

L U M B R E



Estructura, dinero, visibilidad y lealtad: los cuatro recursos que de verdad reparten candidaturas

Materia: Ciencia Política

04/10/2026

Antes de empezar

El reglamento dice cómo se eligen los candidatos; la práctica dice quién los elige. Esta lección pone nombre a los cuatro poderes informales que reparten candidaturas por debajo del procedimiento —estructura, dinero, visibilidad y lealtad—, enseña a inventariarlos en ti y en tus rivales, y muestra cómo se combinan para inclinar una definición interna antes de que se emita la convocatoria.

QUÉ APRENDERÁS

- Reconocer los cuatro poderes informales que pesan por debajo del reglamento en la selección de candidatos —la estructura organizativa, el dinero, la visibilidad pública y la lealtad a la dirigencia—, medir el propio y el del rival, y anticipar cómo cada uno se traduce en lugares reales de la boleta.

Lo que el acta no dice: los cuatro poderes reales

Ya sabes leer el método y auditar las reglas. Pero entre la convocatoria y el resultado hay una **capa invisible** que ninguna acta registra y que decide más candidaturas que el propio voto. Es la capa del **poder informal**: los recursos que unos cuantos tienen y otros no, y que se mueven en los pasillos, las mesas y los grupos de mensajes mucho antes de que se instale la casilla. Fingir que una elección interna es solo «reglas y votos» es como mirar un tablero de ajedrez y creer que ganan las piezas blancas porque les toca mover: **ignoras quién puso el tablero**.

No se trata de cinismo, sino de realismo operativo. Conocer estos cuatro poderes **no es justificar su uso; es dejar de ser su víctima**. Si no sabes qué recurso pesa en tu partido, planeas tu aspiración a ciegas: harás campaña donde gana el dinero, disputarás una asamblea donde manda la estructura, o pedirás una primaria donde la dirigencia mueve lealtades. Esta lección te da el inventario para leer el tablero y ubicar tus fichas.

Los cuatro poderes informales, qué son y a quién habilitan:

Uno. Estructura. La red de delegados, comités seccionales, líderes locales y aparatos que responden a alguien. Es el poder que **vota en la asamblea** y el que **moviliza gente a la primaria**. No se compra en un día: se teje durante años. Quien controla estructura es predecible y temido: sabe cuántos votos tiene antes de contarlos.

Dos. Dinero. Prerrogativas, aportaciones, campañas propias y la capacidad de sostener estructura (eventos, material, giras, «tiempo de calle»). Aquí aplica la lección de cadena de mando del curso anterior: la **tesorería es un poder de gravedad**. No hace falta expulsar a nadie; basta con **no presupuestar** su estructura para que se

marchite. El dinero compra menos votos de los que la gente cree, pero compra muchísima **visibilidad y permanencia**.

Tres. Visibilidad. Nombre, presencia mediática, redes, cargo público que da exposición. Es el poder de la **encuesta** y del «arrastre» electoral: el dirigente con estructura suele envidiarlo porque no se fabrica a voluntad. Convierte fama en argumento de «este gana afuera», y ese argumento es decisivo cuando el partido prioriza competir sobre convivir.

Cuatro. Lealtad. El vínculo personal con la dirigencia o con una corriente. Es la llave de la **designación**: cuando la cúpula puede colocar directo, coloca a los suyos. Se paga con apoyo en momentos de riesgo, con votos en la interna anterior, con haber estado «en la buena y en la mala». Es el poder más invisible y el más duradero: **no aparece en ningún padrón, pero decide muchas listas**.

Lo profesional no es elegir uno: es **entender qué combinación** pide cada método y cada cargo, y qué te falta para sumar.

Inventario de poder: cántate las cuatro fichas en una hoja

Antes de aspirar a una candidatura, haz tu propio inventario y el de tus dos rivales más fuertes. En una hoja, pon cuatro columnas —**estructura, dinero, visibilidad, lealtad**— y califica de 0 a 5 a cada aspirante, incluido tú. Verás tres cosas útiles. **Una, tu combinación**: casi nadie gana con un solo poder; las candidaturas se sostienen en dos o tres a la vez. **Dos, tu hueco**: identifica tu columna débil y decide si la compras, la negocias o evitas el método donde esa columna es decisiva (si te falta estructura, no pelear una asamblea; si te falta lealtad con la cúpula, no apostar a una designación). **Tres, la del rival**: saber en qué ficha te gana te dice **qué acuerdo buscar** —a veces al rival con mucha estructura y poca visibilidad le conviene ser tu operador, no tu competidor—. Este inventario es la herramienta; la siguiente lección te enseña a usarlo en la mesa de negociación.

1. En un partido, una aspirante tiene altísima visibilidad (es una funcionaria popular) pero poca estructura de delegados y relación fría con la dirigencia. El método elegido para la candidatura es una asamblea de delegados. ¿Cuál es la lectura profesional más acertada de su posición?

- ☐ Que parte como favorita, porque su popularidad se traduce automáticamente en votos de delegados.
- ☐ Que el método la castiga: su poder (visibilidad) no es la ficha que la asamblea premia (estructura y lealtad), así que debe o negociar una coalición que le aporte delegados o impugnar/cambiar el método.
- ☐ Que le basta con gastar más dinero en redes para comprar la asamblea.
- ☐ Que la dirigencia la elegirá por ella porque la gente la conoce, aunque la dirigencia no la quiera.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Qué ficha premia cada método



3. En la selección interna de candidatos, el mejor preparado es el que tiene más voto popular y más nombre, porque esos dos factores deciden por sí solos una candidatura.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Autocomprobación

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Cuatro afirmaciones sobre los factores informales de poder en una candidatura. Localiza la incorrecta:



5. Aplica el inventario de las cuatro fichas a una definición interna concreta (tuya o verosímil). Escribe: (1) El método que se usará y qué ficha premia (estructura, dinero, visibilidad o lealtad). (2) Tu autocalificación de 0 a 5 en cada una de las cuatro columnas. (3) Tu hueco: la ficha decisiva que te falta. (4) Tu movimiento: ¿la compras o construyes, la negocias con quien la tiene (¿a cambio de qué?), o cambias el método hacia uno donde tu ficha fuerte sí puntúe? Cierra con la frase de operador: «mi mejor ficha es ____; este método la premia / castiga; por tanto ____». No describas deseos: diseña jugadas.

Si tu ficha fuerte no es la que premia el método, tu problema no es de campaña: es de reglas o de aliados. No gastes energía en un juego que no está diseñado para que ganes.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

6. Checkpoint: leer el tablero de poder informal



Ya sabes leer el tablero: cuatro fichas, cada método habla unas cuantas. Pero identificar el poder es la mitad del camino; la otra mitad es **moverlo en una mesa**. Porque una candidatura casi nunca se gana votando contra la dirigencia: se gana **negociando** —quién va en la fórmula, qué lugar de la lista, qué cupo para qué corriente, qué se ofrece hoy para cobrar mañana—. La siguiente lección entra a esa mesa: **cómo se reparten los lugares, cómo se arma una planilla de unidad y cómo se cierra un acuerdo sin romper la paridad ni el estatuto**. Del inventario a la transacción: la negociación de candidaturas.

Referencia curricular

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

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://lumbre.lat/object/pt-pro-r02-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat