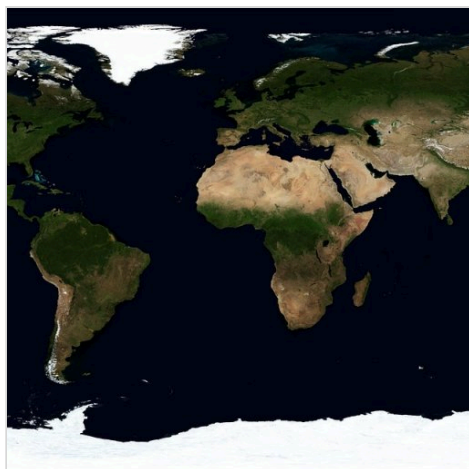


L U M B R E



Alianzas, estructura y candidaturas: el mapa de fuerzas

Materia: Ciencia Política

03/10/2026

Antes de empezar

Una estrategia se elige también con las fuerzas que **no** tienes. Inventario sin fantasía: **alianzas** —quién te suma votos, estructura o voz, a cambio de qué—, **estructura** —coordinadores, promotores, representación ante casilla: los números que tu terreno exige, casi siempre insuficientes en enero— y **candidatura** —si el rostro y el temple cargan el mensaje—. Si faltan fuerzas: ajustar la estrategia o soltar la esquina; fingir está prohibido.

QUÉ APRENDERÁS

- Construir el mapa de fuerzas que la estrategia necesita: aliados con agenda propia, estructura territorial suficiente y una candidatura que cargue el mensaje —y detectar cuando el plan pide fuerzas que no existen.

El estado mayor no es un deseo: es un inventario

Toda estrategia dice «vamos a mover el sureste con mensaje de agua». El mapa de fuerzas pregunta, sin piedad: **¿con qué?** Tres columnas. **Alianzas:** líderes vecinales, asociaciones, corrientes internas, otros partidos —cada alianza suma algo (votos, estructura, voz) y cobra algo (lugar en la planilla, cartera, agenda propia). La alianza mal leída es la que solo suma en la foto y cobra en silencio: se negocia **por escrito y con reglas claras** lo que cada quien obtiene, porque la cuenta llega en marzo.

Estructura: los números fríos —¿cuántos coordinadores de sección necesitas en el sureste?, ¿cuántos promotores por colonia?, ¿habrá representación ante cada casilla el día de la jornada?—. Si el terreno exige 400 personas y tu padrón real de activistas es 90, **eso no es un problema de motivación: es un problema de estrategia.**

Candidatura: si el mensaje central pide temple de debate y biografía de agua, y a tu abanderado le huye discutir y no conoce el tema, el desajuste no está en el mensaje: está en la esquina que lo carga.

Hecho el inventario, la decisión. Donde faltan fuerzas hay dos caminos honestos y uno suicida. Camino uno: **construir las fuerzas** —tiempo y recurso para levantar estructura, una negociación real de coalición, capacitación del candidato— con la humildad de aceptar que se arranca más tarde y más caro. Camino dos: **ajustar la estrategia a las fuerzas que sí hay** —movilización donde ya hay gente en lugar de persuasión donde no hay—. El camino suicida es el tercero, el más común: **echarle coraje**, «con fe y con chat se mueve». La campaña que finge fuerzas que no tiene no lo descubre el estratega rival: lo descubre la gente el día de la jornada, cuando la casilla sin representante se gana sola. Y una raya legal que enmarca todo el mapa: las coaliciones se registran y norman en la ley electoral de cada proceso —plazos, plataformas comunes, financiamiento—; el mapa de fuerzas se dibuja **dentro del calendario y las reglas** de esa elección concreta.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Las tres columnas del inventario



2. Tu estrategia de persuasión en el sureste exige 8 coordinadores de zona y 400 promotores; hoy tienes 2 de zona y 90 promotores, mayormente del norte. El consejo más leal del equipo dice «le vamos con todo, la gente se prende». ¿Qué decisión de mapa de fuerzas es la correcta?

- ☐ Seguir con la estrategia tal cual: la motivación cierra brechas de estructura, y 90 prendidos rinden por 400.
- ☐ Ajustar el plan: negociar estructura con un aliado del sureste o mover la batalla a terreno donde sí hay fuerza, y dimensionar la persuasión a lo que la estructura real soporta.
- ☐ Contratar 310 promotores nuevos en las próximas dos semanas: el gasto cabe en cualquier tope bien administrado.
- ☐ Ignorar el sureste de inmediato: sin estructura ahí, la región está perdida por definición.

3. En un mapa de fuerzas honesto, una alianza debe registrarse con lo que suma Y con lo que cobra, dejando espacio explícito a la agenda propia del aliado.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Autocomprobación

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Cuatro frases sobre el mapa de fuerzas de una campaña. En cuál se coló el error:



5. Dibuja el mapa de fuerzas de tu contienda (real o imaginada) en media cuartilla: dos aliados posibles con lo que SUMAN y lo que COBRAN; la resta estructura requerida vs. real en tu terreno prioritario (números, no adjetivos); y una línea sobre tu candidatura: ¿puede cargar el mensaje central en un debate y en la gira más dura? Cierra con tu decisión honesta: ¿construyo, ajusto o renuncio a esa esquina?

Si la resta de estructura te da «nos falta muchísimo», bienvenido al club: casi todas las campañas locales nacen así. La diferencia entre las que ganan y las que se estrellan no es tener fuerza de sobra: es saber exactamente cuánta tienen y diseñar la estrategia a ese tamaño.

Referencia curricular

Materia:	Ciencia Política
-----------------	------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/eel-die-r02-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat