

# *Planificación*



“CONSTRUYENDO LA DEMOCRACIA”

## CIEN CONSEJOS PARA PERDER ELECCIONES

EN CAMPAÑAS ELECTORALES









PRÓLOGO .....	i
CIENTOS CONSEJOS PARA PERDER ELECCIONES	
I. DE LA CAMPAÑA ELECTORAL .....	1
II. DE LA ORGANIZACIÓN .....	3
III. DEL FINANCIAMIENTO .....	16
VI. DE LA ESTRATEGIA .....	19
VII. DE LA CAPACITACIÓN .....	34
VIII. DE LAS PROPUESTAS .....	36
IX. DEL DISCURSO O MENSAJE .....	38
X. DE LA RELACIÓN CON LA PRENSA .....	43
XI. DEL CONTACTO CON EL PÚBLICO .....	46
XII. DE LA DEFENSA DE NUESTROS VOTOS .....	50



**E**l presente “Ladrillo No.5” de la colección “Construyendo la Democracia” es un recetario político electoral publicado por un esfuerzo concertado entre el Centro de Estudios de la Realidad Paraguaya (CERPA) y del National Democratic Institute for International Affairs (NDI), con el apoyo de la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID).

Contiene “100 recetas para perder elecciones” y está dedicada a aquellos que se largan al ruedo sin saber de política. Su metodología pedagógica es bastante discutible. Pretende enseñar por la vía del absurdo, del revés, de la negación, del humor, del sarcasmo y del ridículo: los que leen del revés serán salvados y quienes aplican literalmente llegarán más rápido al despeñadero...

Que conste que los conceptos originales vinieron en inglés y son del Partido Demócrata de los EE.UU. Que conste también que no pirateamos y que los culpables del presente número son: Tadeo Zarratea y un equipo de conspícuos dirigentes de la Alianza Democrática, por su adaptación a la realidad paraguaya, y Nicodemus Espinosa y Anny Ramos por su creatividad gráfica.





I. DE LA CAMPAÑA ELECTORAL

**CONSEJO No.1**

*No realice Campaña Electoral.*



## CONSEJO No.2

*Desconfíe de la planificación,  
confíe en la Improvisación.*



Porqué no se le avisó a la gente del comando local que íbamos a hacer estas visitas casa por casa, de acuerdo con lo planificado?.

Pero esto pues se improvisó nomás para llenar la agenda.



Pérdida de tiempo,  
pérdida de gente  
Los del comando local  
están todos enojados.



## CONSEJO No.3

*No se ocupe de calendario electoral.  
Los candidatos pueden hacer campaña o  
incibirse en cualquier momento.*



Qué plazo ni plazo. No hay que llegar primero, pero hay que saber llegar ...!

Son formalidades tontas.



¿Tan tontas son?



II. DE LA ORGANIZACIÓN

**CONSEJO No.4**

*No forme electorado alguno.*



Es mejor utilizar la estructura del Partido.

¡Toda la vida! ...se abre un comando, comienzan los pedidos de ayuda social, de plata y demás yerbas...es un problema.



Mientras no haya comando no habrá campaña, ni logros, ni dificultades.

**CONSEJO No.5**

*No establezca relación entre la campaña y el partido.*



Que te parece si usamos la gente y la estructura del partido?

Esta campaña es nuestra. No tiene nada que ver con el partido.



Ya te veré partido en dos.  
¡Pelotudo!

## CONSEJO No.6

*No descentralice la campaña.  
Concéntrala en la capital.*



Lo que se hace en la capital tiene siempre mucha repercusión.

Por eso le digo que la campaña tiene que concentrarse en la capital.



Cuidado con tu estrategia.  
Sólo el 17% de los electores vive en la capital.

## CONSEJO No.7

*Nunca delegue trabajo alguno.  
El candidato debe hacer todo por sí mismo.*



No se le puede confiar nada a nadie.  
Siempre te hacen mal.

Es la incompetencia. Castiga al que es competente.



Los superdotados sufren.

**CONSEJO No.8**

*No distribuya funciones entre sus colaboradores.*



Traten de hacer cada uno lo que pueda, pero coordinadamente.

Mejor que cada cual haga lo que quiera, con tal de conseguir votos..



Y quién va a planificar, buscar recursos, preparar discursos, organizar la agenda, reclutar voluntarios, capacitar ?

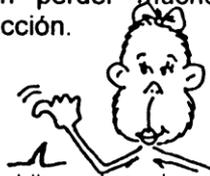
**CONSEJO No.9**

*No convoque a reuniones de coordinación.*



Las reuniones me hacen perder mucho tiempo. A mí me gusta la acción.

Si algo aportaran las reuniones estaría bien.



Es el llamado trabajo en equipo, compañero.

## CONSEJO No.10

*Cambie cada vez el lugar y la hora de reunión.*



Cada vez que cambiamos de lugar empezamos tarde porque la gente se pierde.

Claro que se pierde, se pierde el hábito, se pierde la referencia y hasta se pierden las elecciones.



## CONSEJO No.11

*No escriba nada.*

*Confíe en su memoria.*



Acaso no eras vos el encargado de esa zona ?

Yo recuerdo muy bien José.  
Vos eras el encargado.



¿Seré cho señor?

**CONSEJO No.12**

*Las instrucciones por escrito son inútiles.*

Preparemos las instrucciones. Escribí:  
"Organización en caso de lluvia en el día  
de las elecciones"

Eso es de mal agüero.  
Vamos a decirle nomás a  
los principales.



Y después te van a decir,  
que él dijo que vos dijiste  
que no se diga nada  
o qué lástima  
que no le dijiste antes.

**CONSEJO No.13**

*Que en su Comando no existan jefes  
ni jerarquías.*



Aquí todos somos amigos y  
compañeros. Nadie es jefe.

Constituimos una  
organización horizontal.

¡porã ne "horizonte"!

### CONSEJO No.14

*Que no exista un director de la campaña,  
sino varios, todos.*



Juntos asumimos esta  
responsabilidad histórica.

Todos seremos padres de  
esta victoria.



¿Y quién  
nos conduce hasta ella?



### CONSEJO No.15

*Que todo gire en torno del candidato.*

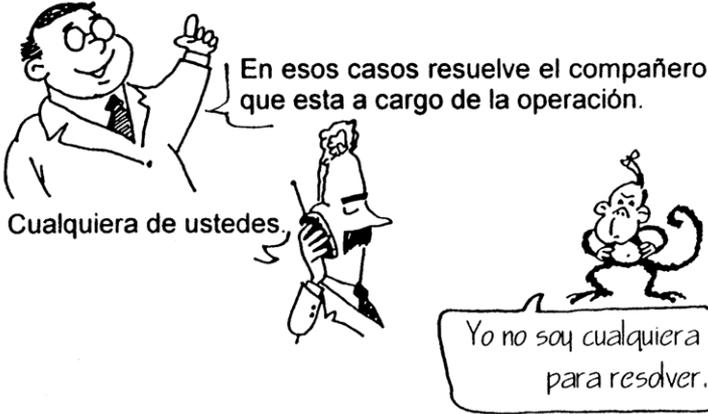
Quando yo estoy,  
yo dirijo.



Y cuando no estás,  
que el mundo deje de girar.

**CONSEJO No.16**

*No hace falta un jefe ejecutivo de campaña,  
por que nunca se presentan situaciones a  
resolver sobre la marcha.*



**CONSEJO No.17**

*Olvídese del dicho del "camarada" Stalin:  
"Laconfianza es buena, pero el control  
es mejor".*



Confiamos en el trabajo de los compañeros. Todos estarán haciendo lo que dijeron que iban a hacer.

Hacer el seguimiento, verificar, causará molestias. Mejor esperar y medir por los resultados.



Y llorar sobre la leche derramada.

## CONSEJO No.18

*No constituya puesto de comando;  
use su casa.*



Su casa es grande y su familia es muy formidable. ¿Para qué buscar otra casa?

Para la gente mi casa es mi casa; necesitamos un lugar que sea de todos.



Donde podamos estar juntos pero no revueltos.

## CONSEJO No.19

*No deje que nadie le lleve la agenda,  
manéjela usted.*



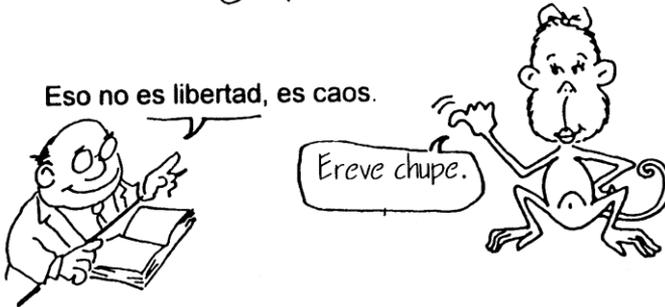
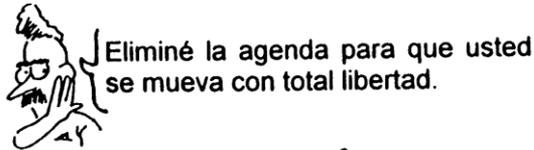
El problema es que no puedo decirle, que no, a nadie.

Desde luego es muy difícil coordinar todo.



¡Claro! Si todo lo hace el candidato es una catástrofe.

**CONSEJO No.20**  
*Mejor es no llevar agenda.*



**CONSEJO No.21**  
*Equipo de seguridad personal es sólo para miedosos.*



## CONSEJO No.22

*Ponga en su comitiva sólo a los amigos,  
nada de periodistas, aportantes de fondos  
ni líderes de opinión.*



Hay tres lugares disponibles.  
¿A quiénes conviene llevar?

A mi, a mi esposa y mi compadre.



Una gira es la mejor oportunidad  
para abordar los temas  
más importantes de la campaña  
con las personas más adecuadas.



## CONSEJO No.23

*No encargue a nadie el reclutamiento  
de voluntarios.*



¿Quién puede encargarse de  
convocar a los voluntarios?

No hace falta, llegan solos!



Hay que buscar voluntarios,  
pedir el apoyo de la gente,  
no sólo esperar que vengan.



**CONSEJO No.24**

*No acepte ayuda de gente ni de organizaciones fraternas.*



No sabemos quiénes son ni para qué vienen.

Tal vez tengan buenas intenciones, pero esa organización...



Te puede dar la victoria.

**CONSEJO No.25**

*No organice al voluntariado; ellos ya saben qué hacer.*



Como voluntarios que son; que hagan lo que quieran.

Libertad de acción; total libertad



Libre de todo trabajo.



## CONSEJO No.26

*No movilice ni organice al voluntariado en Comandos Electorales para el contacto con el público.*

No hace falta. Sabemos que los compañeros dirigentes de las bases partidarias están haciendo el trabajo, cada cual en su zona.



Es burocracia innecesaria cuando se tiene un partido organizado.



Esforzados dirigentes.



## CONSEJO No.27

*El transporte en el día "D" es lo de menos.*



Todos los amigos van a ofrecernos sus vehículos ese día.

Es cuestión de organizar y saber utilizarlos bien.



La plata del adversario hace olvidar a los amigos.



**CONSEJO No.28**

*Réstele importancia a las relaciones internacionales.*



Aquí eso no cuenta mucho.  
Somos un país mediterráneo.

En nada influye. Nuestro  
electorado es nacionalista.



Mba!. Yo sou nacionalófila  
y además la globalización  
ya empezó.  
Con tu gobierno nos echan  
del mercosur.

### III. DEL FINANCIAMIENTO

#### CONSEJO No.29

*No se preocupe del vil metal;  
es secundario.*



#### CONSEJO No.30

*No tenga equipo ni director de recaudación.*



**CONSEJO No.31**

*Es más fácil pedir para uno mismo que para otro.*



**CONSEJO No.32**

*Haga campaña con su dinero personal o con préstamos a pagar antes de las elecciones.*



---

### CONSEJO No.33

*Aborde la política como una empresa personal, en la cual se invierte para ganar.*



IV. DE LA ESTRATEGIA

**CONSEJO No.34**

*No adopte estrategia alguna.*

¿Estrategia de campaña?  
No hace falta.  
Nosotros sabemos cómo ganar.



Usted conoce a su pueblo como nadie.  
Confíe en su intuición



**CONSEJO No.35**

*Nunca cambie de opinión ni de estrategia,  
aunque le vaya mal.*

Dicen que cometimos  
errores de discurso.  
Estamos perdiendo votos.



No podemos hoy salir  
a decir otra cosa  
ni cambiar el camino que llevamos,  
por coherencia.  
Si consideran un error,  
que le voten a su abuelita.

El que no es flexible  
se romperá.



**CONSEJO No.36**

*Cambie cada día de opinión y estrategia para confundir a sus adversarios, aliados y electores.*



**CONSEJO No.37**

*No analice los problemas del país ni lo que la gente piensa.*



**CONSEJO No.38**

*No averigüe nada de las mutaciones culturales de su pueblo.*

No está bien visto que las mujeres se metan en política decía mi abuelo.



Pero es el 50 % del padrón

Decile a tu abuelo que se actualice.



**CONSEJO No.39**

*Recorra a las prebendas. No hay remedio.*

Vamos a educar si ganamos; ahora se trata de ganar y la gente pide y pide cosas porque esta muy mal.



Los otros dan, y si no damos, perdemos.



Ñaha'ã ivolsillo pupukuvéva, Fracasetti.



**CONSEJO No.40**

*No recurra a las encuestas y grupos focales para evaluar la marcha de la campaña.*



**CONSEJO No.41**

*No analice los datos socio demográficos: edad, sexo, sector, para diseñar su campaña.*



**CONSEJO No.42**

*No clasifique los votos en grupos tales como:  
cautivos propios, cautivos del adversario,  
independientes, indecisos y posibles.*

Eso nunca se va a saber  
hasta el día de las elecciones.  
¡Son meras especulaciones, viejo.  
Moõpiko reikuaáta.



De que hay grupos de votos, hay,  
pero todos son conquistables.



Si tuvieran tiempo  
hasta podrían convertir al ateo.



**CONSEJO No.43**

*No mantenga nexo con su partido.  
Divórciese de una vez.*

Terminaron las internas.  
Estamos por encima  
de toda cuestión partidaria.



Esa es la postura correcta  
para ganar los votos independientes.

Y para perder los votos de los correligionarios.  
Sumar, nunca restar,  
pero de ti depende, he'í horóscopo.



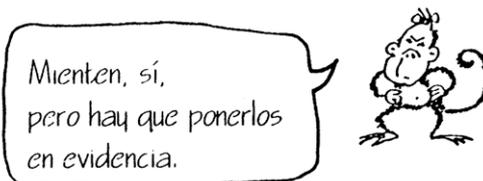
### CONSEJO No.44

*No se ponga a negociar con otros partidos  
ni sectores sociales.*



### CONSEJO No.45

*No preste atención a lo que los otros  
candidatos ofrecen o denuncian.*



**CONSEJO No.46**

*No investigue a sus adversarios; ellos jamás han hecho nada malo que pueda ser denunciado.*

¡No somos policías!  
Además todo el mundo ya sabe lo que han hecho; si son unos jodidos.



Urgar en esas cosas distraería nuestra atención.

Pero puede valer por toda la campaña.



**CONSEJO No.47**

*No tenga nada confidencial. Comparta toda la información con todos.*

No tenemos secretos.  
Somos transparentes.



Todos los compañeros tienen derecho a saberlo todo.

Tramparénte.  
Tramparäicha.



### CONSEJO No.48

*Si tiene malas noticias, compártalas;  
son poderosas contra la moral.*



### CONSEJO No.49

*Divulgue su estrategia frente al adversario.*



**CONSEJO No.50**

*Divulgue su encuesta ante el adversario.*

¿Quién le filtró nuestra encuesta a la prensa ?



El triunfalismo es fatal.



**CONSEJO No.51**

*No contrate expertos,  
sólo amigos y parientes.*

Mejor nos ahorramos esa plata  
y le pedimos a mi primo Julio  
que nos haga el trabajo gratis



Así se aseguran los fracasos;  
se pierden campañas,  
amigos y parientes.



### CONSEJO No.52

*El mercadeo político no existe.  
No le encargue a ningún profesional.*



### CONSEJO No.53

*No contrate técnicos en publicidad;  
cualquier voluntario puede diseñar y  
producir un aviso de campaña.*



**CONSEJO No.54**

*No acepte asesoramiento de expertos extranjeros.*

Este es un problema paraguayo.



Pero mi amigo, no me vengas con ese patriotismo.

La democracia es un asunto de todos los seres humanos.



**CONSEJO No.55**

*Rechace las técnicas modernas de mercadeo electoral.*

Necesitamos urgente que termine el sondeo de grupos focales para definir el slogan de campaña.



Quién sabe qué va a salir de eso. Acaso no dijimos que "Vencer o morir" le gustaba a todos porque dijo el Mariscal López.

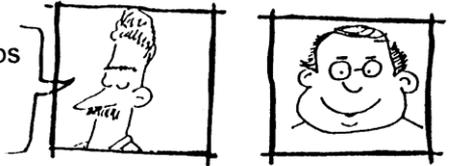
Nadie te va a matar, pero si querés, suicidate.



## CONSEJO No.56

*Ignore todas las técnicas utilizadas tradicionalmente.*

No debemos atrasarnos cuando hacemos visita casa por casa.



Y qué les digo cuando me invitan a pasar a tomar un tereré?

Dale un sorbo, porque una cosa es perder tiempo y otra cosa es perder votos.



## CONSEJO No.57

*Decida entre ser radicalmente tradicional o definitivamente moderno. Una de dos, no mezcle los elementos.*

Café o leche pero nunca café con leche, decía mi general.



Y así le fue.

**CONSEJO No.58**

*Monte una campaña calcada sobre la última que tuvo éxito en otro país.*

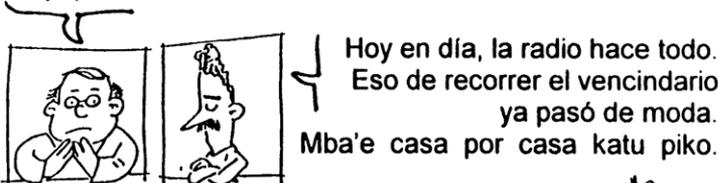
Vamos a copiar la campaña de Billy en los Estados Unidos .



**CONSEJO No.59**

*Invierta todo su dinero en publicidad. Las otras actividades no rinden nada.*

Los medios modernos son poderosos; hay que reconocer



Especial para los haraques.  
Lo más efectivo es el contacto personal directo.



**CONSEJO No.60**

*No haga nada por motivar a sus colaboradores.*

Llamale a los organizadores del acto; quiero felicitarlos a cada uno por el éxito.



Hicieron su trabajo, es suficiente con la repercusión que ha tenido en la prensa.

La paga del artista es el aplauso, hombre.



**CONSEJO No.61**

*No agradezca por nada. La gente no lo espera de usted.*

Soy agradecido pero me cuesta expresarlo.



No hace falta. La gente hace porque usted es su ídolo.

Claro que la gente espera, si no puede decirlo, escriba una cartita.



**CONSEJO No.62**

*Divida a su gente y perderá.*

¿Quién le dijo a Juan  
que no le incluimos más  
en la delegación  
porque es argel?.



Alguien chismoseó  
y perdimos  
los 3.000 votos  
de su comunidad



## V. DE LA CAPACITACIÓN

### CONSEJO No.63

*La capacitación es sólo para ignorantes.*



### CONSEJO No.64

*No entrene ni actualice a los candidatos que le acompañan.*



**CONSEJO No.65**

*No se prepare para gobernar,  
si aquí se trata de perder.*

¿Cómo y con qué gente  
vamos a gobernar?

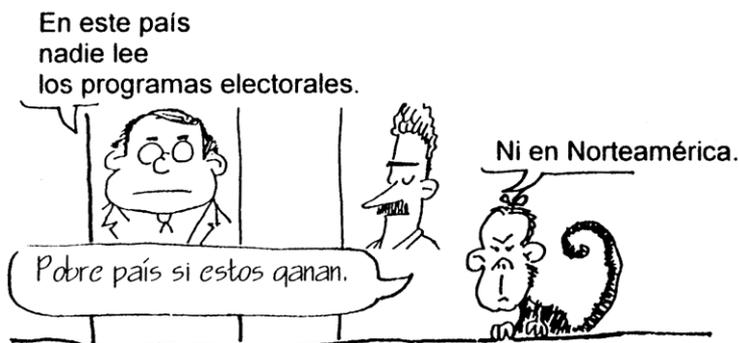
Lo del gobierno vamos a ver después,  
hay tiempo para eso.



## VI. DE LAS PROPUESTAS

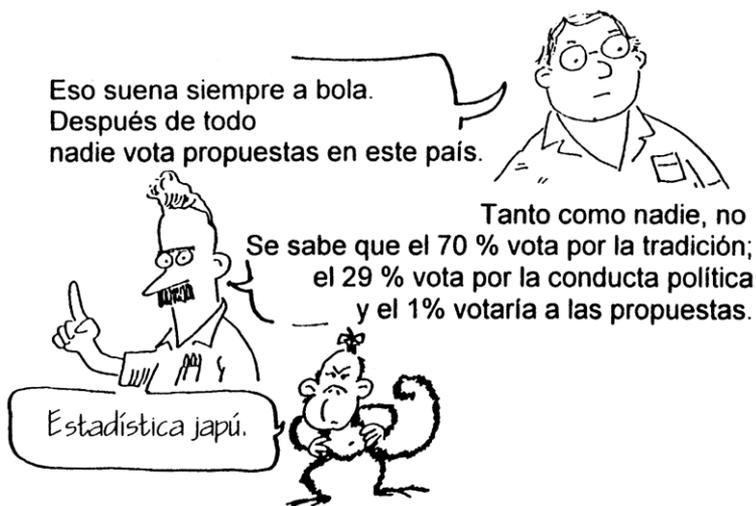
### CONSEJO No.66

*No se preocupe de la plataforma ni del programa electoral.*



### CONSEJO No.67

*No formule propuestas diferentes para sectores determinados tales como: campesinos, mujeres, jóvenes, barrios marginales.*



**CONSEJO No.68**

*No defina su "producto". No explique quién es, qué representa, qué ofrece ni qué pide.*

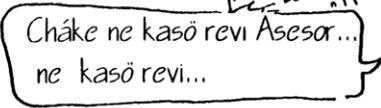
Ani ñamyesakãiterei lo mitã,  
cháke ñamondoróne



Usemos un discurso amplio,  
ambiguo, generalizante.



Cháke ne kasõ reví Asesor...  
ne kasõ reví...



**CONSEJO No.69**

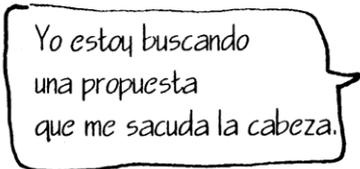
*Nunca prepare un material impreso con sus propuestas, así la gente las olvida pronto, nadie tiene como explicarlas y ni se les ocurrirá convencer a los demás.*

Que se manden imprimir  
nuestras tres propuestas  
más importantes.



Es un gasto inútil,  
la gente no lee nada.

Yo estoy buscando  
una propuesta  
que me sacuda la cabeza.



## VII. DEL DISCURSO O MENSAJE

### CONSEJO No.70

*No utilice la música ni el color de su partido, así le votarán los independientes y hasta los oponentes.*



### CONSEJO No.71

*Use ropa y fotografías diversas durante la campaña y póngase bien diferente en el boletín de voto; así nadie lo reconocerá, ni siquiera al momento de votar.*



**CONSEJO No.72**

*Ponga en el boletín de voto la foto de su primera comunión para aparentar más joven.*

Con esta foto,  
todos los jóvenes  
van a votar por usted.



¡ Genial!!!

Genid, por favor.  
Chejukáta äva

**CONSEJO No.73**

*Nunca prometa nada al electorado,  
o prométalo todo.*

Señores: Yo no les prometo nada  
porque nos les quiero mentir.



No hombre !.  
Tiene que prometerles.  
cualquier cosa



¡Prometan lo que pueden cumplir !

### CONSEJO No.74

*Nunca pida nada a nadie,  
ni siquiera su voto.*



### CONSEJO No.75

*No se prepare para sus entrevistas,  
discursos y debates.*



**CONSEJO No.76**

*No diga en segundos lo que puede decir en minutos.*

Vamos a acortar los discursos para no cansar a la gente.



El tiempo no es problema, si en este país la gente no tiene nada que hacer.

Ani pe 'apo' ise la qéntepe.  
Pejepilláta .  
A buen entendedor pocas palabras.



**CONSEJO No.77**

*Es aburrido repetir mensajes.  
Compadézcase de sus acompañantes  
y diga cosas distintas en cada lugar.*

Ya basta con la salud pública, con la honestidad y la corrupción. Ikueraipáma la gente.



Si varía, no repite  
y si no repite no llega el mensaje.

**CONSEJO No.78**

*Si puede mentir hágalo con frecuencia.*

*Si no puede, practique.*

¿Cómo le voy a prometer  
que vamos a construir  
un puente  
si aquí no hay ningún río?



VIII. DE LA RELACIÓN CON LA PRENSA

**CONSEJO No.79**

*No genere información y desperdicie esos espacios gratuitos en los medios de comunicación.*



**CONSEJO No.80**

*No averigüe los hábitos de información de la gente; la radio que escucha, el canal que ve, el diario que lee.*



### CONSEJO No.81

*No averigüe qué piensan los jefes de redacción y periodistas de los diarios, radios y TV.*

Será que Radio Sarambi nos puede ayudar con la convocatoria al curso de capacitación de nuestros veedores?



Hablando se entiende la gente.



No creo. Siempre estuvieron contra nosotros.

### CONSEJO No.82

*Diga cualquier cosa, a cualquiera y en cualquier lugar, especialmente en presencia de periodistas.*

Creo que cometí un error, pero no importa porque sólo estuvieron periodistas amigos.



Esta bien matizar un poco con esas macanitas.

Ko'ërö diáriope iquhtovéta.



**CONSEJO No.83**

*No tenga vocero ni responsable de comunicaciones.*

Los periodistas solamente quieren hablar con usted.



## IX. DEL CONTACTO CON EL PÚBLICO

### CONSEJO No.84

*Deje que el teléfono de su domicilio sea atendido por cualquiera.*

Necesito organizar la atención del teléfono en mi casa, tengo demasiados llamados y a cualquier hora.

El teléfono tiene que atender la empleada y decir que no sabe nada.



### CONSEJO No.85

*Hágase inaccesible. No habilite tiempo para recibir a la gente personalmente.*

Yo debo desarrollar mi campaña; no puedo sentarme a esperar a la gente.



Sí Señor, el voto se gana en la calle.

Y se pierde en la casa.



**CONSEJO No.86**

*Nadie en la oficina del P.C.,  
es la mejor imagen.*



**CONSEJO No.87**

*Muéstrese muy ocupado, sin tiempo para nada,  
para nadie, para atender ningún problema.*

Ahora no le puede atender,  
está muy ocupado  
con su campaña,  
venga después  
de las elecciones.



## CONSEJO No.88

*Un candidato mal vestido vende más.*



## CONSEJO No.89

*Desentone. Vaya junto a los campesinos con corbata.*

Vaya con corbata porque,  
como dice mi general,  
hay que mezclarse con el pueblo  
sin perder la autoridad.



**CONSEJO No.90**

*Muéstrese bebiendo con sus amigos  
y si se emborracha mejor.*



**CONSEJO No.91**

*No aproveche los minutos previos al acto  
para el contacto directo con la gente.*



## X. DE LA DEFENSA DE NUESTROS VOTOS

### CONSEJO No.92

*Usted no necesita veedores ni observadores de mesas.*



### CONSEJO No.93

*Los funcionarios de mesa  
no necesitan capacitación.*



**CONSEJO No.94**

*Nombre apoderados el día antes.  
Es mera formalidad.*



**CONSEJO No.95**

*Los cómputos paralelos  
no sirven para nada.*



## CONSEJO No.96

*Es muy trabajoso recoger certificados de resultados.*

Se imaginan recoger los resultados de todas las mesas del país.  
¡Una locura !.



## CONSEJO No.97

*No asista al escrutinio que realiza la justicia electoral.*

Yo no sé qué voy a hacer ahí.  
Para eso están los jueces.



**CONSEJO No.94**

*Nombre apoderados el día antes.  
Es mera formalidad.*

No dudamos de la justicia electoral, pero hay que ver si hace justicia en este caso.



En verdad no hay garantía. Tanta es la corrupción que hasta es posible que la justicia electoral nos declare perdedores.

Prepará bien tus reclamos, si apelás a la justicia. Ella es la diosa Astrea, no la diosa Victoria.



**CONSEJO No.99**

*Formule declaraciones y realice comentarios antes de que la justicia electoral proclame los resultados.*

Si ellos festejaron una supuesta victoria es porque están seguros de que hicieron fraude.



El fraude fué desde luego generalizado.

Si ganan, por casualidad, van a ser producto de elecciones fraudulentas.



---

**CONSEJO No.100**

*No diga: perdimos.*

*Diga: ganamos experiencia*



---

This publication was made possible through support provided by the U.S. Agency for International Development, under the terms of Grant No. AEP-5468-A-00-5038-00. The opinions expressed herein are those of the author(s) and do not necessary reflect the views of the U.S. Agency for International Development.





**RED DE PARTIDOS POLITICOS**

<http://www.ndipartidos.org>



PROGRAMA BAJO EL AUSPICIO DE:



**NATIONAL ENDOWMENT FOR DEMOCRACY**



**NATIONAL DEMOCRATIC INSTITUTE**

2030 M STREET, NW | FIFTH FLOOR

WASHINGTON, DC 20036-3306

PHONE (202) 728-5500 | FAX (202) 728-5520