encargado por la ADIC de crear un *think tank*, el Instituto de Estudios Económicos y Sociales, con el objetivo de defender los intereses de los industriales del interior a través del desarrollo de propuestas de política económica (N'haux 1993, 89).

Posteriormente, y para establecer cortafuegos entre el *think tank* y su grupo de expertos por un lado, y la entidad gremial gremial por el otro, Astori junto a un grupo de empresarios de la región decide crear la Fundación Mediterránea. A diferencia del IEERAL que dependía de la ADIC, la FM obtenía sus recursos a través de donaciones individuales de (N'haux 1993, 94).

Durante el gobierno militar la influencia de la Fundación fue más bien débil. Fue con el fracaso del plan de control de inflación que la FM ganó espacios. Cavallo, fue primero subsecretario técnico y de coordinación del Ministerio del Interior y luego presidente del BCR. El fin del gobierno militar y el cierre de los espacios durante el gobierno de Alfonsín marcó el

repliegue de la Fundación y el resto de *think tanks* y el fortalecimiento de sus lazos con el sector empresarial. Durante el menemismo tanto la FM como el CEMA se encargarían por turnos del Ministerio de Economía (Heredia 2012, 7-8).

Más allá de la Fundación Mediterránea el propio Cavallo desarrolló un interés propio por la política que se inició durante su época universitaria. En ese periodo formó parte una organización de corte católico con la cual llegaría a triunfar en la Facultad de Ciencias Económicas. Durante la década de 1970 integró el Ejecutivo provincial, y, posteriormente migró al Banco de dicha provincia.

Durante la década siguiente Cavallo buscó hacerse de una banca en la Cámara de Diputados postulando dentro de la lista del peronismo por la provincia de Córdoba. Durante esa campaña, Astori, empresario con interés por la política⁴⁷, con públicas simpatías por el peronismo y uno de los motores tras el IEERAL y la Fundación Mediterránea, prestó recursos para su campaña (N'haux 1993, 123).

6.2.2 Los resultados electorales de APR

Las elecciones de 1997, las primeras en las que participó Acción Por la República, supusieron, aunque por razones muy distintas, el fin de los partidos que habían ejercido hasta entonces el rol de terceras fuerzas, dejando vacante dicho lugar.

Como se vio anteriormente, la alianza entre la UCEDE y el justicialismo menemista marcó el final del partido de Alsogaray. En las legislativas de 1997, la UCEDE no alcanzó

⁴⁷ Este interés se expresó a través de su participación gremial, de la organización de la FM, de la compra de un diario local y de su permanente presencia en la esfera pública. Su hija, por otra parte, se integró a la UCEDE durante esa misma década (N'haux 1993, 123-27).

ninguna banca por primera vez desde 1985 y en las siguientes elecciones su participación fue marginal.

Por otro lado, el FREPASO, que obtuvo un resultado electoral sorprendente en las elecciones de 1995, que no solamente quebró el bipartidismo hasta ese momento existente sino que desplazó del segundo lugar a la tradicional UCR, conformó una coalición electoral con esta última. Dicha coalición conocida como la Alianza, restableció en la práctica el bipartidismo recientemente quebrado entre un bloque peronista y otro no peronista.

Las elecciones parlamentarias de 1997 fueron un inicio más bien modesto para APR. Presentándose con inscripciones distritales APR obtuvo 3 bancas en la Cámara de Diputados (dos en CABA y una en Córdoba) y un 3.11% de votos a nivel nacional.

APR tuvo, por escaso margen, un mejor desempeño durante su primer proceso electoral que aquel que tuvo la UCEDE en 1983. Además, en este primer intento logró una presencia territorial más importante al lograr competir en un mayor número de distritos electorales que la fuerza de Alsogaray.

En 1999, Cavallo se convirtió en el candidato presidencial de APR obteniendo el tercer lugar y su partido se convirtió en la tercera fuerza en disputa dentro del recompuesto bipartidismo argentino. Como candidato presidencial, Cavallo obtuvo el 10,22% de los votos a nivel nacional. Su lista para la Cámara de Diputados obtuvo el 7.54% y 8 bancas.

Al año siguiente, Cavallo participó como candidato a jefe de Gobierno de la capital argentina. En dicho proceso encabezó una alianza que además de su partido incluyó a la agrupación peronista Nueva Dirigencia (cercana al expresidente Menem), así como otros sectores del PJ porteño.

El cambio institucional que se produjo como consecuencia de las reformas constitucionales de 1994 fue muy relevante para lo que aquí se estudia. La posibilidad de tener

un jefe de Gobierno electo creó un cargo ejecutivo de alta relevancia, por los recursos y la exposición nacional que generaba. A diferencia de la UCEDE, APR tenía la posibilidad de participar en unas elecciones subnacionales ejecutivas en el distrito electoral donde más fuerza exhibía. Un distrito que, por otro lado, poseía un electorado especialmente esquivo al justicialismo y ampliamente inclinado hacia fuerzas no peronistas.

Los resultados pusieron a Cavallo en el segundo puesto con un 33% de los votos detrás del candidato de la Alianza, Anibal Ibarra, quien con 49% se convertiría en el nuevo jefe de Gobierno de C.A.B.A. Hasta ese momento el futuro político del exministro de Economía parecía andar por el sendero correcto.

En el verano del 2001, en un contexto de creciente crisis económica y social, luego de sucesivos cambios en el ministerio de Economía, Cavallo fue convocado a ocupar su viejo puesto para resolver la urgente situación que atravesaba el país. De esta manera, Acción Por la República pasó, aunque informalmente, a formar parte del bloque oficialista en el Parlamento Nacional.

En octubre de ese año se llevaron a cabo las elecciones para la renovación del Poder Legislativo. Los sucesivos recortes que el gobierno aliancista había desplegado para contener el déficit fiscal y salvar la convertibilidad no habían surtido el efecto deseado y más bien habían agravado seriamente el panorama social. En términos históricos este proceso tuvo una serie de características atípicas que incluyeron la disminución de los votos de las principales fuerzas políticas (las cuales sumadas alcanzaron apenas el 30% del padrón electoral); el alto ausentismo; y la alta proporción de votos no positivos.

Para APR, los resultados de las legislativas del 2001 fueron catastróficos⁴⁸. Respecto a las elecciones parlamentarias de dos años atrás había perdido más de 1.2 millones de votos y sus porcentajes se habían reducido desde un 7.54% hasta un 1.21%. Alrededor del 73.8% de los votos que APR logró cosechar en 1999 optaron dos años después por sumarse a las filas del voto blanco o nulo (Escolar et al. 2002, 4-5)⁴⁹.

Solo algunas semanas después de las legislativas, el gobierno hizo un giro en su política económica abriendo la posibilidad de una reestructuración de la deuda y el redireccionamiento de recursos para paliar la difícil situación social que atravesaba una parte significativa de los argentinos.

6.2.3 Coalición Electoral de APR.

Los datos de los que se dispone para APR son sensiblemente menores a los que se encontraron para el caso de la UCEDE. La corta vida de APR y el vuelco electoral que experimentó la política argentina a partir de 2003 han dejado poca información respecto a la coalición electoral del movimiento político de Cavallo.

De la información disponible se puede señalar que APR obtuvo sus mejores resultados en Capital Federal en los circuitos de Socorro, Pilar y Palermo en las elecciones de 1997 y 1999. Dichos circuitos son algunos de los de mayores ingresos en la capital argentina.

⁴⁸ En aquellas elecciones APR se presentó en alianza con el justicialismo capitalino.

⁴⁹ El otro gran perdedor fue la Alianza que vió evaporarse más de 4 millones de votos entre uno y otro proceso electoral. (Escolar et al. 2002, 4-5).

6.3 Conclusiones respecto a la disminución de capacidad de representación política en el caso de Propuesta Republicana.

Las elecciones de 1983 mostraron una singularidad que terminó alentando lo que vendría después. Como señaló Mora y Araujo los resultados de aquel año mostraron que existía un continente que, ubicado a la derecha del espectro ideológico, había optado por apoyar a una dirigencia ubicada a su izquierda. Según las encuestas utilizadas por Mora y Araujo, para el mes de octubre de 1983 un 50% de quienes afirmaron haber votado en 1973 por fuerzas de “centro derecha”, expresaban que esta vez lo harían por el candidato Raúl Alfonsín (Mora y Araujo 1985, 91-94). Esto llevó a que Mariano Grondona afirmase, comentando el punto anterior, que “...hay un sector [del electorado] que no se puede expresar, que no consigue canales.” Prosigue Grondona afirmando que la paradoja argentina es que existiendo un electorado más cercano al principio organizador de la “libertad” o al liberalismo político entendido en un sentido amplio, no exista un vehículo partidario que canalice a este sector.

La experiencia de la UCEDE mostró que bajo ciertas condiciones era posible organizar un partido que atrajera a este sector del electorado. Mostró también que era posible desarrollar con relativo éxito una organización política cuyo núcleo electoral estuviera integrado por los sectores dominantes de la sociedad y cuya coalición se extendiera hasta los sectores medios y pobres. A través de la movilización ideológica, la organización partidaria y un ambiente que proveyera los suficientes incentivos, era posible que surgiera un electorado capaz de apoyar una agenda de libre mercado. Sin embargo, la experiencia de la UCEDE también mostró sus límites. Luego de 10 años de continuo crecimiento, cambios en el ambiente llevaron a la desaparición del partido como organización autónoma. El viraje programático que se produjo en el peronismo puso fin al ambiente favorable que posibilitó su desarrollo.

El otro límite que mostró la experiencia de Alsogaray, fue la dificultad para convertirse en el vehículo político de defensa de los intereses sectoriales o de clase del gran empresariado argentino. Ya sea porque las preferencias programáticas de estos sectores estaban más vinculadas al modelo ISI, o ya sea porque los potenciales costos de actuar políticamente eran considerados muy altos por estos, la UCEDE solo logró que se integrasen a su organización individuos y grupos específicos de la comunidad empresarial que estaban de acuerdo con las ideas de reforma de mercado de aquel periodo.

El caso de APR, siendo mucho más breve, guarda similitudes con el de la UCEDE. El partido de Cavalló logró posicionarse, aunque brevemente, como tercer partido. Tanto las matrices de transferencia como el patrón de asentamiento del voto permiten afirmar que desde la candidatura presidencial de 1999, APR logró atraer a una gran parte de los antiguos votantes de la UCEDE así como convertirse en la opción partidaria preferida de los sectores económicos más altos de la capital argentina.

Cavallo ocupa un lugar de articulación entre el mundo de la política y el mundo empresarial. Por un lado, su vínculo con el mundo empresarial se remonta varias décadas atrás desde la Fundación Mediterránea. Por otro lado, su trabajo en esta última fortaleció su vínculo con el mundo de la política oficial, y su experiencia política directa, vía cargos en el Legislativo y Ejecutivo provincial primero y nacional después, lo convirtió en un actor político por derecho propio.

El costo de la crisis del 2001 fue adjudicado por los electores a las fuerzas políticas que en ese momento se encontraban al frente del Ejecutivo nacional. No sólo Cavallo estaba a cargo del ministerio clave para resolver la crisis económica, sino que la banca de APR pasó a formar parte del oficialismo en el Legislativo nacional. Como señaló Torre, la alta volatilidad del

electorado en este tipo de organizaciones, las hace muy vulnerables a malos rendimientos políticos, como el que experimentó APR en el contexto de la crisis del 2001.

De otra parte, las provincias que experimentaron la mayor fragmentación política en 2001 fueron aquellas con las mayores áreas urbanas y más densamente pobladas del país. Justamente los distritos electorales donde APR y la Alianza cosecharon sus mejores resultados.

Queda claro que la crisis socioeconómica y política de fines del 2001 actúa, para APR, como un shock exógeno irremontable. No solo sus principales cotos electorales se fragmentan más que otros territorios donde el peronismo era predominante sino que sus electores dejaron de verla como una opción válida. La pérdida de competitividad electoral de APR llevó a una defeción de su electorado sin rumbo definido y no a una transferencia concentrada en pocas y definidas opciones partidarias. El partido que quisiera heredar a este sector político tendría que recolectar los apoyos que, al igual que en la coyuntura previa, se habían esparcido en múltiples direcciones.

Tanto APR como la UCEDE lograron en su momento erigirse como el tercer partido relevante en el sistema argentino. Ambas organizaciones compartieron un patrón electoral similar: centrado principalmente en las provincias más pobladas y teniendo a la capital del país como su bastión electoral.

Para Toppi, estas organizaciones no lograron superar su debilidad organizativa (no contaron con estructuras establecidas en todo el territorio) y electoral (no lograron construir una relación duradera con el electorado) para poder hacer frente a los partidos ya establecidos (2012, 6).

Sin embargo, se debe mencionar que la ausencia de un cargo ejecutivo en el distrito electoral más relevante hasta 1994 dificultó la tarea de la UCEDE. La aparición de la figura del jefe de Gobierno para la Capital Federal se produjo cuando la UCEDE era ya irrelevante y APR

aún no existía. Al abordar el caso del PRO se observará la importancia que tuvo para su proceso de consolidación partidaria su victoria en las elecciones del Ejecutivo porteño.

Adicionalmente, se debe mencionar que ambas fuerzas exhiben una composición similar de su electorado. En ambos casos, los barrios más ricos de la capital porteña votaron mayoritariamente por la UCEDE y APR. En el caso de la UCEDE se dispone además de datos que muestran la correlación positiva existente entre el nivel de votos por esta fuerza política, los niveles de ingreso, de educación y por último respecto a categorías ocupacionales asociadas a la cima de la estructura social. Los sectores altos se constituyeron en ambos casos en núcleo electoral de dichas organizaciones.

En ambos casos, no se trata de una representación inmanente que surge automáticamente una vez que el partido nace sino que es seguramente una combinación de acciones y resultados electorales lo que les permite atraer los votos mayoritarios de estos sectores en desmedro de otras fuerzas políticas.

Se debe recordar que en 1983 la UCEDE compitió con varios otros partidos ubicados dentro del espectro conservador a los cuales dejó atrás. De la misma forma ocurrió con APR, a quien los resultados electorales de 1999 le permiten ponerse por encima del resto de organizaciones partidarias (algunas de las cuales no eran más que partidos provinciales) que competían por el mismo sector del electorado. Como señaló Di Tella (2000, 71), existía una ventana de oportunidad para que Cavallo se convirtiese en el centro de gravedad de una coalición política conservadora que orbitara a su alrededor. Sin embargo, para que esto ocurriese hacía falta tiempo, justo aquello que se le agotó a Cavallo en aquel diciembre de 2001

La crisis del 2001 convirtió nuevamente a este sector del electorado en huérfano, o mejor aún, lo obligó a reiniciar su éxodo en búsqueda de una tierra prometida, del vehículo partidario capaz de representarlo. Es en este escenario en el que Mauricio Macri y su

organización política iniciaron su proceso de construcción política. Como se verá más adelante, Macri deberá convertir su liderazgo y a su organización, en el único representante de este pueblo errante. Hacerse acreedor de dicha herencia no sólo supone convencer a aquel electorado disponible, sino convencer o derrotar a aquellos políticos que buscaban convertirse en el eje de la nueva coalición socio-política.

7 Parte III: Los casos

En la parte anterior se abordó los dos casos estudiados tomando como punto de inicio la denominada hipótesis de la disponibilidad. En esta parte, el análisis de dichos casos se desarrollará tomando en cuenta dos elementos: el primero la existencia del emprendedor político de origen empresarial; el segundo el análisis de cada uno de los partidos, tomando en cuenta los atributos definatorios propuestos en el capítulo teórico de la presente investigación.

La existencia del emprendedor político de tipo empresarial forma parte de la hipótesis que explica el surgimiento de dichas organizaciones partidarias; mientras que los atributos definatorios buscan establecer la correspondencia entre los casos analizados y el concepto definido en el capítulo teórico. Son por lo tanto dos momentos distintos de la investigación, sin embargo, se encuentran agrupados debido a razones narrativas. Uno y otro elemento aparecen cuando se estructura una narración histórica de ambos casos. Desplazar el apartado del emprendedor político hacia otro capítulo hubiera supuesto repetir en los siguientes capítulos una serie de informaciones que deberían forzosamente aparecer a la hora de discutir sobre dicho emprendedor. En los próximos dos capítulos se aborda de manera sucesiva a Peruanos Por el Cambio y Propuesta Republicana.

8 Peruanos Por el Cambio. Un partido para ser candidato.

En este capítulo se aborda el estudio de caso de Peruanos Por el Cambio. De acuerdo al apartado teórico, el partido empresarial requiere la presencia decisiva de los sectores empresariales y de las elites socioeconómicas tanto en el núcleo partidario como en el electoral. Esto último supone un apoyo más intenso de los sectores más altos de la sociedad a esta organización política. A lo largo del capítulo se aborda tanto la historia de la formación de la organización política, en la que se presta especial atención a la participación de empresarios

dentro de la organización, así como su performance electoral, especialmente en los estratos sociales más altos.

Asimismo, por la naturaleza del caso, en la historia partidaria aparece necesariamente el emprendedor político de tipo empresarial, como uno de los ejes que explica la formación de dicha organización.

Para la reconstrucción de la historia partidaria de Peruanos Por el Kambio la lista de entrevistados se desarrolló tomando en cuenta dos grandes perfiles. El primero, corresponde a aquellas personas que acompañaron a Kuczynski en su aventura política del 2016. Algunos colaboraron puntualmente en la campaña electoral mientras que otros venían apoyando su emprendimiento político desde años atrás. Un sector era personal contratado por el candidato y la organización en el contexto de las elecciones de ese año, otro era mas bien el de los amigos personales del expresidente que decidieron seguirlo en su aventura política, y, por último, otros eran políticos con carreras y ambiciones propias que optaron por aliarse con el antiguo banquero.

El segundo gran perfil de entrevistados es el de los individuos que provienen del mundo de la gran empresa. Estos no participaron en el emprendimiento político de Kuczynski, pero su pertenencia a este mundo social los convierte en portadores de información privilegiada. En general los entrevistados bajo este perfil incluyen directivos de gremios empresariales, periodistas económicos y miembros de firmas de consultoría empresarial que funcionan también como think thanks del sector.

Asimismo, se ha utilizado material periodístico, especialmente aquel producido durante la campaña electoral de 2016, y, por último, bibliografía secundaria sobre el tema.

8.1 Kuczynski: antiguo político, antiguo empresario⁵⁰

Un mismo hecho puede ser simultáneamente novedoso y repetido. Eso le sucedía a Pedro Pablo Kuczynski cuando la tarde de aquel 28 de julio de 2016 cruzaba, una vez más, el umbral de la sede del Ejecutivo peruano. No era la primera vez que ello sucedía, PPK como es conocido en la política local, venía entrando y saliendo por esas puertas desde inicios de 1960 durante el primer gobierno de Belaúnde. Con este último, fue miembro del directorio del Banco Central de Reserva durante su primer mandato y ministro de Minas en el segundo. A inicios del siglo XXI fue dos veces ministro de Economía y presidente del Consejo de Ministros durante el gobierno de Toledo. Este es el primer dato que debiera ser tomado en cuenta al referirse a este hijo de migrante polaco y maestra francesa.

El segundo elemento que interesa dejar establecido es que, si una parte de la vida de Kuczynski transcurre entre las oficinas del Ejecutivo peruano, la otra tiene como sede su actividad en el mundo de las finanzas internacionales del capitalismo global. En esta faceta las ocupaciones de Kuczynski han sido múltiples. Ya sea como funcionario del Banco Mundial, empleado de la banca de inversión, miembro del consejo directivo de empresas globales⁵¹, y, por último, propietario de fondos de inversión regional.

En este último rol, la actividad empresarial de Kuczynski se concentra en dos terrenos: la administración de fondos de inversión regional y la asesoría en la estructuración financiera. En el primer caso, se trata de la captación de recursos de inversionistas privados que luego sirven para comprar activos en países como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Perú. En el

⁵⁰ Los datos biográficos de Kuczynski que figuran en esta sección han sido obtenidos principalmente de (Sifuentes 2019), (Dammert 2009), entrevistas personales, hoja de vida y declaración de intereses del expresidente

⁵¹ Ha ocupado asientos en los directorios de empresas en sectores tales como minería, siderurgia, finanzas internacionales y automotriz.

segundo caso, actúa como agente para estructurar líneas de crédito a empresas que desarrollan proyectos de inversión pública con el Estado peruano. En este caso son claves no sólo sus relaciones con el sector público, sino más aún su paso por este sector, antes y/o después de su participación como agente estructurador. Se trata de tareas similares a las que realizaba como empleado de la banca de inversión.

La estructura empresarial del expresidente peruano es en realidad muy pequeña: una oficina ubicada en el estado de Florida, donde trabaja al lado de su esposa y tres socios más. Las distintas personas jurídicas que componen el grupo empresarial de PPK son por lo general ficciones jurídicas para convertir personas privadas en empresas de tipo individual.

Por la naturaleza del negocio, Kuczynski participa en operaciones que involucran varios cientos de millones de dólares, pero nunca con capital propio, sino como agente estructurador y facilitador. Si bien no se conocen las utilidades precisas de estos negocios, los números no permiten hablar de sus empresas como grandes actores económicos⁵².

En Kuczynski se sintetizan una serie de pertenencias que son útiles para transcurrir los caminos de la política. Su educación es un recorrido por una serie de instituciones de elite tanto en el Perú, como luego en Inglaterra y finalmente en los EE.UU. Su trabajo en el Banco Mundial o en el *First Bank of Boston*, su primer y segundo matrimonio, su vida en la escena política internacional y peruana le permiten cosechar una serie de vínculos. Sus múltiples encargos ministeriales, lo llevan a alternar con el alto funcionariado público peruano. En distinta medida varias de esas redes se pondrán en movimiento durante su aventura partidaria.

⁵² Dammert señala que First Capital, una de las personas jurídicas a través de las que PPK desarrollaba su actividad privada, participó en operaciones por 2500 millones de dólares durante 1993 y 2006 (2009, 26). Por otro lado, Sifuentes (2019) señala pagos a Kuczynski y sus socios que oscilaban entre 1 y 3 millones de dólares en operaciones de estructuración financiera para el desarrollo de infraestructura pública en el Perú.

Entrevistados con diversos perfiles coinciden en que la iniciativa de Kuczynski de convertirse en candidato presidencial fue totalmente personal y que, si bien fue observada con simpatía por los grandes empresarios, fue también juzgada con muy bajas posibilidades de éxito. De hecho, una afirmación de varios de los entrevistados que participaron en las campañas de 2011 y 2016, incluyendo personas que tuvieron entre sus funciones principales la recaudación de fondos de campaña, refieren que los recursos económicos donados por este sector social para la campaña fueron mas bien escasos. En este caso, la escasez de recursos es tomada aquí como una manifestación de la naturaleza individual del experimento de Kuczynski.

En el 2011, como se verá más adelante, el grueso de los aportes de campaña provino del propio Kuczynski y de otro de los socios de la coalición electoral. En el 2016 la lectura desde Peruanos Por el Kambio fue similar: una campaña con pocos recursos que fue solventada por el propio Kuczynski en gran medida y con apoyos puntuales de algunos empresarios. Como señaló un directivo de una consultora económica, los grandes empresarios ubicados cerca a la aventura política de Kuczynski lo están como producto de sus relaciones personales con este.

Varios de los entrevistados coinciden en que el acercamiento decisivo del gran empresariado hacia la segunda aventura presidencial de Kuczynski se produjo durante el último mes de campaña donde la candidatura de la izquierdista Verónica Mendoza tomó velocidad. De hecho, en un sondeo de opinión entre ejecutivos realizado por Apoyo consultoría en el mes de enero del 2016, tan solo un 4.28% de estos creía que Kuczynski sería electo presidente, mientras que un abrumador 83.88% colocaba en palacio de gobierno a la candidata Keiko Fujimori.

Finalmente, como señala el presidente de un importante gremio empresarial, el liderazgo de PPK más que empujado por el empresariado fue reconocido por este de manera ex post.

Como se adelantó al inicio de la sección, el emprendimiento político de Peruanos Por el Cambio - Kuczynski es de tipo individual, impulsado por PPK en su deseo de ser presidente. En el discurso de sus adversarios políticos la aventura de Kuczynski sería en realidad la de los grandes grupos económicos que tras bastidores habrían operado para hacerla realidad. Sin embargo, toda la información aquí recolectada va en sentido contrario.

8.1.1 Kuczynski: el nuevo candidato

¿Cuándo fue la primera vez que Kuczynski quiso ser presidente? Resulta difícil saberlo con exactitud, pues las versiones varían según a quién se le pregunte. Algunos de sus conocidos hablan de fechas como fines de la década de 1990. Otros más bien del año 2004, poco tiempo después de haber vuelto a asumir la cartera de Economía. Otros indican que en el 2005 PPK habría estado negociando su inclusión como uno de los dos candidatos a vicepresidente en la lista de Alan García, hasta que su nombramiento como primer ministro puso en pausa dichas conversaciones. Otros más bien se refieren al año 2008-2009 como el punto donde inicia su carrera. El propio Kuczynski señaló a fines del 2016 que se decidió a postular a las elecciones de 2011 al ver la amenaza bolivariana que se cernía sobre el Perú y a aquellos candidatos que se prestaban a convertir en Venezuela a su país (Redacción 2012).

Más allá de estas fechas, lo cierto es que a partir del 2004 y en los años sucesivos, Kuczynski desarrolló su presencia en la opinión pública. Ese año, por intermedio de un conocido publicista, Kuczynski consigue primero una página de opinión todos los domingos en un conocido diario limeño⁵³ y luego una columna en la radio de noticias más importante del

⁵³ Según Sifuentes, dichos esfuerzos por posicionar a Kuczynski en la opinión pública incluyeron la posible compra de un diario nacional (2019, 231-232).

país. “Diálogos con PPK” se emitió de manera regular en el programa político más importante de dicho medio durante los siguientes seis años y luego continuó de manera esporádica (RPP 2019).

Ese mismo 2004 en una cena organizada por su íntima amiga y banquera del JP Morgan, Susana de la Puente, Kuczynski examinó las reacciones de sus amigos, pertenecientes como él a las elites sociales y políticas del país (Sifuentes 2019, 231).

Para tomar la temperatura de una posible candidatura en el 2008, se montó un pequeño equipo que acompañaría a Kuczynski para sondear sus posibilidades electorales. Su primera actividad consistió en un recorrido por las principales capitales departamentales⁵⁴ del país. En ellas se llevaron a cabo encuentros dirigidos a dos tipos de público: jóvenes universitarios y pequeños y medianos empresarios agremiados en las distintas cámaras de comercio regional. En dichos encuentros, el entonces exministro exponía su visión sobre el futuro del Perú y hacía algunas anotaciones sobre proyectos específicos para la región que visitaba. Algunos de los que conocieron a PPK durante esos encuentros luego se integraron a una red que permitió desplegar una mínima presencia en el territorio. Se trataba tan solo de una red de contactos que, en un futuro, podría ser el germen de una estructura con pretensiones nacionales. Si bien varios de los encuentros fueron organizados por cámaras de comercio locales, ninguna de estas se plegó de manera institucional a la red de Kuczynski. Eso ocurrió solamente con algunos empresarios a título individual⁵⁵.

Estos viajes no suponían un gran despliegue de recursos. Los gastos derivados de estos encuentros eran en general solventados por las cámaras empresariales que formulaban las

⁵⁴ En el Perú el departamento es la unidad política subnacional de mayor tamaño.

⁵⁵ Entrevista a Gilbert Violeta realizada en Lima en junio de 2017 y enero de 2018.

invitaciones. Para ese momento el equipo de PPK no excedía las cuatro personas: el publicista Freddy Chirinos, su asistente Gilbert Violeta, su secretaria personal Gloria Kisic, y su amiga y banquera Susana de la Puente. Esta última compartía una serie de rasgos que la acercaban al perfil de Kuczynski. No solo se trataba también de una banquera de inversión internacional, sino que además era una de esas raras avis empresariales interesada también en el mundo de la política⁵⁶.

Otro personaje clave en esta etapa es Gilbert Violeta, alguien de un perfil social opuesto tanto al propio PPK como a de la Puente. Se trataba de un joven abogado proveniente de una familia de origen popular, que había realizado sus estudios en la Universidad Nacional de San Marcos y con un pasado político mas bien vinculado a los grupos de izquierda universitarios.

Por último, Freddy Chirinos conocido relacionista público limeño, recurrido usualmente por grandes empresas del país. Los contactos de Chirinos con los medios de comunicación fueron claves para difundir la imagen del exministro.

A medida que las elecciones presidenciales del 2011 se acercaban, se hacía más urgente definir los términos en los que se participaría en dicha competencia. En aquel entonces la inscripción de un partido político habilitado para competir en elecciones nacionales suponía la recolección de casi medio millón de firmas. Una tarea que no solo requería importantes recursos financieros, sino también organizacionales y de tiempo.

La primera estrategia no buscaba la candidatura presidencial, sino tan solo un lugar en una plancha presidencial. Con esto en mente se produjo el acercamiento a su antiguo jefe Alejandro Toledo. No solo había sido dos veces su ministro; sino que todas las encuestas

⁵⁶ Como dato biográfico se puede señalar que el padre de de la Puente fue militante y financista del Partido Popular Cristiano

colocaban al expresidente en los primeros lugares de preferencias del electorado. Sin embargo, los tratos entre ambos políticos no llegaron a buen puerto⁵⁷.

La segunda estrategia fue la que finalmente funcionó. Kuczynski se convirtió en el candidato de una variopinta coalición electoral, la Alianza por el Gran Cambio. Detrás de esta etiqueta se encontraban inicialmente tres pequeños partidos, Restauración Nacional, el Partido Humanista y Alianza por el Progreso, todos de corte personalista. La postulación presidencial de Kuczynski permitía que los líderes de las tres organizaciones políticas pudieran tentar otros cargos de elección popular, sea en el Congreso unicameral⁵⁸ o en el nivel subnacional, donde las probabilidades de ser electos eran mucho más ciertas.

Adicionalmente, la coalición disponía de recursos financieros y organizativos para enfrentar el proceso electoral. César Acuña, líder político de Alianza Por el Progreso, era además de político, un importante empresario emergente del sector educativo, dueño de varias universidades a lo largo del país. Él no solo se convirtió en uno de los principales financistas, sino que utilizó recursos organizacionales de su conglomerado educativo en la campaña electoral⁵⁹.

Sin embargo, faltaba una pieza en la coalición electoral de PPK, el Partido Popular Cristiano (PPC). Desde el pequeño equipo directamente relacionado a Kuczynski estaban convencidos que una alianza con el PPC impulsaría su candidatura. Como se mencionó en capítulos previos, la formación socialcristiana no disponía en el 2011 de un candidato propio

⁵⁷ Los entrevistados que han comentado este episodio señalan divergencias respecto a las razones que no permitieron la concreción de dicho acuerdo.

⁵⁸ La legislación electoral prohíbe que un candidato a la presidencia postule simultáneamente al cargo de congresista.

⁵⁹ Entrevista realizada a Lourdes Flores, realizada en Lima el 26/06/2017. Para un estudio más detallado sobre Alianza Para el Progreso ver Barrenechea (2014).

que asegurase un rendimiento electoral aceptable y su antiguo socio coalicional había colocado condiciones que los pepecistas juzgaron finalmente inaceptables.

Si bien en esa ocasión Kuczynski no logró convertirse en presidente se empeñó en transformar la coalición electoral en una de tipo parlamentario. Con ese objetivo nombró a Violeta, su mano derecha durante la campaña, como asesor de la bancada congresal. Sin embargo, las pugnas con los parlamentarios, que no vieron bien el liderazgo de PPK, y su interés por conducir la agenda de la bancada, llevaron primero a la salida de Violeta y luego al alejamiento del antiguo candidato presidencial de APGC.

Las elecciones del 2011 dejaron dos lecciones. La primera, la certeza de que Kuczynski era un candidato competitivo y capaz de ganar un proceso electoral. La segunda, la necesidad de contar con una organización política propia. De la mano de Violeta, el ahora excandidato presidencial se lanzó a un nuevo recorrido por todo el país, mientras que se daban los primeros pasos para la inscripción formal del partido político propio (Secretaría General - Oficina Nacional de Procesos Electorales - ONPE 2019).

Sin embargo, dicha inscripción mostró no ser una tarea fácil. El principal escollo para las nuevas fuerzas políticas seguía siendo el engorroso y costoso proceso de recolección de firmas de adherentes. Para aquel momento la legislación electoral exigía un 4% del número de electores asistentes al anterior proceso electoral, es decir más de seiscientas mil firmas. Pese a esto, el proceso de recolección de firmas se inició.

Simultáneamente un joven político se encontraba también detrás del sueño del partido propio. Salvador Heresi, que hasta el 2010 fue militante del PPC, estaba decidido a conseguirlo. En julio del 2011 se inició el proceso de recolección de firmas de adherentes destinadas a inscribir a “Perú +” (Secretaría General - Oficina Nacional de Procesos Electorales - ONPE 2019). Heresi que había sido alcalde de un distrito limeño en varios periodos, logró atraer a su

emprendimiento a una serie de políticos que actuaban principalmente a nivel subnacional. Sin embargo, ni los cuadros políticos reclutados eran suficientes para desplegar el partido a nivel nacional, ni los recursos financieros los necesarios para conseguir el número de adherentes que la ley mandaba⁶⁰.

Bajo el estímulo de Gilbert Violeta, Heresi y Kuczynski unieron fuerzas. Las estructuras organizativas y las firmas de adherentes de ambos proyectos se combinaron para superar los requisitos que la ley electoral mandaba. Los sueños presidenciales de Heresi se pusieron en pausa: el nuevo objetivo, la alcaldía de Lima Metropolitana. Heresi postularía a las municipales del 2014 y Kuczynski repetiría su papel en las presidenciales del 2016. Era una ganancia para ambos políticos.

El acuerdo entre los dos incluía además la asesoría técnica del recientemente creado Instituto Perú, dirigido por el propio Kuczynski, para brindar insumos programáticos a la candidatura municipal de Heresi. Adicionalmente, el excandidato presidencial participaría en la campaña municipal para aumentar las posibilidades de victoria de su nuevo socio político.

El primer ensayo del nuevo partido fue un desastre. Que Heresi obtuviera un lejano cuarto puesto en aquel proceso electoral no fue lo peor. Meses antes de la elección, Kuczynski no solo anunció inconsultamente que el partido no presentaría candidato al municipio de Lima (forzando a Heresi a postular como candidato de otra organización); sino que decidió dar su apoyo tácito a otra candidatura. La relación entre los socios políticos se quebró (Sifuentes 2019, 319-20).

⁶⁰ Entrevista a antiguo asesor político de Salvador Heresi, realizada en Lima el 19/06/2017.

8.2 Una digresión teórica: los partidos políticos en el postfujimorismo

En el Perú post Fujimori los partidos nacionales poseen tan solo una existencia legal. La mayor parte son en realidad organizaciones de tipo personalista, creadas exclusivamente para habilitar la candidatura presidencial del emprendedor político que las genera⁶¹. Se trata de pequeños grupos encabezados por el emprendedor-candidato que tiene escasa llegada en el territorio y para suplir esta deficiencia debe trabar un sinfín de alianzas contingentes con operadores, candidatos y movimientos de alcance local para tejer la red que le permita enfrentar con alguna probabilidad de éxito las elecciones nacionales (Levitsky y Zavaleta 2016, 415).

Al ser la mayor parte de organizaciones partidarias meros vehículos personalistas, la esperanza de vida de éstas como alternativas electoralmente competitivas, es muy corta. Por lo general aquellos partidos competitivos en una elección dejan de serlo en la siguiente o subsiguiente (Levitsky y Zavaleta 2016). Ya sea porque se falla en alcanzar el objetivo presidencial en sucesivas elecciones y el candidato-emprendedor pierde credibilidad en sus posibilidades de alcanzar la presidencia, o porque, sin excepción desde el año 2001, el partido que trinfra en las elecciones tiene un pésimo resultado electoral en el periodo inmediatamente siguiente.

La volatilidad de la oferta partidaria no solo se restringe a las organizaciones que se disputan las elecciones nacionales en cada periodo, sino que se amplía hacia los políticos y operadores dentro de cada una de ellas. Los políticos van cambiando de partido en cada proceso electoral, lo mismo sucede con los operadores políticos embarcados para las tareas propias de la campaña. Unos como otros forman parte de un mercado extremadamente fluido, donde van

⁶¹ Muchos de los partidos peruanos consagran, a través de sus reglamentos internos, las amplias atribuciones que disfrutaban los líderes, y aseguran además que sus caudillos-fundadores se mantengan como líderes perpetuos de estas organizaciones (Cavero 2017).

pasando de una organización a otra buscando maximizar sus chances de ser elegidos o acceder a la mayor cantidad de contraprestaciones posibles por sus servicios profesionales.

En este tipo de organizaciones políticas los procesos de nominación de candidatos no son los espacios para el reconocimiento del trabajo al interior del partido, sino más bien el lugar para reclutar figuras que permitan maximizar los votos o los recursos para enfrentar la campaña electoral. Los operadores reemplazan a la estructura partidaria local, pudiendo cumplir tareas como el reclutamiento de candidatos, tejer las alianzas con actores y organizaciones relevantes a nivel local, organizar el reparto de bienes selectivos para el establecimiento de relaciones clientelistas y de movilización electoral, así como encargarse de la publicidad de alcance local. En términos generales los operadores poseen o construyen las maquinarias políticas locales que luego se encargan de “alquilar” al partido, en lugar de que este las desarrolle por cuenta propia como se esperaría normalmente (Levitsky y Zavaleta 2016, 427). Muchos de estos operadores han pasado ya por varias organizaciones políticas. Muchos militaron en los antiguos partidos de masas (el APRA e Izquierda Unida) o en las diversas organizaciones políticas en las que se encarnó el fujimorismo.

¿Hasta qué punto esta forma de organización puede ser catalogada como un partido político? Levitsky y Zavaleta reconocen que al tratarse de un grupo de personas buscando acceder al poder político, calzarían con la definición mínima de partido político. Sin embargo, señalan que la ausencia de un mínimo de permanencia en el tiempo de este grupo de personas en busca del poder político, indica más bien que se trata de una forma de organización política alternativa a los partidos que denominan coaliciones de independientes. Es decir, un conjunto de agentes (políticos y operadores) libres que se agrupan bajo una boleta electoral común para un proceso electoral y que luego de este se separan (Levitsky y Zavaleta 2016, 423).

Si bien discutir si las coaliciones de independientes son una forma de organización política distinta a la del partido político excede los límites de esta investigación es suficiente señalar los anteriores como rasgos dominantes e idiosincráticos de los partidos políticos peruanos⁶².

“Perú es un caso extremo de descomposición partidaria. Casi veinticinco años después del colapso de su sistema partidario, los políticos peruanos no han podido reconstruir las antiguas organizaciones o crear nuevas. El caso peruano sugiere que puede existir una lógica de reforzamiento endógeno del colapso partidario. Los políticos peruanos han desarrollado un conjunto de normas y prácticas informales, así como organizaciones substitutas para facilitar dicha tarea.” (Levitsky y Zavaleta 2016, 427, traducción propia)

8.3 Peruanos Por el Cambio y la campaña electoral de 2016

Si bien para el 2015 Peruanos Por el Cambio gozaba del reconocimiento oficial que la ley electoral le otorgaba, tenía más bien una existencia virtual. Es recién con la proximidad de las elecciones de 2016 que dicha virtualidad se superó, iniciándose el proceso de construcción de estructuras políticas reales (Sifuentes 2019, 321). Como parte de los pasos que dio para lograrlo, el partido inscrito oficialmente en el registro electoral peruano en octubre de 2014 como “Perú+” cambió su nombre a Peruanos Por el Cambio en febrero de 2015. El acrónimo con el que se conoce a Kuczynski en la vida pública del país desde los años sesenta, se fundió con el de su organización política.

A mediados del año 2015 el Instituto País, el *think tank* formalmente dirigido por Violeta y creado inicialmente como una asociación civil para elaborar políticas públicas, se transforma. Tanto el local donde funcionaba como quienes ahí trabajaban se integraron a la campaña electoral (Sifuentes 2019, 340).

⁶² Como señalan Levitsky y Zavaleta, en el periodo 2006-2010, un 70% de las organizaciones políticas que compitieron a nivel subnacional pueden ser etiquetadas como coaliciones de independientes, mientras que el 16% podrían ser consideradas partidos políticos (Levitsky y Zavaleta 2016, 421-422).

El proceso de reclutamiento de personal partidario se inicia. Por un lado, el partido debe construir su red territorial. Para esa tarea Violeta recluta a una serie de operadores políticos con disímiles pasados en la política peruana. Son personas que tienen experiencia en campañas políticas, en organización de partidos e incluso en el aparato estatal pero poco conocidos en la opinión pública nacional.

Por otro lado, el partido debe reclutar personas que se encarguen de la planificación de la campaña nacional, de convocar especialistas para la confección del plan de gobierno, o para que actúen como voceros de la candidatura frente a los medios de comunicación. A este último grupo se incorporaron varios de los que luego serían candidatos al Congreso. Los que allí se ubican tienen como punto en común, por un lado, su cercanía con el aún candidato Kuczynski y, por otro, haber ejercido altos cargos de responsabilidad en el sector público y/o privado.

Esta división no es estricta pues, por ejemplo, Violeta se hará cargo también de la confección de una parte de la lista de candidatos. Por otro lado, personas que provienen más bien de los círculos de Kuczynski o alguno de los futuros candidatos congresales embarcados en Peruanos Por el Cambio asumirán tareas de organización dentro del propio partido.

Algo que debe quedar claro en el funcionamiento de la organización partidaria es que sus estructuras son extremadamente fluidas. Las fronteras entre el partido y el entorno en el que se mueve son más bien borrosas y móviles. Asimismo, las responsabilidades al interior de la organización van cambiando al calor de las demandas de la campaña electoral y los rendimientos electorales de cortísimo plazo de la candidatura⁶³.

⁶³ Entrevista a miembro del equipo de campaña del entorno de Kuczynski realizada en Lima en el mes de junio de 2017.

Parte de esta fluidez está vinculada también a las coaliciones al interior de la propia organización. No existen facciones claramente definidas, existen parcelas de poder controladas por personas de acuerdo al rol que ocupan en la campaña, que a su turno realizan alianzas puntuales y luego siguen actuando por separado.

Quizás una de las primeras divisiones significativas al interior de la organización es aquella entre los fundadores y los invitados. Si bien esta división no es tan neta como se podría pensar, hace referencia a quienes participaron en el proceso de inscripción del partido y quienes, ya con el partido inscrito y con algún nivel de certidumbre sobre la competitividad del candidato, decidieron sumarse⁶⁴.

Los resultados de las encuestas del mes de enero de 2016 determinaron un cambio significativo dentro del equipo de campaña y por lo tanto en la estructura real de Peruanos Por el Cambio. Violeta fue desembarcado de la posición de coordinador de la campaña electoral y Martín Vizcarra, candidato a primer vicepresidente, asumió dicho rol.

Mientras tanto, Mercedes Araoz, exministra durante el segundo gobierno de García y fugaz candidata presidencial por ese mismo partido en el 2011, asumió la conducción del equipo de plan de gobierno.

Tanto Vizcarra como Araoz eran recién llegados al partido de Kuczynski y terminaron conduciendo dos de los principales espacios de toda campaña presidencial. De hecho, en ese

⁶⁴ En este punto, como testimonio de parte, puedo afirmar que una división similar existió durante la campaña del Partido Nacionalista de Ollanta Humala en el 2011. Una fuerte tensión entre quienes habían acompañado a Humala en las elecciones del 2006 y que luego inscribieron el partido propio, y los que llegaron cuando la inscripción del partido se había producido. En dichas divisiones se superponen por lo general no solo clivajes ideológicos, sino principalmente sociales, que en un país como el Perú donde sector socioeconómico y color de piel van muchas veces de la mano, toma ribetes de pugna entre blancos y mestizos.

lapso generan “...una gran complicidad [...] que racionalizan diciendo que son los de ‘más clase media’ del grupo dirigencial.” (Sifuentes 2019, 344)

Con la llegada de Vizcarra se produjo un reordenamiento del equipo de campaña que supuso la inclusión de uno de los pocos empresarios que participaron en la campaña de Kuczynski: Alfonso Grados. Este último se convierte en el gerente de la campaña.

Si bien la entrada de Vizcarra y Grados a lugares prominentes ordena algo el equipo de campaña, permanecen aún una multiplicidad de iniciativas y equipos de comunicación que conviven y superponen estrategias durante los meses de campaña⁶⁵. Como señala Sifuentes una de las constantes de la campaña fue la atomización del funcionamiento de PPK (Sifuentes 2019, 346⁶⁶). En ese sentido PPK posee varios de los rasgos que definen el tipo de partido descrito por Zavaleta y Levitsky (2016) como coalición de independientes.

Ya habiendo PPK ganado agónicamente uno de los dos tickets para el balotaje, Susana de la Puente asume en la práctica la conducción de la campaña electoral (Sifuentes 2019, 350). Mientras tanto, el propio Heresi, socio político de Kuczynski y aún secretario general del partido PPK, disparaba desde sus redes sociales no solo contra el candidato a vicepresidente, sino que dejaba traslucir su inclinación en segunda vuelta hacia la otra candidata en disputa, Keiko Fujimori (Redacción 2016c).

Con los resultados de la primera vuelta, el equipo de campaña de PPK se recompuso ante la nueva situación. Entre los cambios más relevantes está la llegada de nuevos voceros, algunos de los cuales eran congresistas que habían resultado electos⁶⁷. El sector de los

⁶⁵ Entrevista a miembro de uno de los equipos de comunicación de Peruanos Por el Cambio.

⁶⁶ La misma atomización y desorden se percibe en algunas de las entrevistas con miembros de PPK en las cuales no son capaces de señalar las responsabilidades respecto a determinadas acciones de la campaña.

⁶⁷ Entrevista a Alberto de Belaúnde congresista electo por Peruanos Por el Cambio, realizada en Lima el 08/03/2017.

operadores políticos pierde peso respecto a los recién llegados. Para la segunda vuelta se buscó atraer personal de alto perfil público y curtido en campañas electorales⁶⁸.

8.4 Empresarios dentro del partido.

Como se vio en la sección anterior, Peruanos Por el Cambio abandonó el terreno de la virtualidad durante el 2015 a medida que los preparativos para enfrentar la campaña del 2016 avanzaban. Como se vio también en la sección precedente, uno de los grupos que se acercó al partido tenía en común su proximidad a Kuczynski. Es a este último grupo al que pertenecen los empresarios que se acercan al partido. En todos los casos es la relación personal con el candidato la que explica su participación en la campaña presidencial.

Son dos los lugares donde aparecen estos empresarios. Por un lado, aquellos vinculados a la captación y gestión de los recursos para la campaña presidencial, y por otro, los vinculados a la preparación del plan de gobierno. Con excepción de de la Puente (referida en páginas anteriores) el resto se sumó una vez que empezaron a estructurarse los distintos grupos de cara a la campaña para la segunda vuelta.

De la Puente es la figura empresarial más relevante en el pase a la política electoral de PPK. Su participación se explica centralmente por su larga amistad con el futuro presidente. Como ya se comentó en páginas anteriores, ella está presente en el grupo inicial que acompañó y promovió los deseos presidenciales de Kuczynski cuando estos eran apenas un boceto; ayudó en la tarea de conseguir espacios permanentes para Kuczynski en los medios de comunicación de alcance nacional; fue responsable por el reclutamiento de Violeta; negoció el pacto con el

⁶⁸ Entrevista a miembro del equipo de campaña de Peruanos Por el Cambio, realizada en Lima el 15/03/2017.

PPC en el 2011; y estuvo tras bastidores organizando ambas campañas presidenciales⁶⁹. Ya en el gobierno el papel de de la Puente debió ser bastante discreto (Sifuentes 2019).

Otro empresario que tuvo un destacado papel durante la campaña fue Alfonso Grados. Este empresario de larga trayectoria se sumó a la campaña de Kuczynski en el 2015. En ese periodo participó en la elaboración del plan de gobierno y fue responsable de la elaboración de uno de sus capítulos. Posteriormente, asumió el manejo de los recursos económicos de la campaña electoral. Al igual que de la Puente, Grados está vinculado a Kuczynski por una vieja amistad familiar. Su padre, como ministro de trabajo, compartió gabinete con el candidato presidencial. Desde ese momento quedó establecido el vínculo. Posteriormente, Kuczynski y Grados coincidieron como parte de los directorios de diversas empresas del grupo cervecero Backus⁷⁰.

Entre el 2005 y el 2007, Grados se convierte en gerente general del importante *think thank* manejado por Hernando de Soto, el Instituto Libertad y Democracia (ILD). Tanto de Soto como el instituto que preside han sido importantes animadores de las ideas neoliberales en el Perú, especialmente durante las décadas de 1980 y 1990.

A partir del 2008 Grados pasa al grupo Intercorp como parte de su directorio. En ese espacio volverá a encontrarse con Kuczynski, gran amigo del fundador del grupo, Carlos

⁶⁹ En una entrevista de la Puente señaló que no se encontraba dentro del equipo de Kuczynski (Castro Pereyra 2015); sin embargo, es muy amplia la información que contradice dicha afirmación.

⁷⁰ Si bien en la hoja de vida de Kuczynski estas posiciones de directorio no aparecen, esta información fue proporcionada por uno de los entrevistados.

Rodríguez Pastor y de su hijo, actual presidente del directorio. El exministro asiste regularmente a las reuniones de directorio de dicho grupo.

En el 2015 Grados tomó un año sabático fuera del grupo y se sumó al equipo de Peruanos Por el Cambio. La idea de este era acompañar a Kuczynski en su candidatura presidencial y luego retomar su trabajo en el grupo Intercorp. Sin embargo, luego de su victoria Kuczynski le planteó ocuparse de la cartera de Trabajo, cargo que alguna vez perteneció a su padre. La aventura ministerial se prolongó hasta enero de 2018. Sin embargo, para Grados este paso por el ministerio no era el inicio de una carrera política, sino más bien una pequeña pausa en su vida en el sector privado al cual regresaría. Actualmente Grados es vicepresidente de operaciones del grupo Intercorp.

Si bien Grados participó en Peruanos Por el Cambio bajo una licencia otorgada por el grupo Intercorp, lo hizo principalmente empujado por una vieja amistad con el candidato presidencial. No se trata nuevamente, como en el caso de de la Puente, de un destaque ordenado desde la cabeza del grupo económico al que pertenece.

Otro empresario participante en la campaña presidencial del 2016 es Pedro Olaechea. Proveniente del sector vitivinícola y antiguo presidente de la SNI, formó parte del equipo de plan de gobierno de PPK, para luego integrar la lista parlamentaria y ser electo congresista. Entre mayo de 2017 y enero de 2018 fue designado como ministro de la Producción⁷¹.

Alfredo Thorne fue otro empresario que participó en aquella campaña electoral. Estudió economía en Cambridge al lado de Michael Kuczynski, hermano del futuro presidente (Sifuentes 2019, 42). Al igual que PPK, Thorne comparte una trayectoria profesional en el

⁷¹ En julio de 2019, siendo presidente Martín Vizcarra, asumió la presidencia del Congreso de la República en una lista promovida por el partido de Keiko Fujimori.

extranjero en la que se combina la investigación académica, el trabajo en la banca multilateral y en la de inversión. En el 2012, de regreso a Lima, además de integrar el directorio de varias grandes empresas funda su propia consultora, Thorne y asociados. En julio de 2015 asumió la conducción del equipo económico del plan de gobierno y luego de la victoria de Kuczynski fue nombrado ministro de Economía⁷².

Un elemento que es necesario mencionar es que tanto Grados, como Olaechea y Thorne son empresarios que carecen de antecedentes partidarios y que nunca se habían desempeñado en la administración pública. En ese sentido su incursión con PPK fue su primera experiencia política.

Tanto Thorne como Grados aparecieron en los padrones de militantes de Peruanos Por el Cambio. El primero estuvo en el partido entre diciembre de 2015 y abril del 2017, el segundo desde octubre de 2015 hasta agosto de 2017 (JNE 2019). Además de estar inscritos en el partido, el primero fue secretario nacional de plan de gobierno, mientras que el segundo aparece como vocal del Tribunal Electoral. Olaechea, el otro empresario involucrado visiblemente en la campaña, postuló al Congreso exitosamente mas no se inscribió en la organización política (JNE 2019).

Máximo San Román es otro de los empresarios que participó en la campaña de Kuczynski. Empresario cusqueño, participa en la política nacional de manera intermitente desde inicios de la década de 1990 cuando fue candidato a vicepresidente junto a Fujimori. El empresario metalmecánico, acompañó a PPK como candidato a la primera vicepresidencia en

⁷² En septiembre de 2015 Thorne, Olaechea y Fiorella Mollineli fueron presentados como las cabezas del equipo económico de PPK (Mariluz 2015).

el 2011. En la siguiente campaña su participación fue mucho más discreta⁷³. Sin embargo, juramentado Kuczynski, se convirtió en uno de sus asesores (Arcasi 2017).

Otro empresario que se involucró en la campaña de PPK, especialmente durante la segunda vuelta fue Samuel Dyer. Agroexportador y dueño de Camposol, asumió la organización de la fiscalización electoral para el balotaje presidencial. Además, miembros de su familia aparecen como donantes a la campaña de Kuczynski en los informes entregados a la ONPE. Sin embargo, la participación de Dyer fue mucho más circunstancial. El no formó parte de Peruanos Por el Kambio, ni posteriormente fue miembro del gobierno de Kuczynski. Quizás su participación estuvo influida por el episodio de su secuestro durante el autogolpe de Estado de 1992 protagonizado por Alberto Fujimori, padre de Keiko Fujimori (Redacción 2017a).

Además de estos empresarios, otras personas vinculadas a este mundo, principalmente integrantes de consultoras privadas, participaron también en el desarrollo del partido y específicamente en la campaña electoral del 2016. Lo cierto es que la participación de estos personajes en tareas como la elaboración programática es una constante en la política peruana reciente.

Adicionalmente a esta revisión del equipo de campaña, es importante observar, por un lado, la estructura partidaria oficial de Peruanos Por el Kambio y, por otro, la lista parlamentaria. ¿Hay en alguno de estos espacios una presencia significativa de personas provenientes del mundo del gran empresariado?

En el caso de la estructura organizativa del partido la respuesta es negativa. A los casos mencionados de Thorne y Grados, se agregan otras dos personas de un total de setenta y cuatro

⁷³ Entrevista a miembro del equipo de campaña del entorno de Kuczynski, realizada en Lima en el mes de junio de 2017.

que pertenecen al empresariado, pero vinculadas a pequeñas y medianas empresas. De hecho, los perfiles más comunes dentro del organigrama de Peruanos Por el Kambio son aquellos con pasado político. Treinta y cinco personas -de un total de setenta y cuatro- han tenido una afiliación política previa a su inscripción en Peruanos Por el Kambio en partidos de alcance nacional, regional o distrital; mientras que treinta y dos -nuevamente de setenta y cuatro- han postulado a un cargo de elección popular⁷⁴. La relevancia de estas estructuras es una gran incógnita. Ni tienen incidencia durante la campaña política y menos durante el gobierno de Kuczynski.

En el caso de la lista parlamentaria⁷⁵ el resultado es muy similar. Únicamente un caso calza en la categoría de empresario, Pedro Olaechea, mencionado en los párrafos precedentes⁷⁶. Existen otros casos de personas con un pasado gremial empresarial, como es el caso de Carlos Bruce, pero cuyo repetido paso por el poder (ha sido ministro y varias veces parlamentario) lo colocan en una posición distinta a Olaechea. De hecho, su incorporación a la lista congresal es presentada como la de un político con experiencia (Arcasi y Alvarado 2016). Mas bien el perfil que predomina en la lista es de personas que se han desempeñado principalmente en el sector público. En veintidós casos de treinta y cinco este perfil de funcionario público, o autoridad electa aparece y en más de la mitad de estos casos se encuentran ubicados en el primer tercio de la lista congresal. El otro perfil dominante -diecinueve de treinta y cinco- es de personas que han participado previamente en política, ya sea como dirigentes, afiliados o postulantes al Congreso.

⁷⁴ La información ha sido obtenida de la Dirección de Organizaciones Políticas y del portal Infogob.com.pe ambos pertenecientes al Jurado Nacional de Elecciones.

⁷⁵ Incluye únicamente al distrito electoral de Lima, el de mayor importancia por el número de bancas asignadas y por ser el distrito donde PPK obtuvo su mayor votación.

⁷⁶ Según el diario Gestión, Cayetana Aljovín antigua exministra y directiva de varios gremios empresariales estuvo a punto de inscribirse en la lista parlamentaria (Redacción 2016a).

En uno y otro caso el perfil que predomina no es el de miembro del gran empresariado, sino mas bien de personas con antecedentes en la política partidaria, incluyendo quienes han tentado cargos de elección popular.

8.5 Financiamiento partidario

La presencia física de los empresarios en la organización partidaria no es la única forma a través de la cual pueden canalizar su apoyo. Una forma más discreta y también menos intensa en compromiso, son las donaciones de campaña. En el Perú las organizaciones políticas están obligadas a presentar periódicamente a la oficina encargada de la organización del proceso electoral y de la supervisión de fondos partidarios -ONPE- informes del financiamiento recibido, tanto durante las campañas electorales como durante los periodos no electorales. Sin embargo, la falta de obligatoriedad para bancarizar el dinero ingresado, la ausencia de sanciones efectivas en los casos de omisión de declaración de fondos o de declaración falsa de aportantes, hacen de poca utilidad estos informes. Por un lado, no permiten saber quién realiza los aportes y por otro lado tampoco ayudan a conocer el monto de estos. Esto último es posible porque los verdaderos donantes tienen la posibilidad de fraccionar sus aportes de campaña a través de una red de falsos aportantes. De esta manera, no se puede conocer si un partido obtiene el grueso de sus recursos de un pequeño número de grandes donaciones o mas bien si se trata de una gran cantidad de pequeños donantes.

En el Perú recientes investigaciones fiscales producto del caso *Lava Jato* han permitido, entre otras cosas, conocer con mayor exactitud el financiamiento de partidos políticos así como establecer la distancia entre los aportes reales y aquellos presentados oficialmente al organismo público competente. Gracias a esta nueva información se sabe, por ejemplo, la manera en que la constructora brasileña Odebrecht financió, en 2011 y en 2016, a una serie de organizaciones

políticas. Además, estas pesquisas han permitido conocer el financiamiento provisto por otros grandes empresarios peruanos a distintos partidos durante esos procesos electorales.

Tomando en cuenta la información oficial de la ONPE, así como las investigaciones fiscales y entrevistas realizadas para la presente investigación, se busca poner en contexto los fondos recibidos por la candidatura de Kuczynski.

Una primera afirmación, repetida por varios entrevistados, es la escasez relativa de fondos con los que contaron las campañas presidenciales de 2011 y 2016. En el caso de las elecciones del 2011, la información de la ONPE señala que el dinero recaudado por la campaña presidencial de PPK, alcanzó los 5.5 millones de soles (al cambio de la época 1.85 millones de dólares). De ese monto algo más de un millón de soles fue aportado por la familia del candidato presidencial, mientras que él personalmente puso 432 000 soles producto de la venta de una de sus propiedades. El resto provino de donaciones realizadas por dos de sus hijas y su hermano. Tiempo después se descubriría que Westfield Capitals, empresa de PPK, habría donado también 50 000 dólares a la campaña de su propietario⁷⁷ (Sifuentes 2019, 312-313). Es decir que algo más del 20% de los ingresos de la campaña provino del propio candidato o de su entorno familiar.

Tanto los entrevistados para la presente investigación como el libro escrito por Sifuentes señalan que en esta primera campaña las donaciones empresariales fueron limitadas. Prueba de ello es que el candidato debió vender una de sus propiedades para solventar parcialmente los gastos de campaña.

⁷⁷ Los montos aportados por Kuczynski y su familia figuran en los informes entregados por su equipo de campaña a la ONPE.

Producto de las investigaciones realizadas por la fiscalía pública, se conoció que durante aquella campaña la candidatura de PPK recibió un aporte de 300 000 dólares de la empresa constructora Odebrecht (Vasquez 2019), dinero que no figura en los informes enviados a la oficina de supervisión de fondos partidarios.

Los montos de la campaña de Kuczynski en el 2011 no dicen mucho si es que no se comparan con los del resto de los principales candidatos de aquellas elecciones presidenciales. ¿Cómo les fue a Keiko Fujimori y Alejandro Toledo, dos de los otros tres candidatos principales en aquella campaña?

Entre la primera y la segunda vuelta de las elecciones presidenciales de 2011 la campaña de Keiko Fujimori recibió un poco más de 27.9 millones de soles (al cambio de la época 10.35 millones de dólares). De dicho monto el 80% fue donado por cuatro empresarios peruanos⁷⁸ a título individual, el 15% por empresas y gremios pertenecientes a la CONFIEP y el resto por medios de comunicación (Durand y Salcedo 2021, 139).

Como recuerda uno de los entrevistados, las donaciones destinadas a la campaña de Fujimori y canalizadas a través de la CONFIEP fueron resultado del abrupto crecimiento en las encuestas de Ollanta Humala a inicios del verano de 2011⁷⁹. En sus declaraciones Jorge Barata, exdirectivo de Odebrecht, señala que fueron convocadas a esa reunión todas aquellas empresas con importantes “volúmenes de operación” en el Perú, capaces de disponer de los recursos económicos para enfrentar una campaña electoral (Gorriti y Mella 2019). La constructora brasileña aportó un millón de dólares (Durand y Salcedo 2021, 139).

⁷⁸ En este caso se ha preferido el monto hallado por la investigación fiscal que se viene desarrollando en contra de Fujimori y no la información contenida en los reportes oficiales de la ONPE que refieren un monto de 5.5 millones de soles.

⁷⁹ Entrevista a antiguo integrante del directorio de la CONFIEP, realizada en Lima en el mes de junio de 2017.

El otro candidato relevante en aquel proceso electoral fue Alejandro Toledo, expresidente de la República y puntero durante varios meses en las encuestas presidenciales. Como recuerda uno de los empresarios entrevistados, una opinión predominante en ese sector era que Toledo era el candidato con mayores posibilidades de ser electo⁸⁰.

En el caso de Toledo, la información sobre el financiamiento de aquella campaña electoral se restringe hasta ahora a la información oficial entregada a ONPE y lo declarado por los directivos de la empresa Odebrecht. Es decir, que no se conoce el financiamiento que otros empresarios habrían podido entregar a la campaña del expresidente, a diferencia de lo ocurrido en los casos de Fujimori y Kuczynski.

Respecto a la empresa brasileña, esta, a través de su directivo Jorge Barata, declaró que aportó a la campaña de Toledo la suma de 600 000 dólares. Mientras tanto, el informe oficial de la ONPE señala aportes a la campaña del expresidente por 7.06 millones de soles (al cambio de la época 2.61 millones de dólares).

De lo discutido en los párrafos precedentes hay dos informaciones que permiten establecer una comparación entre los tres candidatos: i) el aporte que Odebrecht realizó a cada campaña y, ii) el presupuesto total de campaña con el que contó cada candidato.

En cuanto a la primera información, comparando las donaciones de Odebrecht a los tres candidatos se puede establecer que Kuczynski recibió la menor donación de estas tres candidaturas⁸¹. En lo que se refiere a la segunda información, el monto reportado en las tres

⁸⁰ Entrevista a miembro de think tank cercano al gran empresario, realizada en Lima en el mes de junio de 2017.

⁸¹ Se ha excluido de este recuento al candidato Ollanta Humala quien con tres millones de dólares fue el candidato que más aportes recibió de la constructora brasileña. Sin embargo, como sus directivos señalaron, los aportes fueron realizados por indicación del Partido de los Trabajadores (Convoca 2017).

candidaturas ubica a Kuczynski en el último lugar de fondos recaudados. En ambos casos nos referimos a las elecciones del 2011.

Las elecciones de 2016 fueron distintas, por un lado, la dinámica general del proceso no planteó para los empresarios un escenario con un candidato competitivo y antagónico como fue Ollanta Humala cinco años atrás. Por otra parte, Kuczynski había demostrado en la anterior elección que podía ser un candidato competitivo. Asimismo, Keiko Fujimori aparecía desde un inicio encabezando las preferencias del electorado. Por último, a diferencia de la elección anterior, la revelación del caso *Lava Jato* en 2014, marcó la ausencia de Odebrecht y otras empresas constructoras brasileñas en el financiamiento de la campaña electoral (Durand y Salcedo 2021, 150).

Los reportes oficiales sobre ingresos durante aquella campaña electoral señalan que Fuerza Popular y Peruanos Por el Kambio recaudaron ingresos por 19.38 millones de soles (al cambio de la época 5.92 millones dólares) y 13.83 millones de soles (al cambio de la época 4.23 millones dólares) respectivamente. Esta vez la diferencia entre los aportes recibidos por ambos candidatos se redujo, Fujimori recaudó un 40% más que Kuczynski. En las elecciones del 2011 la diferencia entre uno y otro fue de más de 400%. Esta menor brecha se da por un doble movimiento: un aumento en los ingresos de campaña de Kuczynski y una caída en el monto recaudado por Fujimori.

Tabla 8.1: Ingresos declarados oficialmente a la ONPE, presidenciales de 2016 (Perú)

	Fuerza Popular	Peruanos Por el Kambio
En primera vuelta	S/ 15 527 004.09	S/ 8 273 488.01
En segunda vuelta	S/ 3 858 315.69	S/ 5 561 643.04
Total declarado	S/ 19 385 319.78	S/ 13 835 131.05

Fuente: Durand y Salcedo 2021, 149 y 156

Observando cada uno de los cinco reportes entregados al organismo supervisor se puede advertir que durante los primeros meses de campaña (diciembre 2015 a febrero 2016) la candidatura de Fujimori es la que cosecha mayores donaciones. Sin embargo, los últimos dos informes (marzo y abril 2016) dan cuenta de una mayor recaudación del candidato de Peruanos Por el Kambio. Llama la atención que, en ambos reportes, al igual que en las elecciones del 2011, se registran aportes del propio candidato presidencial por 623 000 y 660 000 soles respectivamente⁸². Descontados ambos montos los aportes obtenidos por la campaña del exministro caen por detrás de los recolectados por la candidata Fujimori.

En la siguiente tabla se aprecian los aportes monetarios de campaña durante ambas vueltas electorales. A estos se deben añadir los aportes realizados en especies (bienes y servicios valorados por la autoridad electoral), así como las actividades proselitistas de recaudación realizadas por cada organización. En el caso de Fuerza Popular además de los ingresos declarados, la organización comunicó haber recaudado 4.6 millones de soles a través de actividades proselitistas. Por el mismo concepto PPK declaró un monto de 194 269 soles.

Tabla 8.2: Aportes monetarios declarados durante la campaña presidencial 2016

	Fuerza Popular	Peruanos Por el Kambio
Número total de aportes monetarios	643	416
Número de aportes iguales o por encima de los S/. 20 000	89	147
Sumatoria de los aportes recibidos por encima de los S/. 20 000	S/ 4 648 145.11	S/ 5 345 082.19
Total de ingresos por aportes monetarios	S/ 7 142 704.87 ⁸³	S/ 7 152 938.67
Porcentaje del total de ingresos reportados por la organización política	65,08%	74,73%

Fuente: Durand y Salcedo 2021, 151 y 157.

⁸² Kuczynski no solo aportó de su bolsillo una cifra importante para su propia campaña, sino que, como señala Alfonso Grados, era el principal *fundraiser* de su campaña (Collantes 2019).

⁸³ De acuerdo a la información consignada por los autores este monto sería rectificado en sucesivas oportunidades hasta alcanzar los 9.13 millones de soles, alrededor de 2.64 millones de dólares.

De acuerdo a la tabla anterior se desprende que en el caso de Fuerza Popular las donaciones declaradas y mayores a 20 000 soles fueron 89 y representaron el 65.08% del monto total declarado. En el caso de PPK se registraron 147 aportes mayores a 20 000 soles los que representaron el 74.73% de las donaciones declaradas (Durand y Salcedo 2021, 150-51).

De la información anterior se desprende que fue la campaña de PPK la que concentró el mayor número de donaciones por encima del límite establecido por los autores. Además que dichas donaciones representaron para la candidatura del futuro presidente un monto más importante respecto al total recaudado.

Sin embargo, lo anterior requiere una atinencia, investigaciones periodísticas y judiciales han detectado aportes individuales no declarados por montos mayores a 20 000 soles por un total de 1.67 millones de soles para el caso de Fuerza Popular y de 900 000 soles para PPK (Durand y Salcedo 2021, 154 y 164). En este caso los aportes no han sido individualizados, por lo cual no es claro que lo señalado a partir de los datos oficiales se sostenga una vez incorporados los ingresos no declarados.

Al revisar la lista de los diez principales donantes declarados de Fuerza Popular destacan dos empresarios pertenecientes al propio partido y otros dos que no. El monto de donación promedio de este grupo de donantes *top* fue de 183 091 soles. Al revisar la misma lista para los donantes declarados de PPK se puede mencionar que cinco corresponden a personas jurídicas, grandes empresas, cuatro a personas naturales cercanas a algunos empresarios que participaron en la campaña de dicha organización y al propio candidato presidencial, con donaciones declaradas por 1.62 millones de soles. Dejando de lado los aportes realizados por el propio candidato presidencial, el promedio de los diez principales donantes a la campaña de Kuczynski alcanzó los 201 465 soles (Durand y Salcedo 2021, 151 y 157).

Al margen de la información oficial, ¿qué dicen los entrevistados respecto a la

recolección de fondos para la campaña de PPK? Uno de los responsables de la captación de fondos de la campaña electoral del partido en el 2016 caracterizó a los empresarios aportantes como medianos empresarios que provenían de la región costera y de los principales centros urbanos del país vinculados a sectores de turismo, mediana agricultura y comercio. En general se trata de empresarios que están buscando crecer y que necesitan que se implementen o permanezcan cierto tipo de políticas públicas. Este punto coincide con lo afirmado por otro de los entrevistados, quien señaló que, si bien algunos grandes empresarios respaldaron a PPK, el apoyo más significativo provino de medianos empresarios y de aquellos que hicieron sus negocios a partir de la apertura económica de la década de 1990⁸⁴.

En general los grandes grupos fueron más reacios a apoyar su candidatura⁸⁵. Les parecía el mejor presidente posible, pero consideraban que era imposible que ganase⁸⁶. Dicho esto, el primer entrevistado señaló que algunos de los aportes provinieron también de empresas del sector minero y energético que requerían políticas de “reactivación del sector⁸⁷”.

En este sentido la anécdota que retoma Sifuentes en su libro grafica muy bien la relación entre la campaña de Kuczynski y las elites socioeconómicas peruanas. Hacia fines de 2015 se realizó un cóctel que tenía por objeto recaudar fondos y respaldos para impulsar la candidatura de PPK. A dicho encuentro asistieron apenas veinticinco invitados. Amigos cercanos al candidato, pertenecientes a la elite socioeconómica y política del país como él, buscaban mas bien hacerlo desistir de la idea de una candidatura propia (Sifuentes 2019, 322).

⁸⁴ Entrevista a uno de los responsables de captación de fondos y de organización de la campaña electoral de Peruanos Por el Kambio en el 2016. Realizada en Lima el 28/07/2017.

⁸⁵ Esta información se contradice con los hallazgos reseñados por Durand y Salcedo (2021) que encuentran importantes donaciones de uno de los grupos económicos más grandes del país.

⁸⁶ Ibid.

⁸⁷ Ibid.

8.6 ¿Partido vs. gobierno?

Una vez instalado el gobierno la pugna entre los participantes en la campaña de PPK cambiará ligeramente de perfil. Si antes las tensiones tenían como contendientes por un lado a los llamados operadores políticos y por otro lado a aquellos que fueron reclutados para ejercer roles de cara a la opinión pública; ahora a este último grupo se sumarían quienes fueron incorporados para ocupar los principales cargos de gobierno. La pugna tendrá, como tantas otras cosas en el Perú, ribetes raciales: mientras los primeros serán señalados como “los gorgojos⁸⁸” por sus adversarios políticos, el otro sector será motejado como “la mancha blanca”. Y como desde hace varios siglos en el Perú, el fenotipo es en realidad un poderoso indicador de pertenencia social. Así, los integrantes de la denominada “mancha blanca” no solo resultaban fenotípicamente europeos por sus rasgos, sino que inmediatamente remitían a un mundo social de elite: similares instituciones educativas, lugares de socialización, tipos de empleo, y clubes sociales⁸⁹. Como señala Sifuentes “Era difícil encontrar, en los círculos cercanos a PPK, gente sin intereses empresariales” (Sifuentes 2019, 74).

En este escenario los operadores eran doblemente débiles. Por un lado, si bien mantenían el control del partido, esta organización no tenía mayor fuerza. No solo carecía de un número significativo de militantes, sino que, terminada la campaña, carecía de recursos económicos significativos. A diferencia de varios otros partidos que obtienen recursos financieros a través del diezmo que aportan sus congresistas electos, en Peruanos Por el Cambio

⁸⁸ Insectos de color oscuro que popularmente se asocian a la merma de los cultivos de arroz. El término se popularizó luego de que fuera utilizado por la ministra de Justicia del primer gabinete de PPK quien señaló que “no tendrían contemplaciones en quitar los gorgojos del arroz” como un símil, con connotaciones más despectivas, de “quitar las manzanas podridas de la canasta”.

⁸⁹ De acuerdo a sus propias hojas de vida varios de los ministros del primer gabinete eran socios de algunos de los clubes más representativos de la clase alta limeña.

no lograron ni siquiera conseguir dichos recursos⁹⁰.

Por otro lado, los que pertenecían a este grupo lograron posiciones de segundo orden en el Ejecutivo. El único militante del partido que obtuvo una cartera ministerial debió renunciar a los pocos meses. Si desde la campaña electoral el sector de los operadores había sido puesto en cuestión por una serie de denuncias periodísticas, instalados en puestos en el Ejecutivo, los cuestionamientos no cesaron y poco a poco fueron apartados de sus cargos. Cien días después de que el gobierno hubiese entrado en funciones, salvo Violeta que había ganado una curul parlamentaria, ninguno de los otros permanecía en su puesto en el Ejecutivo (Marchán 2016).

Las pocas personas que durante la campaña desempeñaron roles al interior del partido, pero provenían del mundo empresarial, una vez instalado el gobierno se alinearon con la denominada “mancha blanca” o mantuvieron su cuota de poder en base a su relación personal con Kuczynski.

El primer ministro del Gobierno, Fernando Zavala, fue un precoz tecnócrata que creció bajo el ala protectora de Kuczynski durante el gobierno de Toledo. En su paso por la oficina de primer ministro, Kuczynski logró colocar a un joven Zavala en el poderoso ministerio de Economía (Sifuentes 2019, 26-28). Luego de su experiencia en la gestión pública, Zavala fue reclutado por el sector privado. Antes de asumir la oficina del primer ministro luego del triunfo de PPK el 2016, ostentaba el cargo de presidente del Directorio de la cervecera Backus subsidiaria de la empresa SAB-Miller, y tenía un asiento en los directorios de varias de las principales empresas del país (Zavala y Presidencia del Consejo de Ministros 2016).

El estilo de liderazgo de Kuczynski dictó que en Zavala recayera el peso del gobierno cotidiano.

⁹⁰ Sobre la debilidad del partido una vez iniciado el gobierno de Kuczynski ver: (Cavero. Alejandro 2016).

“Zavala concentró en sí mismo todas las decisiones importantes. Con los ministros no hubo problemas: todos eran suyos. Con los congresistas la cosa fue distinta. El primer ministro privilegiaba a algunos de los miembros de la reducida bancada oficialista sobre otros. Un puñado de legisladores [...] eran la barrera de contención sobre Gilbert Violeta, Salvador Heresi y otros militantes de un partido que empezaba a ser un fastidio.” (Sifuentes 2019, 49)

Eventualmente los entonces congresista Salvador Heresi y Juan Sheput se sumaron al sector de los operadores políticos con la intención de ganar influencia en el gobierno, parapetándose bajo el paraguas del partido, y así exigir mayor presencia en el gabinete y en las decisiones del gobierno (Redacción 2017b).

Si bien la pugna aparece como un problema de partido vs. gobierno, en realidad son grupos que disputan cuotas de poder en relación al rumbo del Ejecutivo y la posesión de cargos. A la larga, queda claro que los del primer grupo, quizás por su falta de recursos e influencia en otras esferas sociales, se concentraron en el terreno de la política y del partido para obtenerla. En cambio, “la mancha blanca” posee otros recursos capaces de movilizar: sus cargos en el Ejecutivo nacional, sus saberes técnicos especializados, su acceso a medios, su llegada y/o pertenencia a los sectores empresariales, entre otros.

La crisis final del gobierno de Kuczynski y su forzada renuncia al Ejecutivo nacional ponen esto en perspectiva. Varios de los que ocuparon cargos en sus sucesivos gabinetes y que pertenecían al mundo privado regresaron a ocupar sillas en importantes directorios, otros pasaron a liderar gremios empresariales o simplemente volvieron a sus actividades privadas.

En febrero de 2019, casi un año después de dejar el sillón presidencial, el propio Kuczynski renunció al movimiento político que había fundado y que le sirvió como vehículo para llegar a la presidencia. En su carta de despedida señala que además de dejar “...en total libertad al partido para que busque su ruta y sus líderes...” sugería un cambio de nombre a la agrupación política.

“El nombre del partido debe reflejar esos ideales [de crecimiento económico y verdadera revolución social] como siempre lo dije en los debates que tuvimos para nombrar el

partido, cuando prevaleció, contra mi opinión, la idea de utilizar mis iniciales.” (Machacuay 2019).

Quienes no abandonaron el partido y mas bien se convirtieron en sus líderes fueron aquellos operadores y políticos que habían terminado coordinando entre sí contra la “mancha blanca”. Por un lado, Gilbert Violeta y Salvador Heresi, los gestores del encuentro que dio origen a Peruanos Por el Kambio y secretarios generales en periodos distintos; y por otro el congresista y político de larga trayectoria Juan Sheput. Si algo une a los tres, además de ser, en su momento, congresistas electos por la agrupación de Kuczynski, es el ser políticos. Es decir que tanto su rol como sus expectativas y los recursos de los que disponen pasan por el mundo de la política y por lo tanto está en su interés proseguir su carrera en ese espacio, disputando cargos de elección popular o asumiendo responsabilidades en el Poder Ejecutivo.

Un mes después de la renuncia de Kuczynski a la organización, esta cambió de nombre oficialmente a Contigo (Redacción 2019). Mientras tanto, el expresidente permaneció bajo arresto domiciliario hasta julio de 2022 en en el marco de las investigaciones judiciales en su contra y alejado del mundo político.

8.7 El primer gabinete

Uno de los elementos a los que se le viene prestando atención es a la presencia empresarial dentro del núcleo partidario. Sin embargo, como se vio en el apartado inmediatamente anterior, es preciso observar también aquello que sucede una vez que se produce el triunfo electoral. En ese momento el Poder Ejecutivo y especialmente sus altos cargos se constituyen en el eje del escenario político nacional y también del núcleo de quienes impulsaron la candidatura de Kuczynski. En este sentido, es relevante observar la composición del primer gabinete.

Este análisis se realizó en base a las hojas de vida y declaraciones juradas de intereses presentadas por los ministros una vez jurados sus cargos. Asimismo, se utilizó las páginas personales de LinkedIn de algunos de ellos.

A partir de ello se estableció cuatro categorías clasificatorias según los antecedentes de cada uno de los ministros y viceministros analizados: i) en la gran empresa; ii) en el sector público; iii) en el entorno de la gran empresa; y iv) en organismos internacionales. Estas categorías no son excluyentes, sino que mas bien pueden ser sumadas para dar cuenta de la complejidad de los perfiles ministeriales.

Al asumir Kuczynski, el gabinete ministerial estaba integrado por diecinueve ministros y treinta y cinco viceministros. En el primer caso, el perfil predominante es el de experiencia previa en el sector público, quince de los ministros habían desempeñado altos cargos en el Ejecutivo. De estos quince, seis contaban además con experiencia como miembros de directorios de grandes empresas y dos exhibían un paso por consultoras que brindan servicios altamente especializados a estas empresas.

Quienes poseían una experiencia predominante en el sector empresarial o en el entorno empresarial sumaron ocho individuos. Este es el segundo perfil más visible en el gabinete ministerial. De estos solamente dos careían a su vez de experiencia en el sector público: los ministros de Economía y Trabajo.

Se debe mencionar además que si bien tres de los ministros se encontraban formalmente inscritos en Peruanos Por el Kambio, solo uno de ellos, el ministro de Defensa, provenía del sector de los operadores políticos. Los otros dos pertenecían al entorno inmediato de Kuczynski, Grados en Trabajo y Thorne en Economía.

En el caso de los viceministros, son treinta y cinco los puestos con los que se inició el gobierno de PPK. De estos no fue posible encontrar información en el caso de uno de ellos. De

los restantes, treinta y uno poseen como perfil dominante, antecedentes en el sector público. El segundo perfil en importancia, con nueve integrantes, es el de aquellos con antecedentes en la gran empresa y/o en su entorno. De estos, siete poseen además experiencia en el sector público y solo dos no la tienen. Por último, ninguno de los viceministros se encontraba inscrito en el partido de gobierno al momento de su juramentación.

Resumiendo, tanto a nivel de ministerios como de viceministerios el perfil dominante es el de antecedentes en el sector público. Sin embargo, en el caso de los ministros, casi el 50% tenía además antecedentes empresariales. En el caso de los viceministros, los antecedentes empresariales son menos relevantes, solo el 25% los tenían.

8.8 El núcleo electoral de Peruanos Por el Cambio

Durante la primera parte del capítulo se ha prestado atención tanto a la figura de Kuczynski como al proceso de construcción y funcionamiento interno de Peruanos Por el Cambio. Cuando se ha abordado su gobierno ha sido en función de dar cuenta de las tensiones de las precarias estructuras partidarias y la organización de coaliciones que pugnan por el acceso y la influencia en el proceso de gobierno.

En esta segunda parte del capítulo de lo que se trata es de observar el vínculo entre el partido y su núcleo electoral. Es decir, la relación particularmente intensa que se habría desarrollado, por un lado, entre la candidatura y el partido de Kuczynski, y por el otro, con las elites socioeconómicas. Esta relación es observada en tres instancias. En primer lugar, en relación al comportamiento electoral de las elites socioeconómicas respecto a la candidatura de Kuczynski. En segundo lugar, a la proveniencia política de los electores de PPK. Es decir, se busca observar cómo es que estos se comportaron en procesos electorales anteriores. En tercer y último lugar, en relación a las preferencias electorales de los grandes empresarios.

Antes de entrar a la discusión señalada en el párrafo anterior, se desarrollará un breve recuento de los resultados de las elecciones donde Kuczynski participó como candidato presidencial. Las elecciones de 2011 fueron convocadas en diciembre de 2010, cuatro meses antes de la fecha de la votación. En ese mes el panorama electoral era muy distinto al que se observó el día de la elección. En ese momento como probables competidores en el balotaje estaban el expresidente Alejandro Toledo y el alcalde de Lima Luis Castañeda. Fuera de la segunda vuelta quedaban Keiko Fujimori y Ollanta Humala que ocupaban el tercer y cuarto lugar respectivamente. En un lejano quinto lugar, se ubicaba el candidato de Alianza Por el Gran Cambio, Pedro Pablo Kuczynski.

La fotografía final fue muy distinta. Cuarenta y cinco días antes de la elección, la candidatura de Kuczynski inició su despegue, abandonando la franja del 5% en que se encontraba situada desde diciembre hasta alcanzar el 18.57% de la votación. El otro candidato que aumentó velozmente su intención de voto fue Ollanta Humala quien salió de la franja de 10% a 15% de las preferencias en las que se había movido durante todo el año previo para terminar en primer lugar con 31.67% el día de la elección. Si bien PPK no pasó a segunda vuelta, su tercer lugar y su porcentaje de votos fueron muy sorprendentes. En ambos casos su ubicación final hubiera sido de difícil pronóstico tanto al inicio de la campaña, como treinta días antes de la votación.

La elección de 2016 fue en cierto sentido más consistente que la anterior. Quienes se encontraban a la cabeza de las preferencias electorales un año antes del día de la votación fueron quienes accedieron al balotaje. Si se observan las preferencias por Fujimori y Kuczynski entre la primera encuesta en abril de 2015 y la última en abril de 2016, la variación porcentual es de +1 punto y +2 puntos respectivamente.

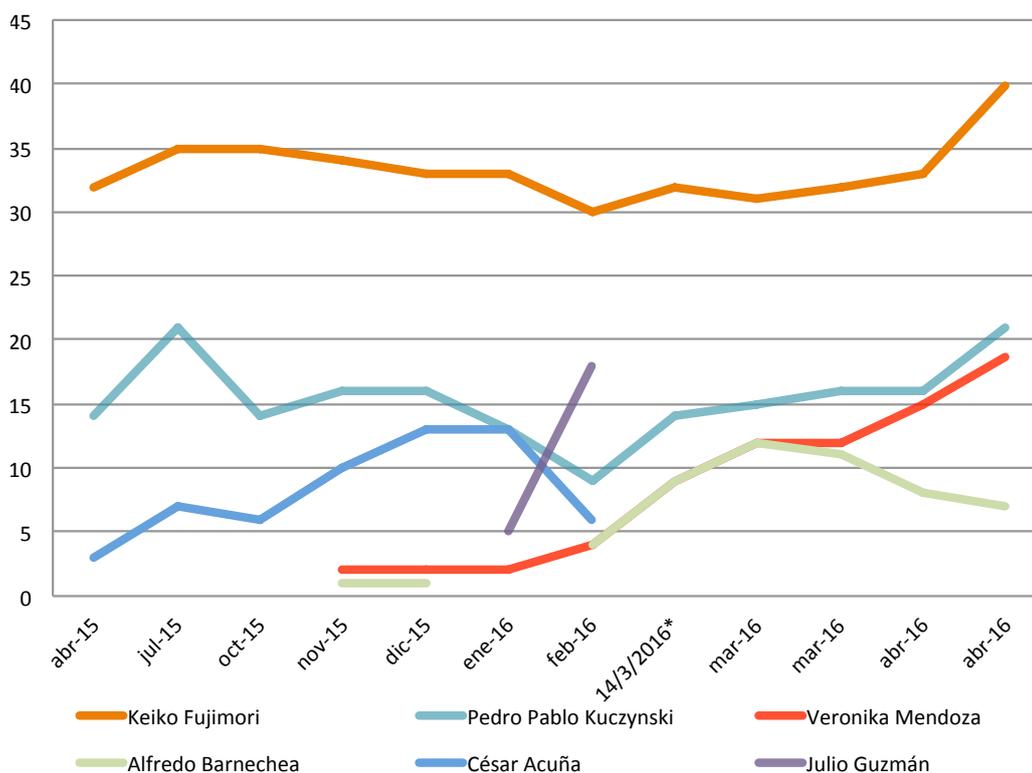
Sin embargo, esa aparente falta de variación entre uno y otro momento esconde un

periodo de profunda turbulencia, donde el resultado de las elecciones presidenciales y específicamente la suerte del candidato Kuczynski pudieron cambiar. Entre diciembre de 2015 e inicios de marzo del año siguiente, dos candidaturas amenazaron el segundo lugar en el que PPK se ubicaba. Primero, el empresario César Acuña vio crecer su intención de voto, hasta empatar en enero de 2016 al candidato de Peruanos Por el Kambio, para luego iniciar una caída de la que no se recuperó. Posteriormente fue Julio Guzmán quien, durante el verano de ese año, en plena campaña electoral, inició un vertiginoso ascenso que lo llevó al segundo lugar a inicios de febrero. En ese contexto, en el mes de marzo, tanto Guzmán como Acuña, fueron retirados de la carrera presidencial por la corte electoral.

Este escenario es el que se corresponde con un aumento en la intención de voto de Kuczynski, quien desde diciembre veía como esta había ido cayendo. En la encuesta de marzo, con Acuña y Guzmán fuera de carrera, Kuczynski pasa de un 9% en la encuesta anterior a un 14% en la medición de ese mes (Torres 2015).

La última amenaza hacia Kuczynski provino desde la izquierda, donde la candidata Veronika Mendoza vio sus preferencias crecer durante todo el mes de marzo. Si bien la candidata del Frente Amplio no logró sobrepasar en ninguna medición al candidato de PPK, una semana antes de las elecciones, IPSOS le daba un punto menos que a Kuczynski.

Gráfico 8.1: Intención de voto y resultados para las elecciones presidenciales de 2016



Fuente: (Torres 2015). Elaboración Propia

8.9 Preferencias Electorales por Niveles Socioeconómicos

Para observar la relación entre los sectores socioeconómicos altos y el voto por Pedro Pablo Kuczynski se han seleccionado dos tipos de indicadores. El primer de ellos, un conjunto de mediciones de intención de voto desarrolladas por la empresa IPSOS, ordenadas de acuerdo al nivel socioeconómico (NSE) de los encuestados⁹¹.

⁹¹ El índice de Niveles Socioeconómicos (NSE) incluye variables relacionadas con el nivel educativo, el bienestar material y la cobertura médica del encuestado. A partir de estos datos se clasifica a cada uno de estos en una escala de cinco niveles, del A al E. Según el documento metodológico desarrollado por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM) acerca de los NSE en el 2016, un 2.2% de los hogares a nivel nacional (incluyendo zonas urbanas y rurales) pertenece al NSE A. Dicha cifra aumenta a 2.9% si se toma en cuenta únicamente los hogares urbanos y a 5.6% si se toma como referencia solo la ciudad de Lima Metropolitana (APEIM 2016).

Una semana antes de la primera vuelta de las elecciones presidenciales de 2011, la empresa IPSOS le daba a Kuczynski 16% de intención de voto. A nivel de estratos socioeconómicos, PPK recolectó el 52% de las preferencias del NSE A. El segundo candidato con más simpatías en ese sector socioeconómico obtuvo 24%. Desde que se convocaron oficialmente las elecciones en diciembre de 2010, PPK se mantuvo a la cabeza de las preferencias de dicho NSE en seis de las ocho mediciones realizadas por IPSOS. Alcanzó su pico en ese sector en marzo, con un 65% de las preferencias (a 42 puntos de distancia del segundo lugar).

Las preferencias del NSE A por Kuczynski se fueron desarrollando en el tiempo hasta convertirse en el candidato predominante entre dichos votantes. Tomando el conjunto de las dieciséis observaciones⁹² realizadas por IPSOS se puede construir una función lineal de las preferencias del NSE A por cada candidato. La de Kuczynski es la que presenta una pendiente positiva más alta, 3.69, entre todos los candidatos. Eso indica el profundo cambio que recorrió su candidatura en este sector a lo largo del periodo observado. Otros candidatos que en algún momento tuvieron un respaldo relevante en dicho sector como Luis Castañeda y Alejandro Toledo, muestran pendientes negativas, -1.37 y cercana a 0 respectivamente.

Entre abril y noviembre de 2010 la intención de voto por PPK oscila entre 2% y 3%. En diciembre de ese año se registra el primer salto⁹³, pasa a 5%. Este aumento del 66% se produce simultáneamente a un aumento en el respaldo en el NSE A, donde avanza de un 11% a un 33%

⁹² Las mediciones de intención de voto realizadas por IPSOS para las elecciones del 2011 se inician de manera sistemática meses antes que en el caso del 2016. Sin embargo, para fines de comparación se ha tomado como periodo el año inmediatamente anterior al proceso electoral. Además en abril de 2010 la empresa encuestadora retiró de la lista de candidatos a Lourdes Flores, lideresa del PPC quien comparte electorado con Kuczynski.

⁹³ Se debe recordar que las candidaturas son oficialmente inscritas en el tribunal electoral hacia fines del mes de diciembre o los primeros días de enero.

de apoyo. Es decir, su respaldo en el NSE A crece en un 282%. En el resto de NSE se produce también un crecimiento, pero este es de menor proporción.

El siguiente salto en las preferencias por Kuczynski se produce en la primera medición de marzo, ahí el candidato pasa de un 6% a un 9%. En este caso, los dos saltos más significativos se producen en el NSE A y en el NSE E, donde crece un 196% y un 400% respectivamente. En el caso del NSE A recolecta el 51% de las preferencias vs. el 26% de la medición previa. En las siguientes mediciones el respaldo del NSE A a Kuczynski alcanzó un valor máximo de 65% y luego descendió al final a un 52%.

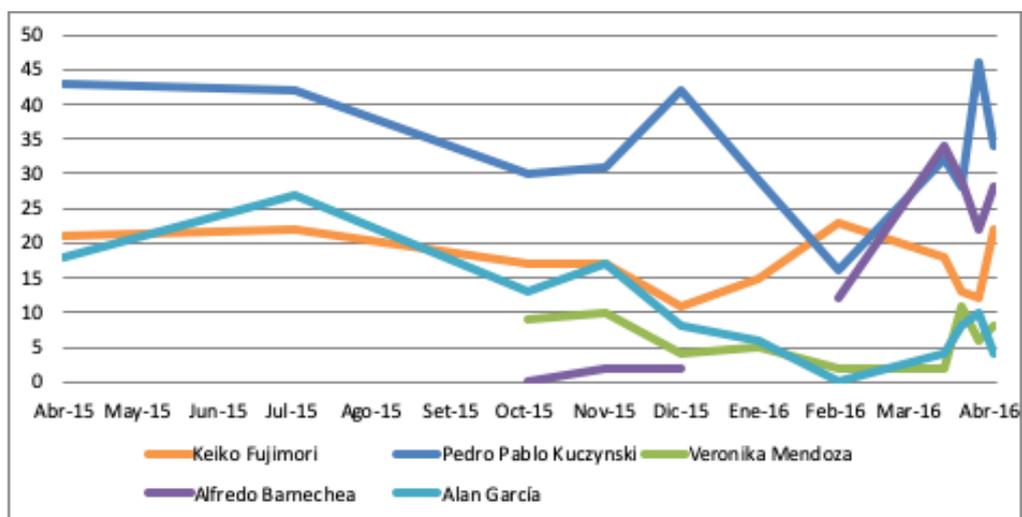
En el caso de las elecciones de 2016 la situación es distinta. Kuczynski es un candidato que cuenta con un respaldo significativo desde el inicio. Durante las once mediciones que realizó IPSOS desde abril de 2015 a abril de 2016, Kuczynski se ubica en segundo lugar de las preferencias de manera consistente. La última medición antes de la elección le otorgaba a PPK un respaldo del 34% en dicho sector frente al 28% del candidato en segundo lugar.

En el caso de Kuczynski el respaldo del NSE A durante el año que duraron las mediciones experimentó un importante descenso de -9 puntos porcentuales. De hecho, si se observan las pendientes de las funciones lineales de la serie de intención de voto del NSE A por cada candidato se encuentran los siguientes resultados: i) Kuczynski obtiene una pendiente de -0,54 siendo el segundo con pendiente negativa más pronunciada; ii) Keiko Fujimori obtiene una pendiente -0,3 la tercera más pronunciada; y iii) Alfredo Barnechea de Acción Popular obtiene una pendiente de 4.14, la única positiva de los cinco principales candidatos en pugna. Es decir que este último candidato es el que va logrando cosechar las preferencias del NSE A desde un inicio muy discreto hasta quedar ubicado en segundo lugar detrás de Kuczynski.

Los datos para las elecciones de 2016 señalan que en ocho de las once mediciones que se realizaron entre abril de 2015 y abril de 2016, Kuczynski fue el candidato que con mayor

intensidad recabó el apoyo del NSE A. En las tres mediciones restantes PPK ocupó el segundo lugar. El exministro obtiene el mejor promedio en las preferencias en el NSE A con un 33,91% vs. el 17.36% del candidato en segundo lugar. De cara al balotaje, las preferencias del NSE A se decantan claramente por Kuczynski. Este último obtiene un 65% promedio de apoyo frente a un 26.17% de Fujimori.

Gráfico 8.2: Intención de voto 1ª vuelta presidenciales 2015 (Perú) por NSE



Fuente: (Torres 2015). Elaboración propia.

8.10 Comportamiento electoral e indicadores socioeconómicos

En este apartado se evaluará la relación entre el voto por Peruanos Por el Cambio en las elecciones presidenciales de 2016 que dieron el triunfo a esta organización y un conjunto de variables socioeconómicas. Como paso inicial se revisará investigaciones que han abordado temas similares para el periodo de interés, así como el periodo electoral previo donde Pedro Pablo Kuczynski fue también candidato presidencial.

En el caso de las elecciones presidenciales de 2011 se ha revisado bibliografía secundaria que aborda este tópico. Uno de los primeros materiales consultados es un breve artículo de Tanaka et. al. (2011) donde se analizan los resultados de dicho proceso electoral y

se los compara con aquellos de las elecciones previas. Un primer dato relevante es la correlación entre el voto por los principales candidatos y una serie de variables socioeconómicas.

Tabla 8.3: Correlación Elecciones 1ª Vuelta Presidenciales 2011 (Perú)

VARIABLES	Correlación R de Pearson
Pobreza	-0.717
Ingresos familiares per cápita	0.210
Índice de Desarrollo Humano	0.147
Ruralidad	-0.134
Población con lengua materna indígena	-0.068

Fuente: Tanaka et. al. (2011, 5)

De la tabla anterior los indicadores como el nivel de pobreza, ruralidad y lengua materna indígena se encuentran asociados a estratos socioeconómicos bajos; mientras que ingreso familiar per capita e Índice de Desarrollo Humano se encuentran asociados de manera positiva con estratos más altos.

Los resultados para el caso de Kuczynski exhiben una correlación negativa entre sus niveles de votación y las variables usadas como indicadores de menores niveles de desarrollo socioeconómico; mientras que exhibe correlaciones positivas con aquellas usadas como indicador de mayor estrato socioeconómico. Asimismo, se debe señalar que son justamente este último grupo de indicadores los que muestran una relación estadísticamente significativa; mientras que aquellos indicadores del primer grupo no logran superar el test de significancia.

Para Tanaka estos hallazgos permiten descartar una hipótesis sobre el tipo de votante de

Kuczynski. Como recuerda este autor, algunos analistas habían sugerido en aquella coyuntura que la de Kuczynski más que una candidatura que recogía electores de los estratos socioeconómicos altos, era una apoyada por votantes más urbanos y expuestos a la esfera pública. Sin embargo, la débil relación negativa y estadísticamente no significativa entre el voto por Kuczynski y la variable de ruralidad le hacen descartar dicha relación. Mas bien, la fuerte correlación negativa con el índice de pobreza y su significancia estadística, hacen pensar a Tanaka que es el perfil socioeconómico “medio-alto” de los votantes el que define su inclinación hacia dicha candidatura presidencial (Tanaka, Barrenechea, y Vera 2011, 5). Obviamente una medición como la anterior es absolutamente insuficiente pues, por un lado, la simple correlación no implica causalidad y, por otro, utilizar indicadores de tan alta agregación supone un grave riesgo de caer en una falacia ecológica.

Una investigación posterior de Sulmont (2017), ya citada previamente, analiza también los resultados de las elecciones presidenciales del 2011. Una comparación entre la composición del electorado de Kuczynski y el electorado nacional. Frente a este último el electorado de Kuczynski exhibe un 50% menos de votantes de ingresos bajos. En sentido opuesto muestra un 75% más de votantes con ingresos superiores que el promedio del electorado nacional (Sulmont 2017, 220-24).

El mismo ejercicio puede realizarse tomando la variable nivel educativo. En este caso, los resultados señalan que los electores de PPK con nivel educativo universitario completo son proporcionalmente el doble respecto al promedio del universo en los electores totales y aquellos con educación secundaria completa un 25% menos respecto al promedio del total. En ambas variables de nivel educativo, entre los tres principales candidatos, es en Kuczynski en quien se encuentra más desalineada respecto a los valores promedio del electorado. Las otras dos candidaturas, las de Humala y Fujimori, muestran un comportamiento inverso respecto a estas

variables. Es decir, mayor proporción de electores con nivel educativo secundario y menor proporción con nivel educativo universitario completo frente al promedio del total de electores (Sulmont 2017, 220-221).

Conviene recordar además que en general durante el siglo XXI el caso peruano muestra una intensa asociación entre diferencias sociales y preferencias partidarias (Sulmont 2017, 227). Asimismo se debe señalar que respecto a los procesos electorales presidenciales desarrollados entre el 2000 y el 2011 en el Perú, es este último el que muestra mayores niveles de asociación entre comportamiento electoral y las variables ingreso y nivel educativo (Sulmont 2016, 220-226).

Por último, una investigación de Zacharias, Sulmont y Gariboti (2015, 189) analiza los patrones de votación de acuerdo a los valores del Índice de Desarrollo Humano ordenados por quintiles. Entre los tres principales candidatos, Kuczynski es el único que muestra una relación positiva entre niveles de votación y mayores niveles de IDH.

Tabla 8.4: Promedio de porcentajes de votos en la primera vuelta a nivel de mesas de sufragio en cada quintil de IDH. Elecciones 2011⁹⁴.

	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Ollanta Humala	37.0	31.8	31.2	25.5	15.7
Keiko Fujimori	20.9	26.0	19.8	21.7	15.5
PPK	2.5	8.5	15.7	19.3	34.8

Fuente: (Zacharias, Sulmont, y Gariboti 2015, 189)

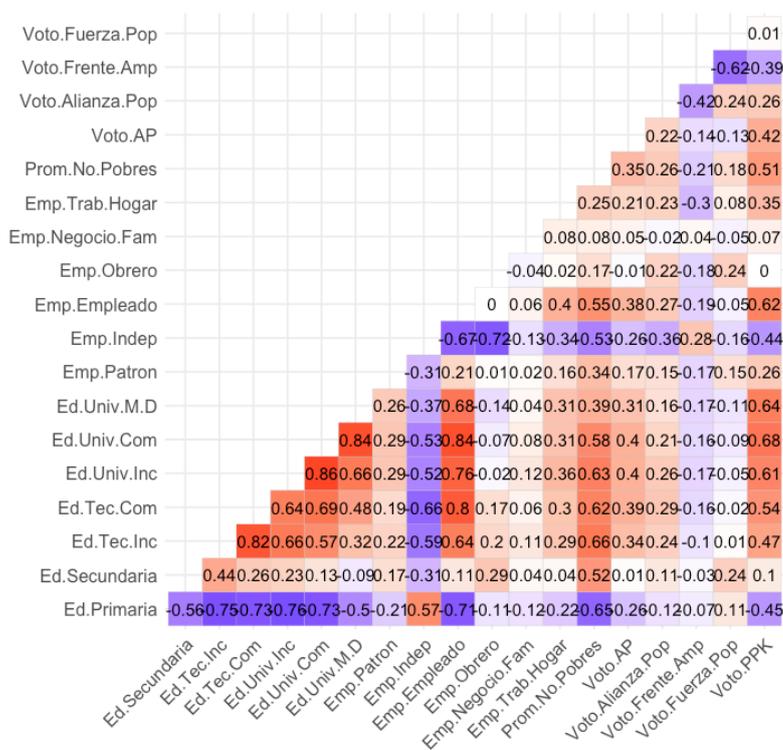
Señalando nuevamente los peligros de una falacia ecológica, se puede observar que existe, por un lado, una relación positiva entre mayor índice de desarrollo humano y voto por

⁹⁴ Hay que resaltar que en este caso el dato de la votación ha sido obtenido a nivel de mesa, el máximo nivel de desagregación posible; mientras que el IDH ha sido recolectado a nivel de distrito.

Kuczynski; y por el otro, que aquellos electores pertenecientes al quintil más alto se inclinaron con mayor intensidad por el antiguo banquero.

Para las elecciones presidenciales del 2016 la base de datos electoral ha sido construida a partir de información provista por la Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE) con los resultados de la primera vuelta. Se recopilaron los datos a nivel nacional a nivel de mesa electoral y posteriormente fueron agregados a nivel de distrito, dando como resultado un N= 1877. La variable dependiente (VD) es el porcentaje de votos por PPK en las mencionadas elecciones. Mientras tanto, para los datos socioeconómicos se han utilizado dos fuentes distintas: el censo nacional del 2017 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INEI) y un mapa de pobreza elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) con información del año 2013. Todos los datos han sido recopilados a nivel de distrito. De los 1877 casos posibles se trabajó con un N=1817.

Gráfico 8.3: Correlaciones para variables seleccionadas. Caso PPK



Fuente: ONPE, INEI, MEF. Elaboración propia

A partir de la tabla de correlaciones y tomando en cuenta el marco teórico se han seleccionado aquellas variables que poseen un mayor grado de asociación con la VD; y aquellas asociadas a individuos pertenecientes a un mayor estrato socioeconómico. A partir de estos criterios se seleccionaron las siguientes variables independientes:

- Porcentaje de personas con educación superior universitaria completa
- Porcentaje de personas con categoría ocupacional patrón.
- Porcentaje de personas en situación de no pobreza⁹⁵.

En todos los casos las variables independientes (VI) son continuas, calculadas como porcentaje de la categoría señalada en la observación correspondiente. De acuerdo al marco teórico propuesto, se espera que las tres VI desarrollen una relación positiva con la VD.

8.10.1 Análisis a través de técnicas de estadística inferencial

En primer lugar se trabajaron los datos a partir de técnicas de estadística inferencial para precisar las relaciones bivariadas entre cada una de las VI y la VD seleccionada. La primera VI analizada es la de porcentaje de personas con educación universitaria completa. Para su análisis se utilizó un test de T de dos colas con corrección de Welch. Este último permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad para la aplicación de la prueba. Respecto a la normalidad de la variable se debe mencionar que su distribución no es normal pero que dado el tamaño de la muestra se opta por aplicar el mencionado test.

A continuación, se dividió la VI en dos grupos: en el primero se ubicaron los casos iguales o mayores a la media de la variable y en el segundo grupo se colocaron aquellos con

⁹⁵ Se transformó la variable original, situación de pobreza, tomando su resto.

valores por debajo de la media.

La diferencia de medias encontrada entre ambos grupos fue de 8.15 puntos porcentuales. Es decir que en aquellos distritos con porcentaje promedio más alto de educación superior universitaria, el voto por PPK es en promedio 8.15 puntos porcentuales más alto. Se aplicó el test de T buscando conocer si esta diferencia es estadísticamente significativa. La prueba arrojó un $p\text{-value} = 2.2e-16$ lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que señala la existencia de una diferencia significativa en la media de la VD en ambos grupos.

Por último, para medir el efecto neto entre los grupos en los que se dividió la VI sobre el valor de la VD, el porcentaje del voto por PPK, se utilizó la d de Cohen donde se obtuvo un valor de -1.12. El valor obtenido permite hablar de un efecto grande sobre la diferencia de medias de la VD entre los dos grupos como producto de la VI.

La segunda VI analizada es la de Porcentaje de personas con categoría ocupacional patrón. Para su análisis se utilizó un test de T de dos colas con corrección de Welch. Este último permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad para la aplicación de la prueba. Respecto a la normalidad de la variable se debe mencionar que su distribución no es normal pero que dado el tamaño de la muestra se opta por aplicar el mencionado test.

A continuación, se dividió la VI en dos grupos: en el primero se ubicaron los casos iguales o mayores a la media de la variable y en el segundo grupo se colocaron aquellos con valores por debajo de la media.

La diferencia de medias encontrada entre ambos grupos fue de 6.09 puntos porcentuales. Se aplicó el test de T buscando conocer si esta diferencia es estadísticamente significativa. La prueba arrojó un $p\text{-value} = 2.2e-16$ lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que señala la existencia de una diferencia significativa en la media de la VD en ambos grupos.

Por último, para medir el efecto neto entre los grupos en los que se dividió la VI sobre el valor de la VD, el porcentaje del voto por PPK, se utilizó la d de Cohen donde se obtuvo un valor de -0.79. El valor obtenido permite hablar de un efecto medio sobre la diferencia de medias de la VD entre los dos grupos como producto de la VI.

La última VI analizada es la de Porcentaje de personas no pobres. Para su análisis se utilizó un test de T de dos colas con corrección de Welch. Este último permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad para la aplicación de la prueba. Respecto a la normalidad de la variable se debe mencionar que su distribución no es normal pero que dado el tamaño de la muestra se opta por aplicar el mencionado test.

A continuación, se dividió la VI en dos grupos: en el primero se ubicaron los casos iguales o mayores a la media de la variable y en el segundo grupo se colocaron aquellos con valores por debajo de la media.

La diferencia de medias encontrada entre ambos grupos fue de 6.84 puntos porcentuales. Se aplicó el test de T buscando conocer si esta diferencia es estadísticamente significativa. La prueba arrojó un $p\text{-value} = 2.2e-16$ lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que señala la existencia de una diferencia significativa en la media de la VD en ambos grupos.

Por último, para medir el efecto neto entre los grupos en los que se dividió la VI sobre el valor de la VD, el porcentaje del voto por PPK, se utilizó la d de Cohen donde se obtuvo un valor de -0.92. El valor obtenido permite hablar de un efecto grande sobre la diferencia de medias de la VD entre los dos grupos como producto de la VI.

En los tres casos el resultado indica una diferencia entre el voto promedio en aquellos distritos con valores iguales o mayores al promedio de la variable independiente seleccionada versus aquellos que se encuentran por debajo. Esto quiere decir que el voto por PPK es mayor

en aquellos distritos con porcentaje de personas con nivel educativo superior completo respecto a los distritos ubicados por debajo. Lo mismo con las otras dos variables independientes. Se puede esperar mayor voto por PPK en aquellos distritos con mejores indicadores socioeconómicos respecto al promedio del universo.

8.10.2 Análisis a través de técnicas de regresión lineal

En esta sección se dará cuenta de los resultados del análisis realizado utilizando modelos de regresión lineal sobre las variables previamente señaladas. Los modelos utilizados han sido tanto de tipo bivariado como multivariado tomando en cuenta una o dos variables de control. Los resultados obtenidos se reseñan en la siguiente tabla:

Tabla 8.5: Modelos de regresión lineal para caso PPK

	Modelo 1a	Modelo 1b	Modelo 1c	Modelo 2a	Modelo 2b	Modelo 3a
Constante	3.94*** (0.21)	-0.72 (0.47)	8.24*** (0.25)	1.21** (0.40)	3.58*** (0.23)	1.18** (0.40)
Porcentaje de Mayores de 18 años con Educación Universitaria Completa	1.09*** (0.03)			0.93*** (0.03)	1.06*** (0.03)	0.93*** (0.03)
Porcentaje promedio de personas no pobres		0.19*** (0.01)		0.06*** (0.01)		0.06*** (0.01)
Porcentaje de personas con ocupación Patrón			0.74*** (0.06)		0.21*** (0.05)	0.12* (0.05)
R ²	0.46	0.26	0.07	0.48	0.47	0.48
Adj. R ²	0.46	0.26	0.07	0.48	0.46	0.48
Num. obs.	1818	1818	1818	1818	1818	1818

***p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

Fuentes: Datos de ONPE, INEI, MEF.

Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados de la tabla anterior todos los modelos elaborados muestran las relaciones esperadas entre variables. Las tres variables independientes seleccionadas muestran una relación positiva con el porcentaje de votos obtenidos por PPK.

En el caso de la primera VI “Porcentaje de personas con educación superior universitaria completa” el aumento de 1 punto porcentual supone un aumento de entre 0.93 y 1.09 puntos porcentuales en el voto de PPK dependiendo del modelo seleccionado.

En el caso de la segunda VI “Porcentaje de personas en situación de no pobreza” el aumento de 1 punto porcentual supone un aumento de entre 0.06 y 0.19 puntos porcentuales en el voto de PPK dependiendo del modelo seleccionado.

En el caso de la última VI “Porcentaje de personas con categoría ocupacional patrón” el aumento de 1 punto porcentual supone un aumento de entre 0.12 y 0.74 puntos porcentuales en el voto de PPK dependiendo del modelo seleccionado.

En casi todos los modelos bivariados y multivariados se alcanza una significancia estadística de $p < 0.001$. La excepción es la VI “Porcentaje de personas con categoría ocupacional patrón” en el modelo 3, donde la significancia cae a $p < 0.05$.

En todos los modelos, a excepción del modelo 1c, se aprecia un R^2 ajustado robusto. En el caso del Modelo 3, el de mayor robustez, el modelo explica un 48% de la variación de la variable dependiente.

8.11 Matrices de transferencia de votos

En este apartado el foco está colocado en la relación intertemporal del electorado de Peruanos Por el Cambio. Es decir, se busca establecer su proveniencia y en qué medida esta se corresponde con partidos políticos que comparten similares patrones. Se debe recordar que en capítulos previos se investigó una serie de organizaciones políticas que habrían compartido un mismo núcleo electoral.

En un país como el Perú, donde la oferta electoral es altamente volátil, resulta difícil dar cuenta del comportamiento de los electores entre una y otra elección. Para observar estos patrones electorales se ha hecho uso de técnicas de inferencia ecológica y se han preparado dos tablas con matrices de transferencia de votos. Son dos los elementos que se espera encontrar.

En primer lugar, una continuidad entre la fórmula presidencial de Unidad Nacional en el 2006 y aquella de Alianza Por el Gran Cambio (APGC) el 2011. En segundo lugar, una continuidad entre los electores que votaron por APGC y aquellos que cinco años después se inclinaron por Peruanos por el Kambio.

Si existe dicha continuidad en ambos casos, ello no solo sería un elemento más para reforzar el perfil sociológico de los electores de PPK sino que se podría establecer que esta organización fue la principal heredera de la alianza Unidad Nacional (la cual ya fue analizada en el capítulo anterior).

Las matrices de transferencia de votos han sido desarrolladas tomando como base el modelo de inferencia ecológica de King, Rosen y Tanner (2004) y los métodos de cálculo de Calvo (2017). La información para la realización de las tablas proviene de datos electorales de la primera vuelta de las elecciones presidenciales peruanas de 2006, 2011 y 2016 a nivel de distrito provistas por ONPE.

Para ambos casos se han preparado dos tablas: una que calcula los votos desde el partido emisor y otra que lo hace en base al partido receptor. De esta manera, se puede conocer qué porcentaje de los votantes de un partido en la elección previa optaron en el proceso siguiente por un determinado partido. En el otro caso, la tabla permite observar la transferencia de votos en base a los porcentajes del partido que recibe estos votos en la elección presente. De esta manera, se puede observar qué tan relevantes fueron para un partido, en términos de su propio caudal electoral, los votos que recibió de una determinada organización política que participó en la elección previa. Por ejemplo, con la primera tabla se puede conocer cómo se comportaron en T quienes en T-1 votaron por determinados partidos. Con la segunda tabla, se puede saber cómo se compone el voto de un determinado partido en T en función de los votantes en T-1.

En el primer caso es posible observar como aquellos votantes que optaron en el 2006

por Unidad Nacional, cinco años después se distribuyeron entre tres opciones principales. La primera en importancia fue Alianza Por el Gran Cambio (APGC) con un 46.49%. Casi la mitad de votos de Unidad Nacional del 2006 se dirigieron hacia la candidatura de Kuczynski el 2011. El segundo destino en importancia fue para el partido heredero del fujimorismo, Fuerza 2011, quien recibió un 31.62% de los votos. Por último y en un distante tercer lugar, se ubica Perú Posible, quien recibió casi un 15% de los votos provenientes de Unidad Nacional.

Tabla 8.6: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2006-2011 (Perú). Estimado desde el Partido Emisor

Organizaciones políticas 2006	Organizaciones políticas 2011		
	Alianza Por el Gran Cambio	Fuerza 2011	Perú Posible
Unidad Nacional	46,49%	31,62%	14,54%

Fuente: Datos de la ONPE. Elaboración Propia

El mismo fenómeno observado desde el punto del partido receptor, es decir APGC, muestra que sus votos provienen básicamente de dos fuentes principales. Un 75.04% de los votantes de APGC en el 2011 habían optado cinco años antes por Unidad Nacional. Es decir que tres de cada cuatro votos de Kuczynski provinieron de Unidad Nacional. En un distante segundo lugar, se encuentran quienes votaron por el Partido Aprista en el 2006. Un 24.01% de los electores de PPK habían optado cinco años atrás por la candidatura de Alan García.

Tabla 8.7: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2006-2011 (Perú). Estimado desde el Partido Receptor

Organizaciones políticas 2011	Organizaciones políticas 2006	
	Partido Aprista Peruano	Unidad Nacional
Alianza Por el Gran Cambio	24,01%	75,04%

Fuente: Datos de la ONPE. Elaboración Propia

Observado desde ambos puntos de vista, es posible apreciar una transferencia de votos significativa entre Unidad Nacional y Alianza Por el Gran Cambio. Desde el punto de vista de los electores, la transferencia de votos indica una percepción de parte de estos de algún tipo de continuidad entre una y otra formación política.

Si bien el vehículo electoral que llevó a Kuczynski cambió entre las elecciones de 2011 y 2016, esto no fue interpretado así por sus electores. Como se puede apreciar en las siguientes tablas, la mayor parte de los votantes que optaron por el futuro presidente, acompañaron su desplazamiento hacia el nuevo vehículo partidario sin mayores problemas. Peruanos Por el Cambio captó a la mayor parte de quienes habían votado por Kuczynski cinco años atrás.

Tabla 8.8: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2011-2016 (Perú). Estimado desde el Partido Emisor.

Organizaciones políticas 2011	Organizaciones políticas 2016							
	Acción Popular	Alianza Popular	Democracia Directa	Frente Amplio	Fuerza Popular	Perú Posible	Peruanos Por el Cambio	Otros 2016*
Alianza por el Gran Cambio	18,40%	0,02%	0,01%	0,01%	0,03%	0,01%	81,41%	0,06%

Datos de la ONPE. Elaboración propia.

Tabla 8.9: Matriz de transferencia de votos, elecciones presidenciales 2011-2016 (Perú). Estimado desde el Partido Receptor.

Organizaciones políticas 2016	Organizaciones políticas 2011					
	Alianza por el Gran Cambio	Alianza Solidaridad Nacional	Fuerza 2011	Gana Perú	Alianza Perú Posible	Otros
Peruanos por el Cambio	82,53%	10,32%	0,13%	0,09	3,20%	3,74%

Datos de la ONPE. Elaboración propia.

Al analizar las transferencias entre ambas elecciones con base en el partido emisor se observa que la candidatura de Kuczynski, más allá de los cambios, se parece a sí misma. Un 81% de quienes lo votaron en el 2011, optaron nuevamente por su candidatura cinco años después.

Observados estos datos desde el partido receptor, es posible observar que un 82.53% de los votos de Peruanos Por el Kambio el 2016 proviene de aquellos que votaron por Kuczynski en la anterior elección. En lejano segundo lugar se ubican los electores de la Alianza Solidaridad Nacional quienes explican el 10.32% de los votos obtenidos por PPK. El porcentaje de votos faltante se distribuye en pequeñas cantidades entre el resto de fuerzas políticas.

8.12 El empresariado como núcleo electoral

En este último apartado se busca analizar a los empresarios ya no como actores partidarios, sino en su calidad de electores. Se indaga con qué intensidad estos formaron parte del núcleo electoral de Peruanos Por el Kambio. Con este fin se reseñan los resultados de una serie de cuestionarios aplicados a un universo de entre 200 y 300 ejecutivos de grandes empresas por Apoyo Consultoría durante el 2015 -año previo a las elecciones- y durante los meses de campaña electoral -enero a abril de 2016-. En segundo lugar, se muestran los resultados de otro cuestionario aplicado por la empresa IPSOS a empresarios y ejecutivos de empresas asistentes a la Conferencia Anual de Ejecutivos 2015, el encuentro que reúne al conjunto del gran empresariado, líderes políticos, periodistas y eventualmente miembros de la academia.

Respecto al primer elemento, los cuestionarios realizados por Apoyo Consultoría tienen la virtud de medir las opiniones de un sector del gran empresariado. Sin embargo, este instrumento posee una serie de dificultades. En primer lugar, los resultados son sesgados pues

por un lado los ejecutivos que responden son todos clientes de la mencionada consultora. En segundo lugar, si se tomara como universo no ya el conjunto del gran empresariado sino únicamente a los clientes de la mencionada consultora tampoco se cumplirían criterios de aleatoriedad para la muestra. Por último, lamentablemente las preguntas cambian en cada ronda y por lo tanto temas que son relevantes para esta investigación carecen de periodicidad a lo largo de la etapa de interés.

Son tres las preguntas que se han juzgado relevantes. La primera tiene que ver con la “preocupación” que los ejecutivos manifiestan por los principales candidatos. Como se muestra en la siguiente tabla, el candidato que menor preocupación despertaba en el empresariado durante el 2015 y el verano del 2016 fue Pedro Pablo Kuczynski, quien alcanzó un pico de no preocupación del 92,73% en marzo del 2016. En segundo lugar, en el mismo periodo se ubicó la candidata Keiko Fujimori, cuyo pico de no preocupación alcanzó en marzo del 2016 el 64.62%. En el otro extremo, es decir aquellos candidatos que mayor preocupación provocaban entre los ejecutivos entrevistados, se encontraban César Acuña y Verónica Mendoza. Mientras que el primero alcanzó su punto más bajo de no preocupación en febrero del 2016 con un 0.59% de ejecutivos que declaraban estar muy poco o nada preocupados por su victoria, la segunda lo alcanzó al mes siguiente con un 4,17%. En el caso de Mendoza, la candidata de izquierda, es destacable señalar que esta no aparece en la primera medición realizada en abril del 2015 ni tampoco en aquella de enero del 2016, lo que habla de la falta de estabilidad de las preocupaciones empresariales sobre los candidatos y más en general sobre la inestabilidad de las opciones de la política peruana.

Tabla 8.10: Encuesta a ejecutivos de empresas clientes de Apoyo Consultoría

En las elecciones presidenciales del 2016, ¿cuánto le preocuparía que los siguientes candidatos tuvieran posibilidades de pasar a segunda vuelta y/o de ganar la elección? Le preocupa POCO o NADA

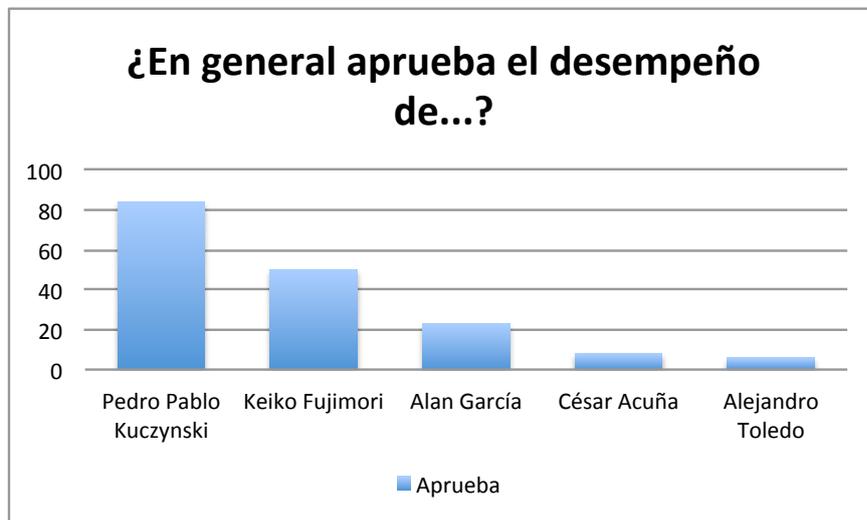
	abr-15	nov-15	ene-16	feb-16	mar-16
Keiko Fujimori	64,71%	51,47	59,06	60,54	64,62
Pedro Pablo Kuczynski	89,89%	90,41	91,43	92,73	96,36
César Acuña		3,89	2,17	0,59	
Alan García	55,72%	34,56	40,45	43,54	37,23
Alejandro Toledo	18,45%	10,22			
Verónica Mendoza		4,38		4,17	1,19
Julio Guzmán			21,29	15,64	
Alfredo Barnechea				39,21	15,41

Fuente: Ipsos (2015). Elaboración propia.

Los siguientes cuadros dan cuenta de algunas opiniones de ejecutivos y empresarios participantes en la reunión empresarial más importante del país, la Conferencia Anual De Ejecutivos (CADE). En este caso se trata de un sondeo de opinión realizado en la reunión del año 2015, cinco meses antes de la primera vuelta. En el primer cuadro se pregunta a los entrevistados por sus niveles de aprobación frente a una serie de candidatos presidenciales. Si bien la aprobación o desaprobación no se traduce automáticamente en una intención de voto o más aún en algún tipo de acción política, resulta útil para conocer la percepción de los empresarios respecto a los principales candidatos.

El segundo cuadro por otro lado completa la imagen anterior en tanto va en el mismo sentido que el primero. Kuczynski no solo es el político con mayor aprobación por parte de los empresarios, sino que además es aquel que, como eventual presidente, en su opinión podría desarrollar más el país.

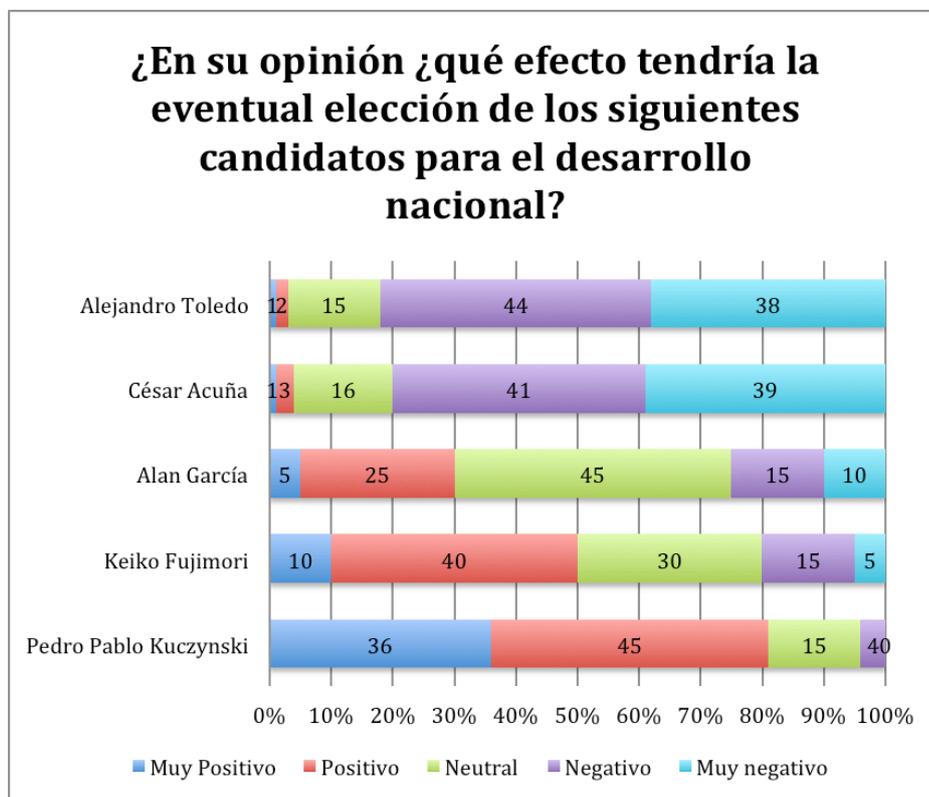
Gráfico 8.4: Aprobación del desempeño de principales candidatos elecciones presidenciales Perú 2016



Fuente: Encuesta realizada a ejecutivos asistentes al CADE 2015 (Ipsos 2015).

Elaboración propia

Gráfico 8.5. Percepción sobre el posible desempeño de los principales candidatos e elecciones presidenciales Perú 2016



Fuente: Encuesta realizada a ejecutivos asistentes al CADE 2015 (Ipsos 2015). Elaboración propia

Observada en conjunto la información aquí presentada, queda claro que Kuczynski era no solo el candidato que despertaba menor preocupación para los ejecutivos y empresarios entrevistados, sino que también era quien había tenido un mejor desempeño general entre los principales candidatos y, por último, quien tendría un mayor impacto en el desarrollo del país.

En las entrevistas realizadas se ratifica la opinión positiva respecto a Kuczynski de parte de los empresarios con los que se conversó. Hay dos puntos de consenso que complementan lo que las encuestas aquí presentadas muestran. Por un lado, están de acuerdo en que Kuczynski era la alternativa más deseable; sin embargo, todos los que mencionaron el tema señalaron la escasa probabilidad que ellos le otorgaban primero a que acceda al balotaje y luego que triunfe en la segunda vuelta.

Como señalan dos de los empresarios entrevistados (uno conocido por su interés y participación directa en el mundo de la política, el otro mas bien por su actividad gremial y en organizaciones de la sociedad civil), las preferencias electorales del gran empresariado en aquella campaña se dividían principalmente entre Alejandro Toledo, Keiko Fujimori y Luis Castañeda. O como señala uno de los principales periodistas económicos del país, el gran empresariado veía al proyecto de PPK con mucho escepticismo, con “...una especie de simpatía condescendiente...”. Razón por la cual ninguno de estos empresarios le otorgó de manera significativa recursos para aquella campaña electoral.

8.13 Colofón

Luego de casi veinte meses de gobierno y, faltando más de tres años para dejar el cargo, Pedro Pablo Kuczynski presentó su renuncia a la presidencia del país. De no hacerlo se enfrentaba a un segundo proceso parlamentario que esta vez seguramente terminaría en su

destitución⁹⁶. Si bien analizar cómo es que Kuczynski terminó renunciando a la presidencia, excede la presente investigación, hay un punto que sí es relevante para la discusión que aquí se ha desarrollado.

A lo largo de esta tesis una de las ideas exploradas es que los partidos empresariales sirven como mecanismo de organización política de los diversos grupos sociales, en este caso concreto, de los grandes empresarios y las elites económicas a su alrededor.

En el Perú la idea de que grupos pertenecientes a estos sectores sociales ejercen una inusitada influencia sobre las decisiones públicas se encuentra extendida en la academia. Algunos como Durand y Crabtree (2017) señalan que en el Perú se vive en muchos sectores una captura de la decisión estatal producto del alto poder estructural e instrumental del que disfrutaban los distintos actores pertenecientes al gran empresariado.

En esa misma dirección apuntan quienes toman como síntoma de esta fortaleza el cambio de rumbo que experimentó el gobierno de Ollanta Humala. Si en 2006 vinculó su figura a la de Hugo Chavez, y en 2011 hizo lo mismo con la de Lula Da Silva; luego de su victoria su gobierno optó por no sumarse hacia el giro a la izquierda que experimentaba la región.

Después de sucesivas elecciones marcadas por el temor a la venezolanización del país, los resultados de aquel domingo 10 de abril del 2016, fueron recibidos con enorme satisfacción. El principal diario económico del país tituló: “Euforia tras las elecciones: Alza récord de la bolsa y caída del dólar” (Redacción 2016b). El presidente de la CONFIEP en esa misma edición declaró:

⁹⁶ El primer intento de juicio político naufragó gracias a la negociación que el gobierno de entonces trabó con una facción del fujimorismo. Consecuencia de este acuerdo habría sido la liberación de la cárcel del expresidente Fujimori en diciembre de 2017.

“Habiendo pasado dos candidatos que tienen muchas cosas en común, y que estoy seguro van a responder a las expectativas de los ciudadanos que votaron por ellos, se podrá recuperar de manera importante la confianza del ciudadano, que es tan importante como la de los empresarios. Vamos a poder reencontrarnos con la inversión y el crecimiento” (Vásquez 2016).

Mientras que el presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) declaró:

“Una segunda vuelta entre Keiko Fujimori y Pedro Pablo Kuczynski confirmaría el respaldo de la mayoría de peruanos por el modelo de economía social de mercado establecido en la Constitución de 1993 (...) La apuesta por el actual modelo económico genera mayor confianza en los inversionistas, lo cual se manifiesta en el cortísimo plazo en indicadores como el tipo de cambio o la BVL” (Vásquez 2016).

La euforia empresarial 20 meses después se había convertido en desconcierto y molestia. ¿Cómo así dos fuerzas políticas con posturas programáticas muy similares entre sí, que además eran compartidas por los principales gremios empresariales, con personal político proveniente de las filas del gran empresariado e incluso con un candidato presidencial proveniente de ese mundo social, terminaban mortalmente enfrentadas y abriendo la crisis política más grave de las últimas dos décadas?

En este punto conviene citar extensamente el análisis desarrollado por Aron (2004, 289-92) sobre el 18 de Brumario de Luis Bonaparte (Marx 1981). En su análisis alrededor de la subida al gobierno de Napoleón III y su posterior entronización como emperador, Marx describe una serie de actores políticos y sus vínculos con los distintos grupos sociales que representan. En el partido del orden, conviven dos facciones, cada una representando no solo a una casa real, sino más importante aún, intereses económicos distintos. Mientras los borbones representaban, en el argumento de Marx, los intereses de los grandes terratenientes; los orleanistas representaban los intereses de la burguesía industrial y comercial. Para el autor de *El Capital* era esta la razón que explicaba que estas facciones, del que denominó el partido del orden, fuesen incapaces de unirse y también la razón que evitó la restauración monárquica en dicho periodo. La reconciliación entre ambos bandos era solo posible a costa de la industrialización de los grandes terratenientes y sus capitales, representados por los borbones.

Este punto le sirve a Aron para dar vuelta el argumento de Marx y señalar que en realidad donde Marx ve razones de orden económico para explicar el comportamiento político de las facciones del Partido del Orden, existen en realidad razones propias de la superestructura política, que son las que explican la divergencia⁹⁷. Si bien cada facción deseaba el regreso de la monarquía, cada una ansiaba su regreso con su casa real en el trono y la otra en el exilio.

Como señala Aron,

“La interpretación aquí es puramente política, exacta y satisfactoria. Los dos partidos monárquicos solo podían ponerse de acuerdo en una república parlamentaria, única manera de reconciliar a los dos pretendientes a un trono que solo admite un solo ocupante. [...] En ese sentido la república parlamentaria era la forma de reconciliación entre ambas dinastías” (2004, 290 traducción propia).

La caída de Kuczynski se entiende por razones similares a las que expresó Aron en el párrafo previo. La convergencia programática, los vínculos que cada uno de estos partidos había desarrollado con las elites empresariales (revisados a lo largo de los últimos capítulos), hizo a estas últimas caer en una lectura que olvidaba la política. Parecía que la naturaleza empresarial de Peruanos por el Kambio, así como los antiguos vínculos entre fujmorismo y gran empresariado, debían facilitar la armonía entre ambas fuerzas. Se esperaba que funcione una especie de triangulación donde el vértice social servía para anclar los comportamientos de los actores políticos; una correspondencia perfecta entre la esfera social y la política.

Se podría decir que esta lectura excesivamente societal del funcionamiento de la política partidaria terminó por traicionar a los empresarios. Estos nunca cayeron en cuenta que, al igual que en los regímenes monárquicos, en los presidenciales hay solo una silla disponible. Ellos parecían creer que el ocupante de la silla no era un problema real, que lo único que importaba era que quien estuviera sentado ahí produjera las políticas que estos sectores veían con simpatía.

⁹⁷ En realidad la operación de Aron es un poco más sutil pues para demostrar su punto utiliza las propias palabras que Marx escribió en el texto en cuestión.

Creyeron ver en Kuczynski y Fujimori dos alas del Partido del Orden. Sin embargo, esta visión no fue compartida por la líder de Fuerza Popular, ni por el liderazgo del partido. Quién estuviese sentado en el sillón presidencial era un objetivo más importante que las políticas que se pondrían en funcionamiento.

El otro punto relevante para analizar este episodio matiza el argumento anterior. El gran empresariado enfrentó en la coyuntura electoral del 2016 un dilema quizás de imposible resolución: ¿Qué partido debía representarlo políticamente? Por un lado, su cercanía y relación privilegiada con el candidato Kuczynski jugaban a favor mientras que en contra aparecían las limitaciones de su partido, su carácter personalista y sus bajas posibilidades de triunfo. En el caso del fujimorismo eran mas bien las ventajas las que aparecían con más fuerza: su rol destacado en las elecciones anteriores, una estructura capaz de cubrir el territorio nacional, un éxito electoral que iba más allá del escenario nacional. En contra de esta opción aparecían el activo rechazo de una parte relevante del electorado, los antiguos casos de corrupción que habían envuelto al expresidente Fujimori y otros nuevos donde eran las figuras del renovado fujimorismo las protagonistas.

El equilibrio empresarial se pudo apreciar tanto durante la campaña como durante el gobierno de Kuczynski. La incapacidad de descartar a uno de los candidatos o elegir un bando una vez que los conflictos entre ambas agrupaciones surgieron con fuerza, explican mucho del final.

Una hipótesis que surge de lo discutido en los párrafos previos y que mantiene el punto de atención focal entre empresarios y organizaciones políticas es hasta qué punto la representación política de estos sectores sociales aparece como un bien que orienta el comportamiento de los actores políticos. Por un lado, el cálculo del gran empresariado percibía al fujimorismo como un actor que, pese a la derrota en 2016, permanecería en la arena política

de manera competitiva en el mediano plazo; mientras que en el caso de Peruanos Por el Cambio esta certeza no existía. Qué sucedería con ese partido cuando en 2021 Kuczynski entregase la banda presidencial resultaba una incógnita.

Por otro lado, desde el fujimorismo se podría evaluar que una presidencia exitosa de Kuczynski cimentaría un vínculo duradero entre su partido y las elites empresariales. Monopolizar la representación política de dicho sector social era solo posible para el fujimorismo terminando con el experimento político de Kuczynski, y en eso se empeñaron. Como recuerda Mazzuca citando a Fearon, la guerra es racional solo cuando el premio es ‘indivisible’ y por ello no se puede repartir de antemano...” (2017, 38). Pareciese que la representación política del gran empresariado es en el Perú un bien que no admite división.

Esta pregunta no sólo tiene un valor histórico en tanto permite comprender mejor el periodo de mayor turbulencia política en la historia política peruana reciente; sino que también tiene una importancia teórica en tanto permite seguir pensando el vínculo entre actores político-partidarios y elites empresariales.

9 Propuesta Republicana

En Argentina, como en general en América Latina, la relación entre partidos políticos y elites económicas ha sido indirecta. Mecanismos corporativos o relaciones directas con el Estado han sido las vías que la comunidad empresarial ha preferido para influir sobre las políticas públicas (Gibson 1996; Chalmers, Souza, y Borón 1992). La opción partidaria, más costosa y más incierta, ha sido naturalmente la menos frecuente. Los mecanismos de protección brindados por el Estado para impulsar el desarrollo del sector empresarial han sido claves y son los que han marcado la dinámica de la relación entre estos. Más que decantarse por una opción política específica, los empresarios han buscado mantener una relación cercana con quienes detentan el poder estatal.

En este sentido, el liderazgo de Mauricio Macri así como la notoria presencia de actores pertenecientes al mundo empresaria en los diversos gobiernos encabezados por el PRO/Cambiamos, han llevado a que ciertos actores políticos y de la prensa hayan incorporado en el lenguaje común adjetivos que señalan la naturaleza empresarial de esta organización política.

Siguiendo el marco teórico propuesto en la sección correspondiente, se requiere dar cuenta de los elementos relacionados al i) tipo de emprendedor político; ii) el núcleo partidario; y iii) el núcleo electoral, para conocer si el tipo y el caso seleccionado se corresponden.

A diferencia del caso de Peruanos Por el Cambio, donde era casi inexistente la bibliografía secundaria sobre la organización partidaria, en el caso argentino existe abundante material. Por esta razón, las entrevistas a líderes partidarios no han sido contempladas como una fuente indispensable de información. Se ha privilegiado más bien la consulta a informantes calificados de diversos tipos: i) académicos cuyos temas se relacionan con el estudio del PRO así como quienes estudian la relación entre empresarios y política; ii) entrevistas a intelectuales

y especialistas cercanos al espacio del PRO que han participado en la estrategia partidaria o a alguna de las organizaciones que fueron relevantes para la construcción partidaria; iii) entrevistas a líderes gremiales empresariales. Se ha hecho un uso extenso de material hemerográfico perteneciente al archivo Jorge Schvarzer ubicado en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Por último, se ha utilizado información electoral y socioeconómica para analizar el voto del PRO.

9.1 Mauricio Macri un emprendedor político

En el caso del PRO la discusión sobre el tipo de emprendedor político al frente del partido parece ser bastante más simple que para el caso de Peruanos Por el Cambio. En el caso de Mauricio Macri las dudas respecto a su carácter empresarial no existen. Son múltiples las investigaciones que se concentran en la vida del grupo Macri, la familia y específicamente en la del expresidente Mauricio Macri⁹⁸.

De la biografía personal del expresidente argentino interesa resaltar en primer lugar, que su etapa formativa, tanto escolar como universitaria, se desarrolló en instituciones educativas privadas de elite. Durante su adolescencia participó en actividades organizadas por el Instituto de Economía Social de Mercado espacio cercano a la UCEDE (Galasso 2015, 11). Su entorno familiar (especialmente su familia materna) y el mundo universitario lo acercaron a las ideas neoliberales en boga durante aquel periodo.

En tanto primogénito de la familia Macri recibió, desde temprana edad, una educación informal que buscaba dotarlo de las herramientas que requeriría como futuro conductor del

⁹⁸ Para una biografía más extensa sobre Mauricio Macri se puede consultar Vommaro et. al. (2015, 81-125). Para una mayor información sobre el Grupo Macri Gaggero (2011).

grupo empresarial. Para ello, su padre lo rodeó de varios de los principales gerentes del grupo. A diferencia de otros grupos económicos, el de la familia Macri había reclutado como gerentes a muchas personas que habían sido cuadros políticos en diferentes tiendas: algunos provenían del peronismo, otros eran más bien próximos al radicalismo y por último estaban quienes adscribían las ideas neoliberales.

“un punto que distingue al grupo [Macri] de otras grandes organizaciones de su época es que las personas que durante los años ochenta ocuparon lugares clave en la gerencia del grupo no eran técnicos ni directivos con un currículum vinculado exclusivamente al mundo empresarial. Muchos de ellos provenían del campo político. A principios de los años ochenta, [Franco] Macri promovió activamente la conformación de una línea interna del justicialismo, dirigida por algunos de los principales gerentes de su grupo (Carlos Grosso y Octavio Bordón, entre otros), con la convicción de que el peronismo volvería al poder con la reapertura democrática” (Gaggero 2011, s/p).

Si bien no eran propiedades exclusivas de este grupo, los negocios de la familia Macri habían florecido a la sombra del poder político. Un holding empresarial cuyos componentes principales fueron, por un lado, la construcción, especialmente vinculada a la obra pública; y por otro lado, las concesiones y privatizaciones que se fueron haciendo más frecuentes.

La posterior diversificación del grupo no se produjo en función de las sinergias económicas y la especialización sino que tuvo como norte el acceso a ámbitos privilegiados de acumulación (Castellani 2008). Estos espacios le permitieron al grupo desarrollarse en un ambiente de inestabilidad macroeconómica y política como lo fue la Argentina de las décadas de 1970 y 1980 (Gaggero 2011, s/p).

En 1985, Macri asume la gerencia general de SOCMA, el *holding* empresarial del grupo familiar, así como la presidencia de la constructora SIDEKO, una de las empresas más importantes del grupo económico. Según indica Franco Macri en su autobiografía, el secuestro y posterior liberación de su hijo estrechó más el vínculo paterno filial, subrayando el camino de su primogénito como su heredero empresarial.

Si bien las versiones sobre su alejamiento del grupo son diversas, lo cierto es que Macri dejó la presidencia de SIDEKO y se alejó de la ruta de sucesión frente al grupo familiar para

enfocarse en una arena distinta: el fútbol profesional. En diciembre de 1995 ganó la presidencia de Boca Juniors y, quizás, sin saberlo, puso los cimientos de su futura carrera política.

Desde su inicio al frente del equipo xeneize Macri se presentó como un outsider del mundo futbolístico al cual llegaba para aportar nuevos valores y formas de trabajo aprendidas en el mundo empresarial. Este mismo recurso sería movilizad años después en la construcción de su discurso electoral.

Validado por sus éxitos empresariales y futbolísticos Mauricio Macri decidió asimismo presentarse como un outsider de la política. Esta lejanía no tenía que ver únicamente con su procedencia social, centrada en el sector privado, sino con una ética distinta a la que pulula en aquel mundo. La suya se proponía ser una centrada en la transparencia, el contacto directo con la gente y la política propositiva, en contraposición a la versión tradicional de la política centrada en la confrontación (Mattina 2015, 82-86). Todos estos valores, como señalan Vommaro, Morresi, y Belloti (2015), eran coincidentes con aquellos enarbolados por las clases medias y que fueron presentando en contraste a aquellos valores que habrían sido aplicados durante los sucesivos gobiernos kirchneristas. La lejanía del mundo político servía en este caso como un elemento diferenciador y positivo de cara a su potencial electorado.

Su paso por la presidencia de Boca le aportó un perfil popular que se complementaba muy bien con el de celebridad que ya poseía entre las clases altas. Asimismo, los logros deportivos que obtuvo el club le ayudaron a afianzar su liderazgo público y a construir una legitimidad propia, distinta a la heredada. Se debe tomar en cuenta que luego de 2001 el capital que representaba la familia Macri se devaluó aceleradamente a ojos de la ciudadanía (Mattina 2015, 89). El discurso electoral que la campaña electoral de Macri movilizaría se alejaba de su legado familiar y más bien enfatizaba los logros propios, así como los valores y aprendizajes obtenidos a su paso por el mundo de la empresa privada.

Hacia finales del gobierno de Carlos Menem (1989 - 1999), la distancia entre Mauricio Macri y su padre trascendió la arena de los negocios familiares y se trasladó al campo de la política. Mientras que el primero, con matices, se pronunció por la continuidad de las reformas de mercado implementadas durante la presidencia de Menem; el segundo, que inicialmente también las había respaldado⁹⁹, pasó a criticar el sesgo anti-industrial de estas.

Entre el 2002 y el 2003 Mauricio se acercó a la idea de convertirse en candidato presidencial por fuera de las estructuras partidarias existentes. En medio de la fragmentación que la crisis de 2001 dejó, el presidente de Boca Juniors apostó por construir un partido propio. A fines de 2002, las encuestas lo ubicaban en posiciones expectantes de cara a una posible candidatura a jefe de Gobierno de CABA. Mientras tanto Mauricio no cesaba de repetir en sus presentaciones públicas que había llegado a la política para quedarse (Mattina 2015, 85).

Como se mencionó en párrafos anteriores, Franco Macri, había cultivado a través de su conglomerado una estrecha relación con una facción del PJ. Desde la década de 1980 las declaraciones públicas de Mauricio Macri lo ubican en posiciones cercanas a las reformas de mercado que se implementaron a partir de 1989.

“Yo miraba al mundo y me daba cuenta de que se había terminado (la época de) el Estado interviniendo en la economía. No daba para más, el Estado estaba en crisis, iba a colapsar, iba a tener que vender y privatizar sus empresas. Nosotros teníamos que estar preparados para hacernos cargo de esas empresas. Había que pasar de ser contratistas del Estado a poder gestionar directamente las empresas.” (entrevista publicada en Cerruti, 2010:84 citada en Gaggero 2011)

⁹⁹ Junto a otros grandes empresarios, el padre de Mauricio apoyó la campaña de Menem y trabajó un plan económico que supuso que, durante los primeros meses del nuevo gobierno, el Ministerio de Economía fuese encabezado por un hombre proveniente del grupo Bunge y Born (Galasso 2015, 35).

9.2 Orígenes y consolidación del PRO

Los orígenes inmediatos del PRO deben situarse en el marco del deterioro general que marcó el fin del régimen de la convertibilidad y la posterior crisis que se desató en diciembre de 2001. El deterioro económico que vivía el país (niveles de endeudamiento, riesgo país y niveles de desempleo) llevó a diversos sectores políticos a elaborar planes frente a una posible terminación anticipada del gobierno de De La Rúa.

En este escenario es que en junio de 2001 los empresarios Mauricio Macri y Francisco de Narváez¹⁰⁰ oficializaron el lanzamiento de la fundación **Creer y Crecer** desde donde se formularían las propuestas de política pública que servirían como insumos para el lanzamiento a la arena política de sus fundadores (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015, 39-41).

La abrupta caída del gobierno de la Alianza aceleró el crecimiento de la Fundación. Mientras la crisis de sucesión en el Poder Ejecutivo se resolvía y los indicadores socioeconómicos del país se hundían, en **Creer y crecer** se aceleraba la elaboración de un plan de emergencia social donde participaba un equipo de alrededor de 300 personas. La Fundación probó ser una herramienta muy útil para el reclutamiento de cuadros técnicos, así como de personal empresarial y del mundo de las ONG poco interesado en una participación abiertamente política.

Como se vio anteriormente, la crisis de 2001 produjo un debilitamiento asimétrico del sistema partidario argentino que tuvo como principal víctima al partido de gobierno, la UCR. Más allá de la desafección electoral que la crisis de 2001 produjo, para Macri y su círculo inmediato este colapso suponía una situación de disponibilidad de todos aquellos políticos

¹⁰⁰ De Narváez había vendido en años recientes la empresa comercial familiar, *Casa Tía* a cambio de 650 millones de dólares.

profesionales que de pronto habían quedado huérfanos y sin vehículos fiables que les permitiesen participar en futuros procesos electorales. Como señalan Vommaro, Morresi, y Belloti (2015)

“Esos hombres y mujeres poseían un saber hacer específico del que carecía la mayoría del grupo que rodeaba al exgerente de SOCMA. **Y se hallaban disponibles para un armado político nuevo**”. (2015, 35, negritas propias)

A medida que la situación política se normalizó, las diferencias entre los dos empresarios se hicieron patentes. Por un lado se produjeron diferencias respecto a la estrategia a seguir. Mientras que De Narváez¹⁰¹ apostaba por disputar la competencia presidencial de 2003 de la mano de una coalición peronista, Macri se inclinaba más bien por un emprendimiento político propio que disputase primero la conducción de la capital argentina. Por otro lado, cada uno quería ser el líder del vehículo político que competiría en 2003 (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015).

Luego de que la estrategia de una coalición electoral con una facción del peronismo de cara al 2003 fue descartada por Macri, la separación con De Narváez quedó sellada. Tras la ruptura, la mayor parte de quienes trabajaban en la Fundación se mantuvo al lado del expresidente de Boca para tentar el gobierno de la ciudad (Vommaro, Morresi, y Belloti, 2015, 49-53). Junto a los políticos disponibles, a sus acompañantes durante su periodo como heredero de SOCMA y luego presidente de Boca Juniors, y, finalmente, con aquellos que se acercaron a través de la Fundación Creer y Crecer, Macri lanzó Compromiso Por el Cambio (CPC).

¹⁰¹ Hay que recordar que De Narváez se encontraba imposibilitado de postular a la presidencia de la nación debido a que había nacido en la República de Colombia y aunque había vivido casi toda su vida en la Argentina su nacionalización se produjo durante su adultez.

CPC logró incorporar a personal político proveniente del PJ porteño, sectores que venían del radicalismo cercanos al expresidente De la Rúa y un importante número de agrupaciones de centro derecha, incluida APR (Calvo y Escolar 2005, 180).

Macri obtuvo en las elecciones para jefe de Gobierno de la ciudad llevadas a cabo en el año 2003 el mayor número de votos en primera vuelta para luego perder en el ballotage contra el que entonces ejercía el cargo, Anibal Ibarra, quien obtuvo un nuevo periodo frente al segundo distrito electoral más importante del país.

Lejos de que su derrota produjese un desbande en CPC, Macri anunció que la construcción partidaria continuaría. Se trataba de un nuevo partido que rechazaba ubicaciones ideológicas en el espectro izquierda-derecha y que en sus momentos formativos buscó huir del antiperonismo como vector de identidad. Se trataba de un partido orientado al hacer, distinto en este sentido a antiguas formaciones como la UCEDE donde la ideología aparece en un lugar central de la identidad política partidaria.

La inesperada derrota de 2003 puso a la organización en una impensada posición, la de tener que ser oposición. Un lugar desde donde la doctrina del hacer se hace más vaporosa y son otras las virtudes que entran en juego, donde los incentivos para permanecer unidos son ostensiblemente menores y las posibilidades de desbande se multiplican (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015, 45).

Otro elemento central en el proceso de construcción del PRO es el acercamiento que se produjo entre CPC y Recrear para el Crecimiento (Recrear), partido encabezado por Ricardo López Murphy (RLM). Si bien en retrospectiva la unión de estas organizaciones parece un resultado natural, los años que mediaron entre los acercamientos iniciales y su integración en una única organización, estuvieron llenos de dificultades y desencuentros.

RLM proveniente del radicalismo y breve ministro de Economía durante la presidencia

de De la Rúa se embarcó como muchos antiguos miembros de ese partido en la construcción de un vehículo electoral propio de cara a las elecciones presidenciales de 2003.

Detrás de la inscripción de la fórmula presidencial encabezada por RLM se ubicó una coalición encabezada por el propio Recrear al que se sumó un conjunto de partidos provinciales que

“...aspiran a ocupar el lugar que dejaron vacante Alvaro Alsogaray y Domingo Carvallo. (...) Sin embargo, señalan que existe ya otro competidor ahí, Mauricio Macri, que ocupa el mismo espacio.” (P12 01/09/02).

A la derrota de RLM le siguió un llamado a la construcción de un espacio político amplio. Sin embargo, la derrota del candidato de Recrear puso sobre la mesa la posibilidad de que el novel partido fuese absorbido por un victorioso Macri. Sin embargo, la derrota de este último en CABA niveló la cancha entre ambos actores y permitió que la política de alianzas se discutiese en pie de relativa igualdad (Ambito Financiero 13/10/03, 13).

En julio de 2004 se dieron las primeras muestras públicas para articular un espacio mayor que reuniese en un solo frente a “los partidos de centro”. Dichos intentos unitarios estaban encabezados por jóvenes líderes políticos pertenecientes a varias organizaciones, las principales Compromiso por el cambio (CPC) y el espacio de RLM. Se sumaron también dirigentes de la UCEDE, APR y varios partidos provinciales. El grupo de los “Sub 40”, políticos relativamente jóvenes, nació durante un seminario organizado por la Fundación Friederich Naumann en el mes de mayo de 2004 que reunió a 500 dirigentes de 10 provincias. (LN 22/07/04, 4). Fue esta quien organizó un encuentro posterior en septiembre de dicho año en la provincia de Córdoba con el fin de impulsar una alianza entre los bloques de MM y RLM con miras a las elecciones legislativas de 2005 donde ambos se presentarían en la ciudad o en la provincia de Buenos Aires (P12 8/8/04, 11).

Sin embargo, dicha alianza no fue en ese momento el único resultado posible. En septiembre de 2004 se produjo un acercamiento entre MM y Duhalde para explorar la construcción de un frente electoral. Recién seis meses después Macri cerró pública y definitivamente la puerta a la alianza con el expresidente “porque él [Duhalde] es oficialismo y nosotros somos oposición” (LN 16/03/2005, 6).

La forma específica que tomó el frente PRO fue resultado de la resolución de múltiples desacuerdos entre CPC y Recrear: la disputa por el liderazgo entre MM y RLM; las estrategias electorales, es decir, en qué territorio y para qué cargos se presentaría cada uno; y, la relación con el peronismo. Frente a este último, RLM buscaba convertir al nuevo frente en el centro de una coalición antiperonista, mientras que MM, que había incorporado a varios políticos provenientes de las filas del justicialismo, buscaba construir lazos con porciones de este electorado.

Los resultados de las legislativas de 2005 no favorecieron a RLM quien terminó en quinto lugar en la provincia de Buenos Aires. En cambio MM obtuvo su banca como legislador nacional. “El partido de López Murphy en la peor crisis de su corta historia” tituló el diario conservador La Nación. La nota hablaba no solo de la salida de cuadros relevantes sino también de problemas financieros. La posición de RLM dentro de su propia organización se debilitó: las elecciones internas de abril de 2006 se saldaron con la victoria de aquellos dirigentes más proclives a profundizar la unidad con el macrismo (LN 29/04/06).

Para el año 2007 el principal desacuerdo se dio en relación al lugar que ocuparía MM en la boleta electoral. Las presiones cruzadas, provenientes tanto de su propio partido como también de sus socios de Recrear, buscaban que encabezara ya sea la competencia presidencial, ya sea la competencia por la capital. A su vez RLM experimentaba presiones y dudas parecidas. Finalmente, el primero se decantó por repetir la aventura en la capital y el segundo por tentar

nuevamente el sillón de Rivadavia.

La alianza no caminó como se hubiera pensando. Desde el lanzamiento de su candidatura MM dejó en claro que solo después de las elecciones en CABA daría su apoyo explícito a alguna de las candidaturas para el gobierno de la nación. Incluso algunos medios especularon con que el expresidente de Boca podría decantarse por Lavagna en lugar de RLM (LN 27/02/07, 5).

Luego de la victoria de Macri en la capital los apoyos a la candidatura de RLM no se produjeron a la velocidad y con la densidad deseados por este último. Aunque brevemente, apareció en el escenario una posible alianza del futuro jefe de gobierno con el ARI de Elisa Carrió (lo que supondría que RLM decline su candidatura presidencial y dispute una banca de senador), el frente PRO se mantuvo de cara a la carrera presidencial de 2007.

La candidatura de López Murphy repitió la mala performance que tuvo en las legislativas de 2005. A partir de este hecho, su posición al interior de la organización se volvió más que precaria. Su renuncia a la presidencia del partido luego del resultado electoral dio paso a una elección en la que la lista que contaba con su apoyo fue derrotada. Resultó electo el diputado nacional Esteban Bullrich antiguo hombre de confianza del *Bulldog* como se le conocía López Murphy. Con este a la cabeza, el PRO dejó de ser un frente electoral para convertirse en un partido de alcance nacional bajo el mando de Mauricio Macri y sin la presencia de Ricardo López Murphy.

En coincidencia con MM en su idea de formar un partido electoralmente competitivo y no de nicho, Bullrich explicó a su militancia la fusión con CPC:

“La identidad de este partido [Recrear] es ese conjunto de ideas y valores que además son nuestro orgullo, nuestro valor y nuestra motivación, pero queremos que esas ideas las voten más del 1.4% de los argentinos. (...) No queremos un esfuerzo testimonial, no queremos ser una junta vecinal, no queremos ser un club de amigos, queremos ser un Partido Nacional.” (Discurso de Esteban Bullrich al asumir la presidencia de Recrear 1/5/2008 citado en Vommaro 2017, 95)

En las elecciones legislativas la victoria del PRO en la capital argentina se produjo por un reducido margen, mucho menor al que se esperaba tomando en cuenta el resultado de dos años atrás. En la provincia de Buenos Aires, Jorge Macri y el acompañante de las primeras aventuras políticas de MM, De Narváez, lograron imponerse a la candidatura del frente kirchnerista encabezada por el futuro presidente argentino.

Para ese momento distintos estudios demoscópicos sugerían la debilidad del kirchnerismo y su agotamiento. Sin embargo, varios factores levantaron al entonces oficialismo e hicieron que MM tuviera que guarecerse en su coto electoral. Entre ellos se puede mencionar la falta de coordinación entre las distintas fuerzas opositoras y los permanentes recelos entre los líderes de estas organizaciones por ver quien reemplazaría a la presidenta. Por otro lado, la reactivación que se produjo al calor del verano del 2010 y las celebraciones por el bicentenario cambiaron la tendencia: la aprobación del gobierno del Frente para la Victoria crecía. Por último, la inesperada muerte de Néstor Kirchner no hizo más que impulsar la candidatura reeleccionista de la presidenta.

Estas razones y los consejos de varios de sus propios asesores llevaron a MM a bajarse de la campaña presidencial y buscar la reelección en CABA. Su reelección fue inapelable: triunfó en casi todos los circuitos electorales. Si bien fue empujado a segunda vuelta por el candidato del FPV, su participación concitó el 64% de apoyo de los votantes de la capital argentina (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015, 456-58).

Para acelerar el proceso de expansión hacia las provincias el macrismo ensayó distintas tácticas. La primera de ellas consistió en la búsqueda de alianzas que sirvieran no para sumar votos en su coto de caza sino para lograr adherentes en distritos más alejados. La segunda fue la de ofrecer una franquicia electoral. Es decir, prestar la marca partidaria a emprendedores políticos locales con "...agendas propias a condición de que adhirieran de forma más o menos

laxa al liderazgo de Macri”. Sin embargo, ese camino no careció de tropiezos que se irían superando bajo ciertas condiciones (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015: 460).

La sede central tendría que intervenir en las franquicias cuando estas cruzaran líneas rojas en opinión del liderazgo del partido. Macri mantendría su capacidad de ordenar siempre y cuando él y el partido siguieran siendo competitivos electoralmente, sino los dirigentes locales regresarían al juego electoral fragmentado que conocían.

Por último, una estrategia frecuente fue la suma de outsiders del mundo de la política, es decir personas que extraen su legitimidad de campos ajenos a esta. Más que ser una cuestión episódica, esta se convirtió en una constante durante el proceso de expansión del PRO. (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015:464-465)

Los últimos años de la década del 2000 habían cambiado el mapa partidario y electoral: la disponibilidad electoral de inicios de siglo había desaparecido. Ni los políticos ni los electores se encontraban ya vacantes (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015:474).

9.3 Empresarios dentro del partido

Siguiendo a Vommaro se puede afirmar que el proceso de movilización política del núcleo partidario del Pro-Cambiamos, tiene dos hitos fundamentales, el primero la crisis de fines del 2001 y 2002, y el segundo la pugna con el campo entre 2008 y 2009. En el primer caso la extendida crisis económica exacerbaría los reflejos sociales, acrecentando la empatía con la población en pobreza que crecía en todo el país. La mayor parte de los cuadros partidarios del PRO por su educación católica, se sentían impulsados a participar en la solución de esa situación y en el auxilio a los pobres.

Esta primera oleada de activismo partidario resultó fundamental por dos razones. La primera, porque sirvió como facilitadora de la siguiente oleada de activismo hacia el PRO. Es decir, que generó los espacios de movilización y organización donde los que llegaron después pudieron insertarse. Por otro lado, este grupo de pioneros desarrollaría los circuitos que vincularían al Estado (que ellos encarnaban desde el gobierno de la ciudad) con otros actores como ONG, fundaciones y dirigentes de sectores populares que “rechazaban el repertorio dominante de expresión de demandas y de relación con el Estado” que se habían forjado primero en la post crisis del 2001 y luego durante los sucesivos gobiernos kirchneristas (Vommaro 2017, 47).

El segundo hito fue el denominado conflicto con el campo desarrollado entre el 2008 y 2009. Ya no se trataba de un despertar social como en la crisis de 2001 sino más bien de uno claramente político. Este se basaba en la necesidad de construir una alternativa política (partidaria en el sentido de la definición mínima de partido) que canalizara y organizara el rechazo a las medidas que venía desplegando el gobierno de Cristina Kirchner (Vommaro 2017, 47-49).

Al observar la presencia de los empresarios dentro del núcleo partidario lo primero que aparece es que, al ser el propio emprendedor político miembro del gran empresariado, los vínculos iniciales se dan centralmente con su círculo empresarial inmediato. A la aventura partidaria se sumarán altos ejecutivos de SOCMA, como Néstor Grindetti, Juan Pablo Piccardo y Andrés Ibarra. La ubicación del grupo económico familiar como parte de las empresas pertenecientes a sectores ISI lleva a Giraudy (2015, 103) a afirmar que estos poseen influencia interna, es decir, que participan directamente en el núcleo partidario del PRO. Sin embargo, al mismo tiempo la autora señala que, al revisar las declaraciones juradas de los principales cuadros del PRO, se observa que estos están relacionados principalmente a

empresas agrícolas y de bienes raíces. Giraudy (2015, 103). Ambos sectores muy lejos de lo que podría denominarse sectores ISI.

Por otro lado, aquellos empresarios que se sumarán al PRO a lo largo de su desarrollo no calzan con los denominados empresarios nacionales,

“...que se perciben como dependientes de arreglos formales o informales con el Estado, sino cuadros que pasaron por los grupos más conectados con los mercados mundiales.” (Vommaro 2017, 34)

En el caso de Vommaro no se dispone de evidencia sistemática y cuantitativa que permita sostener esto. Sin embargo, los testimonios que recoge el autor a lo largo de sus numerosas investigaciones hacen plausible la afirmación anterior.

¿Qué perfil poseen los empresarios que se acercan al PRO? Vommaro marca dos. El primero el de los gerentes directivos que provienen originalmente de las clases medias con trayectorias sociales ascendentes, a veces procedentes de ciudades medianas del interior del país. El segundo, los CEO que provienen de familias tradicionales, procedentes de Buenos Aires o las grandes ciudades del interior del país. En el primer caso, son personas sin militancia previa; mientras que los segundos tienen una historia de proximidad con la política directamente o a través de sus familias. Mientras que en el primer caso nos encontramos con *managers*, en el segundo muchas veces se trata de abogados corporativos. (Vommaro 2017, 34)

“Los primeros [los managers] ingresaron más tardíamente a la actividad política, en el contexto del temor a la chavización de la Argentina y de la intensificación de la actividad del G25. Los segundos, en tanto, movilizados entre la crisis del 2001-2002 y la llegada de PRO al gobierno de la ciudad de Buenos Aires, son los pioneros de esta historia.” (Vommaro 2017, 35)

Los directivos de la gran empresa se convertirían en una de los grupos internos más importantes del PRO como se verá a continuación. En el año 2015 Vommaro (2015) publica un trabajo que explora los mundos sociales de pertenencia de los militantes del PRO y clasifica a un grupo de dirigentes del PRO entre otras cosas, a partir de un conjunto de variables sociopolíticas.

Una clasificación inicial toma en cuenta la existencia o no de participación política previa de los cuadros dirigentes. De esta manera, en un primer grupo se hallan individuos con un pasado de participación política en el peronismo, el radicalismo o la UCEDE¹⁰². En el segundo grupo se ubican quienes no tenían experiencia partidaria previa. El perfil que aquí prima es el de individuos provenientes de las filas del mundo de las ONG y del empresariado¹⁰³.

No todas las facciones estaban igualmente involucradas en la puesta en marcha del partido. Son quienes pertenecen al mundo de las ONG, al empresarial y quienes en el pasado participaron de experiencias partidarias en la derecha tradicional los que más se involucraron (Vommaro 2017, 12-13) y los que “...más cerca parecen estar de constituir la coalición dirigente partidaria, al tiempo que representan la mayor parte de los cuadros técnicos que nutren la gestión en la CABA (Vommaro y Morresi 2015, 67).

A través de un cuestionario¹⁰⁴ aplicado a “cuadros dirigentes” del PRO (tanto a quienes poseen cargos electivos, como ejecutivos cuya ocupación responde principalmente a fidelidades político-partidarias) se muestra que quienes pertenecen a las facciones de derecha, empresarial y de ONG muestran tasas de afiliación al partido más altas que quienes vienen del peronismo y el radicalismo. Además son estos grupos quienes más se identificaban con la organización. Todavía para el año 2012 la mayor parte de las autoridades partidarias de PRO, pertenecían a las facciones mencionadas (Vommaro 2017, 12-13).

¹⁰² Es importante subrayar que en los primeros años del PRO, la organización no exigió que sus cuadros dirigentes, ni sus candidatos se deshicieran de su identidad política previa e incluso mantuvieran su militancia previa.

¹⁰³ Esta división en dos grandes bloques quedó patente en los primeros años de existencia del PRO donde el bloque Legislativo que respondía a Macri se dividió en dos facciones, Nogaró para el primer grupo y Festilindo para el segundo, tal y como se reseña en múltiples recortes periodísticos.

¹⁰⁴ El cuestionario fue aplicado entre mayo y diciembre de 2011. De un universo de 76 casos, finalmente fueron encuestados 52. Para más detalles sobre el cuestionario aplicado ver Vommaro 2015, 23).

Más allá de la presencia numérica de individuos pertenecientes al mundo de las ONG y de las grandes empresas, Vommaro destaca que este grupo forma lo que se ha denominado aquí el núcleo partidario. En este caso, no solo es el espacio central del partido desde un punto de vista de dirección, de generación de alternativas programáticas o de financiamiento, sino que es el grupo que desarrolla e imprime al conjunto de la organización su **ethos político**. Es decir,

“...su repertorio dominante de prácticas, visiones del mundo y formas de dar cuenta de él en discursos y presentaciones públicas”. Es gracias a este ethos que se desarrollan aquellos códigos compartidos que permiten a los participantes del core partidario desarrollar estas complicidades invisibles que permitan que siempre se sientan como en casa (Vommaro 2015, 118-20).

El ethos no es un vínculo programático (conjunto articulado de principios ordenados lógicamente y secuencialmente), sino algo mucho más difuso, basado en complicidades respecto a las formas de interpretar y sentir el mundo social, algo más bien ubicado en el plano de la cultura.

A partir de lo señalado por Vommaro se puede afirmar entonces que existe un grupo de individuos en la dirección del PRO que proviene del mundo de la gran empresa privada y que es parte de quienes

“...más cerca parecen estar de constituir la coalición dirigente partidaria, al tiempo que representan la mayor parte de los cuadros técnicos que nutren la gestión en la CABA” (Vommaro y Morresi 2015, 67).

Es igual de importante observar los mecanismos a través de los cuales la organización política logró incorporar a un creciente número de individuos pertenecientes a este espacio social.

Para impulsar su incorporación al PRO se desarrolló un conjunto de dispositivos organizativos, fundaciones y *think tanks*, que sirvieron como instancia de contacto, movilización y reclutamiento de personas provenientes del mundo de la empresa y de las ONG (Vommaro 2017, 30).

Como se vio en la sección acerca de los orígenes del PRO, la Fundación Creer y Crecer fue la organización que sirvió como germen del mismo. En sus inicios la Fundación estaba

compuesta por un equipo de alrededor de 20 personas entre las cuales se hallaban algunos amigos de Macri provenientes de SOCMA y otro grupo de personas que provenía más bien de la experiencia del peronismo porteño. Luego se sumaría el grupo Sophia, originalmente *un think tank* externo pero de similar perfil a Creer y Crecer.

En aquel momento no estaba claro si esta organización daría el paso a convertirse en partido. Por el momento quienes participaban de esta se abocaron al diseño de políticas públicas. Como señala Berensztein,

“Las elecciones presidenciales de 2003 se caracterizaron por la amplia dispersión de candidatos. Ante ese escenario, y considerando la ‘oferta ideológica’, un grupo de personas con trayectoria política e intelectual diagnosticó que las ideas vinculadas al mercado, el gobierno limitado y el sector privado como motor, habían quedado huérfanas de representación en la arena política que se había configurado post crisis 2001 (entrevista a Sergio Berensztein).” (Echt 2016, 62)

En el 2005, Crecer y Creer se transformaría en Pensar bajo la dirección ejecutiva de Jorge Triaca¹⁰⁵ y la presidencia de Gerardo Bongiovanni. La nueva Fundación se nutría tanto de aportes de sus asociados como de financiamiento privado (Echt 2016, 64).

La victoria de Macri en las elecciones legislativas de 2005 y su triunfo en la ciudad en 2007 fueron acercando a la Fundación hacia el proyecto político de Macri. En los años siguientes Pensar se transformó, siguiendo el modelo del Partido Popular, en una organización claramente partidaria (Vommaro, Morresi, y Belloti 2015, 246-247)¹⁰⁶.

Desde su creación, la Fundación sirvió como espacio de tránsito o puente para quienes provenían del mundo de la empresa y buscaban colaborar con el PRO pero podían sentirse poco atraídos a participar directamente en una organización partidaria. Pensar era percibido como un

¹⁰⁵ En el 2009 Triaca accedió a una banca en diputados por el PRO y debió abandonar su cargo en Pensar. Posteriormente, Triaca integraría el gabinete ministerial en la cartera de Trabajo.

¹⁰⁶ En este punto es interesante lo señalado por Echt que más bien indica que Pensar se convertiría en el think tank del candidato presidencial Macri de cara a las elecciones de 2011. Sin embargo, esta candidatura, como se sabe, no se concretaría, debiendo redefinir a Pensar como una organización más vinculada al partido (Echt 2016, 77).

espacio más técnico, como un paso intermedio antes del salto a la política. Pensar funcionaba como una especie de head hunting de perfiles técnicos (Echt 2016, 103).

Como señala Echt,

“Los empresarios sin experiencia política se sienten más cómodos aportando a Pensar que a una estructura política, sobre todo en las provincias chicas. En general, es un paso intermedio a la política partidaria” (Entrevista a Francisco Quintana en Echt 2016, 93)

La otra fundación relevante en el proceso de reclutamiento de individuos provenientes del mundo empresarial fue Generación 2025 (G-25) creada en 2008 por Esteban Bullrich, a la que enseguida se sumó Guillermo Dietrich (empresario y ministro de Transportes durante el gobierno de Macri). El G-25 se presenta asimismo como un canal de acercamiento al mundo de la política que se ponía a disposición de un sector de la sociedad que se había mantenido al margen de la actividad política por prejuicios (Vommaro 2017, 33).

Si las fundaciones funcionaron como espacios intermedios respecto al partido para la captación de cuadros profesionales provenientes de la empresa, el Poder Ejecutivo del gobierno de la ciudad cumplió funciones similares. Al igual que en el caso anterior, este espacio aparece como un lugar más técnico, donde estos cuadros empresarios pueden no solo desplegar su saber especializado sino dedicarse al hacer o a ejecutar, como opuesto a una política percibida como actividad vinculada a la discusión y el enfrentamiento. La presencia empresarial en el gobierno de la ciudad se extenderá a lo largo de la alta dirección del Ejecutivo porteño, incluyendo algunas carteras ministeriales.

El reclutamiento de quienes provienen del mundo empresarial pasa por el ofrecimiento de un cargo ejecutivo a partir del cual se incorporan a la política. Ofrecimiento que muchas veces realiza el propio Macri. Desde el punto de vista de estos actores, su paso a la política es explicado por el deseo de cambio personal y de ayudar socialmente (Vommaro 2015, 129). Esto se ratifica con la información obtenida de uno de los entrevistados para esta investigación

“Resulta llamativo que, por diferentes vías, la mayor parte de los cuadros de PRO que llegaron desde las empresas privadas [al gobierno de la ciudad luego de la elección de MM] se ocupen de manejar el dinero de la ciudad. Su papel no se cumple sólo en la titularidad de algunos ministerios. Si se observa detenidamente casi todas las reparticiones han acogido a alguien de SOCMA para que custodie las finanzas.” (Vommaro, Morresi y Bellotti 2015, 167)

Si en los párrafos anteriores se aprecia el éxito que las fundaciones del PRO tuvieron a la hora de reclutar individuos provenientes del mundo de la gran empresa no se puede decir lo mismo respecto a la relación entre la organización partidaria y las representaciones institucionales del mundo empresarial.

En Argentina la relación entre partidos políticos y elites económicas ha sido poco directa. Mecanismos corporativos o relaciones directas con el Estado han sido las vías que la comunidad empresarial ha preferido para influir sobre las políticas públicas (Gibson 1996, 160). La opción partidaria, más costosa y más incierta, ha sido menos frecuente. El papel clave de los mecanismos de protección brindados por el Estado, o como Gerchunoff y Vicens denominaron, el capitalismo asistido, imperante en la Argentina (citado en Gibson 1996, 159), han marcado la dinámica de la relación entre gremios empresariales y política partidaria. Más que decantarse por una opción política específica, los empresarios han buscado mantener una relación cercana con quienes detentan el poder estatal.

En el caso del PRO, sus vínculos con las elites económicas tendrían una intensidad entre mediano y débil en comparación a otras organizaciones partidarias de su tipo en la región (Giraudy 2015, 102).

En entrevistas realizadas para la presente investigación los líderes gremiales consultados señalaron que la participación de los gremios en la política partidaria es limitada. Los vínculos entre partidos y empresarios se desarrollarían a nivel individual o de firma. La interacción entre gremios y partidos se da a través de espacios de consulta respecto a políticas específicas.

9.4 Financiamiento electoral del PRO

Como se ha señalado previamente la especial relación que existe entre empresarios y partido es un rasgo de este tipo de organización. Si bien el análisis del núcleo partidario puede observarse desde el prisma de la integración de estas personas a los espacios significativos de la organización, puede también apreciarse desde el financiamiento privado recibido por el PRO durante los diversos procesos electorales que ha enfrentado.

Como parte de su interesante investigación sobre los discursos políticos de los partidos conservadores, Giraudy (2015) analiza los vínculos entre los actores empresariales y el partido político a través de las contribuciones privadas para el financiamiento de las campañas electorales entre los años 2007 y 2013.

A partir de los datos recolectados, la autora señala que, durante el periodo de análisis, el PRO recibió consistentemente menores recursos que aquellas agrupaciones políticas identificadas como peronistas. Sin embargo, agrega Giraudy, el aporte promedio recibido por el PRO se ubica por encima de otros partidos como el Frente Para la Victoria (FPV), de la expresidenta Cristina Fernandez, y de otras agrupaciones de origen peronista. Si en las elecciones congresales de 2009 ambos partidos tuvieron un aporte promedio similar (4506 vs. 4538 dólares, respectivamente), en el siguiente proceso electoral la relación se decantó para la fuerza política nacida en CABA (2410 vs. 1386 dólares). Sin embargo, para 2011 todavía un candidato de origen peronista, Eduardo Duhalde, exhibía las contribuciones privadas más altas para dicho proceso electoral¹⁰⁷.

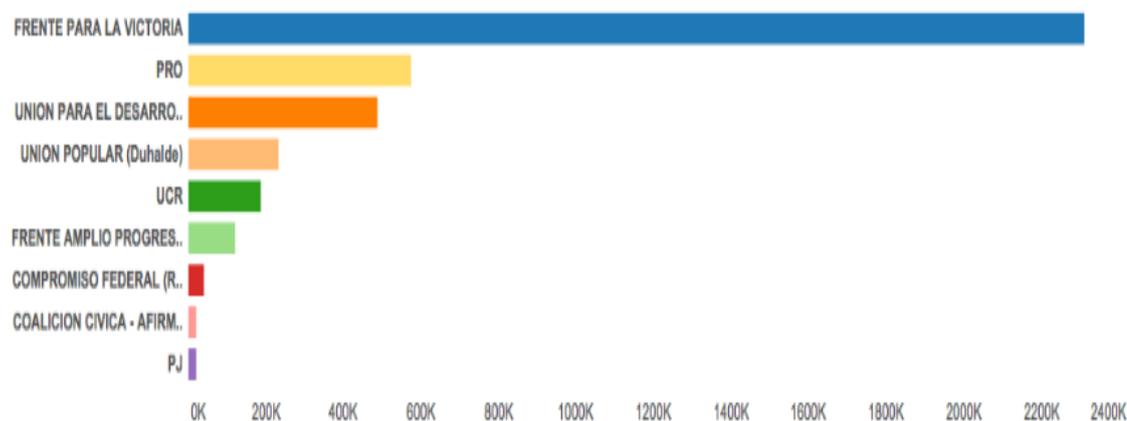
En las elecciones congresales de 2013 el PRO se convirtió en el partido con el aporte

¹⁰⁷ Conviene recordar que en las elecciones presidenciales de 2011 el PRO no presentó candidato presidencial propio.

promedio más alto de todos los partidos en campaña, así como aquel con el cuartil superior de donaciones más alto. Pese a este avance el FPV recibió las donaciones individuales con los montos más altos (Giraudy 2015, 104-5).

A partir de esta información la autora concluye que el financiamiento electoral privado de miembros de las elites económicas y/o de la comunidad empresarial es débil. Que si bien existe un desplazamiento de los principales aportes de campaña desde el peronismo (ya sea en su versión kirchnerista o duhaldista) hacia el PRO en el periodo de análisis, el sentido de este movimiento es incompleto pues el FPV recibe, en términos agregados, mayores ingresos privados para enfrentar cada uno de los procesos electorales.

Gráfico 9.1: Contribuciones Privadas a Partidos Políticos Argentinos 2011

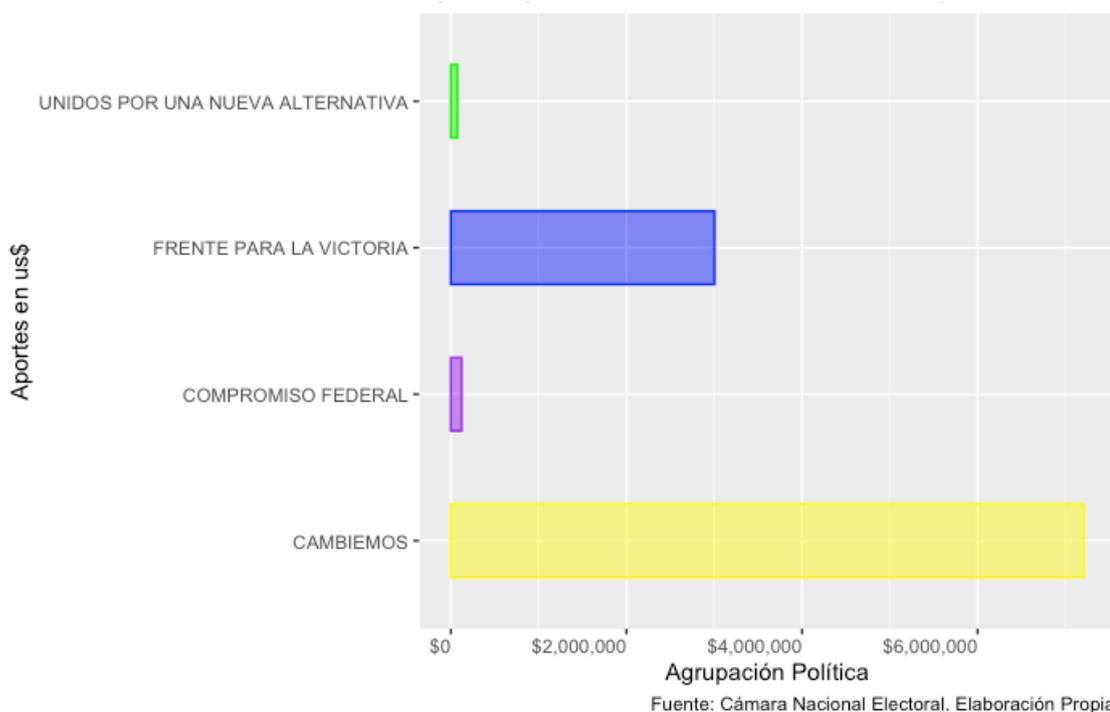


Fuente: Giraudy (2015, 106)

A partir de los datos publicados por la Cámara Nacional Electoral para las elecciones presidenciales de 2015 se puede notar que el movimiento del que daba cuenta Giraudy se ha completado. En dicho proceso fue el PRO la agrupación que obtuvo el mayor monto agregado de contribuciones privadas así como las mayores contribuciones individuales. El monto total

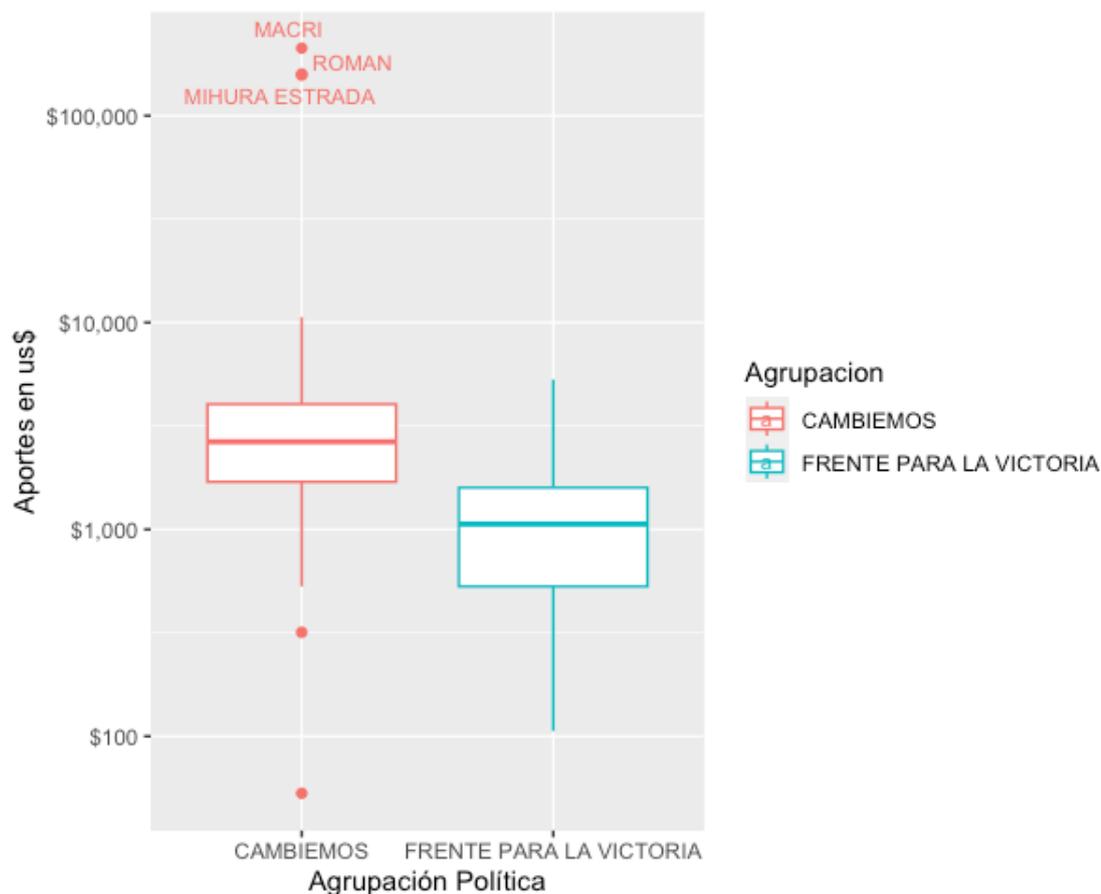
recaudado fue de 7 207 164 dólares frente a 3 002 864 dólares recaudados por el Frente Para la Victoria.

Gráfico 9.2: Contribuciones Privadas a Partidos Políticos 1ª Vuelta Elecciones 2015 (Argentina)



De la misma forma, se observa que valor de la contribución promedio para el partido del expresidente Macri se ubicó en 2960 dólares mientras que el del FPV en 1148 dólares. Asimismo, el siguiente gráfico muestra valores extremos para el caso del PRO que indican contribuciones individuales superiores a los 150 000 dólares, y también que, en todos los cuartiles, el PRO exhibe valores mínimos y máximos superiores al FPV.

Gráfico 9.3: Aportes en us\$ (escala log). 1ª vuelta elecciones presidenciales 2015 (Argentina)



Fuente: Cámara Nacional Electoral. Elaboración Propia

La información presentada hasta aquí sigue lo señalado por Giraudy en el 2015, la transformación del PRO en el partido con mayores aportes de campaña privados, así como el de los mayores aportantes individuales. Ambos elementos indicarían una progresiva aproximación entre el PRO y las elites económicas y grupos empresariales, mostrada a través de los aportes privados al financiamiento de campaña. Como señala Poore (2016) alrededor de medio millón de dólares fueron aportados a la campaña de Macri por integrantes de empresas, ya sea que hubieran o no contratado con el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Antes de cerrar esta sección conviene realizar una advertencia que matiza la revisión de los aportes de campaña. Se debe tomar en cuenta que el 99% de los aportes registrados por la Cámara Nacional Electoral para dicho proceso electoral fueron realizados en efectivo, lo que

hace muy difícil conocer la identidad de los verdaderos aportantes y montos entregados. Los aportes de campaña en efectivo pueden ser una forma efectiva de ocultar personas y montos de aportes los que, por diversos motivos, no desean ser conocidos. Los aportantes originales pueden fraccionar su contribución en tantas partes como sea necesario y entregarlas a terceros para que sean estos quienes aparezcan en los reportes de financiamiento como los que aquí han sido utilizados. De hecho, son varios los reportajes periodísticos que dan cuenta de este problema para las dos principales candidaturas de aquel proceso electoral¹⁰⁸. Como señala Poore (2015), en aquel momento la legislación argentina sobre financiamiento de partidos políticos obligaba a informar los nombres de los donantes individuales a las campañas políticas, pero no requería que dichas declaraciones sean sustentadas con ningún tipo de documentación que corroborase la veracidad de la información remitida a la Cámara Nacional Electoral.

9.5 El primer gabinete de Mauricio Macri

Si hasta ahora se ha analizado la presencia empresarial dentro del núcleo partidario, una vez que Mauricio Macri se convirtió en presidente, es necesario volcar la mirada hacia la constitución de su gobierno. Son varios los trabajos que analizan la formación del primer Ejecutivo de Cambiemos¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Para los casos de los aportes a las candidaturas de Daniel Scioli y Mauricio Macri en las presidenciales de 2015 ver Poore (2015, 2016).

¹⁰⁹ Se debe recordar que este no es el primer Ejecutivo que debe formar Mauricio Macri.

En el año 2007 cuando el expresidente de Boca asume la jefatura del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires atravesó similares tesituras.

En aquella ocasión, de once posiciones disponibles en el gabinete, tres fueron ocupadas por personas que provenían del mundo empresarial: Daniel Chain (Desarrollo Urbano), Juan Pablo Picardo (Ambiente y Espacio Público) y Nestor Grindetti (Finanzas).

En general estos análisis recopilan una serie de variables sociológicas que recogen información sobre las trayectorias personales, educativas y profesionales de los integrantes del gabinete. En el caso de la investigación de Canelo y Castellani (2018) se recolectó información sobre las 367 posiciones y 364 personas designadas por el presidente Macri apenas asumió su cargo. Para este universo las autoras recopilaron 87 variables que fueron agrupadas en cuatro grandes dimensiones: perfil sociodemográfico, perfil educativo, participación en organizaciones de la sociedad civil y trayectoria ocupacional.

El 28% de los funcionarios jerárquicos del primer gabinete de Cambiemos, al momento de ser designados, se encontraba trabajando en el Gobierno de CABA lo que lleva a las autoras a señalar que ocurrió un “...transplante directo de equipos de la ciudad a nación...” (Canelo y Castellani 2018, 13).

Respecto a la trayectoria educativa, el 78% de los funcionarios se formaron dentro de las profesiones consideradas como tradicionales para los estudios sobre las elites argentinas: ciencias económicas, derecho e ingeniería. A diferencia de otras elites políticas (parlamentarias o de nivel sub-nacional) donde el derecho aparece como la disciplina en la que se forma la mayor parte de este personal, en el caso de Cambiemos predomina el estudio de carreras pertenecientes a las ciencias económicas.

Asimismo, un significativo 33% de este universo cursó sus estudios de grado en entidades privadas (laicas o religiosas). Al observar la formación de posgrado el número aumenta al 70%.

Respecto a su participación en asociaciones de la sociedad civil, Canelo y Castellani encuentran que un 54% de los integrantes del gabinete participó en este tipo de organizaciones,

“...lo que sugiere que esta práctica forma parte de la sociabilidad básica de los miembros de esta fuerza política (...) lo que podríamos denominar como ‘carrera política PRO¹¹⁰’.” (Canelo y Castellani 2018, 19).

Entre quienes integraron este tipo de espacios, un 48.5% participó en las ONG, *think tanks* y fundaciones partidarias del PRO: Pensar, Grupo Sophia, y Creer y Crecer.

A diferencia de la participación en ONG, *think tanks*, o fundaciones, la participación en partidos políticos es minoritaria, alcanzando un 17% del universo seleccionado. Dentro de este grupo predominan los miembros del PRO.

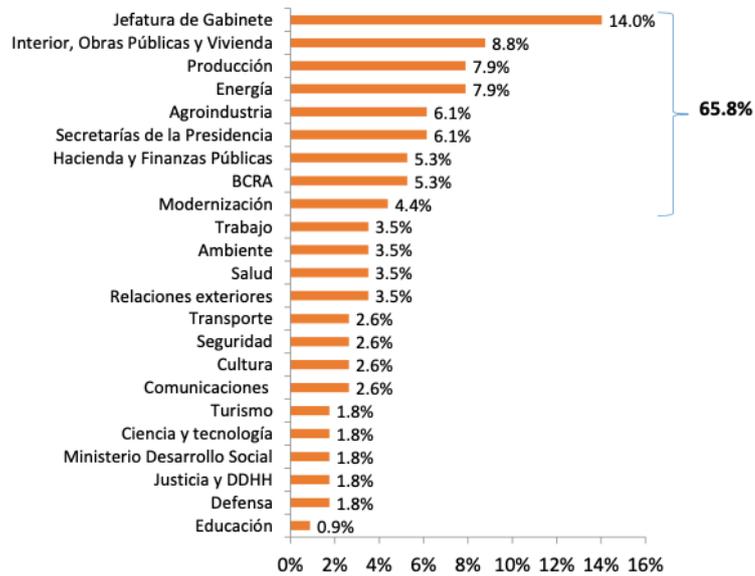
Respecto a la trayectoria ocupacional Canelo y Castellani desarrollan una tipología de tres categorías: dos polares donde los individuos poseen una trayectoria ya sea puramente pública o privada y una tercera denominada circulación, donde se alterna entre los dos mundos.

“El peso de estos altos funcionarios sin ningún ejercicio previo de cargos públicos, con ‘trayectorias privadas puras’, alcanza al 22% del gabinete, y es contundente en las carteras del ‘área económica’, tales como Energía (50%), Producción (45,8%), Agroindustria (44%), y también en la cartera de Trabajo (42,9%)...” (Canelo y Castellani 2018, 23).

Sin embargo, la excepcionalidad del gabinete, prosiguen las autoras, estriba en el inédito peso de los CEO dentro del gabinete: 31,3% de los integrantes del gabinete ocupó durante su trayectoria profesional un cargo de alta o media alta responsabilidad en empresas privadas. Una novedad adicional es que la presencia de estos CEO no se restringe únicamente al área económica del gabinete, sino que se derrama hacia las carteras tradicionalmente consideradas dentro del área política. En esta última recaló un 65,8% de los CEO que se incorporaron al gobierno.

¹¹⁰ Esta idea también fue señalada por Vommaro (2015) cuando desarrolló el “ethos” partidario del PRO y señaló al voluntario como parte de este y como elemento común en las trayectorias de los miembros del mencionado partido.

Gráfico 9.4: Distribución de CEO en el gabinete según dependencia

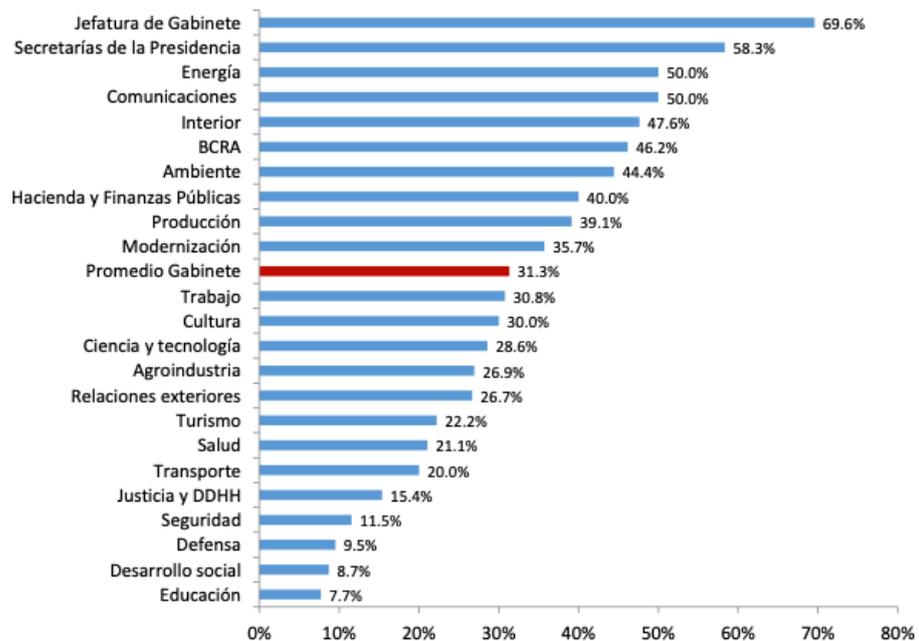


N: 114

Fuente: Observatorio de las Elites Argentinas, IDAES-UNSAM.

Fuente: (Canelo y Castellani 2018, 25)

Gráfico 9.5: Porcentaje de CEO en cada dependencia del gabinete



N=364

Fuente: Observatorio de las Elites Argentinas, IDAES-UNSAM.

Fuente: (Canelo y Castellani 2018, 26)

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, el papel de los CEO es preponderante en varias carteras, especialmente en las más importantes del área política como señalaron las autoras.

Otro rasgo distintivo de las trayectorias ocupacionales de los miembros del primer gabinete Macri es la presencia de dirigentes de las principales corporaciones empresarias del país. Un 10,9% de sus integrantes proviene de este selecto grupo. Estos se concentraron en unos pocos ministerios, especialmente agroindustrias y producción, donde recaló el 32,5% y el 25% respectivamente.

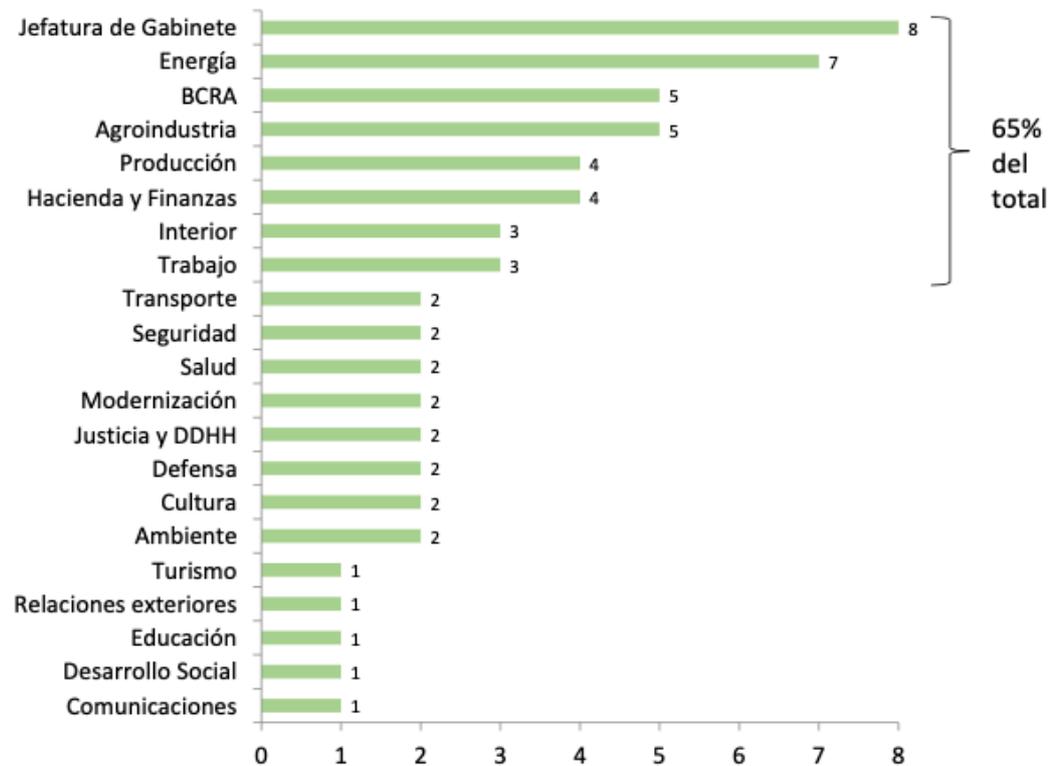
En el caso de la Secretaría de Agroindustria, el 52% de los puestos designados por el nuevo gobierno provino de miembros de algunos de los principales gremios del sector: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA), Sociedad Rural Argentina (SRA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO).

Mientras que en el caso de de la Secretaría de Producción el 41,7% de individuos designados provenía de corporaciones relacionadas con el sector, principalmente con la Unión Industrial Argentina (UIA).

Un último rasgo distintivo del primer gabinete del presidente Macri, es el importante número de personas (24%) que en el periodo inmediatamente anterior a asumir el encargo, ocupaba un cargo en el sector privado.

“De esos 86 casos de ‘puerta giratoria’, 60 eran CEOs que ocupaban los puestos más altos en la dirección de las respectivas firmas. (...) Asimismo, venían de desempeñarse en tres sectores particularmente sensibles a la regulación estatal: el bancario y financiero, el energético y el de servicios profesionales (seguros, consultorías, grandes estudios jurídicos)” (Canelo y Castellani 2018, 26).

Gráfico 9.6: Distribución de casos directos de “puerta giratoria” por dependencia



N: 60

Fuente: Observatorio de las Elites Argentinas, IDAES-UNSAM.

Fuente: (Canelo y Castellani 2018, 29)

Nercesian realiza un ejercicio similar al de Canelo y Castellani, con dos diferencias significativas. La primera, que se trata de un ejercicio comparado tomando ocho casos de gobiernos con “perfil empresarial” desarrollados en América Latina entre los años 2000 y 2019. La segunda, que se restringe únicamente a los miembros del gabinete y no al resto del personal jerárquico que acompaña estos nombramientos. Por último, Nercesian selecciona las variables, mecanismos de reclutamiento, perfiles educativos y profesionales de los integrantes de cada uno de los gabinetes.

Respecto a los perfiles educativos, Nercesian encuentra que el perfil educativo más frecuente es el de quienes provienen de carreras relacionadas a la economía, la administración

de empresas y la ingeniería. En este punto hay que indicar que, pese a las diferencias en el universo seleccionado respecto a Canelo y Castellani (2018), los hallazgos de Nercesian son similares.

Tabla 9.1: Perfiles Educativos Integrantes de Gabinetes Ministeriales (por áreas de conocimiento)

a.1. Distribución por carrera de grado en cada país. N=370 casos* (%)								
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Paraguay	Perú
Abogacía y ciencias jurídicas	27,0%	46,2%	36,6%	23,8%	26,3%	37,8%	23,3%	17,8%
Economía, administración de empresas, ingeniería	43,2%	33,9%	47,6%	64,3%	42,1%	43,2%	34,9%	48,8%
Arte y cultura	0,0%	0,0%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%
Comunicación y medios	2,7%	1,5%	4,9%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Diplomacia y relaciones internacionales	0,0%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%	0,0%
Militar, defensa y seguridad	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,5%	5,4%	9,3%	4,4%
Educación	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	5,3%	2,7%	2,3%	4,4%
Medicina	5,4%	3,1%	3,7%	4,8%	5,3%	2,7%	7,0%	4,4%
Psicología	0,0%	4,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%
Sociología y ciencias humanas	8,1%	4,6%	2,4%	4,8%	0,0%	5,4%	2,2%	13,3%
Otros	13,6%	4,6%	1,2%	0,0%	10,5%	2,8%	14,0%	4,7%

*Se excluyen los casos perdidos, sea porque el funcionario o la funcionaria no alcanzó ese nivel de calificación, o porque no se dispuso de información. Fuente: elaboración propia según datos del OBLAT.

Fuente: Nercesian (2021, 89).

Al observar el caso argentino respecto al resto de casos incluidos en el estudio, los resultados del primer gabinete del presidente Macri parecen no ser distintos. Frente a estos resultados caben por lo menos dos reflexiones. La primera, que, como indica la autora, la preeminencia de estos perfiles educativos sería un rasgo de los gabinetes formados por gobiernos de perfil empresarial. La segunda, que en realidad dicho rasgo sería un elemento constante para los países mencionados, al margen del perfil del gobierno en funciones. Descartar esta última posibilidad requiere la realización de estudios comparados no solo espacial, sino temporalmente.

Respecto a los perfiles ocupacionales Nercesian encuentra que un 35,1% de los miembros del primer gabinete de Cambiemos provienen de actividades económicas vinculadas al sector financiero, las consultorías y servicios empresariales, y el desempeño en organismos

internacionales. Respecto al resto de países, con excepción de Perú, los resultados para el caso argentino se muestran atípicos. En el resto de casos son los profesionales con trayectorias relacionadas con la administración pública los que constituyen el grueso del personal ministerial reclutado.

Tabla 9.2: Trayectorias Profesionales Integrantes de Gabinetes Ministeriales

	b-4. Distribución por actividad de desempeño (trayectoria) según país. N=374 casos* ** (%)								Total
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Paraguay	Perú	
Manufactura, construcción, actividades inmobiliarias, comercio y transporte	8,1%	4,5%	10,8%	2,3%	15,8%	18,9%	0,0%	13,3%	8,6%
Minería, electricidad, gas, agua, agricultura, ganadería y pesca	16,2%	3,0%	9,6%	11,6%	15,8%	8,1%	2,3%	8,9%	8,6%
Enseñanza, salud, comunicaciones	16,2%	9,1%	12,0%	9,3%	15,8%	5,4%	18,2%	13,3%	12,0%
Actividades financieras, consultorías, servicios empresariales y organismos internacionales	35,1%	12,1%	27,7%	34,9%	0,0%	24,3%	36,4%	35,6%	26,7%
Administración pública	24,4%	71,3%	38,6%	41,9%	52,6%	40,5%	43,2%	26,7%	43,3%
Otras	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	2,8%	0,0%	2,2%	0,8%

* Se excluyen los casos perdidos porque no se dispuso de información para los mismos. ** Para homologar las actividades en los distintos países, se utilizó la Clasificación de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del MERCOSUR, cuyas categorías fueron luego agrupadas bajo criterios teóricos relevantes para la investigación. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2011). Clasificación de actividades económicas para encuestas sociodemográficas del Mercosur. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Fuente: elaboración propia según datos del OBLAT.

Fuente: Nercesian (2021, 95).

Los dos estudios aquí presentados han permitido continuar el argumento que se viene desarrollando en este capítulo. Es decir, proseguir el análisis del núcleo partidario del PRO solamente que ahora el objeto de observación ha virado. Si al inicio se buscó reconstruir los vínculos entre empresarios y el PRO como organización política, en esta sección el se detuvo en la formación inicial del gobierno.

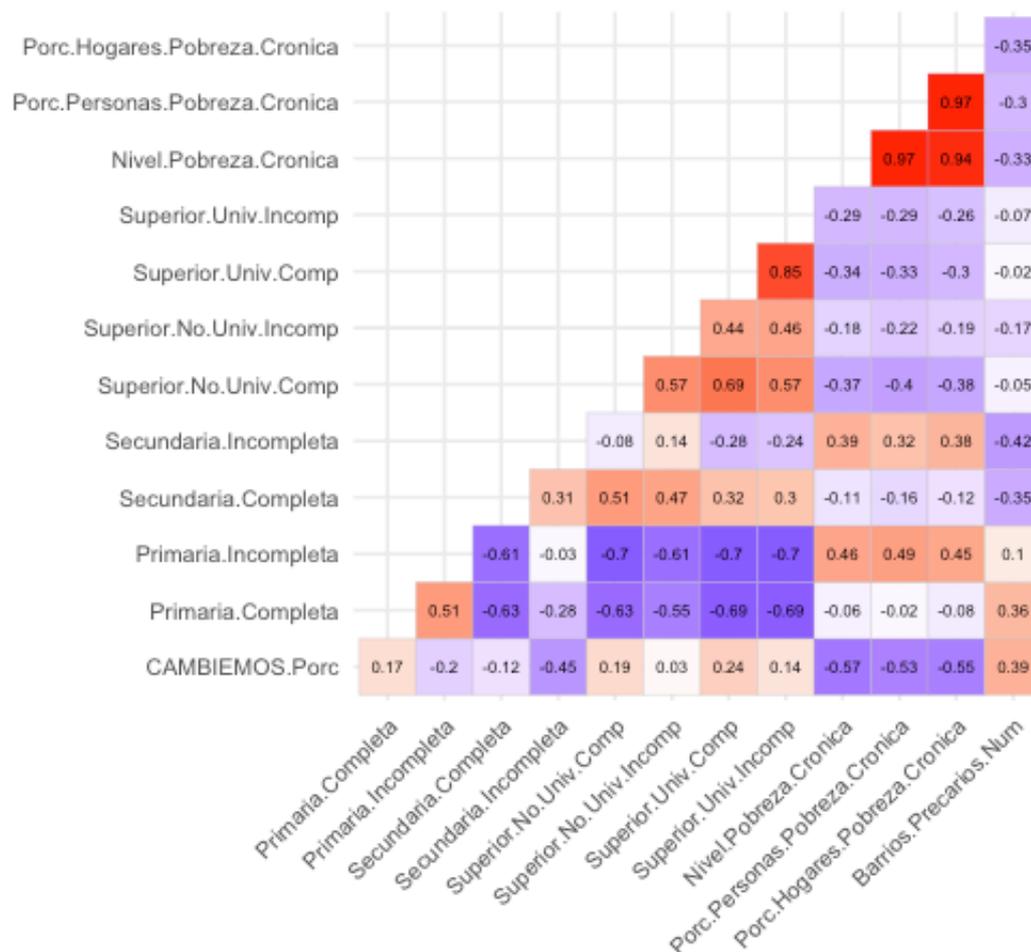
9.6 Núcleo electoral de votantes del PRO

En esta sección se evaluará la relación entre el voto del PRO en las elecciones presidenciales de 2015 que dieron como ganador a Mauricio Macri y un conjunto de variables socioeconómicas: nivel educativo, tipo de ocupación y niveles de pobreza.

La base de datos electoral ha sido construida a partir de datos provistos por la Cámara Nacional Electoral (2015). Se recolectaron los datos para la Provincia de Buenos Aires, el distrito electoral más grande del país. La información se encuentra agregada a nivel de circuito electoral, con un $N = 1066$ casos. La variable dependiente (VD) es el Porcentaje de votos de Cambiemos en las elecciones presidenciales de 2015.

Para el caso de los datos socioeconómicos se ha utilizado información proveniente de tres fuentes. La información sobre niveles educativo y tipo de ocupación proviene de la base de datos del REDATAM correspondiente al X Censo Nacional de 2010 (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2010). En cuanto a la información sobre niveles de pobreza, ésta proviene del Mapa de pobreza crónica elaborado por CIPPEC-UCA-CEDLAS (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento). Por último, la información sobre barrios populares ha sido tomada del RENABAP perteneciente al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (Registro Nacional de Barrios Populares 2022). En todos los casos la información socioeconómica ha sido agrupada a nivel de radio censal. Posteriormente, utilizando QGIS, esta información ha sido unida a través de localización geográfica con los correspondientes circuitos electorales. La base de datos con la información consolidada posee un $N = 985$ correspondiente al mismo número de circuitos electorales.

Gráfico 9.7: Correlaciones para variables seleccionadas. Caso PRO



Fuente: Con datos de la Cámara Nacional Electoral, INDEC, CIPPEC, RENABAP. Elaboración Propia.

A partir de la tabla de correlaciones y tomando en cuenta el marco teórico, se ha seleccionado aquellas variables que, por un lado, poseen un mayor grado de asociación con la VD y, por otro, aquellas que están asociadas a individuos pertenecientes a un mayor estrato socioeconómico. A partir de estos criterios se seleccionaron las siguientes variables independientes:

- Porcentaje de personas con Educación superior completa.
- Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica.
- Niveles de pobreza crónica.

- Niveles de precariedad de barrios populares.

En el caso de las dos primeras, se trata de variables continuas calculadas como porcentaje de la categoría señalada en la observación correspondiente. En el caso de las dos últimas se trata de variables categóricas ordinales.

En el caso de la VI “niveles de pobreza crónica”, se trata de una variable ordinal que mide el porcentaje de personas en situación de pobreza crónica en el circuito seleccionado. La variable está codificada en un rango que va desde el 1 (muy baja pobreza crónica) hasta el 6 (pobreza crónica crítica¹¹¹). Se debe subrayar que esta variable es resultado de un agrupamiento de los datos obtenidos en la variable Porcentaje de personas en situación de pobreza crónica.

En el caso de la VI “Niveles de precariedad de barrios populares” se trata de una variable ordinal que mide la existencia o no de barrios precarios dentro del radio censal, así como el nivel de precariedad de estos en caso existan. Puede adoptar valores que van desde el 1 (Muy precario) hasta el 4 (No precario). De esta manera, 1 supone la existencia de barrios populares muy precarios en el radio censal seleccionado, 2 supone la existencia de barrios populares precarios en el radio censal seleccionado, 3 supone la existencia de barrios populares ligeramente precarios en el radio censal seleccionado y 4 supone la ausencia de barrios populares en el radio censal seleccionado.

De acuerdo al marco teórico propuesto se espera que las variables independientes Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica y Niveles de pobreza crónica desarrollen

¹¹¹ Nivel de pobreza crónica = 1 (0-0.99% de personas del circuito en situación de pobreza crónica).
Nivel de pobreza crónica = 2 (1-4.99% de personas del circuito en situación de pobreza crónica).
Nivel de pobreza crónica = 3 (5-9.99% de personas del circuito en situación de pobreza crónica).
Nivel de pobreza crónica = 4 (10-14.99% de personas del circuito en situación de pobreza crónica).
Nivel de pobreza crónica = 5 (15-24.99% de personas del circuito en situación de pobreza crónica).
Nivel de pobreza crónica = 6 (25% o más de personas del circuito en situación de pobreza crónica).

una relación inversa con el la VD. En cambio, se espera que exista una relación directa entre las VI, Porcentaje de personas con Educación superior completa y Niveles de precariedad de barrios populares y la VD.

9.6.1 Análisis a través de técnicas de estadística inferencial

En primer lugar se trabajaron los datos a partir de técnicas de estadística inferencial para precisar las relaciones bivariadas entre cada una de las VI y la VD seleccionada. La primera VI analizada es la de Porcentaje de personas con educación universitaria completa. Para su análisis se utilizó un test de T de dos colas con corrección de Welch. Este último permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad para la aplicación de la prueba.

A continuación, se dividió la VI en dos grupos: en el primero se ubicaron los casos iguales o mayores a la media de la variable y en el segundo grupo se colocaron aquellos con valores por debajo de la media.

Tabla 9.3: Resultados Voto por Cambiemos y Educación Superior Universitaria Completa (por grupo)

Variable	Media del Porcentaje de voto por Cambiemos
Porcentaje de personas con Educación superior universitaria completa	40.68%
Grupo 1: Con porcentaje de personas con Educación superior universitaria completa <u>igual o mayor</u> al promedio.	43.09%
Grupo 2: Con porcentaje de personas con Educación superior universitaria completa <u>menor</u> al promedio.	39.60%

Fuente: Cámara Nacional Electoral e INDEC. Elaboración propia

La diferencia de medias encontrada entre ambos grupos fue de 3.49 puntos porcentuales. Se aplicó el test de T buscando conocer si esta diferencia es estadísticamente significativa.

La prueba arrojó un $p\text{-value} = 3.718e-05$ lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que señala la existencia de una diferencia significativa en la media de la VD en ambos grupos.

Por último, para medir el efecto neto entre los grupos en los que se dividió la VI sobre el valor de la VD, el porcentaje del voto por Cambiemos, se utilizó la d de Cohen donde se obtuvo un valor de -0.2507 . El valor obtenido permite hablar de un efecto grande sobre la diferencia de medias de la VD entre los dos grupos como producto de la VI.

La segunda VI analizada es la de Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica. Para su análisis se utilizó un test de T de dos colas con corrección de Welch. Este último permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad para la aplicación de la prueba. Respecto a la normalidad de la variable se debe mencionar que su distribución no es normal pero que, dado el tamaño de la muestra, se opta por aplicar el mencionado test.

A continuación, se dividió la VI en dos grupos: en el primero se ubicaron los casos iguales o mayores a la media de la variable y en el segundo grupo se colocaron aquellos con valores por debajo de la media.

Tabla 9.4: Resultados Voto por Cambiemos y Hogares en Situación de Pobreza Crónica (por grupo)

Variable	Media del Porcentaje de voto por Cambiemos
Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica	40.68%
Grupo 1: Con porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica <u>igual o mayor</u> al promedio.	33.15%
Grupo 2: Con porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica <u>menor</u> al promedio.	45.57%

Fuente: Cámara Nacional Electoral y CIPPEC. Elaboración propia

La diferencia de medias encontrada entre ambos grupos fue de 12.42 puntos porcentuales. Se aplicó el test de T buscando conocer si esta diferencia es estadísticamente significativa.

La prueba arrojó un p-value = $2.2e-16$ lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que señala la existencia de una diferencia significativa en la media de la VD en ambos grupos.

Por último, para medir el efecto neto entre los grupos en los que se dividió la VI sobre el valor de la VD, el porcentaje del voto por Cambiemos, se utilizó la d de Cohen donde se obtuvo un valor de 0.983. El valor obtenido permite hablar de un efecto grande sobre la diferencia de medias de la VD entre los dos grupos como producto de la VI.

En el tercer caso, la VI Niveles de pobreza crónica, se planteó inicialmente el desarrollo de un test de ANOVA. Sin embargo, al verificar el supuesto de normalidad del modelo a través de un test de Shapiro-Wilk, se obtuvieron resultados que no permiten afirmar que ninguno de los grupos en los que se divide la VI tenga una distribución normal. Ante la falta de normalidad de la distribución se optó por la realización de un test no paramétrico de tipo Kruskal-Wallis donde se abandona el supuesto de normalidad.

A continuación se verificó el supuesto de homocedasticidad necesario para aplicar el modelo. A través de un test de Levene se obtuvo un p-value = 0.2677 que permite aceptar la H_0 , que no existe diferencia significativa entre las varianzas de los grupos de la VI seleccionada.

El test Kruskal-Wallis arroja los siguientes resultados: $\chi^2 = 287.24$, $df = 5$, p-value $< 2.2e-16$, con lo que se puede rechazar la H_0 que señala la ausencia de diferencias significativas en la media del porcentaje de votos por Cambiemos respecto a los niveles de pobreza crónica y aceptar la H_1 . Queda por precisar aún entre qué grupos de la VI se produce

la relación señalada. A través de un test Post-Hoc de Wilcoxon-Man-Whitney con ajuste Bonferroni-Holm se obtuvo el siguiente cuadro donde se precisan las relaciones entre cada uno de los grupos de la VI.

Tabla 9.5: Resultados Test Post-Hoc de Wilcoxon-Man-Whitney con ajuste Bonferroni-Holm para Voto por Cambiemos y Niveles de Pobreza Crónica (por grupo)

data: Tesis_Argentina\$CAMBIEMOS.Porc and Tesis_Argentina\$Nivel.Pobreza.Cronica.Ordinal

	Muy bajo	Bajo	Moderado	Alto	Muy Alto
Bajo	< 2e-16	-	-	-	-
Moderado	< 2e-16	3.0e-10	-	-	-
Alto	< 2e-16	< 2e-16	1.5e-07	-	-
Muy Alto	0.0077	0.0758	0.5304	1.0000	-
Critico	0.1464	0.3950	1.0000	1.0000	1.0000

Fuente: Cámara Nacional Electoral e CIPPEC. Elaboración propia.

En aquellos pares de grupos donde el p-value < 0.05 se puede señalar que existen diferencias estadísticamente significativas en la media de la VD. Por ejemplo, se puede señalar que existen diferencias estadísticamente significativas en la media de votos por Cambiemos entre el grupo de muy bajo nivel de pobreza crónica frente al grupo donde los niveles de pobreza crónica son muy altos.

Por último, para calcular el tamaño del efecto en cada uno de los casos se aplica un test de Wilcoxon para aquellos pares de grupos donde se cumple la condición de homocedasticidad. En la siguiente tabla se aprecian los resultados.

Tabla 9.6: Comparación de efectos de Niveles de Pobreza Crónica (por grupos) y Voto por Cambiemos

Par de grupos	Tamaño del efecto
Muy bajo - Bajo	0.381 (mediano)
Muy bajo - Moderado	0.54 (grande)
Muy bajo - Alto	0.514 (grande)
Muy bajo - Muy alto	0.173 (pequeño)
Bajo - Alto	0.423 (mediano)
Moderado -Alto	0.374 (moderado)

Fuente: Cámara Nacional Electoral y CIPPEC. Elaboración propia

Del análisis bivariado realizado es posible concluir que existe un efecto de los Niveles de Pobreza Crónica sobre el Porcentaje Promedio del Voto por Cambiemos. Además que dicho efecto es distinto entre los diferentes niveles de pobreza crónica.

El análisis de estadística inferencial aplicado a la última VI, Niveles de precariedad de barrios populares, se ha desarrollado a través de un Test ANOVA con corrección de Welch. Esta última prueba permite dejar de lado el supuesto de homocedasticidad aunque mantiene el supuesto de normalidad de la distribución de los grupos de la VI.

En este caso, a través de un test de Bartlett se obtiene un $K\text{-squared} = 30.52$, $df = 3$, $p\text{-value} = 1.073e-06$ verificando que la variable tiene problemas de heterocedasticidad. Si bien la VI no cumple el supuesto de normalidad, dado el tamaño grande de la muestra, se procede a aplicar el mencionado test ANOVA con corrección de Welch. Los resultados de la prueba fueron: $F = 114.53$, $\text{num df} = 3.000$, $\text{denom df} = 51.897$, $p\text{-value} < 2.2e-16$

El $p\text{-value}$ obtenido es menor a 0.05 por lo tanto es posible rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis que afirma que existen diferencias estadísticamente significativas entre las medias de la VD de acuerdo a los grupos en los que está dividida la VI. Para precisar el tamaño

del efecto de la ANOVA empleada se utiliza el estimado de Ω cuadrado¹¹² que señala que alrededor de un 25.7% de la varianza de la VD es resultado de la acción de la VI.

A través de un análisis Post - HOC utilizando un test de t por pares y una corrección de Bonferroni se obtuvo la siguiente tabla que precisa las diferencias de media de la VD entre cada par de grupos.

Tabla 9.7: Resultados T Test para Barrios Precarios (por grupo) y Voto por Cambiemos

Pairwise comparisons using t tests with pooled SD

data: Tesis_Argentina\$CAMBIEMOS.Porc and Tesis_Argentina\$Barrios.Precarios.Num.Ordinal

	Altamente Precario	Precario	Levemente Precario
Precario	0.18	-	-
Levemente Precario	1.00	0.11	-
No Precario	0.21	<2e-16	<2e-16

Fuente: Cámara Nacional Electoral RENABAP. Elaboración propia

De la tabla anterior se desprende que existen diferencias estadísticamente significativas en el porcentaje de voto por Cambiemos en los circuitos con ausencia de barrios populares frente a aquellos circuitos donde existen barrios populares Precarios o Levemente Precarios. En el caso de los circuitos con barrios populares Altamente Precarios, las diferencias no son estadísticamente significativas dada la escasez de casos para dicha categoría.

9.6.2 Análisis a través de técnicas de regresión Lineal

En esta sección se dará cuenta de los resultados del análisis realizado utilizando modelos de regresión lineal sobre algunas de las variables previamente señaladas. Los modelos

¹¹²<https://oak.ucc.nau.edu/rh232/courses/EP625/Handouts/One-Way%20ANOVA/ANOVA%20-%20Example%20-%20Welch%20and%20G-H%20-%20Key.pdf>

utilizados han sido tanto de tipo bivariado como multivariado tomando en cuenta una o dos variables de control. Los resultados obtenidos se reseñan en la siguiente tabla

Tabla 9.8: Modelos de regresión lineal para Caso PRO/Cambios

	Modelo 1a	Modelo 1b	Modelo 1c	Modelo 2a	Modelo 2b	Modelo 2c	Modelo 3
Constante	48.75*** (0.54)	37.59*** (0.58)	45.25*** (0.48)	47.25*** (0.71)	42.19*** (0.57)	49.64*** (0.52)	47.47*** (0.67)
Porc. Hogares en Pobreza Crónica	-2.87*** (0.14)			-2.73*** (0.14)		-2.19*** (0.15)	-1.94*** (0.15)
Porc de Personas con Ed. Univ. Completa		0.75*** (0.09)		0.27** (0.08)	0.74*** (0.08)		0.40*** (0.08)
Circuitos con Barrios Pop Altamente Precarios			-7.89* (3.74)		-8.35* (3.60)	-4.59 (3.39)	-5.22 (3.35)
Circuitos con Barrios Pop Precarios			-16.31*** (1.18)		-16.13*** (1.13)	-9.89*** (1.15)	-10.53*** (1.14)
Circuitos con Barrios Pop Levemente Precarios			-12.94*** (1.04)		-13.03*** (1.00)	-7.99*** (1.00)	-8.60*** (0.99)
R ²	0.30	0.06	0.23	0.31	0.29	0.37	0.39
Adj. R ²	0.30	0.06	0.23	0.31	0.29	0.37	0.39
Num. obs.	985	985	985	985	985	985	985

*** p < 0.001; ** p < 0.01; * p < 0.05

Fuente: Cámara Nacional Electoral, INDEC, CIPPEC, RENABAP

De acuerdo a los resultados de la tabla anterior se evidencia que todos los modelos elaborados muestran las relaciones esperadas entre variables. De esta manera, las variables de Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica y Niveles de precariedad de barrios populares muestran una relación inversa con el Porcentaje de votos por Cambiemos, mientras que la variable Porcentaje de personas con nivel educativo superior completo muestra una relación directa con la VD.

En el caso de la primera VI Porcentaje de hogares en situación de pobreza crónica el aumento de 1 punto porcentual supone una reducción de entre 2.19 a 2.87 puntos porcentuales en el voto de Cambiemos dependiendo del modelo seleccionado.

En el caso de la segunda VI Porcentaje de personas con educación superior completa el aumento de 1 punto porcentual supone un aumento de entre 0.27 a 0.77 puntos porcentuales en el voto de Cambiemos dependiendo del modelo seleccionado.

En el caso de la última VI, Niveles de precariedad de barrios populares al ser una variable categórica los resultados deben ser interpretados tomando en cuenta cada uno de sus valores posibles respecto a un nivel base. En este caso, los resultados deben ser interpretados en función del nivel “circuitos sin barrios populares”. De esta manera, respecto a esta última categoría, en aquellos circuitos con presencia de barrios populares levemente precarios, el voto por Cambiemos en el 2015 cae entre 7.99 y 12.94 puntos porcentuales según el modelo seleccionado. Interpretaciones similares pueden realizarse respecto al resto de valores de la VI.

En casi todos los modelos bivariados y multivariados se alcanza una significancia estadística de $p < 0.001$. En el caso del modelo 2a, esta se reduce a un $p < 0.01$. En el caso de la categoría “Circuitos con barrios populares altamente precarios” la significancia cae hasta un $p < 0.05$ e incluso para el caso del modelo 3 esta desaparece. Esto se debe al escaso número de casos que registra la variable en dicha categoría.

En todos los modelos, a excepción del modelo 1b, se aprecia un R2 ajustado robusto. En el caso del Modelo 3, el de mayor robustez, el modelo explica un 39% de la variación de la variable dependiente.

9.7 Matrices de transferencias de votos hacia el PRO

En este apartado el foco está colocado en la relación intertemporal del electorado del PRO. Es decir, se busca establecer su origen y en qué medida este se corresponde con partidos políticos que comparten similares patrones. Se debe recordar que en capítulos previos se dio cuenta de aquellas organizaciones políticas, la UCEDE y APR, cuyo núcleo electoral, en su doble acepción, sería similar al del PRO.

Para observar esta relación se ha optado por seleccionar el distrito electoral de Capital Federal, territorio que ha sido el más favorable para las organizaciones políticas que se abordaron en el capítulo correspondiente, así como el territorio que fue seleccionado por el PRO para dar sus primeros pasos.

En el caso de la UCEDE, los resultados electorales más importantes del partido en la ciudad de Buenos Aires se produjeron siempre en las circunscripciones electorales ubicadas en el decil socioeconómico más rico. En dichas circunscripciones obtuvo un 23% en las elecciones parlamentarias de 1983, un 28% en las de 1985 y finalmente un 37% en 1987 (Gibson 1996, 164-6). De la misma manera, los votos que APR obtuvo en la C.A.B.A y el Gran Buenos Aires son más intensos en el corredor norte y la zona norte del primer cordón respectivamente (Calvo y Escolar 2005, 286). En el 2003 los votos de Macri (y también de Bullrich) reproducirían en buena medida el patrón geográfico (y también económico) de la UCEDE y APR. Adicionalmente el expresidente de Boca Juniors lograría incursionar marginalmente en la zona

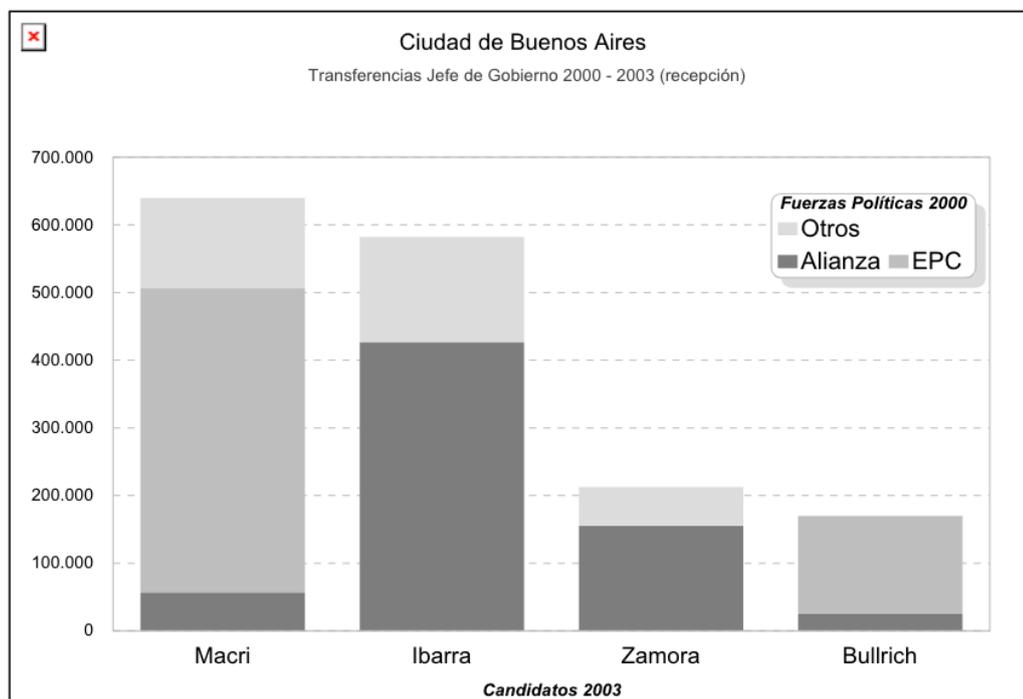
sur de la ciudad captando votos de origen peronista (Calvo y Escolar ,2005, 286) y ganando en el ballottage únicamente en el barrio de la Boca (Vommaro y Morresi 2015, 56).

A partir de la observación de los resultados electorales del PRO entre 2003 y 2011 se puede afirmar que el electorado del PRO posee, en consonancia con su mayor competitividad electoral, una mayor heterogeneidad. Si bien consigue mayores apoyos entre el electorado de los distritos más ricos de la Capital Federal, también penetra en bastiones usualmente esquivos a los “partidos de derecha” (Vommaro y Morresi 2015, 58).

Si visto desde la perspectiva de los electores, el núcleo electoral del PRO parece atraer con mayor intensidad a los votantes del decil mas alto de la sociedad, desde el lado de la base electoral y la constitución de una coalición policlasista, el PRO también ofrece algunas pistas que apuntan a lo mismo. De hecho el PRO logró crecer entre 2003 y 2007 principalmente en barrios de clase media y media alta que no hubieran votado por una opción de derecha como la del PRO. Respecto a sus antecesores, siguiendo la idea de la herencia de votantes que recibió el PRO de antiguas formaciones, esto querría decir que la organización de Macri paulatinamente logró ampliar la coalición social que la respaldaba.

Al observarse las matrices de transferencia para las elecciones para jefe de Gobierno de la Capital Federal se puede observar el fuerte movimiento que se produce entre los votos obtenidos por Cavallo en el año 2000 y aquellos obtenidos por Mauricio Macri en su primera aventura electoral (Calvo y Escolar 2005, 286). Como se puede apreciar en el gráfico a continuación, Macri logró capturar casi medio millón de votos de quienes habían optado por Cavallo en el año 2000. La otra candidata que captó votos provenientes de Cavallo fue Patricia Bullrich de Recrear. Se debe recordar que ambos espacios políticos confluirían en el PRO.

Gráfico 9.7: Transferencias electorales para jefe de Gobierno CABA 2000-2003



Fuente: Calvo y Escolar (2005, 285)

Otro estudio que da cuenta de los trasvases electorales intertemporales es el desarrollado por Alessandro (2009). En esta investigación se registran estos desplazamientos para el caso de las elecciones para diputado nacional de Mauricio Macri en 2005. Utilizando un estimador de regresión lineal Alessandro identifica que existe una relación positiva e intensa entre el voto a Macri y el voto al PJ, a la UCEDE y la UCR en 1995. D'Alessandro afirma que a diferencia de López Murphy, Macri

“...podía hablarles tanto a los sectores ‘altos’ de derecha (de los que el mismo provenía) como al electorado ‘bajo’ de derecha, rompiendo con el clivaje tradicional...” (Alessandro 2009, 601).

10 Conclusiones

Sin duda, la influencia empresarial sobre las políticas y dinámicas de las democracias es un elemento clave para el entendimiento de la dinámica política de estos regímenes. Sin embargo, las investigaciones interesadas por conocer los distintos mecanismos de influencia política del empresariado se han concentrado principalmente en el estudio del lobby y el financiamiento de campañas políticas, dejando de lado la participación de estos actores como parte del núcleo electoral de determinados partidos políticos. Esta investigación se centró en el estudio de la organización político-partidaria del empresariado asumiendo que puede constituir un mecanismo relevante de influencia de estos sectores sociales sobre la política pública. ¿Qué son y bajo qué condiciones surgen los partidos empresariales? Para ello se desarrolló una novedosa conceptualización del partido empresarial. Asimismo, se propuso un conjunto de indicadores empíricos que permiten la correcta medición de dicho concepto, así como de la hipótesis planteada en esta tesis

El punto inicial de esta investigación fue la curiosidad por estudiar un fenómeno político que se juzgaba, en el momento de elaboración del proyecto de investigación, novedoso y al mismo tiempo poco frecuente. La existencia de partidos organizados con una participación decisiva de personajes provenientes del mundo empresarial. Sin embargo, no quedaba claro como pasar de una definición más bien implícita, con un gran componente intuitivo, a una más de tipo formal que permitiera separar ese tipo de fenómeno político de otros. Otro elemento que tampoco quedaba claro en aquellos momentos iniciales era cuál era exactamente el foco de interés. Más allá de describir los casos específicos, qué preguntas surgían como teóricamente relevantes en el marco de una tesis doctoral.

Respecto al primer punto, tanto el proceso de revisión de la literatura como el momento inicial de exploración de los casos específicos permitieron construir la categoría “partido

empresarial” que recortara el objeto de interés, desarrollando las dimensiones de inclusión y exclusión de esta. En este sentido, como señala Ragin (2007), existe una flexibilidad en el marco de un estudio comparado respecto al proceso de construcción conceptual. Un proceso de retroalimentación que se puede extender hasta el momento en que se conocen los casos de manera inicial, pero que se cierra cuando se emprende la investigación empírica de cada uno de ellos.

El otro elemento a resolver era la relevancia teórica que, al analizar este objeto empírico, la tesis plantearía. En términos de Ragin (2007), se trataba no solo de definir la categoría general, sino de encontrar un enfoque que fuera teóricamente relevante. La solución en este caso provino en un primer nivel de las preocupaciones que aparecieron al elaborar el proyecto que desembocaría en la tesis y posteriormente en la revisión bibliográfica. Familiarizarse con la literatura respecto a partidos en general y a partidos similares a los que aquí interesan llevó a distinguir claramente dos problemas: por un lado, la ausencia de explicaciones satisfactorias sobre el origen de este tipo de partidos en un marco temporal contemporáneo, y, por otra, la constatación de una subteorización de la literatura sobre poder empresarial respecto al partido político como forma instrumental de la influencia empresarial.

La hipótesis lanzada al inicio de la investigación planteó dos condiciones enunciadas como necesarias y en conjunto suficientes para explicar el surgimiento de los **partidos empresariales**. Por un lado, la disminución relativa en la capacidad de representación política, ya desarrollada en capítulos previos. Por otro lado, la existencia de un emprendedor político de tipo empresarial, como condición para el surgimiento de este tipo de partidos.

En el caso de Peruanos Por el Kambio se ha mostrado que la presencia de Kuczynski es insustituible a la hora de explicar la conformación de la organización. Sin emprendedor político no existe sub grupo capaz de dar vuelta al problema de acción colectiva que la formación de un

partido político supone. Sin embargo, como se recuerda en una de las citas reseñadas en el epígrafe de esta investigación, “...si Kuczynski hubiera podido postular de manera independiente, es decir sin partido, lo hubiera hecho”. la existencia del partido está supeditada a su utilidad como paso necesario para alcanzar la presidencia.

En su estudio sobre dos partidos, uno de Suiza y el otro de Países Bajos, Mazzoleni y Voerman (2016), plantean la aparición de un nuevo tipo de partido. Este último sería una vuelta de tuerca respecto al partido de tipo firma empresarial de Hopkin y Paolucci (1999). Un tipo de organización partidaria donde, si los emprendedores políticos pudiesen legalmente candidatear directamente y no construir ninguna organización partidaria, lo harían.

El interés de Kuczynski por el partido se detiene en el momento en que este ha cumplido el objetivo presidencial. Puesto en el llamado sillón de Pizarro, Kuczynski y varios de los que habían operado dentro de la organización, pasan al Ejecutivo y dejan de lado el trabajo partidario. La organización queda en manos de aquellos que pertenecían a la facción de los operadores políticos y de quienes, por su trayectoria, pueden ser clasificados como políticos profesionales.

En el caso del PRO la presencia de Mauricio Macri es también insustituible. No sólo porque posee la estructura de incentivos diferenciada, su deseo de ser presidente, que le permite resolver los problemas de acción colectiva que la formación partidaria requiere, sino porque provee de recursos claves en los momentos fundacionales del partido. A diferencia de PPK, ya sea por convicción o por los rasgos dominantes del sistema partidario argentino, Macri no solo se plantea la construcción de un partido político sino que logra atraer y derrotar a otras organizaciones que le podrían disputar la representación política de las elites económicas y empresariales.

A diferencia de Kuczynski que logra triunfar en las elecciones inmediatamente después de haber creado su partido, el de Macri es un camino más pausado y con significativos contratiempos (su derrota en 2003 y su ausencia de las presidenciales de 2011 luego del fallecimiento de Néstor Kirchner). Son estos retrasos los que lo obligan a persistir en la aventura partidaria. Son también sus victorias en la capital argentina las que lo habilitan a proseguir este camino.

Si bien no fue directamente abordado, aunque si mencionado en el capítulo respectivo, el tipo de estructura partidaria dominante en el Perú, la **coalición de independientes**, genera importantes desincentivos al momento de plantear la construcción de partidos políticos.

En el tema de los recursos utilizados para la construcción partidaria, siguiendo a Barndt (2014), habría que preguntarse hasta qué punto Macri poseía recursos materiales, logísticos, de know how, etc. que pudiera mover del mundo empresarial al político, tomando en cuenta que había salido en malos terminos del grupo económico familiar, el cual era controlado por su padre. O más bien el grueso de los recursos que Macri proveyó fueron sobre todo financieros y de distintas redes de contacto en el mundo de las elites económicas.

Retrospectivamente el empresario Macri aparece proveyendo no sólo recursos financieros para el desarrollo de Creer y Crecer sino que también incorpora personal que lo acompañó en su experiencia empresarial en el grupo familiar, así como en la presidencia de Boca Juniors. Por otro lado, las sucesivas alianzas que va estableciendo el PRO y que terminan por cuajar el frente político conocido como Cambiemos fue otro mecanismo para resolver el problema de los recursos. Esta vez adquirió personal y presencia territorial a través de sucesivas alianzas con organizaciones conservadoras primero y luego anti-peronistas.

En este punto conviene volver al caso de Kuczynski. Si las distintas facetas como miembro de la elite nacional le permiten a Kuczynski impulsar su candidatura y su organización

política, también representan su límite. Por una parte, el tipo de negocios en los que PPK estaba inmerso no requiere de estructuras empresariales con alta dotación de capital físico o humano. Ni tampoco de empresas que permitan la distribución de bienes selectivos para construir redes de clientela. Se trata de estructuras empresariales que aseguran contactos fluidos con el poder político y con otros grandes empresarios, pero que no proveen los recursos materiales que permitan desarrollar un partido sólido. Ciertamente las empresas de Kuczynski le generan suficiente dinero para ser parte de la elite económica del país, sin embargo, puesto frente a la aventura de construir un partido político, parecen no resultar suficientes.

En ese sentido un buen contrapunto respecto a PPK es César Acuña y su partido, Alianza Por el Progreso, un caso más claramente ubicado bajo las coordenadas exploradas por Barndt (2014, 2016). A fines de la década de 1980, Acuña disputó con poco éxito una banca en el Congreso. Volvió a la política partidaria con el cambio de siglo y fue electo congresista de la República por dos partidos distintos en el 2000 y el 2001. En el 2002 creó Alianza Para el Progreso, organización con la que disputó exitosamente la alcaldía de la norteña ciudad de Trujillo y luego el Gobierno regional de La Libertad, ambos tradicionales bastiones del Partido Aprista. En las sucesivas elecciones regionales, APP ha aumentado su número de victorias a nivel distrital, provincial e incluso regional. En las últimas elecciones nacionales logró la cuarta bancada más numerosa con nueve parlamentarios.

Las diversas universidades de Acuña sirvieron como estructura sustituta del partido. No solo porque con los recursos de estas se pudo pagar a quienes trabajaban en la campaña así como dar soporte material para la realización de actividades propias de la campaña, sino porque los recursos de estas casas de estudio fueron utilizados para distribuir bienes selectivos a candidatos y activistas de APP (puestos de trabajo en el primer caso y becas de estudio en el

segundo). Más aún, a través de la fundación del grupo empresarial se utilizó una serie de recursos para generar una movilización electoral de tipo clientelar.

En el caso de Acuña las estructuras y recursos de sus empresas le permiten desarrollar la organización política tomando recursos que provienen de sus negocios. Este subsidio cruzado, entre los negocios y la política no se restringe únicamente al dinero. Incluye también el acceso a personas y redes ya desarrolladas que faciliten la puesta en marcha y la posterior campaña política. Asimismo, estructuras físicas pueden convertirse en locales de campaña, se pueden reconvertir las gerencias de marketing en estructuras capaces de planificar y desarrollar campañas de marketing político, y en última instancia se pueden desarrollar redes clientelares a través de los bienes y servicios producidos por el aparato empresarial del emprendedor.

Sin embargo, ninguno de estos elementos está presente en el papel empresarial de Kuczynski. En primer lugar, las utilidades que sus empresas generan si bien le garantizan una riqueza personal apreciable y permiten financiar una estructura mínima, son insuficientes para enfrentar los gastos que supone la inscripción de un partido político en el Perú y más aún para hacer una campaña presidencial competitiva. En segundo lugar, su giro empresarial, poco intensivo en mano de obra, le impide tener acceso al personal indispensable para echar a andar primero un partido y luego una campaña electoral. En tercer lugar, la pequeña estructura empresarial que posee no puede ser refuncionalizada en aparatos partidarios o de campaña. En cuarto lugar, no existe ningún tipo de incentivos selectivos que puedan ser distribuidos desde sus empresas para desarrollar relaciones clientelares con sus potenciales electores. Desde esta perspectiva, su faceta como empresario colabora poco con el desarrollo de su partido político.

De hecho Kuczynski debe trabar una serie de alianzas con operadores políticos locales para hacer crecer territorialmente su organización. Debe reclutar además personal político que posea las habilidades que su tejido empresarial y sus relaciones personales no pueden proveer.

¿Qué es lo que posee Kuczynski? Su vínculo con actores políticos, económicos y sociales relevantes. No sólo es capaz de ocupar el lugar vacante que había dejado el PPC sino que sus relaciones le permiten tener una importante exposición en medios y ser percibido, por lo menos en términos electorales, como el candidato más cercano a los sectores más grandes del empresariado. En cambio estas últimas cualidades no están presentes en Acuña. No solo el empresariado se muestra preocupado por su candidatura y sus posibles políticas de gobierno sino que su crecimiento electoral posee un patrón distinto al mostrado por Kuczynski y su partido. Ambos pueden ser catalogados como emprendedores políticos empresariales, pero sólo uno de ellos es capaz de desarrollar un partido empresarial en los términos propuestos en la presente investigación.

10.1 La hipótesis de la disponibilidad.

Respecto a la hipótesis del deterioro en la capacidad de representación política de aquellas organizaciones partidarias que representan a los sectores empresariales o también nombrada a lo largo del texto como la hipótesis de la disponibilidad, esta se verifica en ambos casos. En el de Peruanos Por el Cambio, las sucesivas derrotas del Partido Popular Cristiano llevaron a que este pierda la relación privilegiada que estableció con los sectores empresariales. Asimismo, el descenso de su competitividad electoral permitió que PPK se convierta en el pivote de una coalición electoral en 2011 y que posteriormente pudiese conformar su estructura partidaria.

En el caso del PRO, la crisis de 2001 produce un deterioro del sistema de partidos en general pero con mayor fuerza en el campo anti peronista. Tanto el radicalismo como la recientemente formada Acción Por la República vieron descender sus números. Es en este

contexto, de convulsión social y de pérdida de competitividad de las opciones que habían representado los intereses de las elites económicas y empresariales, que surge el PRO.

Las diversas matrices de transferencia dan cuenta como es que, en ambos casos, se produce un trasvase mayoritario de electores hacia estos nuevos partidos. Asimismo, al tomarse las variables socioeconómicas seleccionadas, se puede apreciar como los electores que habían optado por aquellos partidos que perdieron competitividad guardan importantes similitudes sociológicas respecto a los electores del PRO y PPK. En ambos casos la asociación con valores que indican la pertenencia a estratos más altos de la sociedad se pone de manifiesto.

En los dos casos la disponibilidad no sólo ocurre en terminos electorales, sino de personal político. En el caso de PPK son varios los políticos provenientes de otras formaciones o que habían pasado por el PPC y que buscaban un vehículo que les permitiera permanecer en política. Lo mismo sucede con el PRO, como bien ya han descrito Vommaro, Morresi y Belloti (2015).

Se debe recordar que en ambos casos el escenario favorable debe ser movilizado por un emprendedor político empresarial como se discutió anteriormente. Sin Kuczynski o Macri los problemas de acción colectiva que el emprendimiento partidario supone no se hubiesen resuelto.

10.2 Los atributos del partido empresarial

Al inicio de la investigación se propuso el desarrollo de un modelo de partido empresarial que retoma un buen número de los elementos discutidos por Gibson (1996) y su *conservative party*. Se buscó determinar la existencia de un núcleo partidario integrado por individuos que provienen del mundo empresarial. Para dar cuenta de este atributo se repasó la formación y consolidación de ambos partidos con especial énfasis en la participación de miembros del empresariado en dichos procesos. Se buscó identificar empresarios, gerentes,

miembros de consultoras, en resumen personas que discurren en el mundo del gran empresariado, que integraran algunas instancias partidarias o fueran parte de los primeros gabinetes de gobierno.

Cuando se analiza la creación de Peruanos Por el Cambio, tanto durante la campaña electoral como durante el periodo gubernamental, aparecen en un lugar central los empresarios dentro de la organización política en diversos momentos y también en el gobierno mismo. Sin embargo, tampoco se puede ignorar que en todos esos momentos entran en escena otras personas que aparecen más bien como políticos profesionales, ya sea en busca de un cargo electivo o como organizadores partidarios profesionales.

También es correcto afirmar que el papel de estos empresarios se explica a partir de sus vínculos sociales individuales. Se trata de amigos, colegas, antiguos compañeros de trabajo, que deciden aproximarse al emprendimiento político de Kuczynski. No aparecen ni en las entrevistas ni en las fuentes consultadas, organizaciones empresariales que se integren institucionalmente como impulsoras del emprendimiento partidario. Tampoco aparecen ni en el partido ni en la formación del Ejecutivo, miembros de gremios empresariales.

En el caso del PRO la presencia del mundo empresarial es mucho más clara en general. Especialmente en la medida en que el partido se va consolidando. Se constituyen múltiples instancias de acogida bajo la forma de *think tanks* o directamente en las estructuras del gobierno de la ciudad capital.

Por último, se ha abordado la presencia de personas del mundo empresarial en el Poder Ejecutivo, específicamente en la formación del primer gabinete de ambos partidos. Si bien en ambos casos existen integrantes miembros del mundo empresarial, es claro que estos se dan en mayor número en el caso del PRO. En este último, la presencia de estos actores incluye la alta dirección de varios ministerios y secretarías. En el caso de PPK, los puestos ocupados por

miembros del mundo empresarial incluyen la jefatura del gabinete y el Ministerio de Economía. Sin embargo, cuando se desciende en jerarquía en los puestos de alta dirección, el perfil privilegiado se aleja del mundo empresarial.

Asimismo, a través del análisis del financiamiento partidario se buscó poner de relieve el aporte económico del gran empresariado en las campañas electorales. En el caso de Peruanos Por el Cambio, no se convirtió en el partido con los mayores aportes de campaña en el 2016, ese lugar le cupo al fujimorismo. Si bien respecto a los aportes individuales de campaña PPK mostró grandes aportes con un monto promedio mayor, los problemas de aportaciones no declaradas matizan los resultados. Lo que es cierto es que entre los principales donantes del partido de Kuczynski aparecen empresas y gremios empresariales pertenecientes a las elites económicas del país, mientras que en el caso de Fujimori el apoyo económico no se expresa institucionalmente via gremios o grupos económicos.

En el caso del PRO se mostró cómo, campaña tras campaña, fue consolidando su financiamiento electoral hasta lograr en 2015 convertirse en el partido con la mayor recepción de fondos privados (tanto en montos absolutos como en contribuciones individuales).

En términos generales el involucramiento del mundo empresarial en el núcleo partidario del PRO parece mayor que en el caso de PPK. En este último el regreso del fujimorismo de la mano de Keiko Fujimori le planteaba al empresariado una decisión más compleja como se comentó en el capítulo respectivo. Asimismo, se constata en este último caso un núcleo partidario con menor presencia del mundo empresarial.

Por último, se pretendió dar cuenta del núcleo electoral de los votantes del partido y cómo es que estos provienen de los sectores más altos de la sociedad. En ambos casos se utilizó una combinación de datos electorales y socioeconómicos para establecer la relación entre estratos altos de la sociedad y voto por los partidos estudiados. En los dos casos se aplicaron

primero técnicas de análisis bivariado y luego técnicas de regresión lineal para establecer las mencionadas asociaciones. Tanto en el caso de PPK como en el caso del PRO los resultados arrojan las relaciones esperadas teóricamente. En ambos partidos mayores niveles educativos, menores niveles de pobreza o determinadas ocupaciones muestran una relación positiva con el voto por estos.

10.3 Limitaciones de la investigación

Estudiar la organización política de los grandes empresarios y específicamente los partidos empresariales empíricamente plantea una serie de limitaciones. Algunas de estas provienen del propio objeto de estudio. En general el estudio de los grandes empresarios presenta problemas de acceso a la información. Al tratarse de pequeños grupos, en general herméticos, acceder a entrevistas con informantes calificados no es tarea sencilla. La mayor parte de las entrevistas a integrantes de estos grupos han sido realizadas a miembros de gremios empresariales, gerentes de algún grupo económico específico o a miembros de consultoras que brindan servicios a estos. Ha sido prácticamente imposible lograr entrevistas con propietarios de empresas.

Por otra parte, establecer criterios claros de inclusión respecto a quienes forman parte de estos selectos grupos no ha sido siempre posible. Investigaciones posteriores deberían permitir establecer de manera más clara criterios de inclusión y exclusión.

Adicionalmente, las herramientas para el recojo de información empírica no son lo precisas que se desearía. Eso ocurre cuando se busca dar cuenta del comportamiento electoral de estas minorías. Son claras las limitaciones que tiene la selección de variables socioeconómicas. Hasta qué punto las herramientas estadísticas y la información recogida capturan el comportamiento de estos grupos y además el de otros grupos sociales ubicados por

fuera es una pregunta abierta. Es preciso refinar las técnicas de recojo de información de estos actores para obtener datos más precisos respecto a su comportamiento electoral.

Otro ejemplo de las limitaciones que las actuales fuentes de información ofrecen es la que se refiere al financiamiento de campañas políticas. En los casos de los dos partidos la no declaración de grandes aportes o su ocultamiento a través del fraccionamiento de las sumas otorgadas es una constante. La debilidad de los marcos institucionales y las limitadas capacidades del Estado para supervisar la veracidad de esta información son evidentes.

Todo esto no debe llevar a abandonar el estudio de estos grupos sociales y su comportamiento político. Dada su importancia, es menester investigar aún cuando existan problemas para iluminar lo que allí ocurre. La selección respecto a qué investigar no puede estar guiada exclusivamente por la disponibilidad o facilidad para obtener datos. Debe ponerse sobre la mesa también la relevancia sustantiva que poseen ciertos temas. Como ya se dejó en claro en la introducción, las formas de organización política del empresariado y específicamente la formación de partidos políticos empresariales tienen un impacto significativo en algunos de los principales temas de la política como actividad: la relación Estado sociedad, la estabilidad del régimen político y la calidad de las políticas públicas.

Por último, como se anunció desde el inicio de la presente investigación, el marco teórico así como los atributos del concepto de partido empresarial, sus indicadores empíricos y la hipótesis propuesta, han sido pensados a la luz de los casos seleccionados. Comprobar el marco teórico así como la hipótesis requiere una mayor investigación que incorpore otros casos.

10.4 Agenda de investigación

En la presente tesis se ha puesto foco en dos temas: i) la conceptualización de los partidos empresariales y la generación de indicadores que permitan validar la pertenencia de los casos estudiados a esta categoría conceptual; y ii) plantear una hipótesis que permita explicar, bajo ciertas condiciones de alcance, las condiciones necesarias y en conjunto suficientes para el surgimiento de estos partidos.

A lo largo de la investigación se ha buscado demostrar que tanto el PRO como PPK pueden ser clasificados como casos pertenecientes a un mismo género de fenómenos, los partidos empresariales. Sin embargo, los hallazgos también dejaron en claro en tempranas instancias que siendo casos pertenecientes a un mismo género existían diferencias relevantes entre ambos casos. Son estas últimas las que constituyen una prometedora agenda de investigación.

Una futura tipología clasificaria de partidos empresariales podría estructurarse en torno a dos dimensiones tipológicas. Por un lado, el tamaño del núcleo partidario y por el otro el grado de institucionalización partidaria. Se juzga que ambas dimensiones son relevantes para distinguir los subtipos de partido en tanto producirán interacciones distintas entre los partidos empresariales y los actores del gran empresariado.

Respecto al primer punto, como se recuerda en el apartado teórico, el partido basado en corporaciones de Barndt (2014, 2016) suponía que el liderazgo de estas organizaciones recaía en un empresario o un grupo de estos. En cambio, el partido conservador de Gibson (1996) se refería más bien a un partido apoyado por amplias franjas de las elites económicas y empresariales. En este último caso se trata de un actor colectivo que se acercaba a nociones del tipo clase social. Barndt se encargó de aclarar, no sólo que su concepto se refería a un objeto distinto al de Gibson sino que le resultaba problemático establecer conexiones entre uno y otro.

Tomando el concepto de núcleo partidario de Gibson (1996) es posible pensar el tamaño de la coalición empresarial que lo integra como un elemento variable. En un extremo se encuentra una coalición igual a uno, es este el caso investigado por Barndt (2014, 2016), donde empresarios individuales utilizando sus estructuras empresariales constituyen partidos. En el otro extremo de este continuo, se ubicaría el partido conservador de Gibson (1996), con un núcleo partidario integrado por una amplia coalición de elites económicas y empresariales. Una futura investigación tendría que identificar aquellas variables o condiciones que explican la amplitud o estrechez de la coalición.

Respecto, al segundo punto, el grado de institucionalización partidaria, se refiere a la correspondencia entre las instituciones formales e informales del partido para la toma de decisión. En un extremo se hayan los partidos personalistas, aquellos donde las decisiones se adoptan por el líder o emprendedor político del partido. Mientras que en el otro extremo se haya un partido donde diversas instancias formales del partido adoptan las decisiones de acuerdo a los procedimientos señalados en sus distintas directivas internas.

De los casos estudiados y la literatura revisada para esta investigación se puede hipotetizar que dos variables podrían afectar el tamaño de la coalición: i) la percepción de amenaza que tienen los sectores empresariales, y ii) el grado de cohesión de estos.

La percepción de amenaza a la que se hace referencia, retoma parcialmente a O'Donnell (1977, 2017) quien se refiere al análisis y las respuestas que actores del gran empresariado desarrollan frente a procesos de alta activación política de actores provenientes de los sectores populares o de actores cuyas acciones potenciales son percibidas como un riesgo para la continuidad de determinados parámetros socioeconómicos de las sociedades de las que son parte.

Se subraya que se hace referencia aquí a la percepción de amenaza que experimentan estos actores y no a alguna medición más objetiva del riesgo que enfrentan. Es así que los actores en cuestión pueden producir lecturas que se alejan del riesgo real que una situación concreta supone, o por el contrario, no reparar en la existencia de una situación potencialmente amenazadora hasta que esta se realiza o cuando el abanico de respuestas posibles se ha reducido enormemente. Al respecto O'Donnell señala que la percepción de amenaza tendría un comportamiento distinto al riesgo real. Dicho comportamiento se puede pensar en el primer caso como una función monofónica que va escalando poco a poco, mientras que en el segundo caso se estaría frente más bien a una función exponencial. Esto último supone que en niveles de amenaza bajos, la percepción produce una subestimación de este. Sin embargo, pasado cierto umbral la percepción de una amenaza avanza con mayor velocidad que el indicador objetivo. Digamos que en este segundo caso, los actores, pasado cierto horizonte, sobreaccionan, a la situación objetiva (O'Donnell 1977, 50 nota al pie 12).

Se entiende que la magnitud de la amenaza estaría dada por: i) generalización o localización de esta; y ii) ingresos vs. propiedad. En el primer caso, se trata de analizar el potencial alcance que tendrían las supuestas amenazas. ¿Afectan al conjunto del sector privado, un sector específico o un grupo económico en particular? En el segundo caso ¿afectan únicamente los ingresos de los grandes empresarios o adicionalmente ponen en cuestión su propiedad? (Winters 2011)

Mientras que en el caso de una percepción de amenaza alta los incentivos para superar los dilemas de acción colectiva de parte del empresariado son altos, en el segundo caso cuando la percepción es baja, dichos incentivos son menores haciendo que disputas inter sectoriales latentes eviten potencialmente la acción colectiva de este sector (Frieden 1991).

La segunda variable que podría explicar el tamaño de la coalición al interior del núcleo partidario está dada por el grado de cohesión empresarial. Tomando parcialmente lo dicho por Fairfield (2015) se entiende por este la capacidad del gran empresariado para producir acciones políticas deliberadas de manera conjunta. El supuesto es que acciones políticas que gozan de un mayor respaldo del empresariado tienen mayores posibilidades de éxito para influir sobre las políticas públicas. Una acción conjunta fortalece la posición negociadora de los actores empresariales y los dota de mayor legitimidad de cara a otros actores sociales (Fairfield 2015, 48-49). El grado de cohesión empresarial puede expresarse de diversas maneras: i) según el grado de homogeneidad y concentración de los actores económicos dominantes, ii) dado el grado de asociatividad empresarial, iii) de acuerdo a la existencia de una ideología o de otros rasgos comunes en el conjunto del empresariado (Fairfield 2015, 33). Cada una de estas tres dimensiones constituyen el concepto de cohesión empresarial y guardan respecto a este una relación de sustitución. Es decir, que se plantea entre estos y la variable independiente una relación de “parecidos de familia” y no de necesidad y suficiencia. La mayor o menor cohesión entonces puede ser medida en alguna de estas dimensiones, de acuerdo a la especificidad del caso y los datos existentes.

Se esperaría que la variable grado de cohesión empresarial funcione en la misma dirección que el tamaño de la coalición empresarial: es decir que, a mayor cohesión, mayor tamaño de la coalición. La relativa homogeneidad y la mayor concentración de los actores económicos dominantes, así como la existencia de asociaciones empresariales de tipo cúpula (*peak association*), o la difusión de una ideología o identidad común, fortalecen las posibilidades de una coalición de mayor tamaño. Por el contrario, la heterogeneidad en el vértice de la estructura económica, la debilidad gremial del empresariado, o la existencia de clivajes que segmenten la comunidad empresarial o de ideologías en competencia, pueden dificultar la acción colectiva de este grupo social, reduciendo el tamaño de la coalición.

Se esperaría que el grado de cohesión empresarial impacte negativamente en el nivel de institucionalización partidaria. Es decir, un mayor grado de cohesión significará un partido empresarial menos institucionalizado. Al revés, un menor grado de cohesión empresarial significará un mayor grado de institucionalización. El razonamiento detrás de esta afirmación supone que una mayor cohesión reduce las dificultades de coordinación al interior del empresariado. Mayores facilidades para la coordinación requieren menos pautas que regulen las interacciones entre los integrantes del empresariado o por otro lado, supone que una mayor cohesión produce otras instancias donde dicha coordinación puede producirse.

Por último, hay un cierto problema de endogeneidad entre las dos dimensiones de la tipología de partido empresarial. Se espera que la institucionalización partidaria sea sensible a cambios en el tamaño de la coalición empresarial. Se espera una variación positiva entre el tamaño de esta última y el nivel de institucionalización del partido a través del tiempo. El mecanismo propuesto que vincula ambas variables es que un mayor tamaño en la coalición implica un mayor número de actores que deben procesar decisiones colectivas. Dichos actores deberían desarrollar algún tipo de institucionalización partidaria con miras a resolver los dilemas que surjan de su acción colectiva.

Para el caso de la nueva tipología de partido empresarial, se constituye un espacio tipológico dado por las cuatro celdas integrado por las variables independientes percepción de amenaza y grado de cohesión empresarial. Cada uno de estas celdas son resultados lógicamente posibles de la combinación de las variables independientes.

Tabla 10.1: Posibles dimensiones para una tipología de Partidos Empresariales

	- Amenaza	+ Amenaza
+ Cohesión	I P.E Individual Personalista	II P.E de “clase” debilidad interna
- Cohesión	III P.E de grupo con mayor sólido interna	IV P.E de “clase”

Desarrollar esta tipología de partidos empresariales supone un enorme reto en cuanto a la generación de indicadores empíricos que puedan, por un lado, dar cuenta del tamaño de la coalición, y por el otro, registrar la percepción de amenaza del gran empresariado en un momento específico del tiempo así como su grado de cohesión.

El reto es especialmente complejo en tanto se deben generar indicadores empíricos que permitan medir la nueva VD y las VI por separado. Esto supone alejarse de potenciales explicaciones tautológicas donde, frente a determinados comportamientos empresariales, la variable dependiente, se deduzca la existencia de un escenario de alta percepción de riesgo por parte de estos sectores.

Medir esta percepción tiene un potencial que va más allá del estudio de los partidos empresariales y se proyecta al conjunto de la disciplina y las ciencias sociales en general. Sin embargo, queda claro que el proyecto es suficientemente extenso y complejo para requerir una investigación que lo aborde específicamente.

Como se señaló al inicio de esta investigación, la organización política del empresariado tiene un impacto de largo plazo sobre la estabilidad de la democracia en tanto régimen político. Asimismo, que, en los capitalismos democráticos, los empresarios poseen importantes

mecanismos de poder instrumental para influir sobre la calidad y dirección de las políticas públicas. Son estas políticas las que junto a otras variables de gran calado histórico definen la relación entre los Estados y sus sociedades nacionales.

Es correcto afirmar que, bajo determinadas condiciones, la organización político-partidaria del empresariado constituye una pieza central para comprender tanto la dinámica del régimen político democrático, así como el vínculo entre el Estado y su sociedad nacional. El presente estudio ha buscado avanzar en la dirección de resolver una importante vacancia en nuestro entendimiento respecto a los procesos políticos alrededor de la representación política del empresariado, y, por el otro, abrir espacios significativos para la agenda de investigación futura sobre intereses empresariales y la lógica de representación democrática.

11 Referencias Bibliográficas

Abal Medina, Juan Manuel (h). 2002. «Elementos teóricos para el análisis contemporáneo de los partidos políticos: un reordenamiento del campo semántico». En *El asedio a la política. Los partidos latinoamericanos tras la década del neoliberalismo*, editado por Marcelo Cavarozzi y Juan Manuel (h) Abal Medina, 33-54. Rosario: Homo Sapiens.

Acuña, Carlos H. 1995. «El Análisis de la Burguesía como Actor Político». Chicago: University of Chicago.

Adrianzén, Carlos Alberto. 2010. «De Soto y la (im)posible apuesta por un neoliberalismo popular». En *Cultura política en el Perú: tradición autoritaria y democratización anómica*, editado por Gonzalo Portocarrero, Juan Carlos Ubilluz, y Victor Vich, 95-108. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales.

Alessandro, Martin. 2009. «Clivajes sociales, estrategias de los actores y sistema de partidos: la competencia política en la Ciudad de Buenos Aires (1995-2005)». *Revista SAAP* 3 (3): 581-614.

Almond, Gabriel A. 1988. «Separate Tables: Schools and Sects in Political Science». *PS: Political Science and Politics* 21 (4): 828. doi:10.2307/420022.

APEIM, Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. 2016. «Niveles socioeconómicos 2016». APEIM.

Arcasi, Gonzalo. 2017. «La mayor coordinación que hace Kuczynski es con Zavala y Luna». *Gestión*.

Arcasi, Gonzalo, y Sandra Alvarado. 2016. «“De los 420 precandidatos al Congreso, ahora quedan 180”». Entrevista a Gilbert Violeta, jefe de campaña de PPK». *Gestión*, enero 4, sec. Política.

Aron, Raymond. 2004. «Les sociologues et la révolution de 1848». En *Les étapes de la pensée sociologique*. Collection Tel. France: Éditions Gallimard.

Barndt, William T. 2014. «Corporation-based Parties: The Present and Future of Business Politics in Latin America». *Latin American Politics and Society* 56 (3): 1-22. doi:10.1111/j.1548-2456.2014.00237.x.

———. 2016. «The Organizational Foundations of Corporation-Based Parties». En *Challenges of Party-Building in Latin America*, editado por Steven Levitsky, James Loxton, Brandon Philip Van Dyck, y Jorge Domínguez, 356-80. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.

Barrenechea, Rodrigo. 2014. *Becas, bases y votos: Alianza PARA el Progreso y la política subnacional en el Perú*. Colección Mínima 69. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Block, Fred. 1977. «The ruling class does not rule: Notes on the Marxist theory of the state». *Socialist Revolution* 33: 6-28.

Brady, Henry E., y David Collier. 2010. *Rethinking social inquiry : diverse tools, shared standards*. 2nd ed. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield Publishers.

Calvo, Ernesto. 2017. «Ecological Inference in the RxC case».

Calvo, Ernesto, y Marcelo Escolar. 2005. *La nueva política de partidos en la Argentina: crisis política, realineamientos partidarios y reforma electoral*. Prometeo.

Cámara Nacional Electoral. 2015. «Resultados electorales elecciones presidenciales, primera vuelta para la Provincia de Buenos Aires». https://www.electoral.gob.ar/nuevo_legislacion/pdf/ac18-11.pdf y <https://mapa2.electoral.gov.ar/descargas>.

Canelo, Paula, y Ana Castellani. 2018. «Articulación entre elites económicas y elites

políticas en el gabinete nacional de Mauricio Macri (2015-2018)». En *Elites y captura del Estado: control y regulación en el neoliberalismo tardío*, 117-36. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Sede Argentina.

Castro Pereyra, Raúl. 2015. «“Estamos entrando con el grupo Frialsa al negocio de almacenaje en frío”. Entrevista a Susana de la Puente, empresaria». *Diario Gestión*, septiembre 21, sec. Negocios.

Cavarozzi, Marcelo. 1991. «Más allá de las transiciones a la democracia en América Latina». *Revista de Estudios Políticos, Nueva Época*, n.º 74 octubre-diciembre.

Cavero, Alejandro. 2016. «El partido en los tiempos de gobierno». *El Comercio*, octubre 12, sec. Política.

Cavero, Alejandro. 2017. «Caudillismo estatutario». *El Comercio*, febrero 7, sec. Política.

Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento), Universidad Católica Argentina, Observatorio de la Deuda Social, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. 2010. «Mapa de la pobreza crónica». <https://www.cippecc.org/especial/mapa-de-la-pobreza-cronica/>.

CEPAL - México. 2019. «La pobreza en América Latina se mantuvo estable en 2017, pero aumentó la pobreza extrema, alcanzando su nivel más alto desde 2008, mientras que la desigualdad se ha reducido apreciablemente desde 2000».

Chalmers, Douglas A., Maria do Carmo C. Campello de Souza, y Atilio Borón. 1992. *The Right and democracy in Latin America*. New York: Praeger.

Collantes, Alfonso. 2019. «Grados descartó que Vizcarra haya participado en recaudación de fondos en 2016». febrero 21.

Collier, David, y Ruth Berins Collier. 2002. *Shaping the political arena: : Critical*

Junctures, the Labor Movement, and Regime Dynamics in Latin America. Segunda edición. Indiana: University of Notre Dame Press.

Collier, David, y Steven Levitsky. 1997. «Democracy with Adjectives: Conceptual Innovation in Comparative Research». *World Politics* 49 (3). Cambridge University Press: 430-51.

Convoca. 2017. «Marcelo Odebrecht confiesa pago de US\$ 3 millones a campaña presidencial de Humala». abril 12.

Cotler, Julio. 1998. *La articulación y los mecanismos de representación de las organizaciones empresariales*. Documentos de Trabajo de la Investigación 97. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

———. 2000. «Los empresarios y las reformas económicas en el Perú». *Estudios Sociológicos* 18 (53): 291-328.

Culpepper, Pepper D. 2015. «Structural power and political science in the post-crisis era». *Business and Politics* 17 (3). doi:10.1515/bap-2015-0031.

Culpepper, Pepper D., y Raphael Reinke. 2014. «Structural Power and Bank Bailouts in the United Kingdom and the United States». *Politics & Society* 42 (4): 427-54. doi:10.1177/0032329214547342.

Dammert, Manuel. 2009. «El Grupo Empresarial y las funciones públicas de Pedro Pablo Kuczynski». En *La República lobbysta, amenaza contra la Democracia Peruana en el siglo XXI*, editado por Edición del autor, 25-40. Lima.

Del Campo, Hugo. 2005. *Sindicalismo y peronismo: Los comienzos de un vínculo perdurable*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Di Tella, Torcuato S. 2000. «Argentina Becoming ‘Normal’: The 1999 Elections».

Government and Opposition 35 (01): 67-76. doi:10.1111/1477-7053.00012.

Dietz, Henry, y William Dugan. 1997. «Clases sociales urbanas y comportamiento electoral en Lima: un análisis de datos agregados». En *Los enigmas del Poder*, editado por Fernando Tuesta, 251-74. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Downs, Anthony. 2001. «Teoría económica de la acción política en una democracia». En *Diez textos básicos de ciencia política*, editado por Albert Batlle. Barcelona: Editorial Ariel.

Durand, Francisco. 1992. «The Political Formation and Consolidation of Peak Business Associations: The Case of Peru». *Working Paper. University of Notre Dame. Kellogg Institute for International Studies*, n.º 170: 37.

———. 2003. *Riqueza económica y pobreza política. Reflexiones sobre las elites del poder en un país inestable*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Durand, Francisco, y John Crabtree. 2017. *Perú: élites del poder y captura política*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú.

Durand, Francisco, y Emilio Salcedo. 2021. *El dinero de la democracia. Quién financia a los partidos políticos*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú OXFAM.

Duverger, Maurice. 2012. *Los partidos políticos*. Política y Derecho. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Echt, Leandro. 2016. «Partisan Think Tanks: Between knowledge and politics. The case of Pensar Foundation and Pro Party in Argentina.» Washington DC: Georgetown University - Universidad Nacional de General San Martín.

Elman, Colin. 2005. «Explanatory Typologies in Qualitative Studies of International Politics». *International Organization* 59 (02). doi:10.1017/s0020818305050101.

Elster, Jon. 1986. «Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos: Alegato en favor del individualismo metodológico». *Theory and Society* 1 (2): 28.

Escolar, Marcelo, Ernesto Calvo, Natalia Calcagno, y Sandra Minvielle. 2002. «Últimas imágenes antes del naufragio: las elecciones del 2001 en la Argentina». *Desarrollo Económico* 42 (165): 25-44. doi:10.2307/3455975.

Fairfield, Tasha. 2015. *Private wealth and public revenue: business power and tax politics in Latin America*. New York, NY: Cambridge University Press.

Gaggero, Alejandro. 2011. «Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002)». Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Galasso, Norberto. 2015. *Mauricio Macri. La vuelta al pasado*. 1era ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Colihue.

George, Alexander L., y Andrew Bennett. 2005. *Case studies and theory development in the social sciences*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Germani, Gino. 2010. «El surgimiento del peronismo. El rol de los obreros y de los migrantes internos». En *Gino Germani, la sociedad en cuestión: antología comentada*, 704. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Gervasoni, Carlos. 1998. «Del Distribucionismo al Neoliberalismo. Los cambios en la colación electoral peronista durante el gobierno de Menem.» Presentado en 1998 meeting of the Latin American Studies Association, The Palmer House Hilton Hotel, Chicago, septiembre 24.

Gibson, Edward L. 1996. *Class and conservative parties: Argentina in comparative*

perspective. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Gilens, Martin, y Benjamin I. Page. 2014. «Testing theories of American politics: Elites, interest groups, and average citizens». *Perspectives on Politics*.

Giraudy, María Eugenia. 2015. «Conservative Popular Appeals: The Electoral Strategies of Latin America's Right Parties». California: University of California, Berkeley.

Goertz, Gary. 2006. *Social science concepts: a user's guide*. Princeton: Princeton University Press.

Gonzales Esteves, Luis, y Ignacio Llorente. 1985. «Elecciones y Preferencias Políticas en Capital y Gran Buenos Aires: El 30 de octubre de 1983». En *La argentina electoral*, editado por Mariano Botana, 39-73. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Gorriti, Gustavo, y Romina Mella. 2019. «Dinero para todos». abril 8.

Grondona, Mariano. 1985. «Comentario al trabajo de M. Mora y Araujo». En *La argentina electoral*, editado por Mariano Botana, 108-12. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Gunther, Richard, José Ramón Montero Gibert, y Juan J. Linz. 2003. *Political parties old concepts and new challenges*. Comparative Politics. Oxford [etc.]: Oxford University Press.

Hacker, Jacob S., y Paul Pierson. 2002. «Business Power and Social Policy: Employers and the Formation of the American Welfare State». *Politics & Society* 30 (2): 277-325. doi:10.1177/0032329202030002004.

Hardin, Russell. 1982. *Collective action*. Baltimore: Published for Resources for the Future by the Johns Hopkins University Press.

Heredia, Mariana. 2012. «Los centros privados de expertise en economía: génesis, dinámica y continuidad de un nuevo actor político en la Argentina». En *Saber lo que se hace*.

Política y expertise en Argentina, editado por Sergio Morresi y Gabriel Vommaro, 297-338.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Prometeo Universidad Nacional de General Sarmiento.

Hopkin, Jonathan. 2004. «Forza Italia after Ten Years». *Italian Politics* 20: 83-99.

———. 2005. «Towards a chequebook democracy? Business, parties and the funding of politics in Italy and the United States». *Journal of Modern Italian Studies* 10 (1): 43-58. doi:10.1080/1354571042000333360.

Hopkin, Jonathan, y Caterina Paolucci. 1999. «The business firm model of party organisation: Cases from Spain and Italy». *European Journal of Political Research* 35 (3): 307-39. doi:10.1111/1475-6765.00451.

Hug, Simon. 2016. *Interests, Identities, and Institutions in Comparative Politics: Altering Party Systems: Strategic Behavior and the Emergence of New Political Parties in Western Democracies*. Ann Arbor, US: University of Michigan Press.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. 2010. «X Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda». <https://redatam.indec.gov.ar/argbin/RpWebEngine.exe/PortalAction?BASE=CPV2010A>.

Ipsos. 2015. «Encuesta entre participantes CADE ejecutivos 2015». IPSOS.

Jiménez León, Fernando. 2016. «Competitividad intrapartidaria. ¿Dinámica interna o fragmentación? El caso del Partido Popular Cristiano.» Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

JNE, Jurado Nacional de Elecciones. 2019. «Consulta detallada de afiliación - Registro de Organizaciones Políticas».

Katz, Richard S., y Peter Mair. 2004. «El partido Cartel. La transformación de los modelos de partido y de la democracia de partidos». *Zona Abierta*, n.º 108-109: 9-42.

King, Gary, Robert O. Keohane, y Sidney Verba. 1994. *Designing social inquiry : scientific inference in qualitative research*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

King, Gary, Ori Rosen, y Martin A. Tanner. 2004. *Ecological Inference. New metodological strategies*. Analytical Methods for Social Research. New York: Cambridge University Press.

Kopecek, L. 2016. «“Im Paying, So I Decide”»: Czech ANO as an Extreme Form of a Business-Firm Party». *East European Politics & Societies*. doi:10.1177/0888325416650254.

Krouwel, André. 2012. *Party Transformations in European Democracies*. Albany: State University of New York Press.

La Mula. 2018. «Murió exministro fujimorista Carlos Boloña».

La Nación. 1999. «Domingo Cavallo», septiembre 24, sec. Política.

León, Adriana. 2001. «Solución Popular es el nombre de su movimiento fujimorista. Boloña lanzó su candidatura». *La República*, enero 6, sec. Política.

Levitsky, Steven, y Mauricio Zavaleta. 2016. «Why No Party-Building in Peru?» En *Challenges of Party-Building in Latin America*, editado por Steven Levitsky, James Loxton, Brandon Philip Van Dyck, y Jorge Domínguez, 413-39. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.

Lindblom, Charles Edward. 1977. *Politics and markets : the world's political economic systems*. New York: Basic Books.

———. 1982. «The Market as Prison». *The Journal of Politics* 44 (2): 324-36. doi:10.2307/2130588.

Lipset, Seymour Martin, y Stein Rokkan. 1967. «Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments». En *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*,

editado por Seymour Martin Lipset y Stein Rokkan, 1-64. New York: Free Press.

Luebbert, Gregory. 2016. «Las bases sociales del orden político en la Europa de entreguerras». En *Regímenes Políticos: orígenes y efectos*, editado por CAF. Estado, Gestión Pública y Desarrollo en América Latina. Argentina: Corporación Andina de Fomento.

Lukes, Steven. 2005. *Power: A Radical View*. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan.

Luna, Juan Pablo. 2014. *Segmented representation : political party strategies in unequal democracies*. 1st ed. Oxford studies in democratization. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.

Luna, Juan Pablo, y Cristóbal Rovira Kaltwasser. 2014. *The Resilience of the Latin American Right*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Machacuay, Michael. 2019. «PPK renuncia a la presidencia del Partido de Peruanos por el Kambio». febrero 4.

Mahoney, James, y Gary Goertz. 2004. «The Possibility Principle: Choosing Negative Cases in Comparative Research». *The American Political Science Review* 98 (4): 663-69.

Mahoney, James, y Dietrich Rueschemeyer. 2003. «Comparative historical analysis: achievements and agendas». En *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*, editado por James Mahoney y Dietrich Rueschemeyer. New York: Cambridge University Press.

Mainwaring, Scott, Rachel Meneguello, y Timothy J. Power. 2000. «Conservatives Parties, Democracy, and Economic Reform in Contemporary Brazil». En *Conservatives Parties, the Right and Democracy in Latin America*, editado por Kevin J. Middlebrook, 391. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Marchán, Eloy. 2016. «Semana Agitada». *Hildebrandt en sus trece*, octubre 28.

Mariluz, Omar. 2015. «“Fondos de AFP podrán ser usados para respaldar crédito”».

Entrevista Equipo económico de asesores del candidato Pedro Pablo Kuczynski». *Diario Gestión*, sec. Economía.

Marx, Karl. 1981. «El dieciocho de Brumario de Luis Bonaparte». En *Obras Escogidas*, 1:404-98. Moscú: Editorial Progreso.

Marx, Karl, y Friedrich Engels. 1974. *La ideología alemana*. 5a. Barcelona Montevideo: Grijalbo; Pueblos unidos.

Mattina, Gabriela. 2015. «De “Macri” a “Mauricio”. Una aproximación a los mecanismos de constitución pública del liderazgo político en la Argentina contemporánea». En «*Hagamos equipo*»: *PRO y la construcción de la nueva en Argentina*, editado por Gabriel Vommaro y Sergio Morresi, 296. Política, políticas y sociedad 18. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Mazzoleni, O., y G. Voerman. 2016. «Memberless parties: Beyond the business-firm party model?» *Party Politics*. doi:10.1177/1354068815627398.

Mazzuca, Sebastian. 2012. «Recursos Naturales, Populismo Rentista y Tentaciones Hegemónicas en América del Sur». *Araucarua. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades* 15 (29): 3-31.

———. 2015. «Introducción. Economía política del Crecimiento. Cadenas causales y mecanismos institucionales». En *Economía política del Crecimiento. Cadenas causales y mecanismos institucionales*, editado por CAF. Argentina: Corporación Andina de Fomento.

———. 2017. «Introducción. Desarrollo institucional y conflicto. De la geopolítica a la distribución del ingreso». En *Desarrollo institucional y conflicto. De la geopolítica a la distribución del ingreso*, editado por CAF. Argentina: Corporación Andina de Fomento.

Middlebrook, Kevin J. 2000. *Conservative parties, the right, and democracy in Latin*

America. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Miliband, Ralph. 1971. *El estado en la sociedad capitalista*. 2nd ed. Sociología y política. México etc.: Siglo Veintiuno.

Mora y Araujo, Manuel. 1985. «La Naturaleza de la Coalición Alfonsinista». En *La Argentina electoral*, editado por Mariano Botana, 89-107. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Morresi, Sergio. 2015. «“Acá somos todos democráticos”. El PRO y las relaciones entre la derecha y la democracia en Argentina». En «*Hagamos equipo*»: PRO y la construcción de la nueva derecha en Argentina, editado por Gabriel Vommaro y Sergio Morresi, 18:296. Política, políticas y sociedad. Los Polvorines: Universidad Nacional General de Sarmiento.

Munck, Gerardo L., y Sebastian Mazzuca. 2011. «Régimen». En *The Encyclopedia of Political Science*, editado por George Thomas Kurian, James E. Alt, Simone Chambers, Geoffrey Garrett, Margaret Levi, y Paula D. McClain, 5:1434-37. Washington: CQ Press.

Nercesian, Inés. 2021. «“Los mejores, los más preparados”. Presidentes y gabinetes con sesgo empresarial en América Latina (2000-2019)». *Revista Internacional de Organizaciones*, n.º 25-26 (abril): 71-102. doi:10.17345/rio25-26.71-102.

N’haux, Enrique. 1993. *Menem, Cavallo. El poder mediterráneo*. Buenos Aires,: Corregido.

O’Donnell, Guillermo. 1977. «Reflexiones sobre las tendencias de cambio del Estado burocrático-autoritario». *Revista Mexicana de Sociología* 39 (1): 9-59.

———. 2017. «Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976». En *Desarrollo Institucional y Conflicto. De la geopolítica a la distribución del ingreso*, editado por Comunidad Andina de Fomento, 387. Estado, Gestión Pública y Desarrollo en América Latina.

Buenos Aires: Comunidad Andina de Fomento.

Offe, Claus, y Helmut Wiesenthal. 1980. «Two logics of collective action: theoretical notes on social class and organizational form». *Political power and social theory* 1 (1): 67-115.

Olson, Mancur. 1971. *The logic of collective action; public goods and the theory of groups*. Harvard economic studies, 124. Cambridge, Mass.,: Harvard University Press.

Panebianco, Angelo. 2009. *Modelos de Partido*. Traducido por Mario Trinidad. Madrid: Alianza Editorial.

Poore, Federico. 2015. «Aportantes que no cierran: irregularidades en el listado de donantes del candidato presidencial Daniel Scioli». Periodística. *Chequeado*. octubre 23. <https://chequeado.com/el-explicador/aportantes-que-no-cierran-irregularidades-en-el-listado-de-donantes-del-candidato-presidencial-daniel-scioli/>.

———. 2016. «Macri recibió \$ 3 millones de contratistas del Estado para su campaña electoral». Noticias. *Chequeado*. abril 10. <https://chequeado.com/investigaciones/macri-recibio-3-millones-de-contratistas-del-estado-para-su-campana-electoral/>.

Poulantzas, Nicos. 1975. *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. 10.^a ed. México DF: Siglo XXI.

Puémape Chambergó, Félix. 2014a. «¿Imposibilidad o error estratégico? La poca competitividad electoral de los partidos políticos peruanos. El caso del Partido Popular Cristiano (PPC)». Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

———. 2014b. «La poca competitividad de los partidos políticos peruanos. El caso del Partido Popular Cristiano (PPC)». *Revista de Ciencia Política y Gobierno* 1 (2): 157-82.

Ragin, Charles C. 2007. *La construcción de la investigación social : introducción a los métodos y su diversidad*. Biblioteca universitaria Ciencias sociales y humanidades Colección

Derecho y sociedad. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.

Redacción. 2012. «Pedro Pablo Kuczynski reveló qué hecho lo motivó a postular a la presidencia».

———. 2016a. «Cayetana Aljovín ya no irá en la lista congresal». *Gestión*, enero 26, sec. Política.

———. 2016b. «Euforia tras las elecciones: Alza récord de la bolsa y caída del dólar». *Diario Gestión*, abril 12, sec. Portada.

———. 2016c. «Se agrava polémica: PPK le dice a Heresi que se coma sus palabras». *Getión*, mayo 3, sec. Política.

———. 2017a. «Desconcierto en el gobierno por foto que lo vincula a concesionaria Kuntur Wasi». *Correo*, sec. Política.

———. 2017b. «Heresi cuestiona a asesores de PPK: No tienen idea de lo que es ganar una elección». *Diario Gestion*, sec. Política.

———. 2019. «Partido Peruanos por el Kambio cambia de nombre y ahora se llama Contigo». marzo 2.

Registro Nacional de Barrios Populares. 2022. «Mapa de barrios populares». Accedido julio 7. <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/renabap/mapa>.

RPP, Radio Programas del Perú. 2019. «Diálogos con PPK».

Rueschemeyer, Dietrich, Evelyne Huber, y John D. Stephens. 1992. *Capitalist development and democracy*. Chicago: University of Chicago Press.

Sartori, Giovanni. 2005. *Parties and party systems : a framework for analysis*. Colchester: European Consortium for Political Research Press.

Schneider, Ben Ross. 2004. *Business politics and the State in twentieth-century Latin*

America. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.

———. 2010. «Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization». En *The Oxford handbook of business and government*, editado por David Coen, Graham K. Wilson, y Graham Wilson, 307-29. New York: Oxford University Press.

Secretaría General - Oficina Nacional de Procesos Electorales - ONPE. 2019. «Registro de venta de kit electoral de organizaciones políticas de alcance nacional. Año 2011». agosto 6.

Sifuentes, Marco. 2019. *K.O. P.P.K. Caída pública y vida secreta de Pedro Pablo Kuczynski*. Lima: Editorial Planeta Perú.

Sulmont, David. 2009. «Lineas de frontera y comportamiento electoral en el Perú. Diferencias sociales y tendencias del voto en las elecciones presidenciales peruanas: 1980-2006». En *Cambios sociales en el Perú 1968-2008*, editado por Orlando Plaza. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Facultad de Ciencias Sociales. CISEPA.

———. 2016. «Voto ideológico, Estatismo Económico y “Mano Dura” como factores asociados al voto en las elecciones presidenciales peruanas del 2016.» Presentado en VII Congreso LATinoamericano de la World Association for Public Opinion Research - WAPOR, Monterrey, Nuevo León, México.

———. 2017. «El Elector Latinoamericano del siglo XXI. Estudio comparado del comportamiento electoral en Brasil, Chile, México y Perú». Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Tanaka, Martín, Rodrigo Barrenechea, y Sofía Vera. 2011. «Cambios y continuidades en las elecciones presidenciales de 2011». *Revista Argumentos* 5 (2): 8.

Toppi, Hernán. 2012. «Transformaciones del Sistema de Partidos en Argentina: de la desnacionalización a la desintitucionalización». Presentado en I Jornadas de Ciencia Política

del Litoral, Universidad Nacional del Litoral, mayo 10.

Torre, Juan Carlos. 2003. «Los huérfanos de la política de partidos Sobre los alcances y la naturaleza de la crisis de representación partidaria». *Desarrollo Económico* 42 (168): 647-65. doi:10.2307/3455908.

Torres, Alfredo. 2015. «Resumen de encuestas a la opinión pública». Ipsos Opinion Data. Lima: Ipsos.

Tuesta, Fernando. 1994. *Partidos políticos y elecciones en el Perú (1978-1993)*. Cuadernos de CAPEL 38. San José de Costa Rica: IIDH, CAPEL.

Vásquez, César. 2016. «Empresarios confían en que expectativas mejoren de cara a segunda vuelta». *Diario Gestión*, abril 12, sec. Economía.

Vasquez, Josselin. 2019. «Barata ratificó que Odebrecht dio dinero a campañas de Keiko Fujimori y PPK». *La República*, abril 23.

Vergara, Alberto. 2012. «Alternancia sin alternativa: ¿Un año de Humala o veinte años de un sistema?» *Revista Argumentos*, n.º 3 (julio).

Vogel, David. 1987. «Political Science and the Study of Corporate Power: A Dissent from the New Conventional Wisdom». *British Journal of Political Science* 17 (4): 385-408.

———. 1989. *Fluctuating fortunes : the political power of business in America*. New York: Basic Books.

Vommaro, Gabriel. 2015. «Contribución a una sociología política de los partidos. Los mundos sociales de pertenencia y las generaciones políticas de PRO». En «*Hagamos equipo: PRO y la construcción de la nueva derecha en Argentina*», editado por Gabriel Vommaro y Sergio Morresi, 296. Política, políticas y sociedad 18. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

———. 2017. *La larga marcha de Cambiemos: La construcción silenciosa de un proyecto de poder*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Siglo XXI editores.

———. 2019. «De la construcción partidaria al gobierno: PRO-Cambiemos y los límites del “giro a la derecha” en Argentina». *Colombia Internacional*, n.º 99 (julio): 91-120. doi:10.7440/colombiaint99.2019.04.

Vommaro, Gabriel, y Sergio Morresi. 2015. «“La ciudad nos une”. La construcción de PRO en el espacio político argentino». En *«Hagamos equipo»: PRO y la construcción de la nueva derecha en Argentina*, editado por Gabriel Vommaro y Sergio Morresi, 296. Política, políticas y sociedad 18. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Vommaro, Gabriel, Sergio Morresi, y Alejandro Belloti. 2015. *Mundo PRO: anatomía de un partido fabricado para ganar*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial Planeta.

Weber, Max. 2012. *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. Traducido por José Medina Echevarría, Juan Roura Parella, Eugenio Ímaz, Eduardo García Máynez, y José Ferrater Mora. 2da edición en español. Colección Sociología. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Winters, Jeffrey A. 2011. *Oligarchy*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.

Wright Mills, C. 1957. *La élite del poder*. Traducido por F. M. Torner y E. de Champourcín. México D.F: Fondo de Cultura Económica.

Zacharias, Daniela, David Sulmont, y Gilda Gariboti. 2015. «Elecciones presidenciales Perú 2011: Análisis comparativo de la asociación entre los resultados de la primera y segunda vuelta electoral a nivel mesa de sufragio». *Revista Latinoamericana de Opinión Pública. Investigación social aplicada* 2015 (5): 173-97.

Zavala, Fernando, y Presidencia del Consejo de Ministros. 2016. *Anexo N. 1. Formato de declaración de intereses.*