



ARANDURÁ  
EDITORIAL



GERMINAL PROCIENCIA

Marcello Lachi  
Raquel Rojas Scheffer

# CORRELIGIONARIOS

Actitudes y prácticas políticas  
del electorado paraguayo





Marcello Lachi  
Raquel Rojas Scheffer

# CORRELIGIONARIOS

Actitudes y prácticas políticas  
del electorado paraguayo

**GERMINAL PROCIENCIA**



Lachi, Marcello & Rojas Scheffer, Raquel

Correligionarios, Actitudes y prácticas políticas del electorado paraguayo - 1a edición - Asunción: Centro de Estudios y Educación Popular Germinal y Arandurã Editorial, 2018.

224 p. ; 15x21 cm – (Colección Germinal Prociencia)

ISBN: 978-99967-10-02-5

1. Sistema de partidos políticos – Paraguay – Siglo XXI. 2. Elecciones. 3. Democracia.

CDD 324

© CEEP Germinal

© Arandurã Editorial

Colección Germinal-Prociencia

Estudio realizado en el marco del Programa PROCIENCIA

Componente I «Fomento a la Investigación Científica»

Subcomponente I.1.

«Fondos concursables de Proyectos de Investigación y Desarrollo»

Proyecto PINV15-21

Co-financiado por CONACYT

Centro de Estudios y Educación Popular Germinal

O'Leary 1143 - Asunción

germinal@pyglobal.com

Arandurã Editorial

Tel. (595 21) 214.295

www.arandura.pyglobal.com

arandura@hotmail.com

Diseño: Cecilia Rivarola

Ilustración de tapa: Carmen López

Fotos de tapa: Gentileza Archivo Última Hora

Impreso en Arandurã Editorial

Edición de 1000 ejemplares

Queda hecho el depósito que establece la ley

ISBN: 978-99967-10-02-5

«Hay tres cosas en nuestra vida que  
todos los seres humanos tenemos: religión,  
partido político y club deportivo.

Ninguna persona se escapa de eso.

Sí o sí tenemos una preferencia.

Tenemos una pasión».

(Activista ANR - San Pedro)

Los autores agradecen al equipo  
que ha colaborado en la recolección  
de datos e informaciones utilizados  
en esta investigación:

José Nicolás Morínigo

Diana García

María Eugenia Insaurralde

Celeste Gómez

# Índice

Presentación.....	9
Introducción.....	15

## CAPÍTULO UNO

<b>La identificación partidaria .....</b>	<b>21</b>
1.1 ¿Crisis de los partidos políticos en el siglo XXI? .....	23
1.2 ¿Desconfianza ciudadana hacia los partidos en Paraguay?..	25
1.3 La afiliación partidaria en Paraguay .....	29
1.4 La identificación partidaria.....	35
1.5 La identificación partidaria en Paraguay .....	39
1.6 El origen de la identificación partidaria .....	42
1.7 Identificación partidaria como condición familiar .....	46
1.8 Afiliación partidaria temprana como condición «natural»... 53	
1.9 Afiliación partidaria como identidad social.....	55
1.10 Adscripción partidaria como característica «consciente» ...57	

## CAPÍTULO DOS

<b>La intensidad de la identificación partidaria .....</b>	<b>59</b>
2.1 Diferencias en la intensidad de la identificación partidaria... 61	
2.2 Construcción metodológica de los niveles de intensidad .....	63
2.3 La lealtad hacia el partido .....	70
2.4 La participación en actividades organizadas por el partido.. 76	
2.5 La intensidad de la identificación partidaria .....	81
2.6 La evolución de la intensidad de la identificación partidaria en el tiempo .....	91

## CAPÍTULO TRES

<b>Los efectos de la identificación partidaria .....</b>	<b>97</b>
3.1 Identificación partidaria y procesos electorales .....	99
3.2 Estabilidad de la identificación partidaria en el tiempo ....	101
3.3 Repercusiones de la identificación partidaria en los procesos electorales .....	104

3.4	Identificación partidaria y sus efectos sobre el voto en Paraguay .....	106
3.5	Identificación partidaria y alta estabilidad del voto .....	114
3.6	Los efectos de la identificación partidaria sobre la participación electoral .....	126

## CAPÍTULO CUATRO

<b>Identificación partidaria y clientela.....</b>	<b>133</b>
4.1 Clientelismo: Concepto y tipologías .....	135
4.2 El clientelismo en el sistema político paraguayo .....	138
4.3 Clientelismo identitario con base en necesidades económicas reales.....	142
4.4 Necesidad de clientela en el electorado paraguayo .....	147
4.5 Índice de importancia de la clientela para el elector paraguayo .....	156
4.6 Tipología de asistencia que requiere el elector.....	161

## CAPÍTULO CINCO

<b>Identificación partidaria e ideología .....</b>	<b>165</b>
5.1. Ideología y sistemas de partidos.....	167
5.2 Debate ideológico en Paraguay .....	171
5.3 Partidos políticos tradicionales e ideología.....	176
5.4 La ideología de los electores.....	183
5.5 Transversalidad ideológica y partidos tradicionales .....	195
<b>Consideraciones finales .....</b>	<b>199</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>213</b>
<b>Anexo .....</b>	<b>219</b>

## Presentación

José Nicolás Morínigo

«Correligionarios - Actitudes y prácticas del electorado paraguayo» es el título del libro elaborado conjuntamente por Marcello Lachi y Raquel Rojas Scheffer, para una comprensión profunda y acabada de cómo funciona el sistema de partidos en el país.

El libro se coloca en el centro del debate académico sobre el funcionamiento de la democracia, así como de la relación de ésta con las actitudes y prácticas políticas de los electores paraguayos.

Me detendré en un término del título del libro que, en la cultura política de la sociedad paraguaya, tiene un significado complejo, que envuelve una visión que opera como «una matriz de percepciones, apreciaciones y acciones (hábitos) que hacen posible la realización de tareas infinitamente diversificadas» (Bourdieu, 2012: 44). El término al que nos referimos es el de «correligionarios», que tiene un contenido especial y remite a estados de ánimo, situaciones, conflictos, vínculos que viven en las personas que forman la sociedad paraguaya.

El término «correligionarios» tiene una significación cognitiva pero a su vez, en la cultura paraguaya, sobrepasa el problema del conocimiento para introducirnos en el «habitus» de las personas. Tiene su fundamento en la praxis electoral de la ciudadanía, lo que implica la necesidad de averiguar «cuáles son los

orígenes o causas que provocan, en los electores, la identificación con ciertos partidos».

Según Nichols y Morínigo & Silvero la identificación partidaria estaría determinada por la familia de manera profunda; por esa razón, el cambio de partido se da en casos extraordinarios. El fundamento de este comportamiento político se basa en que los partidos son comunidades adscriptivas. Es decir, la identificación partidaria está determinada por la familia. Ahora bien, la pregunta que surge aquí de manera lógica es cuáles son las causas que explican la influencia fundamental de la familia.

Al respecto señalamos dos cuestiones: 1. Las características de las políticas partidarias y el papel de las familias en el proceso histórico de los partidos y 2. La identificación progresiva como parte de un proceso evolutivo integrativo que viven las familias.

Más que precisar en las características peculiares de las actitudes, que están desarrolladas en los libros de Nichols y Morínigo & Silvero, el aporte del presente trabajo se da con respecto a las características del debate ideológico en Paraguay.

Según el estudio de Nichols «todos los partidos en el país presentaban básicamente la misma ideología y programas [...] que tiene su origen en el sentido de comunidad que los partidos proveen a los electores». Por consiguiente ¿cuáles son los motivos que impulsan la competencia directa y excluyente entre los dos partidos tradicionales, el Partido Colorado y el Partido Liberal?

Teóricamente los dos conceptos fundamentales para responder la pregunta son la identificación partidaria y la ideología política. La identificación partidaria es la relación afectiva con base adscriptivo-familiar de los ciudadanos con los partidos políticos; y la ideología es «una concepción del mundo» que «penetra en la vida práctica de las personas, animando e ins-

pirando su praxis social» (Castro Gómez 2000, citado por los autores).

En el primer concepto predomina la relación afectiva, mientras que en el segundo predominan las ideas, que influyen en las acciones de los actores sociales. Pero existe algo más, expresado por Berger y Luckmann, que resulta relevante. «Los tipos de identidad son observables y verificables en experiencia pre-teórica y por ende "pre-científica"... surge de la dialéctica entre el individuo y la sociedad» (Berger & Luckman, 2012: 215), y la ideología constituye «un sistema de ideas y juicios, explícito y generalmente organizado, destinado a describir, explicar, interpretar o verificar la situación de un grupo o de una colectividad y que inspirándose ampliamente en unos valores, propone una orientación precisa a la acción histórica de ese grupo, de esa colectividad» (Rocher, 2006: 475). La identidad y la ideología partidaria son diferentes, pero comparten «aspectos» de la realidad social que sirven para explicar o interpretar el comportamiento del actor social.

La ideología y la identidad partidaria se construyen en un proceso social, por lo tanto, no son conceptos que se cristalizan y perduran sin cambios, porque los elementos que permiten su constitución van asumiendo posiciones distintas, así como también cambia el sujeto.

Ambos conceptos fueron conformándose en un largo proceso histórico. Si bien es cierto que las ideologías están presentes sobre todo en los círculos sociales de buena formación educativa, la realidad política partidaria en la sociedad paraguaya es el producto de un conflicto de élites y de amplios sectores sociales en donde la relación afectiva es una consecuencia de varios momentos históricos de carácter dramáticamente conflictivo.

La fundación de los partidos políticos tradicionales, después de la finalización de la guerra contra el Paraguay llevada adelante por la triple alianza de Brasil, Argentina y Uruguay, no

produjo un sistema político estable, sino sirvió para crear un nuevo elemento conflictivo que daría origen a dos sangrientas guerras civiles, la de 1922 y la de 1947.

Además, los cambios políticos fueron en muchos casos consecuencias de golpes de Estado en donde participaban civiles y militares, conducidos en un primer momento por civiles vinculados a uno u otro partido. Después de la guerra del Chaco contra Bolivia (1932-35), los militares son los protagonistas de los golpes.

La situación creada en el siglo XX, con el liderazgo social de los latifundistas, fue un aspecto clave para que se produjera una separación lamentable en la sociedad paraguaya, en la medida que los sectores más pobres del campesinado acompañaban a los dueños de las tierras, lo que produjo una separación no fundada en la posición social, sino en la identidad partidaria.

La triste experiencia de un largo proceso conflictivo en donde la adhesión a uno u otro partido podría acarrear la pérdida de los bienes, sobre todo de tierras en el área rural, o incluso la muerte, separó y generó un sentimiento de identidad en la experiencia de los mayores que entendían el conflicto como un enfrentamiento de partidos.

La confrontación tuvo un carácter generalizado, no se trataba de un conflicto de sectores sociales, gráficamente, «ricos contra pobres» o «pobres contra ricos», sino un conflicto intermedio por los partidos políticos que convertían el problema en una cuestión en donde se enfrentaban unos ricos contra otros ricos, un sector medio contra otros sectores medios y unos sectores pobres contra otros pobres. La situación desarrollada en ese peculiar contexto es la clave de las características «de las actitudes y prácticas políticas del electorado paraguayo», en el sentido que cuando sólo hay dos alternativas con posibilidades reales de conseguir cargos electivos, la categorización ideológica no es necesaria.

La afirmación de los autores de este trabajo tiene importancia porque abre otra cuestión importante, la competencia política con un efecto relevante «las posibilidades de acceder a cargos electivos» que sólo se logran con el control del aparato administrativo del Estado.

En el siglo XXI, la administración del Estado es una tarea compleja que exige un conocimiento adecuado, producto de la ciencia. La falta de éste ha permitido a un partido tradicional intentar un cambio, utilizando la antigua estructura con liderazgos «modernos». El viejo aparato sigue siendo igual. Los mensajes pretenden renovarse, pero al final el complejo entramado de los partidos no puede producir cambios, porque ellos no han cambiado.

¿Podrá o no modificarse la centralidad de la identificación partidaria en el sistema político nacional? Esta pregunta formulada al final del trabajo, con la proposición de dar una «mayor difusión de la cultura política en el electorado para producir un cambio», deja enunciado lo que en general debe realizarse, las cuestiones que quedan responder son: ¿Cómo debe plantearse la difusión de la nueva cultura política, con la vigencia de una larga tradición? ¿Podrán hacer esta tarea los partidos tradicionales? ¿Será necesaria la aparición de un nuevo partido, o bien, que los partidos últimamente creados asuman la tarea educativa como acción, aunque esto no produzca el acceso al poder rápidamente? De todas maneras, a mediano plazo será el paso obligado para alcanzarlo.

Los partidos tradicionales tienen a su favor las características del comportamiento electoral en la sociedad paraguaya, pero las demandas sociales a fines del siglo XX y comienzo del siglo XXI, más la experiencia mundial, señala que las nuevas organizaciones políticas pueden empujar más rápidamente los cambios.

Este aspecto del problema requiere que los centros ofrezcan pronto unas nuevas reflexiones que serán fundamentales para la sociedad paraguaya.

Agosto, 2018

### **Fuentes bibliográficas citadas:**

Bourdieu, P. & Wacquant, L. (2012). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Editorial XXI.

Berger, P. L. & Luchmann, T. (2012). *La Construcción social de la realidad social*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Rocher, G. (2006). *Introducción a la sociología general*. Barcelona: Herder Editorial.

## Introducción

El sistema político paraguayo, y más específicamente, el sistema de partidos políticos presente en el país, son materias que no han sido analizadas a fondo desde una perspectiva estructural en el campo académico. Es cierto que existen numerosos ensayos, artículos y monografías que han abordado estos temas a lo largo de las tres décadas democráticas vividas en el país tras la caída de la Dictadura del Gral. Stroessner; pero siempre desde un punto de vista coyuntural, ligado a un momento político específico y a eventos políticos puntuales tales como elecciones, tentativas de golpes, grandes manifestaciones populares, etc. Estudios importantes sin duda pero que, sin embargo, no tienen el mismo alcance que evaluaciones detalladas y de *longue durée* de los partidos tradicionales, y que no brindan explicaciones a una pregunta central: ¿cómo es posible que estos partidos sigan dominando la vida política e institucional del país a más de un siglo de su creación?

Los trabajos de Nichols (1969) y Morínigo & Silvero (1986) constituyen excepciones al respecto, pero ambos son anteriores a la transición democrática. Estos aportes, fundacionales en este campo de estudio a nivel nacional, no parecen haber recibido la atención que merecían, existiendo contados intentos de replicación u otras investigaciones que se basen en ellos con la intención de describir a cabalidad el funcionamiento del sistema político y partidario paraguayo.

Es justamente debido a esta situación que, desde el Centro de Estudios y Educación Popular Germinal, hemos decidido cubrir este vacío a través de la realización de un estudio amplio que, retomando los aportes de Nichols y Morínigo & Silvero, identifique y describa los elementos estructurales que definen el sistema de partidos políticos actual, así como su relación con las actitudes, prácticas y comportamientos del electorado paraguayo.

El resultado de este trabajo, que presentamos en esta publicación, se nutre además de una amplia revisión bibliográfica internacional. En particular, nos apoyamos en fuentes anglosajonas que han estudiado el tema de la identificación partidaria en profundidad, y que como se verá a lo largo del trabajo, es elemento central de nuestro análisis. Autores tales como Campbell, Converse, Miller & Stokes, con *The American Voter* de 1960; Lewis-Beck, Jacoby Norpoth & Weisberg, con *The American Voter Revisited* de 2008; Greene con *Understanding party identification: A Social Identity Approach* de 1999; y Green, Palmquist & Schickler con *Partisan Hearts and Minds. Political Parties and the Social Identities of Voters* de 2002 han sido las principales fuentes de teorías, conceptos y elementos de análisis que hemos utilizado como guía en esta investigación.

Conceptos como identificación partidaria e identidad social se han vuelto así los elementos centrales de nuestro análisis que, además de la discusión teórica, ha sido desarrollado a partir de un amplio trabajo de campo que previó la realización de cinco encuestas dirigidas a electores (una a nivel nacional y cuatro con base departamental), una serie de focus groups con activistas de base de los partidos políticos tradicionales, así como entrevistas en profundidad con dirigentes políticos partidarios y con parlamentarios de los principales partidos políticos activos en el país.

En cuanto a las encuestas, la de alcance nacional abarcó 1.200 casos con un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 2,8%. Las cuatro encuestas departamentales abarcaron cada una 800 casos, con nivel de confianza del 95% y error muestral del 3,5%. Las encuestas departamentales tenían una doble función: Por un lado, actuar como instrumento de control de los resultados obtenidos por la encuesta nacional; y por el otro, identificar especificidades que podrían existir debido a las diferentes características sociales y económicas de cada departamento. Por ese motivo la selección de los departamentos se hizo teniendo en cuenta sus características socioeconómicas, eligiéndose el Departamento de Caazapá, por su estructura económica netamente agraria y sin industrialización, con presencia de pequeños campesinos pero también de estancias sojeras y ganaderas; el Departamento de San Pedro, por su estructura económica agraria pero centrada en la pequeña explotación agrícola y la marcada presencia de jornaleros; el Departamento de Itapúa, por su estructura económica agrario-industrial, con alta concentración de productores tipo farmer (empresa agrícola grande pero no latifundiaría) y de empresas agroindustriales; y finalmente el Departamento Central, por su estructura económica esencialmente comercial-industrial, con alta presencia de obreros y trabajadores de los sectores público y privado.

Además de las encuestas se realizó un trabajo de recolección de datos cualitativos a través de focus groups y de entrevistas en profundidad. Los cuatro focus groups fueron dirigidos específicamente a activistas de los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA), efectuándose uno en cada departamento seleccionado para la realización de las encuestas, siguiendo la lógica ya señalada. De ellos han participado en total veintinueve activistas políticos, quince pertenecientes a la ANR y catorce pertenecientes al PLRA.

En cuanto a las entrevistas, éstas han sido desarrolladas con once dirigentes nacionales y parlamentarios pertenecientes a los principales partidos políticos activos en el país. En concreto, se han realizado cuatro entrevistas a dirigentes políticos de la ANR, tres a dirigentes políticos del PLRA, y otras cuatro a dirigentes de partidos no tradicionales. El listado con los nombres de los activistas y dirigentes políticos y parlamentarios entrevistados puede encontrarse en el Anexo disponible al final de esta publicación. Sin embargo, es importante señalar que éstos han sido anonimizados en las páginas que presentamos a continuación. Es decir que, cuando se citan extractos de las entrevistas y focus groups realizados, no se presenta el nombre del autor de la frase, sino que solamente se indica a qué grupo pertenece la persona (activista o dirigente), el departamento de procedencia (en caso de los activistas) y el partido de pertenencia (ANR, PLRA, u otro partido en caso de dirigentes de partidos no tradicionales). Hemos tomado esta decisión a modo de evitar que estas expresiones pudieran ser utilizadas de manera descontextualizada y ajena a los objetivos y finalidades de esta investigación.

Los resultados del trabajo de revisión bibliográfica y de las encuestas y entrevistas realizadas han sido finalmente compilados en cinco capítulos. En el primero, el foco se encuentra en la evaluación de la ciudadanía a los partidos políticos, tanto en Paraguay como a nivel regional. El tema de la afiliación, clave para nuestro país, es abordado detenidamente, para luego introducir en el concepto de identificación partidaria, presentar sus características, y describir la importancia de ésta en el sistema partidario paraguayo, principalmente entre los numerosos afiliados a los dos partidos políticos tradicionales.

En el segundo capítulo profundizamos aún más en el concepto de identificación partidaria, demostrando que ésta no se manifiesta siempre de la misma manera, sino que presenta una in-

tensidad variable, dependiendo de cada afiliado. Aquí reconstruimos, con la ayuda del trabajo de Morínigo & Silvero, la manera en la cual es posible calcular y categorizar los diferentes niveles de intensidad de la identificación de cada afiliado. También discutimos, a la luz de los datos, cómo la intensidad de la identificación partidaria ha evolucionado en los últimos treinta años en el conjunto de los electores.

En el tercer capítulo nos ocupamos de los efectos que la identificación partidaria y su intensidad producen en los procesos políticos y electorales de los afiliados, así como en las actitudes y en los comportamientos de éstos frente al voto y a los eventos políticos. Además, analizamos cómo la identificación partidaria influye en la participación electoral de los ciudadanos, y cómo la misma ha incidido en los resultados electorales con el transcurrir del tiempo.

El tema del clientelismo en el sistema político y social paraguayo es abordado en el cuarto capítulo. En él señalamos que la clientela puede entenderse sólo en relación con la identificación partidaria de los afiliados, especialmente de aquellos de los partidos tradicionales. Discutimos además de qué manera esta práctica incide no solamente en los resultados electorales, sino también en los mismos procesos políticos a nivel cotidiano. La actitud del electorado hacia la clientela y sus principales tipologías son también identificadas en esta sección.

Finalmente, en el quinto capítulo, nos hemos detenido en el tema de la ideología y la incidencia del debate ideológico en el país. Partiendo desde el inicio de la transición democrática, nos preguntamos cuál fue la incidencia de este factor en los procesos políticos y electorales. Para ello, hemos intentado describir la ideología del electorado y su incidencia en los partidos tradicionales, así como en los comportamientos de los electores paraguayos.

Cerrando la investigación presentamos consideraciones finales, que intentan integrar los resultados de nuestra investigación con la coyuntura política actual, a fin de evidenciar cómo lo discutido en estas páginas puede ser un instrumento esencial para conocer el funcionamiento del sistema político y de partidos en el país, incluyendo el comportamiento de la dirigencia política, de los afiliados y de los electores en general. De esta manera, creemos aportar a una mejor comprensión de la realidad política del país, tanto en la actualidad como en el futuro próximo.

Esta investigación inició a finales de 2016 y fue desarrollada en poco menos de dos años, y ha sido posible gracias a la cofinanciación del Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología-CONACYT, en el marco del programa PROCIENICIA, y del proyecto de investigación PINV15-21 denominado «Actitudes y prácticas políticas en Paraguay. Evolución del sistema de partidos paraguayo desde la vuelta a la democracia».

**CAPÍTULO  
UNO**

**La  
identificación  
partidaria**



## 1.1 ¿Crisis de los partidos políticos en el siglo XXI?

En las últimas décadas la discusión sobre los partidos políticos, tanto a nivel académico como mediático, ha estado marcada por una aseveración tajante: los partidos están en crisis. Así lo han visto analistas de «democracias maduras» (Clarke & Stewart, 1998)<sup>1</sup>, de «sociedades industriales avanzadas» (Webb, 2002), de «democracias industriales avanzadas» (Dalton, 2000) o «democracias establecidas» (Dalton, 2013). El panorama descrito por estos autores presenta sociedades donde el apego y la afinidad partidaria se han debilitado y reducido, tomando como casos paradigmáticos principalmente a países de Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá. Esto se manifestaría a través de la erosión del partidismo (Dalton, 2000: 23) y de lealtades partidarias (Dalton, 2013: 7).

Ahora bien, el diagnóstico no es exclusivo de sociedades noroccidentales, sino que se repite en diferentes latitudes. Así, análisis sobre «las nuevas democracias» (Webb & White, 2007) coinciden con esta visión, indicando que también se observa un declive en los niveles de confianza en los partidos en países de Europa del Este y América Latina. Es más, según los autores, los niveles de confianza son en estos casos inclusive aún menores de lo observado en democracias establecidas (ibíd.: 351), identificándose además un «ligero sentimiento anti-par-

---

1 Original en inglés. Traducción propia de los autores de este material para esta y todas las demás fuentes en inglés utilizadas.

tidario» (ibíd.: 353). En el mismo tono, pero usando una diferente terminología, Mainwaring describe la propagación de un sentimiento de «desafección» hacia la democracia, los partidos políticos y las legislaturas, enfocando su análisis principalmente en países de la región andina (Mainwaring, 2006: 13). Morales Quiroga, por su parte, afirma que lo que se está viviendo en América Latina es una crisis de representación que puede ser observada en «el escaso apego a los partidos como instituciones representativas» (Morales Quiroga, 2011: 583).

La conclusión que se puede extraer de estos análisis es, en síntesis, que nos encontramos a nivel mundial ante una gran ola de «desafección política», expresada en una evaluación crítica de los ciudadanos hacia las principales instituciones políticas, sus representantes y el proceso político democrático en sí (Torcal & Montero, 2006: 5).

De confirmarse estas aseveraciones, estaríamos frente a un escenario sin dudas preocupante, teniendo en cuenta la importancia de la relación ciudadanos-partidos políticos para el correcto funcionamiento de las democracias modernas. Con relación a ello cabe recordar, por ejemplo, que Giovanni Sartori define a la democracia precisamente como un sistema de partidos, y afirma además (siguiendo a Kelsen), que «sólo la hipocresía puede creer que la democracia sea posible sin partidos políticos» (Sartori, 2012). Esta opinión es compartida por Schattschneider, quien inclusive va un paso más allá, afirmando que «los partidos políticos crearon la democracia» (Schattschneider, 1942: 1), y por Katz & Crotty, que ven a los partidos como el eslabón fundamental que conduce a la gobernanza democrática (Katz & Crotty, 2006: 1).

Es más, los mismos autores que han enunciado la crisis de los partidos políticos coinciden con esta visión, reconociendo que estas instituciones siguen desarrollando tareas vitales para la democracia, tales como brindar las bases para los mecanismos

de elección y el control popular. A decir de Webb (2002: 458) «si [los partidos políticos] no existieran en el mundo industrial y democrático avanzado, alguien tendría, indudablemente, que inventarlos». La relación ciudadanos-partidos, expresada a través del partidismo –el apego e identificación de los ciudadanos para con los partidos políticos– es una variable política de primer orden, y un cambio en la misma afectaría el funcionamiento de la democracia tal como la conocemos (Dalton, 2013: 6).

## 1.2 ¿Desconfianza ciudadana hacia los partidos en Paraguay?

Ahora bien, ¿cuál es la situación en Paraguay? A primera vista, datos sobre la valoración de la democracia y los partidos parecen confirmar la visión de los que afirman la crisis del modelo. Según datos de Latinobarómetro, en la última década (2008-2017)<sup>2</sup>, en promedio el 76% de la población paraguaya declaró no confiar en los partidos políticos. Pero eso no es todo: Se trata además de un sentimiento que va en aumento, ya que en 2016 el 83% de la población se mostró escéptico hacia los partidos políticos, llegando al 84% en 2017. Al comparar estos datos con los registrados para los países vecinos (también por Latinobarómetro), se observa que la tendencia es regional. Así, los niveles de desconfianza hacia los partidos en el mismo período son del orden del 79% en Argentina, del 80% en Bolivia, y del 82% tanto en Chile como en Brasil.

También con el proceder de nuestra investigación hemos observado la existencia de este sentimiento de desconfianza y recelo hacia el sistema partidario, tanto cuando solicitamos la opinión de la ciudadanía a través de encuestas a nivel nacional y departamental, como cuando entrevistamos a militantes y dirigentes de los principales partidos políticos nacionales.

---

2 Fuente: Latinobarómetro, <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp>

Así, por ejemplo, a través de las encuestas encontramos que ante la afirmación «los partidos políticos en el Paraguay buscan con honestidad y eficacia el mejoramiento del país», sólo un 27,3% de la ciudadanía declaró estar de acuerdo, mientras que un mayoritario 35,5% rechazó la afirmación (los restantes asumen una posición intermedia). Además, en el Departamento Central y en el Departamento de Itapúa, la tendencia al rechazo supera el 50%. Por su parte, al solicitar la opinión ciudadana con respecto a la afirmación «los partidos políticos en Paraguay dan soluciones a los problemas de la gente», el desacuerdo llegó al 37,8% a nivel nacional, con picos del 53,4% en el Departamento Central y del 46,3% en el Departamento de Itapúa.

Con todo ello, no sorprende que ante la afirmación «los partidos políticos en Paraguay buscan solamente el beneficio de sus dirigentes» la mayoría del electorado declare estar de acuerdo. Específicamente, coincidió con la frase el 57,8% a nivel nacional, con picos del 65,9% en el Departamento Central y del 65,3% en el Departamento de Itapúa. Con ello se confirmaría, una vez más, que entre los electores paraguayos los partidos políticos no parecen gozar actualmente de una imagen muy positiva.

Esta situación es confirmada por los militantes y activistas de base de los dos partidos tradicionales y mayoritarios (ANR y PLRA), también conocidos como operadores políticos o punteros<sup>3</sup>. Es más, ellos mismos se suman a esta crítica, asegurando que esta opinión negativa se deriva de la manera en que muchos dirigentes partidarios utilizan el partido; es decir, para su propio interés personal más que para el bien común.

---

3 Se define como «operador político» o «puntero» al activista del partido tradicional que se relaciona de manera directa con el elector. Es la persona que hace de enlace entre el dirigente partidario con cargos institucionales (autoridad estatal o local, parlamentario, concejal municipal o departamental, dirigente de la seccional) y el ciudadano-elector, trabajando para mantener una relación fluida entre dirigencia y electorado y, por ende, conseguir votos para el partido (y el dirigente) cuando haya elecciones (generales o internas).

*Te dice la gente: para qué venís ya otra vez a engañarme... a joderme... (Activista ANR - San Pedro).*

*Piensan que todo es joda, que todos son corruptos [...] entre ellos nomás se reparten todo, comen toda la plata. (Activista ANR - San Pedro).*

*Parece que todo, todo dentro de la política está movido por la plata. [...] Para mí el partido político siempre fue una maquinaria para llegar al poder y recaudar [...] parece que las personas quieren ganar elecciones no para hacer el bien, sino para empezar a recaudar. (Activista PLRA - Caazapá).*

*Para qué vamos a mentirnos, incluso el presidente de la república mira para su lado. Para que pueda... por ejemplo, no pagar su impuesto al tabaco. Y siempre es para buscar un beneficio. (Activista ANR - San Pedro).*

Y eso no es todo, incluso dirigentes nacionales de los partidos con representación parlamentaria confirman lo señalado, apuntando muchas veces al partido contrario, pero, sorprendentemente, también a sus propios compañeros de partido.

*Muchos de los dirigentes políticos que estamos en el Congreso u otras instituciones del Poder Ejecutivo, han tenido un crecimiento patrimonial que jamás van a poder justificar, que solamente tuvieron porque tuvieron esa oportunidad y empezaron a apropiarse de lo que no les correspondía. (Dirigente nacional ANR).*

*El dirigente viene sólo a buscar ese voto, y después se va a ir a robar como loco y después ya viene con un auto último modelo. (Dirigente nacional PLRA).*

*La imagen que la ciudadanía tiene de los políticos no dista mucho de la realidad. (Dirigente nacional PLRA).*

*En los últimos tiempos la política ha servido para los políticos y no para la gente, aquí las políticas son hechas [...] para un crecimiento, para un posicionamiento y enriquecimiento personal [...] aquí son intereses personales, o sea, acá corre dinero, aquí corre presión política, aquí corre venta de votos [...] la política es una oportunidad de ascenso personal y sobre todo económico, y el resto no importa (Dirigente nacional otro partido).*

De modo a brindar una visión consolidada de las opiniones de los electores paraguayos acerca de los partidos políticos,

con base en lo señalado más arriba, hemos calculado un *índice de valoración de los partidos*. Éste tiene en consideración la incidencia de las respuestas negativas, positivas e intermedias de la ciudadanía, a fin de brindar una valoración general con respecto al sistema político partidario nacional.<sup>4</sup> El resultado arrojado por el índice, que se puede observar en el cuadro 1, nos muestra un nivel de rechazo del electorado hacia los partidos políticos del 39,4%, que aumenta hasta un 61,1% en el Departamento Central. A su vez, el nivel de valoración positiva de los partidos y sus actuaciones que se limita a un escaso 12,1%, y disminuye hasta el 8,1% en el Departamento Central.

Cuadro 1  
Índice de valoración de los partidos

Valoración de los partidos	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Baja	39,4%	61,1%	45,2%	42,6%	55,9%
Media	48,5%	30,8%	44,8%	47,8%	33,8%
Alta	12,1%	8,1%	10,0%	9,9%	10,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas (una nacional y cuatro a nivel departamental).

Esta realidad de desconfianza y pesimismo del electorado que, si consideramos los datos de Latinobarómetro, parece estar en crecimiento, se demuestra aún más negativa al desagregar por edad los datos recabados por las encuestas. Así, al concentrar

4 Para el cálculo del «índice de valoración de los partidos» se han utilizado los resultados de las tres preguntas del cuestionario que señalamos arriba, a saber: Los partidos políticos en el Paraguay buscan con honestidad y eficacia el mejoramiento del país; Los partidos políticos en Paraguay dan soluciones a los problemas de la gente; Los partidos políticos en Paraguay buscan solamente el beneficio de sus dirigentes. Se ha asignado a cada respuesta (predefinida) brindada por los encuestados un valor de 1 a 5; donde 1 indica una respuesta de baja valoración de los partidos, y 5 representa una respuesta de alta valoración de los partidos. Esto ha permitido calcular el valor global para cada encuestado (que se cuantifica en un mínimo de 3 y un máximo de 15), para luego agrupar estos valores en 3 categorías: Baja valoración de los partidos (para valores entre 3 y 7 puntos acumulados), Mediana valoración de los partidos (para valores entre 8 y 10 puntos acumulados), y Alta valoración de los partidos (para valores entre 11 y 15 puntos acumulados).

el análisis exclusivamente en los jóvenes (18-24 años), la baja valoración hacia los partidos crece a nivel nacional un 13,5% con respecto al dato global, llegando al 52,9%. Este crecimiento se observa en casi todos los departamentos evaluados, excepto en el Departamento de San Pedro, donde el dato queda en línea con el valor a nivel nacional. Además, en el Departamento Central, el nivel de desconfianza juvenil hacia los partidos alcanza un altísimo 77,5%, es decir, 25 puntos porcentuales más que el promedio nacional. En otras palabras, 3 de cada 4 jóvenes de este departamento no tienen confianza en los partidos políticos. Dato éste altamente preocupante, no sólo porque la sostenibilidad de la democracia en el futuro depende de las actitudes de los jóvenes hacia los partidos políticos, sino porque la opinión de los jóvenes es determinante en la actualidad. Al respecto, la franja etaria 18-29 años representa casi una tercera parte del electorado paraguayo.<sup>5</sup>

### 1.3 La afiliación partidaria en Paraguay

Ahora bien, aunque tanto los datos de Latinobarómetro como los que hemos recabado a través de nuestra investigación parecen poner en evidencia la existencia de una crisis del sistema de partidos paraguayo, con escasos niveles de credibilidad y, por ende, de representatividad, la situación se demuestra más compleja al considerar los niveles de afiliación partidaria.

En efecto, Paraguay tiene la particularidad de registrar niveles de afiliación partidaria que no tienen comparación con ningún otro país de la región. Según la Justicia Electoral, a la fecha de cierre de los registros partidarios de cara a las elecciones internas previas a las municipales de noviembre de 2015, el 78,9% del total de los electores registrados para votar en ese entonces (3.928.197

---

5 Específicamente, según datos de la Justicia Electoral para las elecciones generales del 2018, el 32,0% del total (1.358.134 sobre un total de 4.241.507 electores) correspondía a jóvenes entre las edades de 18 y 29 años.

ciudadanos) se encontraba afiliado a uno o más partidos políticos; es decir, sólo el 21,1% del total de los electores (829.033 personas) no presentaba ningún tipo de afiliación partidaria.

Además, como se puede ver en el cuadro 2, en algunos departamentos del país (principalmente en los más rurales) los niveles de afiliación partidaria son aún más elevados, llegando a registrar una afiliación del orden del 85,4% del electorado en Alto Paraguay, del 84,6% en Paraguairí, del 83,7% en Caazapá, del 83,3% en Guairá y del 82,9% en Canindeyú.

Cuadro 2  
Niveles de afiliación partidaria en Paraguay (2015)

Departamentos	Afiliados ANR	%	Afiliados PLRA	%	Afiliados a otros partidos	%	No afiliados	%	Registro Electoral
Asunción	245.519	61,0	88.767	22,1	104.205	25,9	107.848	26,8	<b>402.479</b>
Concepción	64.518	48,1	54.874	40,9	31.654	23,6	24.326	18,2	<b>134.006</b>
San Pedro	127.239	55,5	74.327	32,4	53.816	23,5	40.134	17,5	<b>229.054</b>
Cordillera	100.327	51,7	67.568	34,8	40.357	20,8	36.080	18,6	<b>193.972</b>
Guairá	82.308	61,3	38.662	28,8	40.356	30,1	22.403	16,7	<b>134.212</b>
Caaguazú	152.293	51,2	92.731	31,2	67.054	22,5	65.419	22,0	<b>297.674</b>
Caazapá	67.190	64,6	28.599	27,5	29.680	28,5	16.948	16,3	<b>103.984</b>
Itapúa	177.989	55,2	72.109	22,4	65.195	20,2	84.358	26,2	<b>322.334</b>
Misiones	47.402	55,7	30.385	35,7	19.897	23,4	15.121	17,8	<b>85.131</b>
Paraguairí	99.978	60,1	58.086	34,9	42.903	25,8	25.677	15,4	<b>166.220</b>
Alto Paraná	256.988	60,8	116.656	27,6	119.759	28,3	83.321	19,7	<b>422.713</b>
Central	589.883	55,2	380.982	35,7	308.289	28,9	225.349	21,1	<b>1.068.243</b>
Ñeembucú	39.372	62,9	14.230	22,7	12.868	20,6	12.247	19,6	<b>62.585</b>
Amambay	41.281	46,7	38.290	43,3	22.422	25,3	19.792	22,4	<b>88.460</b>
Canindeyú	64.031	59,1	34.233	31,6	30.611	28,3	18.509	17,1	<b>108.345</b>
Pdte. Hayes	44.511	67,4	18.025	27,3	21.716	32,9	12.587	19,1	<b>66.071</b>
A. Paraguay	8.045	72,4	2.994	26,9	4.716	42,4	1.626	14,6	<b>11.114</b>
Boquerón	11.484	36,3	3.141	9,9	6.076	19,2	17.258	54,6	<b>31.600</b>
<b>TOTAL</b>	<b>2.220.358</b>	<b>56,5</b>	<b>1.214.659</b>	<b>30,9</b>	<b>1.021.574</b>	<b>26,0</b>	<b>829.003</b>	<b>21,1</b>	<b>3.928.197</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Justicia Electoral (2015).

Para comprender cabalmente el gran peso de estos números es suficiente compararlos con la situación de afiliación partidaria de los países vecinos. Así, por ejemplo, según datos de 2009, frente a 8.285.186 electores en Chile, los afiliados a los partidos políticos sumaban 764.023,<sup>6</sup> representando al 9,2% del total. En México, según datos de 2014, de un total de 79.454.802 electores, los afiliados a los partidos políticos sumaban 12.831.122<sup>7</sup>, representando al 16,1% del total. En el caso de Argentina, frente a un total de 28.867.162 electores en 2015, los afiliados a los partidos políticos sumaban 6.874.233<sup>8</sup>, representando el 23,8% del total. Ninguno de los países citados, aunque también presentan cantidades importantes de afiliados a los partidos políticos (algunos de los cuales de larga tradición), siquiera se acerca a la realidad paraguaya, y aunque la lista podría ser más larga, no cabe duda de que el nivel de afiliación en Paraguay supera ampliamente a los demás países (Lachi, 2015: 118).

Otro elemento que caracteriza al Paraguay es la enorme incidencia en el nivel de afiliaciones que presentan los dos partidos políticos más antiguos y tradicionales, la Asociación Nacional Republicana (ANR) y el Partido Liberal Radical Auténtico (PLRA), ambos fundados en 1887, y que afilian al 56,5% y 30,9% de los electores, respectivamente; y conjuntamente (es decir, eliminando las dobles afiliaciones) al 75,8% del electorado<sup>9</sup>. Cabe apuntar que se trata ésta de una condición constante

6 «Estadística de cantidad de afiliados a partidos políticos al 14/08/2009» en Ciper – Centro de Investigación periodística, de Chile. <<http://ciperchile.cl/wp-content/uploads/Estadistica-de-Cantidad-de-Afiliados-a-Partidos-Politicos-20091.pdf>>

7 «PAN, el partido que menos afiliados tiene» en Excelsior del 14 de abril de 2014. <<http://www.excelsior.com.mx/nacional/2014/04/14/953991>>

8 «Números inflados: los partidos tienen casi 7 millones de afiliados» en Clarín del 11 de enero de 2015. <[http://www.clarin.com/politica/elecciones\\_2015-afiliados\\_0\\_1283271713.html](http://www.clarin.com/politica/elecciones_2015-afiliados_0_1283271713.html)>

9 La Asociación Nacional Republicana - ANR (también llamada Partido Colorado) y el Partido Liberal (cuya denominación actual es Partido Liberal Radical Auténtico - PLRA) son definidos como partidos «tradicionales» no solamente por su antigüedad, sino también porque han dominado desde su fundación, casi sin solución de continuidad, la vida política del país, alternándose en la guía del Gobierno gracias a elecciones, golpes de

desde la vuelta de la democracia (1989), cuando los partidos fueron obligados a renovar íntegramente sus registros de adherentes, y que no parece tener conexión causal alguna con la valoración que los electores paraguayos hacen de los partidos políticos que vimos anteriormente. En este sentido, con el pasar de los años, las afiliaciones a los partidos –principalmente a los dos partidos tradicionales citados– aumentan constantemente en lugar de disminuir.

Según datos de la Justicia Electoral, en la última década, la ANR presentó un incremento de afiliados sostenido, pasando de 1.659.814 personas en 2007 a 1.989.416 en 2012, para llegar a 2.220.358 afiliados en 2015. El PLRA, por su parte, observó también un crecimiento de electores habilitados en su padrón electoral, pasando de 820.000 en 2007 a 1.107.687 en 2012; y luego a 1.214.659 en 2015<sup>10</sup>. Esto quiere decir que ambos partidos registraron incrementos considerables en un lapso de poco menos de 10 años, correspondiente a poco menos del 34% en el caso de la ANR, y del 48% en el caso del PLRA. Ahora bien, teniendo en cuenta que en ese mismo período se ha registrado a su vez un crecimiento del electorado de un orden cercano también al 37%<sup>11</sup>, debido al incremento poblacional a nivel nacional, podemos afirmar que, a pesar de la crisis de confianza que registran los partidos en Paraguay, las afiliaciones se mantienen proporcionalmente estables (y hasta aumentan, para el caso del PLRA) con respecto al total de los electores.

---

Estado, revoluciones y guerras civiles. De hecho, los únicos periodos gubernamentales en los cuales no estuvieron al frente de la Presidencia de la República fueron en 1936-38, durante la Revolución Febrerista del Cnel. Rafael Franco, y en 2008-2012 durante la Presidencia del Ex Obispo Fernando Lugo.

10 Véase <http://www.abc.com.py/edicion-impresia/politica/las-internas-tuvieron-21-mas-de-votantes-que-2007-488529.html>; <http://www.ultimahora.com/el-plra-va-las-urnas-elegir-al-vice-lugo-n82522.html>; <http://www.ultimahora.com/la-anr-tiene-881729-afiliados-mas-que-el-plra-su-padrón-actualizado-n575101.html>.

11 El registro electoral se ha incrementado en ese periodo pasando de 2.861.940 electores para las elecciones generales de 2008, hasta 3.928.197 electores para las elecciones municipales de 2015.

En el cuadro 2 se evidencian además otros elementos que conviene resaltar: en primer lugar, que aparte de los dos partidos tradicionales, hay un millón de paraguayos que se encuentran afiliados a otros partidos políticos (el 26,0%); y, en segundo lugar, que la suma entre afiliados y no afiliados supera en casi un 35% el total de los ciudadanos electores.

Para comprender estos números hay que recordar que en la actualidad en Paraguay actúan 24 partidos políticos y un número impreciso y variable de movimientos y concertaciones<sup>12</sup>; y que, aparte de los dos partidos tradicionales ya señalados y algunos otros nacidos antes de la vuelta a la democracia en 1989<sup>13</sup>, la gran mayoría han sido conformados en las últimas dos décadas, después de la promulgación del nuevo Código Electoral (ley 834 de 1996). Justamente el nuevo Código obliga a cada nuevo partido una afiliación masiva de electores, imponiendo una adhesión mínima igual al 0,5% de los votos válidos emitidos en la elección anterior a su conformación para obtener el registro oficial<sup>14</sup>.

Esto ha determinado que agrupaciones nacidas por la acción de unos centenares de militantes con una determinada visión ideológica o con determinadas convicciones estuvieran obligadas a abultar sus registros de adhesiones con miles de afiliaciones de personas –muchas veces, ya afiliadas a otros partidos– que más que identificarse con ese proyecto lo que hacían era

12 El movimiento político, según el Código Electoral (ley 834/96), es una organización política temporal conformada para participar de una elección (local o nacional), y que se extingue cuando esa elección finaliza. La concertación (ley 3212/07), por su parte, es una unión de partidos y movimientos que también se conforma provisoriamente para participar de un proceso electoral, extinguiéndose formalmente una vez que éste finaliza. Igualmente, ambos (movimientos y concertaciones) pueden continuar existiendo como emblema político informal entre una elección y otra, reconstituyéndose formalmente frente a la justicia electoral en las elecciones siguientes.

13 Como el Partido Comunista Paraguayo (1934), el Partido Revolucionario Febrerista (1951) y el Partido Demócrata Cristiano (1960).

14 Artículo 21 del Código Electoral (ley 834/96). En la actualidad, considerando los resultados de las elecciones generales de 2018, para conformar legalmente un partido se necesitarían alrededor de 13.000 afiliados.

dar disponibilidad formal para que el partido pudiera conformarse oficialmente, ya sea por amistad, relaciones familiares, o hasta solamente por buena voluntad<sup>15</sup>.

Pero eso no es todo, también hay que señalar una práctica común a todos los partidos (aunque en parte superada por la instalación desde 2015 de elecciones internas simultáneas) consistente en afiliar a electores sin su consentimiento<sup>16</sup>, con el fin de parecer más masivos de lo que son, para poder utilizar la identidad de estas personas en las elecciones internas (haciendo votar a otro en su lugar), o solamente para sostener un sistema de compra de votos, principalmente entre los electores más empobrecidos<sup>17</sup>.

El resultado de todo esto ha sido el surgimiento de centenares de miles de dobles y triples afiliaciones que han llevado a los números abultados del cuadro 2. De todas maneras, como veremos más adelante, el tema de la afiliación, sus efectos y sus consecuencias en el sistema político nacional se relaciona fundamentalmente con los ciudadanos adheridos al Partido Colorado y al Partido Liberal, que son los únicos partidos con una presencia efectivamente masiva en el país<sup>18</sup>.

---

15 Al respecto hay que señalar que desagregando los afiliados a esos otros 22 partidos (excluyendo ANR y PLRA), y eliminando aquéllos con múltiples afiliaciones, los afiliados exclusivamente a esos partidos se reducen solamente a 110.874 electores, el 2,8% del total.

16 Aunque no haya datos ciertos al respecto, en la encuesta nacional que realizamos el 2,9% declaró haber sido víctima de esta práctica, y otro 30,9% dijo tener parientes y conocidos que también fueron afectados por esta situación.

17 Esta práctica además explica cómo ha sido posible la existencia de dobles afiliaciones entre ANR y PLRA, que suman 456.259 electores (el 11,6% del total de los electores), pese a la rivalidad existente entre esos dos partidos tradicionales.

18 El trabajo de encuesta realizado para esta investigación comprueba el fenómeno recién descrito. Así, mientras que el 49% de los ciudadanos encuestados declaró estar afiliado a la ANR y otro 29% dijo estar afiliado al PLRA, solamente un 3,5% declaró su afiliación a otro partido, situación que parecería llamativa cuando este dato, según la Justicia Electoral, debería acercarse al 26%. Pero, si consideramos el dato señalado en la nota 15, queda claro que en los partidos no tradicionales la afiliación es, excluyendo a un pequeño grupo de militantes, algo coyuntural y no identificativo.

Con todo ello, surgen una serie de preguntas: ¿Cómo es posible que pueda coexistir un alto rechazo a los partidos con estos registros masivos de afiliación? ¿Qué características asume la afiliación partidaria en Paraguay, y por qué la misma no demuestra tener conexión alguna con las opiniones negativas de los electores acerca de los actores políticos? Y finalmente, ¿qué impulsa al elector paraguayo a afiliarse (y a mantenerse afiliado) de manera masiva a los partidos políticos, principalmente a los tradicionales (ANR y PLRA)? A lo largo de las siguientes páginas buscaremos encontrar la respuesta a cada una de ellas.

#### 1.4 La identificación partidaria

Para empezar a responder a las preguntas que recién señalamos, es importante traer a colación un concepto que, aunque acuñado en los Estados Unidos a inicios de la década de 1960, refleja con asombrosa precisión las características del sistema político-partidario paraguayo. El concepto del que estamos hablando es el de *identificación partidaria*, que describe la existencia, entre el elector y su partido, de «un vínculo, una identificación psicológica que persiste aun sin reconocimiento legal o evidencia de membresía formal» y que además «muestra una gran estabilidad en el tiempo» (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 120-121).

*The American Voter*, el estudio de Campbell y sus colegas de la Universidad de Michigan (USA) al cual nos estamos refiriendo, es considerado fundacional en las ciencias políticas. En él se extraen conclusiones a partir del análisis de datos electorales de los EEUU, concretamente de los años 1952 y 1956. Y, aunque hayan pasado alrededor de 60 años desde su publicación, sigue siendo referencia obligada para todo estudio que quiera referirse a y profundizar el concepto de identificación partidaria. De hecho, el abordaje socio-psicológico desarrollado por estos autores tuvo un gran efecto en prácticamente todos

los estudios posteriores, y continúa afectando la investigación sobre partidos y su relación con los ciudadanos a nivel mundial (Abramson, 1983; Budge, Crewe & Farlie, 2010; Green, Palmquist & Schickler, 2002; Greene, 1999; 2004; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008; Niemi, Weisberg & Kimball, 2011). Además, conviene resaltar que, a pesar del paso del tiempo, sus hallazgos se siguen demostrando como válidos, ya que en *The American Voter Revisited* (Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008) se aplicó el mismo modelo utilizado por Campbell y sus colegas de cara a los resultados de las elecciones de 2000 y 2004 en los EEUU, obteniendo resultados remarcablemente similares.

De manera específica, lo que Campbell, Converse, Miller & Stokes propusieron en *The American Voter* es un modelo sociopsicológico del campo político, que se estructura a partir de tres actitudes de los electores: el vínculo afectivo con el partido, la orientación en base a hechos concretos (ideología) y la actitud hacia los candidatos. El estudio de 1960 analiza justamente cómo estos tres factores se interrelacionan y repercuten en los resultados electorales de 1952 y 1956 en los EEUU. A través del análisis los autores individualizan a la identificación de la persona con el partido como el elemento central del modelo, considerando que este factor afectaría, a su vez, las actitudes de los electores hacia los temas políticos del momento y hacia los candidatos.

Es oportuno señalar que, pese a su gran impacto en las ciencias políticas en general, y en estudios electorales en particular, este modelo explicativo fue rechazado por algunos teóricos que no coincidían con el análisis afectivo-psicológico de la escuela de Michigan y priorizaban explicaciones de tipo *elección racional* (*rational choice*). Según este enfoque, que tuvo mayor difusión en las décadas de 1970 y 1980, la elección de los ciudadanos de apoyar tal o cual partido descansaría más bien sobre una base racional, siendo el elemento decisivo el beneficio a ser ob-

tenido a partir de la victoria de uno u otro candidato (Budge, Crewe & Farlie, 2010; Downs, 1957; Fiorina, 1981). Actualmente el antagonismo entre estas dos posturas se ha ido limando para dar paso a enfoques más integrativos (Niemi, Weisberg & Kimbal, 2011: 15).

A pesar de estas críticas, el modelo socio-psicológico de Campbell y sus colegas sigue ocupando un lugar relevante en los estudios sobre ciudadanos y sus relaciones con partidos políticos. Uno de sus seguidores, Greene, ha continuado en esta tradición, introduciendo la *teoría de la identidad social* para una mejor y más profunda comprensión de la temática. Según esta teoría, la auto-percepción de las personas –en términos políticos, así como en otros aspectos de la vida social– deriva de su pertenencia a un grupo (o grupos); pertenencia a la cual están ligados un determinado valor y significado emocional, que a su vez producen efectos en actitudes y percepciones (Greene, 1999: 393). Así, si bien la identificación partidaria sigue siendo considerada como un vínculo afectivo a un partido, esta teoría enfatiza que la misma cumple, a su vez, una función de identidad social. Son muchos los estudios de identificación partidaria que en las últimas décadas han empleado, en mayor o menor medida, este abordaje (Green, Palmquist & Schickler, 2002; Greene, 1999; 2004; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008), llegando finalmente a identificar al *partidismo* como un vínculo psicológico que «se basa en factores afectivos antes que cognitivos, y forma parte de la auto-percepción del individuo» (Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008: 134).

Desde una postura integrativa, con su publicación de 2002 titulada *Partisan Hearts & Minds* (que se traduce como *Corazones y Mentes partidarios*, título que expresa claramente su visión sobre las bases afectivas y cognitivas del vínculo ciudadano-partidos) Green, Palmquist & Schickler afirman que una de las características más llamativas de la identificación partidaria es

su similitud con otras formas familiares de identificación social. Así como la identificación religiosa, dicen, el sentido de pertenencia a un grupo político puede desarrollarse por razones que tienen que ver con la posición social de la persona (por ejemplo, la familia en la cual uno nació y con la cual creció, o la persona con la que decidió casarse) más que por la atracción que puedan ejercer ciertas doctrinas asociadas con el grupo (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 204). Y, yendo un poco más allá, aseguran que las personas que expresan vínculos partidarios «se sienten parte de un equipo» y que «la competencia entre partidos políticos produce algunas de las mismas reacciones de fanáticos en eventos deportivos» (ibíd.: 219). Mismo paralelismo se encuentra en el estudio de Lewis-Beck y sus colegas, cuando afirman que «[los] partidos políticos, como equipos deportivos, evocan fuerte lealtad y emociones en el público general, pero también animosidad, rechazo, o indiferencia» (Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008: 6).

A partir de lo recién apuntado esperamos haber dejado en claro que nuestra investigación se apoya en estos conceptos y teorías, considerando a ese sentimiento de *pertenencia afectiva* que expresa el elector en el campo sociopolítico primordial para entender cómo se construye la identificación partidaria y cuáles son sus efectos en la vida política y en el sistema de partidos en una determinada sociedad. Cuando las personas sienten pertenecer a un determinado grupo social crean vínculos de larga duración o, en palabras de los autores: «la identificación partidaria es una característica duradera de la auto-concepción de los ciudadanos. No es algo que meramente viene y va con ciclos electorales o campañas efímeras» (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 4).

Al respecto resulta también oportuno aclarar algo: identificación partidaria y afiliación a un partido político no son sinónimos, ni significa que la una lleve a la otra obligatoriamente. Como recién hemos apuntado, la identificación partidaria «es

una característica de la auto-concepción de los ciudadanos» (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 4), es decir, es auto-determinada. Esto va de la mano con lo que Campbell y sus colegas mencionan, y que señalamos al inicio de este apartado, cuando definen a la identificación partidaria como «un vínculo, una identificación psicológica que persiste aun sin reconocimiento legal o evidencia de membresía formal» (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 120-121). Vemos entonces que el principal elemento de la identificación partidaria es el componente psicológico y de auto-identificación. Es decir, «los partidistas son partidistas porque se piensan a sí mismos como partidistas» (ibíd.: 26), y no necesariamente porque votan como tales o porque otras personas los identifican como tales, o tampoco por estar formalmente afiliados a ese partido. La identificación partidaria es enteramente una cuestión de auto-identificación (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 122; Green, Palmquist & Schickler, 2002: 26) y por ende puede o no estar acompañada por una afiliación formal, sin que esto comporte diferencia alguna en el nivel de intensidad de la misma.

## 1.5 La identificación partidaria en Paraguay

Hemos señalado que el concepto de identificación partidaria, introducido por Campbell, Converse, Miller & Stokes en 1960, y trabajado y ampliado posteriormente por Greene (1999, 2004) y Green, Palmquist & Schickler (2002), constituye la base teórica para empezar a comprender cómo funciona el sistema político paraguayo y cómo inciden en él las actitudes y prácticas de los electores. Ahora bien, no se trata éste de un abordaje novedoso en el campo nacional, dado que estudios anteriores han puesto este fenómeno al centro del análisis del sistema partidario paraguayo. En concreto, cabe hacer mención del trabajo de Byron Nichols (1969) y del posterior estudio de Morínigo & Silvero (1986).

Ya en 1969 Nichols señalaba que la relación creada entre ciudadanos y partidos políticos en Paraguay no se corresponde con la de una estructura política de representación democrática, sino más bien, responde a la lógica de una organización de asistencia social que debe proteger y defender a los ciudadanos, a la par de proveerles de un sentimiento de *pertenencia* en el mundo social del cual son parte (Nichols, 1969: 425). En este sentido, según el autor, los partidos políticos en Paraguay no son «'asociaciones' sobre la base de intereses similares, sino más bien 'comunidades' adscriptivas en las cuales los individuos nacen y de las cuales no pueden retirarse» (ibíd.: i). La clave para entender la política paraguaya, dice Nichols, es justamente esta naturaleza adscriptiva de los partidos políticos (ibíd.: 413), los que además son la estructura más importante dentro del sistema político paraguayo (ibíd.: 433).

Morínigo & Silvero, por su parte, retoman en su estudio de 1986 muchas ideas de Nichols (1968; 1969; 1971) y afirman que a partir de los resultados de la encuesta por ellos realizada se comprueba la hipótesis que «la identidad hacia los partidos proviene fundamentalmente de la actitud afectiva-tradicional hacia los mismos» (Morínigo & Silvero, 1986: 119).

Siguiendo esta misma línea, en textos posteriores, Morínigo (2008: 16; 2005: 158-159) describe a los partidos políticos en Paraguay de la siguiente manera:

- a. *No son asociaciones sino comunidades; no tienen un carácter ideológico o programático sino se basan sobre un relacionamiento afectivo-personal.*
- b. *Promueven una fuerte lealtad interna sobre la base de la tradición y la afectividad y una total identificación con sus símbolos, a los que se rinde un cierto culto.*
- c. *El eje de reclutamiento es la adscripción: el pertenecer a una dada familia lleva a ser miembro de un partido.*

Nichols había ya observado, en coincidencia con los postulados de la teoría de la identidad social, que el partido político, junto

con la iglesia y la familia, son los principales referentes identitarios para la mayoría de los paraguayos (Nichols, 1969: 425). En la misma línea, Morínigo afirma que «sobre todo en el medio rural, tener partido es una necesidad tan imperiosa como tener religión, o casi igual a tener un apellido. Y de la misma manera que uno no cambia ni su apellido y generalmente su religión, así también es difícil el cambio de partido en la sociedad paraguaya» (Morínigo, 2008: 17). Es más, el término «correligionario», de uso tan expandido en el país (principalmente entre simpatizantes de los partidos tradicionales), no puede ocultar su origen: un co-religionario sería una persona que practica nuestra misma fe, o que cree en los mismos principios que uno. La referencia a la religión marcaría de manera incluso más clara este sentido de comunidad y vínculo afectivo que hace que los ciudadanos consideren al partido como una de las organizaciones más básicas en su vida (Nichols, 1969: 100).

Tanto Nichols (1969) como Morínigo & Silvero (1986) llegan entonces a la misma conclusión: es ese sentimiento afectivo o de comunidad que el ciudadano expresa por «su partido» el rasgo característico del sistema político paraguayo, lo que lo define y lo caracteriza. De esta manera ambos estudios se enmarcan la *teoría de la identidad social* que presentamos más arriba, resaltando la pertinencia de este abordaje teórico para el estudio del sistema de partidos en el Paraguay.

Conviene aquí llamar la atención sobre un punto: ambos estudios empíricos, señalados como la base para la aplicación del concepto de la *identificación partidaria* a la realidad sociopolítica de Paraguay (Nichols, 1969; Morínigo & Silvero, 1986) fueron llevados a cabo décadas atrás y aún bajo el régimen dictatorial de Alfredo Stroessner. Y, si realizar encuestas de opinión sobre temas políticos es de por sí complejo, se hace obvio que hacerlo bajo condiciones de un gobierno autoritario es aún más complicado, como bien lo expresan los autores del segundo

estudio cuando refieren que «[c]omo una de las dificultades más persistentes en este trabajo puede señalarse el temor de las personas a participar de una encuesta de opinión política. Existe un ambiente de temor a la expresión libre, lo que influyó en un porcentaje elevado de rechazos» (Morínigo & Silvero, 1986: 166-167).

Además, hay que señalar que esta línea de investigación, que había demostrado tener elementos importantes para comprender y analizar la estructura y las características específicas del sistema de partidos políticos paraguayo, no ha recibido la continuidad esperada. En este sentido, con posterioridad a 1986 prácticamente no ha sido abordada por la academia nacional, exceptuando algunos trabajos de gabinete de Morínigo (2005; 2008) y un estudio territorialmente limitado al Departamento de Ñeembucú de Lachi (2015). Por ello, al retomar y ampliar esta línea de investigación, aprovechando además un contexto democrático más favorable para investigaciones políticas y sociales, apuntamos justamente a devolver centralidad a la teoría impulsada con tanta lucidez por Nichols hace casi cincuenta años, y retomada y ampliada por Morínigo & Silvero dos décadas después. Con ello se busca aportar para una comprensión más profunda y acabada del funcionamiento del sistema de partidos políticos en el país, colocando esta perspectiva nuevamente al centro del debate académico sobre el funcionamiento de la democracia y su relación con las actitudes y prácticas políticas del electorado paraguayo.

## 1.6 El origen de la identificación partidaria

Ya hemos manifestado que este estudio se basa en el concepto de *identificación partidaria*. Pero, para ahondar en su comprensión, necesitamos todavía dar un paso más, identificando cuáles son sus orígenes o causas. Es decir, es necesario individua-

lizar los elementos que impulsan a los electores a identificarse con un cierto partido.

Hemos también señalado que en nuestro análisis se prioriza el abordaje de la identidad social, es decir, aquél que considera a la identificación partidaria como un vínculo afectivo, derivado de la posición social ocupada por los individuos (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960; Green, Palmquist & Schickler, 2002; Greene, 1999; 2004; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008), en contraposición a las corrientes de la elección racional, que consideran que la identificación partidaria surge de un análisis racional sobre qué partido se ajusta mejor a las percepciones del elector (Downs, 1957; Fiorina, 1981).

Cuando se analizan los orígenes de la identificación partidaria desde la perspectiva de la identidad social, la literatura anglosajona da un lugar preponderante a la familia, principalmente en los primeros años de adolescencia. En este sentido, en encuestas realizadas a niños y adolescentes, éstos tienden a presentar apego hacia los mismos partidos que sus padres. Es más, investigaciones sobre el proceso de socialización de finales de la década de los '50s ya habían sugerido que la mayoría de las personas desarrollan afinidades partidarias inclusive antes de tener una postura ideológica (Hyman 1959, citado por Abramson 1983: 75). Otros autores también hacen eco de esta situación, señalando que la mayoría de los vínculos partidarios se desarrollan principalmente en la niñez y adolescencia temprana (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 147; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg 2008: 138), inclusive antes de poder expresar este sentimiento en las urnas, y se derivan de la identificación partidaria de los padres.

Ahora bien, aunque la incidencia de la familia en la formación de opiniones partidarias se demuestra importante en Estados Unidos, ésta no es totalmente determinante. Es más, los autores tienden a hacer hincapié en una variedad de experien-

cias sociales en la vida «pre-adulta», que van más allá de la influencia de los padres y la familia nuclear. En este sentido, si bien Campbell y sus colegas (1960: 149-150) reconocen la importancia de las tendencias partidarias de los padres, también individualizan ciertas *fuerzas personales* que llevan a una fluctuación en la identificación partidaria, haciendo que muchas veces la tendencia de la familia sea abandonada por otra. Estas fuerzas pueden derivarse de experiencias como el matrimonio, un nuevo trabajo, la mudanza a un nuevo barrio o ciudad, o cambios en los grupos sociales a los que el elector frecuenta.

De todas maneras, según estos autores, una vez que la identificación con un partido político se forma –lo que ocurre generalmente al alcanzar la estabilidad de la vida adulta– ésta no es fácilmente cambiada (ibíd.). En sus estudios posteriores, tanto Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg (2008) como Green, Palmquist & Schickler (2002) llegan a las mismas conclusiones. Es decir, si bien la experiencia familiar incide en la primera actitud política de los electores, ésta puede sufrir cambios a la par que la experiencia de vida de los jóvenes cambia. Sólo una vez que se llega a un punto de la vida más estable se puede considerar que la identificación partidaria tenderá a permanecer a través del tiempo. En pocas palabras: aunque la pertenencia partidaria familiar ejerce una gran incidencia en la formación del partidismo de los más jóvenes, éstos pueden cambiar de tendencias según el proceso formativo y las experiencias personales que atraviesen hasta llegar a la adultez, donde la identificación con un determinado partido probablemente ya no cambie.

Si bien en el caso paraguayo se observan importantes similitudes con lo apuntado por la literatura anglosajona, también existen marcadas diferencias. En este sentido, según los estudios realizados por Nichols y Morínigo, la identificación partidaria estaría determinada por la familia de manera mucho más profunda, siendo posible el cambio de partidos sólo en

casos extraordinarios. En efecto, ambos autores definen a los partidos políticos como «comunidades adscriptivas», es decir, espacios políticos donde la adhesión está dada por el sencillo hecho que es allí donde «se nace» (Nichols, 1969: i), ya que «el pertenecer a una dada familia lleva a ser miembro de un partido» (Morínigo, 2008: 16).

Una cita ilustrativa del estudio de Nichols afirma lo siguiente:

*Los niños nacen en familias coloradas o liberales, siendo identificados como parte de uno u otro partido desde su nacimiento. Estas familias visten a sus hijos con prendas del color de su partido, lo que convierte a los niños en portadores abiertamente reconocidos de una lealtad partidaria mucho antes de poder votar (Nichols, 1969: 99).*

Esta identificación, que se trae «de cuna», muy difícilmente cambie. Otro ejemplo al respecto, que marcó históricamente la pertenencia familiar a un determinado partido, es la influencia que la guerra civil de 1947<sup>19</sup> determinó en lealtades partidarias por generaciones. Los casos de violencia política en el marco de esta contienda habrían generado una ruptura y distanciamiento prácticamente insalvable entre los diferentes grupos políticos, afectando de una manera profunda al país, ya que familias de todos los estratos sociales –y no sólo de las élites partidarias– habrían sufrido consecuencias de la violencia (Morínigo, 2008: 17). Por consiguiente, la adhesión a un partido, de cara a estos eventos, se debería más a acontecimientos dramáticos en los que

19 La guerra civil de 1947 fue un conflicto que se desarrolló entre los meses de marzo y agosto de ese año. En él, seguidores del Coronel Rafael Franco (febreristas), del Partido Liberal y del Partido Comunista Paraguayo se unieron para hacer frente al gobierno del Gral. Higinio Morínigo, que contaba con el apoyo del Partido Colorado. La cruenta contienda marcó profundamente el panorama político del país, ya que dividió a la sociedad entre vencedores y vencidos –partidarios y detractores del gobierno de Morínigo– de manera insalvable. Según Flecha: «Al término [de la guerra civil] se instauró un régimen de persecución no sólo ya a los combatientes vencidos sino a todos los que no fueran partidarios del gobierno. La consigna de ‘quien no está con nosotros está contra nosotros’ se cumplió a cabalidad. La tercera parte de la población se exilió y fue el inicio de la división de la sociedad paraguaya». (Véase Flecha, Víctor Jacinto (2011) *La Guerra Civil de 1947 Ñorairõ paraguaiãua apytépe 1947-pe*, disponible en <http://www.cultura.gov.py/2011/05/la-guerra-civil-de-1947/>)

estuvieron involucrados los miembros de la familia, antes que a cualquier otro tipo de motivo de orden ideológico o racional. Así, luego de las afrentas sufridas, era prácticamente impensable pasarse al bando del «enemigo», es decir, al otro partido.

## 1.7 Identificación partidaria como condición familiar

En esta investigación buscamos dar continuidad a los análisis de Nichols y Morínigo recién apuntados, preguntándonos por el mecanismo de construcción de la identificación partidaria en los electores paraguayos, y de manera específica, el rol que juegan en ello la familia, en primer lugar, y la comunidad donde el elector vive y se desenvuelve, en segundo lugar.

Pero antes de continuar resulta necesario aclarar algunos temas que tienen relación con lo que veremos a continuación. El primer punto se relaciona con la diferencia entre identificación y afiliación partidaria que señalamos anteriormente. En concreto, habíamos apuntado –siguiendo a la literatura internacional sobre el tema– que identificación y afiliación no son términos intercambiables, ni que la existencia de un sentimiento de identificación partidaria –independientemente de su intensidad– llevaría necesariamente a la afiliación formal del elector al partido con el que se identifica (véase sección 1.4). Sin embargo, en Paraguay, por las especificidades de la cultura política vigente, la relación entre afiliación e identificación es más estrecha. De hecho, en el país la afiliación es asumida como un elemento central de la identificación partidaria, una consecuencia ineludible del mismo proceso de identificación, un paso natural a cumplir<sup>20</sup>. Debido a ello, a partir de ahora el análisis sobre identificación partidaria tomará como base los datos de afiliación, usando este

---

20 Confirmando lo señalado, en la encuesta nacional realizada, el 97% de los electores que declararon identificarse con el Partido Colorado y el 95% de los electores que declararon identificarse con el Partido Liberal también declararon encontrarse formalmente afiliados a esos partidos.

término –por ser ésta la realidad del sistema político tradicional paraguayo– como sinónimo de identificación partidaria.

Otro tema que es importante señalar es que, de ahora en adelante, el análisis hará referencia –a no ser que se indique lo contrario– exclusivamente a los partidos tradicionales: el colorado (Asociación Nacional Republicana - ANR) y el liberal (Partido Liberal Radical Auténtico - PLRA). El motivo de esta decisión, aparte de la enorme cantidad de afiliados que ambos partidos presentan, se debe a lo que señalábamos en las notas al pie número 15 y 18 de la sección 1.3.: En las encuestas realizadas el porcentaje de ciudadanos que declaran estar afiliados a otro partido que no sea uno de los tradicionales alcanza menos del 4%, una cantidad irrisoria que no permite obtener datos estadísticamente relevantes. El porqué de este porcentaje tan irrelevante, frente a los abultados registros de afiliaciones que los partidos no tradicionales presentan, también fue explicado en esa misma sección, donde subrayamos el origen coyuntural de esas afiliaciones. De hecho, siguiendo lo señalado anteriormente, que «pertenecer a una dada familia lleva a ser miembro de un partido» (Morínigo, 2008: 16), no cabe duda de que los partidos con suficiente antigüedad para presentar esas características pueden ser sólo los partidos «tradicionales».

Volviendo ahora a los resultados de nuestra investigación, en el cuadro 3 se evidencia lo que habíamos señalado acerca de la centralidad de la adscripción familiar en la identificación partidaria de los paraguayos. Como puede observarse, alrededor del 90% de los electores afiliados tanto al Partido Colorado como al Liberal indican que por lo menos uno de sus padres es de su mismo partido, siendo la coincidencia con ambos padres el caso del 76,4% de los afiliados a la ANR, y del 65,7% de los afiliados al PLRA. Cabe apuntar que esta diferencia entre los dos partidos se debe casi exclusivamente a condiciones estadísticas; es decir, al hecho que, como ya señalamos en el

cuadro 2, los colorados son cuantitativamente superiores a los liberales (56% contra 31%, respectivamente), lo que determina probabilísticamente la existencia de más familias monocolor coloradas que familias monocolor liberales.

Cuadro 3

**Afiliación partidaria del elector y condición de afiliación de sus familiares**

	Afiliación partidaria	
	ANR	PLRA
Ud. su madre y su padre son del mismo partido	76,4%	65,7%
Sólo su padre es de su mismo partido	9,5%	15,8%
Sólo su madre es de su mismo partido	4,8%	6,6%
<b>Con por lo menos uno de los padres del mismo partido</b>	<b>90,7%</b>	<b>88,1%</b>
Padres divididos entre partidos, diferentes al suyo	2,1%	1,5%
Ambos padres en el mismo partido, pero diferentes al suyo	1,6%	3,6%
Sus padres no tienen partido político	3,4%	4,5%
NS/NR	2,1%	2,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Otro punto que pudimos verificar a través de las encuestas es que esta adscripción a un determinado partido no se limita a la acción directa o indirecta por parte de los padres, sino que descansa en el conjunto familiar, involucrando también a abuelos, tíos, primos, etc. Así, en el cuadro 4, se observa que el 87,3% de los electores colorados y el 74,3% de los electores liberales señalan que la mayoría o hasta la totalidad de sus parientes se encuentran afiliados a su mismo partido. Es decir, el ser parte de una comunidad partidaria es para una enorme mayoría de los paraguayos, al fin y al cabo, nada más que una ampliación «natural» de lo que es su entorno familiar; un paso lógico y por ende obligatorio que se realiza a temprana edad para poder completar el proceso de construcción de su identidad, que lo

define no sólo en cuanto hijo de sus padres, o miembro de su familia ampliada, sino también como parte de esa organización partidaria en la cual su familia mayoritariamente se reconoce.

Cuadro 4  
**Situación familiar del afiliado**

	Afiliación partidaria	
	ANR	PLRA
Todos sus parientes son de su mismo partido	34,1%	22,1%
La mayor parte de sus parientes son de su mismo partido	53,2%	52,2%
<b>Mayoría o totalidad de parientes del mismo partido</b>	<b>87,3%</b>	<b>74,3%</b>
Sólo una minoría de sus parientes son de su mismo partido	8,2%	23,0%
Ninguno de sus familiares/parientes es de su mismo partido	0,9%	0,6%
NS/NR	3,6%	2,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

El origen familiar de la identificación partidaria de la gran mayoría de los electores paraguayos se refleja también en las palabras de los activistas políticos y militantes partidarios que pudimos entrevistar durante el desarrollo de la investigación. Los entrevistados confirman, a partir de sus experiencias y contacto con la ciudadanía en tanto activistas políticos, que el ser parte de una familia define la afiliación partidaria de la mayoría de los paraguayos:

*Casi todos los casos son así... de familia colorada luego. (Activista ANR - Itapúa).*

*Desde el punto de vista tradicional, siempre era porque tu papá ya estaba, porque tu abuelo ya estaba... y así tenías que afiliarte nomás... (Activista PLRA - Caazapá).*

*Yo veo que la gente se afilia por tradición familiar... si tu papá o tu mamá es colorada o liberal vos ya sos... es lo que más se ve... (Activista PLRA - Central).*

Pero también lo confirman señalando su propia experiencia personal, que demuestra cómo ellos mismos se han acercado a «su partido» movidos por las mismas razones que indican identificar en los otros, es decir, para dar continuidad a una experiencia familiar, que los incita de manera casi automática a ser parte integrante de un cierto partido antes que otro.

*Mi familia es toda colorada. Son colorados acérrimos. (Activista ANR - Itapúa).*

*...toda mi familia es colorada. [...] Y jamás voy a votar a un liberal. (Activista ANR - Itapúa).*

*Yo me afilié porque como te dije soy de una familia muy colorada... (Activista ANR - Itapúa).*

*Bueno en mi casa todos son colorados. Todo el mundo es colorado. [...] Toda mi familia es colorada (Activista ANR - San Pedro).*

*Yo soy de familia colorada. Me afilié en el 2014. [...] tengo una buena experiencia de familia. Toditos son colorados. Aman el partido. Y por eso... (Activista ANR - San Pedro).*

*Toda mi familia es liberal... mi mamá activa en política desde que yo tengo uso de razón. (Activista PLRA - Central).*

La «naturalidad» de la afiliación partidaria de los miembros más jóvenes de la familia se expresa, en muchos casos, en situaciones en las que la familia misma asume la función de afiliar a los chicos cuando éstos llegan a la adolescencia. Además, cuando esto ocurre, no suele implicar resistencia por parte del joven involucrado, lo que indica que esto es asumido por el mismo joven como parte normal de su proceso de crecimiento.

*A mí me habrán afiliado a los 14 años. [Risas] Detrás de mi papá andaba, ni sé la edad a la que me afiliaron. (Activista PLRA - Caazapá).*

*Soy de pura familia colorada. A los 15 años me afilió mi abuelo al Partido Colorado. Sin preguntarme ni nada... me afilió. (Activista ANR - Itapúa).*

*Mi papá me afilió. Él llevó mis papeles y me afilió. (Activista ANR - San Pedro).*

Ahora bien, como ya señalamos, existen también familias mixtas en lo que se refiere a la afiliación, es decir, con el padre afiliado a un partido y la madre a otro. En ese caso resulta más probable que al joven se le otorgue la posibilidad de elegir libremente el partido de afiliación, siendo además lo más seguro que elija entre uno de los dos, y no que se acerque a un tercero sin relación alguna con miembros de su entorno familiar, o que decida no afiliarse a ninguno de ellos. Cabe recordar que en el cuadro 4 se había señalado que, en general, la afiliación del padre tiene mayor relevancia con respecto a la de la madre, lo que no debería sorprendernos considerando la preponderancia de la cultura patriarcal en el país.

*En mi caso, la mitad de mi familia es colorada y la otra mitad es liberal. Y ahí una parte me criticó y la otra me apoyó. (Activista ANR - Itapúa).*

*En mi caso yo me afilié. De parte de mi mamá son liberales y de parte de mi papá son colorados. Yo me afilié porque sentía que tenía una deuda con el partido. O sea, un político me hizo estudiar. [...] Y ahí me afilié y desde entonces soy colorado. Y trato siempre de apoyar al partido. (Activista ANR - Itapúa).*

*Yo... mi papá es liberal, verdad. Yo me afilié en el 2001 en la seccional colorada. [...] Una parte de mi familia es colorada y otra es liberal. (Activista ANR - San Pedro).*

Hasta aquí hemos presentado testimonios de militantes y activistas de base de los partidos tradicionales, pero de esta lógica descripta no se escapan tampoco los líderes nacionales. Ellos, a través de su propia experiencia personal, evidencian con todavía más claridad la enorme fuerza que ejerce la familia en la elección del partido político, que finalmente los impulsa a trabajar y actuar en éste, sin posibilidad alguna de «traicionarlo», es decir, de cambiarse a otro partido.

*Yo provengo de una familia de políticos colorados, de cinco generaciones de colorados [...] Desde su fundación yo tengo una tradición familiar, mi abuelo fue colorado, mis tíos, mi papá, mi mamá [...] vengo de esa tradición, y por convicción, porque yo quise ser del partido colorado, por eso me afilié al partido a los 16 años. (Dirigente nacional ANR).*

*Yo soy colorado de quinta generación, mi bisabuelo, mi abuelo, mis padres son de afiliación colorada y desde muy chiquitito participaba de los actos partidarios, desde criatura, le acompañaba a papá y a mamá. (Dirigente nacional ANR)*

*Yo me afilié por tradición, mi familia paterna es absolutamente liberal, por lo menos conozco hasta mis bisabuelos paternos, todos liberales, hasta hoy. (Dirigente nacional PLRA).*

*En el Paraguay, especialmente los partidos tradicionales, la mayoría de la gente se afilia más por una cuestión de tradición, porque su papá, porque su abuelo, más bien por ahí sinceramente. [...] Sinceramente el 99% de los que se afilian se afilian por una cuestión de tradición. (Dirigente nacional PLRA).*

Ahora bien, aunque el 90% de los afiliados a la ANR y al PLRA construye su identificación partidaria por adscripción, eligiendo (o siendo impulsados a elegir) el mismo partido de sus padres, también existe un 10% que actúa de otra forma, sin dejarse llevar por la tendencia dominante (véase el cuadro 3). Sin embargo, los propios datos presentados en ese cuadro nos muestran la marginalidad de este sector. Es decir, aunque resulte posible encontrar electores que eligieron afiliarse a un partido diferente al de afiliación de sus familiares, o hasta que decidieron no afiliarse a ningún partido, estos casos resultan cuantitativamente muy reducidos frente la gran masa de electores-afiliados que en cambio se mantiene voluntaria o involuntariamente, consciente o inconscientemente, fiel al partido de su familia.

## 1.8 Afiliación partidaria temprana como condición «natural»

Un elemento que ya apareció en las entrevistas que citamos más arriba, y que conviene analizar con más atención, se refiere a la edad en la cual los electores se afilian<sup>21</sup>, es decir adhieren formalmente a su partido y que, por lo menos en los casos de militantes o líderes partidarios, resulta ser llamativamente temprana, y en muchos casos inclusive antes de cumplir la mayoría de edad.

*A los quince ya me quise afiliar, pero terminé afiliándome a los 17 años. Esperé cumplir un martes, ponerle... y el miércoles ya me fui a afiliarme. (Activista ANR - Itapúa).*

*Yo desde muy jovencita me fui al Partido Colorado. (Activista ANR - San Pedro).*

*En mi caso, yo desde los 18 por ahí me interesé. (Activista PLRA - Caazapá).*

*Y me afilié a los 16 años. (Dirigente nacional ANR).*

Lo apuntado por los activistas políticos se confirma también a través de la encuesta nacional que realizamos, en la que el 40% de los electores que se reconocen en los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA) declaran haberse sentido identificados con su partido antes de cumplir la mayoría de edad (desde chico o en el colegio), mientras que otro 55% señala que el sentimiento de identificación fue claro alrededor del momento del cumplimiento de la mayoría de edad. Sin embargo, en lo que concierne la efectiva afiliación al partido, sólo un 15-18% declara haberla concretado antes de cumplir la mayoría de edad; la mayoría (57,6% entre los colorados y 53,7% entre los libera-

21 Cabe subrayar que, con afiliación se hace aquí referencia al proceso burocrático-legal que crea un vínculo formal entre el ciudadano y su partido, consecuencia de la identificación partidaria asumida, pero basada en un proceso más técnico y formal. Por ello, se realiza generalmente algo más tarde, aunque no mucho después, y generalmente no más allá de los primeros años de adultez.

les) declara haberse afiliado inmediatamente al cumplir los 18 años, mientras que otro 20% señala haberlo hecho entre 2 a 5 años después de haber cumplido la mayoría de edad.

Así, al cumplir los 18 años ya se habían afiliado a su partido el 72,3% de los colorados y el 71,8% de los liberales, mientras que al cumplir los 23 años el porcentaje crece hasta el 91,1% para los colorados y hasta el 91,6% para los liberales. Es decir que tres cuartas partes de los afiliados formalizan su adhesión al partido en cuanto adquirieren el derecho a votar (y una parte relevante de éstos, inclusive antes de esa fecha), mientras que ese porcentaje supera el 90% en un breve periodo posterior al cumplimiento de la mayoría de edad, probablemente en coincidencia con algún proceso electoral específico, que en Paraguay se realizan cada dos años y medio<sup>22</sup>.

Vemos entonces que la identificación partidaria y la consecuente afiliación se registra para la casi totalidad de los electores afiliados a un partido tradicional (que, recordemos, son más del 80% del cuerpo electoral) en una fecha muy temprana, coincidentemente con su acercamiento al cumplimiento de la mayoría de edad y a su posibilidad concreta de poder ejercer el voto.

Se trata ésta de una situación para nada sorprendente. Es más, hasta aquí hemos visto que la afiliación a un partido (específicamente a uno de los dos tradicionales) resulta ser, para una cantidad relevante de paraguayos, más que un paso posible en la vida política, parte esencial del proceso de construcción de su propia identidad social. De esa manera parece lógico y hasta natural que el cumplimiento de la mayoría de edad se vuelva un momento central en este proceso, porque tanto formal como simbólicamente significa llegar al final del periodo

---

22 De manera alternada, en abril de los años que acaban con 3 y 8, se realizan las elecciones presidenciales y parlamentarias, mientras que en noviembre de los años que acaban con 5 y 0 se realizan las elecciones municipales.

de crecimiento, marcando la entrada en la edad madura. Es decir, se trata de una fase en la cual se toman decisiones relevantes para la vida futura, entre las cuales afiliarse y votar por «su» partido aparecen no sólo como necesarias, sino como impostergables.

## 1.9 Afiliación partidaria como identidad social

Volvamos ahora a otro elemento principal de la identificación partidaria: el de identidad social. Para ello, recordemos las palabras de Greene, quien apuntaba que la identificación partidaria, además de ser un vínculo afectivo de un individuo con un determinado partido, cumple también una función de construcción de la identidad social del ciudadano, en cuanto proporciona un sentido de pertenencia a un grupo con características específicas y bien definidas (Greene, 1999: 393).

Es decir que la identificación partidaria (que finalmente en Paraguay deriva en la afiliación al partido) cumple un rol de afirmación identitaria, expresada a través de un sentimiento de pertenencia a un partido político específico. En este sentido, ser parte del partido X –pero no del partido Y– no sólo define a la persona en términos políticos, sino que la identifica con los miembros de su partido y la diferencia de los miembros de otras agrupaciones políticas, en un proceso en el cual los electores intentan maximizar las diferencias entre los miembros de su grupo y de los demás grupos (Tajfel & Turner, 1986, citados por Greene, 1999: 393-394). Así, el ser «colorado» o «liberal», se vuelve, como afirman Green, Palmquist y Schickler (2002), una suerte de autodescripción con base en la pertenencia a un determinado grupo, un elemento de reconocimiento público, como puede ser pertenecer a una religión o ser parte de un grupo étnico específico.

Ya Nichols (1969: 100) señalaba que los paraguayos consideran al partido una de las organizaciones más básicas en su vida,

pero esta afirmación en realidad puede ir más allá, al tener en cuenta los postulados de la teoría de la identidad social: para los electores paraguayos, la afiliación o identificación con un partido forma parte de su propia identidad como individuo, un hecho público y reconocido colectivamente, como si fuera una suerte de tercer apellido, a presentarse junto con el del padre y de la madre.

Esto se comprueba en Paraguay a nivel de las distintas comunidades, donde cada ciudadano conoce perfectamente el partido de afiliación de su vecino (o el hecho que no pertenezca a ningún partido tradicional y, por ende, sea considerado «independiente»<sup>23</sup>). Al respecto es suficiente fijarse en los datos del cuadro 5, donde se reproducen los resultados obtenidos en la encuesta realizada a nivel nacional al pedir al elector que señalara si en su entorno comunitario (el barrio o la compañía) los vecinos están afiliados a su mismo partido. El dato más relevante al respecto es, sin duda alguna, que solamente alrededor del 12% de los encuestados (1 de 8) no puede identificar a qué partido pertenecen sus vecinos.

Este último dato confirma lo señalado hasta el momento, que siendo la afiliación al partido tradicional parte de la construcción de la identidad del individuo, al menos para la gran mayoría de los ciudadanos paraguayos, su socialización es parte

---

23 El sistema político paraguayo ha sido históricamente estructurado sobre el bipartidismo colorado-liberal, que se ha instalado en el país a finales del siglo XIX. Dado que por mucho tiempo éstos han sido los únicos partidos en el país, y debido a la identificación partidaria afectiva y la consecuente afiliación masiva de los ciudadanos a estos dos partidos, prontamente los electores que decidían no afiliarse a ninguno de ellos acabaron por ser identificados popularmente como «independientes». Desde la segunda mitad del siglo XX nuevos sujetos políticos que representaban un hipotético «tercer espacio» alternativo al bipartidismo tradicional acabaron por ser también integrados en esa definición de «independiente». Esta lógica continúa hasta hoy, aunque haya más de 24 partidos políticos activos en el territorio nacional. Así, la interpretación del sistema político nacional más difundida es aquella que considera la existencia de tres espacios alternativos: los colorados, los liberales y los independientes; siendo el último un espacio compartido por el electorado de los partidos no tradicionales y los electores que no se han afiliado a ningún partido.

del proceso y, por ende, que se vuelva de conocimiento público resulta algo natural. Tanto que finalmente es una excepción encontrar personas que no sepan a qué partido pertenecen sus vecinos.

Cuadro 5  
**Situación en la comunidad del afiliado (barrio/compañía)**

	Afiliación partidaria		TODOS
	ANR	PLRA	
Todos sus vecinos son de su mismo partido	8,2%	5,4%	6,9%
La mayor parte de sus vecinos son de su mismo partido	66,1%	51,0%	57,4%
<b>Mayoría o totalidad de vecinos del mismo partido</b>	<b>74,3%</b>	<b>55,4%</b>	<b>64,3%</b>
Sólo una minoría de sus vecinos son de su mismo partido	13,0%	32,5%	21,9%
Ninguno de sus vecinos es de su mismo partido	0,4%	0,9%	1,4%
<b>NS/NR</b>	<b>12,3%</b>	<b>10,1%</b>	<b>12,4%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

## 1.10 Adscripción partidaria como característica «consciente»

Hasta aquí nos hemos centrado principalmente en el concepto de *adscripción* de la identificación partidaria, que pone de manifiesto el hecho que un gran porcentaje de los ciudadanos afiliados a los partidos tradicionales (80% del electorado) han definido su preferencia y afiliación partidaria no a través de un proceso reflexivo, sino descansando principalmente en influencias familiares y de su entorno inmediato. Esto quiere decir que la decisión de afiliarse a un partido tradicional, en la mayoría de los casos, no guarda relación con la ideología del ciudadano ni con sus convicciones políticas y sociales. Más bien, lo que mayor peso tiene es la familia donde se nace y el contexto próximo.

Al preguntar sobre el motivo de la identificación con un determinado partido hemos encontrado que, como se observa en el cuadro 6, a pesar de que las respuestas posibles preveían opciones más *racionales* y «políticamente correctas», como «tiene un mejor programa» o «representa mejor mis intereses», el 62% de los colorados y el 52% de los liberales no tiene reparos en admitir que se identifican con su partido porque así lo hacen sus padres, porque ese es el partido «de la familia».

Cuadro 6  
**Causas de la identificación partidaria según el elector**

	Afiliación partidaria	
	ANR	PLRA
<b>Porque su familia pertenece al mismo partido</b>	<b>62,0%</b>	<b>51,6%</b>
Porque representa mejor sus intereses	9,8%	15,2%
Porque le ofrece posibilidades de trabajar	9,5%	7,2%
Porque tiene un ideario y un programa mejor que otros	13,4%	21,2%
NS/NR	5,4%	4,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Se trata éste de un dato revelador, que va en la misma línea de lo que hemos venido afirmando a lo largo de esta sección: Que la identificación partidaria hacia los partidos tradicionales (mayoritarios) es un fenómeno adscriptivo; que estar afiliado a un partido tradicional, para la gran parte de la población paraguaya, es parte de su misma identidad social y, además, que la mayoría de los afiliados a los partidos tradicionales está consciente de esta situación. Es a partir de este fenómeno de adscripción partidaria consciente de gran parte del cuerpo electoral paraguayo que resulta posible comprender las actitudes, comportamientos, y prácticas políticas y electorales de los ciudadanos; algo que analizaremos en mayor profundidad en los siguientes capítulos de este trabajo.

**CAPÍTULO  
DOS**

**La intensidad de  
la identificación  
partidaria**



## 2.1 Diferencias en la intensidad de la identificación partidaria

Hasta aquí hemos visto que la identificación partidaria es un concepto clave para entender la relación de los ciudadanos con sus partidos. Ahora bien, ¿se expresa este vínculo socio-psicológico, llamado identificación partidaria, siempre de igual manera?

Los estudios al respecto, empezando por el fundacional de Campbell y sus colegas (1960), señalan que no es éste el caso, sino más bien, que existen distintos niveles o intensidades de identificación partidaria. En este sentido, el vínculo que los ciudadanos sienten hacia un determinado partido puede ser más o menos intenso, lo que a su vez tendría repercusión en su comportamiento electoral y su nivel de involucramiento en temas políticos (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 143; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008: 126). Así, según estos autores, cuanto mayor sea la identificación partidaria, las personas tenderán a interpretar ciertos hechos políticos de una manera más favorable para el grupo con el que se identifican o, en otras palabras, serán menos críticos con su partido y sus líderes partidarios. Con relación a ello, no resulta sorprendente que estos estudios también demuestren que, a mayor intensidad de la identificación, mayor es la probabilidad de que los ciudadanos voten por el partido con el que se identifican, sin que su opinión sobre el candidato particular,

sus propuestas o su accionar específico tenga mayores influencias en su decisión.

En una línea similar, Greene apunta que cuanto más intensa sea la identificación partidaria, más fuerte será el sentimiento de *identidad* con el partido. Esto, a su vez, llevaría a percibir mayores diferencias entre el grupo propio y los demás partidos políticos, es decir, haría que las opiniones de los ciudadanos con un vínculo partidario fuerte sean más polarizadas, con mayor apego a su partido y mayor rechazo hacia los que no pertenecen a él (Greene, 2004: 148).

La identificación partidaria puede ser entonces medida en diferentes niveles, es decir, en términos de cuán fuerte es el vínculo con el partido, variando desde una débil identificación, con características críticas, hasta una identificación fuerte, altamente afectiva y sin mayores condicionamientos. Cabe aclarar que estas medidas no determinarán la existencia o no de identificación —ésta, recordemos, es auto-declarada por las personas— sino más bien el nivel o la intensidad de la identificación que el ciudadano siente hacia su partido.

Como se ha señalado anteriormente, varios autores han comparado la afectividad del vínculo partidario con la que demuestran los fanáticos de equipos deportivos (Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008; Palmquist & Schickler, 2002). No sólo compartimos esta opinión, sino que pensamos que una contrastación entre personas que se identifican con un determinado partido político y personas que se identifican con un equipo de fútbol puede resultar esclarecedora, especialmente para el caso de la intensidad de la identificación partidaria. En este sentido, es común que los seguidores de un cuadro de fútbol presenten diferentes *niveles de apego* hacia su equipo: desde las barras bravas que «viven» por y para su equipo, pasando por los que van al estadio en todas las ocasiones sin ser barras bravas, luego por los que se limitan a seguir los partidos de

su equipo por televisión, hasta los que solamente revisan los resultados de los partidos en el periódico al día siguiente. Lo mismo ocurre en el caso de los partidos políticos: cuando las personas declaran identificarse con una determinada agrupación o equipo (un partido político), el nivel de apego, participación y apoyo brindado a éste puede variar ampliamente.

La identificación partidaria, entonces, puede ser medida en términos de intensidad, lo que permitiría hacer una distinción importante entre aquéllos que presentan vínculos afectivos muy fuertes y aquéllos que mantienen un vínculo afectivo más mediano.

## 2.2 Construcción metodológica de los niveles de intensidad

Habiendo ya discutido en detalle la gran importancia de la identificación partidaria en el sistema político paraguayo, se vuelve necesario identificar la intensidad de ésta en los electores. Esto nos permitirá luego analizar cómo y cuánto la misma incide en las actitudes y prácticas políticas de los ciudadanos.

Ya en 1986 Morínigo & Silvero se ocuparon de este tema, identificando las dimensiones que permitirían cuantificar lo que ellos denominaron *actitud de pertenencia partidaria* (Morínigo & Silvero, 1986: 108), es decir, el nivel de apego de las personas hacia el partido con el que se identifican, y que nosotros, para dar continuidad a los conceptos utilizados hasta el momento, llamamos *intensidad de la identificación partidaria*. Para estos autores «el sentido de pertenencia no sólo implica identidad [identificación partidaria], sino también acción» (ibíd.: 123). Debido a ello, para poder calcular el nivel de intensidad de la identificación partidaria consideran necesario utilizar dos dimensiones: la lealtad, entendida como «el acatamiento a la dirección o apego afectivo a la institución» (ibíd.: 118) y la «par-

ticipación en las actividades [internas y externas] impulsadas por el partido» (ibíd.: 121).

Para Morínigo & Silvero, entonces, la intensidad de la identificación partidaria del afiliado se manifiesta a través de la «disposición [del ciudadano] a sentirse identificado, motivado con la vida de un grupo político y con el actuar del mismo». Es decir, para conocer hasta qué punto el afiliado se identifica con su partido, es necesario verificar la «disposición durable del sujeto hacia los compromisos estructurales de su grupo político, que le impulsa a obrar de una forma determinada, a partir de un sentimiento de identidad con el mismo» (ibíd.: 108).

Para medir la intensidad del vínculo entre ciudadanos y partidos, Morínigo & Silvero establecieron una serie de seis preguntas (cuatro referentes a la lealtad y dos referentes a la participación), y sobre la base de los resultados arrojados por éstas construyeron un índice que les permitió determinar la intensidad del sentimiento de identificación que los afiliados tienen hacia su partido, o en sus palabras, «la calidad del vínculo que une a las personas con la vida de la institución [partidaria]» (ibíd.: 108).

La dimensión de «lealtad» es descrita por Morínigo & Silvero a partir de dos aspectos: 1) la lealtad hacia la directiva de las élites del partido, y 2) la lealtad hacia los partidos como expresión histórica tradicional. Esto quiere decir que la lealtad del afiliado hacia su partido se construye, por un lado, a partir del nivel de acatamiento de las decisiones partidarias; y por otro, debido a su presencia histórica y permanente en el campo político nacional.

Si bien el primer aspecto no necesita mayores explicaciones, ya que permite visualizar el nivel de confianza hacia los dirigentes partidarios; el segundo aspecto, al asociar la lealtad partidaria con una permanente presencia histórica del partido en el campo político nacional –haciendo referencia fundamental-

mente a los partidos colorado y liberal– necesita algunas puntualizaciones, de modo a comprender claramente su alcance.

Morínigo & Silvero realizaron su investigación en los últimos años de la dictadura stronista, de más de 3 décadas de duración<sup>24</sup>, durante las cuales se mantuvieron activos, aunque con un rol reducido y limitado por el régimen autoritario, tanto los partidos tradicionales (el Colorado, apoyando a Stroessner; y el Liberal, oponiéndose a éste), como aquellos de más reciente conformación, tales como el Partido Revolucionario Febrerista (socialdemócrata), la Democracia Cristiana (socialcristiana), el Partido Comunista y el Movimiento Independiente nacido en los años setenta (progresista). Estas agrupaciones no tradicionales, basadas en aspectos ideológicos y programáticos más que sobre identificación y afectividad, buscaban disputar el espacio político a los dos partidos tradicionales, aunque en ausencia de elecciones realmente libres, intentando sustituirlos con el apoyo popular. Debido a ello, Morínigo & Silvero consideraron que, frente a esa situación histórica particular, medir la actitud de los electores frente al desafío al sistema político tradicional que representaban estas nuevas formaciones sería un elemento de verificación del nivel de apego hacia los partidos tradicionales. En este sentido, la visión de «superioridad» histórica de los partidos tradicionales con respecto a las nuevas formaciones partidarias representaba un indicador de fidelidad del elector para con su partido, permitiendo así observar si este rasgo se mantenía frente a los estímulos de las nuevas formaciones políticas partidarias.

En este contexto, entonces, Morínigo & Silvero consideraron que la intensidad de la lealtad hacia las élites del partido podía ser medida a través de dos afirmaciones, a las cuales los

---

24 La dictadura del Gral. Stroessner se extendió desde agosto de 1954 hasta febrero de 1989.

encuestados deberían responder utilizando una escala de conformidad con cada afirmación. Éstas eran:

- La dirección partidaria, cuando emite un juicio sobre la situación social, económica o política, no se suele equivocar;
- Un simpatizante o afiliado, aun cuando no esté de acuerdo con la política seguida por su partido, debe permanecer en sus filas.

Mientras que la lealtad hacia los partidos como expresión histórica tradicional era medida a través de la reacción de los encuestados a otras dos afirmaciones:

- Más vale partido conocido con sus defectos, que partido por conocer.
- Los partidos políticos que tienen gran tradición histórica son los más capacitados para resolver los problemas del país.

Ahora bien, algo que se demostraba lógico y adecuado hace treinta años no necesariamente será aplicable en la actualidad, especialmente al considerar que el sistema político paraguayo ha atravesado numerosos cambios; viendo aparecer, desaparecer, cambiar nombre o fusionarse en alianzas y concertaciones a decenas de movimientos y partidos políticos nuevos durante estas 3 décadas de vida democrática. Debido a ello hemos tenido que preguntarnos si las afirmaciones utilizadas por Morínigo & Silvero seguían siendo realmente adecuadas para identificar el nivel de apego hacia los partidos en el período actual del sistema político paraguayo, o si en cambio el desarrollo sociopolítico del país presentaba la necesidad de un abordaje diferente.

Esta reflexión nos demostró que, si bien el aspecto referente a la intensidad de la lealtad del afiliado hacia las élites de su partido no necesitaba modificaciones, no podía decirse lo mismo del aspecto de la lealtad hacia los partidos como expre-

sión histórica tradicional. En este caso, aunque las preguntas se justifiquen en una necesidad –aún vigente– de identificar el nivel de apego hacia los partidos tradicionales frente a las nuevas propuestas partidarias, éstas no se demostraron como adecuadas a la realidad política actual. En efecto, frente a la masiva presencia de nuevas propuestas político-partidarias en la actualidad, realizar preguntas que apunten exclusivamente a los elementos de una permanencia histórica de los partidos tradicionales significaría excluir a los encuestados que se identifican con alguna de estas nuevas agrupaciones, y a la vez, podría impulsar una propensión a brindar respuestas más «políticamente correctas» (hacia un esquema de derecho a la pluralidad política), impidiendo así relevar la sincera opinión de los encuestados con respecto a este tema.

Debido a ello, hemos introducido algunos cambios en el cuestionario utilizado en las encuestas (nacional y departamentales) impulsadas por esta investigación. Así, aunque siempre manteniendo como referencia el esquema implementado en 1986 por Morínigo & Silvero, hemos preferido no utilizar las preguntas de este segundo aspecto de la dimensión «lealtad», sustituyéndolas con otras que, aunque diferentes, mantienen la función de verificar el efectivo nivel de apego hacia los partidos políticos en su conjunto. Las nuevas preguntas que decidimos implementar han sido las siguientes:

- Un simpatizante o afiliado debe siempre apoyar las decisiones de las autoridades de su partido, aunque no le gusten.
- Las propuestas políticas y/o económicas de su partido siempre son las más adecuadas para resolver los problemas del país.

De esta forma se ha mantenido la estructura de preguntas del instrumento de medición (para la dimensión denominada lealtad) diseñado por Morínigo & Silvero, actualizándolo a la

realidad político-partidaria actual, sin por ello modificar el esquema diseñado por estos autores. En este sentido, consideramos que los nuevos datos obtenidos en esta investigación son comparables con aquéllos publicados por Morínigo & Silvero en 1986, así como también con aquéllos obtenidos por Lachi (con el mismo instrumento de medición) en 2004 (véase Lachi, 2009).

Una vez establecidas las preguntas a realizarse, cabe precisar cómo las mismas fueron aplicadas. Como se ha señalado, se trata de una serie de afirmaciones que son leídas en voz alta por el encuestador, a las cuales el encuestado debe responder, para cada caso, qué tan de acuerdo se encuentra con ellas. Para su estudio de 1986, Morínigo & Silvero previeron cuatro opciones de reacción a cada afirmación, entre las cuales el encuestado debía elegir aquélla que mejor reflejara su opinión. Éstas eran: «Totalmente de acuerdo», «De acuerdo», «En desacuerdo» y «Totalmente en desacuerdo». La ausencia de un grado intermedio o neutral entre las posibles respuestas fue justificada por los autores de la siguiente manera: «a) por el temor de que las respuestas a las preguntas, dado el tema «delicado»<sup>25</sup> a que se hacía referencia, se centralicen en el nivel neutral [...] y b) al eliminar el punto de neutralidad, se obligaba a los entrevistados a tener que optar entre la aceptación o el rechazo del ítem» (Morínigo & Silvero, 1986: 109). En nuestro caso, debido a los diferentes tiempos políticos en que se desarrolla nuestra investigación, consideramos oportuno prever un grado intermedio o neutral en las posibles respuestas del cuestionario, que quedó expresado de la siguiente manera: «En parte de acuerdo, en parte en desacuerdo». Además, con este cambio se busca obtener un resultado más preciso de las actitudes de los encuestados sobre este tema.

---

25 Recordamos una vez más que el cuestionario de encuesta del estudio de Morínigo & Silvero (1986) fue aplicado bajo el régimen autoritario del Gral. Alfredo Stroessner.

Como ya hemos apuntado, según Morínigo y Silvero, no sólo la *lealtad* debe ser considerada para medir la intensidad de la identificación partidaria, sino que es necesario también considerar la dimensión de *participación*. Al respecto, los autores afirman que «la adhesión a un partido no sólo se basa en la aceptación de un liderazgo de opinión a la élite directiva, sino también en la participación en las actividades desarrolladas por el partido» (ibíd.: 121). Por otro lado, indican, dado el gran tamaño de los partidos en Paraguay, la participación no debe entenderse en un sentido estricto de acción protagónica del sujeto en la organización partidaria, sino más bien simplemente como una acción de acompañamiento en las actividades electorales y no electorales realizadas por el partido en su quehacer diario (ibíd.: 121).

Para recabar datos sobre la participación de los afiliados en la vida política de su partido, Morínigo & Silvero utilizaron en su cuestionario dos preguntas específicas, que señalamos a continuación:

- ¿Participa Usted en el proceso de elección interna de su partido?
- ¿Asiste Usted a las actividades políticas organizadas por su partido?

En el cuestionario de esta investigación decidimos utilizar estas mismas preguntas, modificando solamente en el lenguaje (y no en el contenido) del texto de la segunda pregunta, de manera a hacerla más comprensible. La misma quedó de la siguiente forma:

- ¿Participa Usted en las actividades organizadas por su partido (mítines, encuentros, marchas, charlas, reuniones, etc.)?

En cuanto a la tipología de respuestas entre las cuales el encuestado podía elegir, se ha utilizado una escala de tres grados

de respuestas, a saber: «Siempre», «A veces» y «Nunca»; de la misma manera en que habían establecido en su trabajo Morínigo & Silvero (aunque ellos prefirieron utilizar las respuestas: «Casi siempre», «En ocasiones especiales» y «Nunca»). Con este cambio se buscó brindar opciones de respuesta más claras, que a su vez permitan representar con más exactitud las características de una participación permanente, ocasional o nula en las actividades partidarias, tanto electorales como no electorales.

### 2.3 La lealtad hacia el partido

La lealtad hacia el partido es considerada, siguiendo a Morínigo & Silvero, un elemento fundamental para calcular la intensidad de la identificación partidaria. En esta línea, las cuatro preguntas utilizadas en la encuesta –y que mencionamos más arriba– resultan útiles porque permiten identificar las características específicas que componen la lealtad partidaria, a saber: confianza, fidelidad, disciplina y adhesión, así como la intensidad de cada una de ellas. A continuación, nos detenemos en cada pregunta y en los resultados arrojados por las encuestas que realizamos.

El primer ítem: *«La dirección de su partido, cuando emite un juicio sobre la situación social, económica o política, no se suele equivocar»*, tiene como objetivo evaluar el nivel de CONFIANZA que el elector refleja hacia las decisiones tomadas por el grupo dirigente de su partido. Al mismo tiempo, evalúa de qué manera y con qué intensidad el sentimiento de apego al partido produce una actitud acrítica con respecto a las decisiones tomadas por la élite partidaria, lo que en casos extremos impulsaría a ignorar comportamientos inoportunos o inescrupulosos de los líderes de su partido.

Según los resultados obtenidos a partir de la encuesta nacional, el 41,4% de los afiliados demuestra poseer alta confianza hacia toda acción y decisión de la dirigencia de su partido

(respuestas correspondientes a «de acuerdo» y «totalmente de acuerdo»), frente a un 35,1% que mantiene una posición intermedia y un minoritario 23,5% que en cambio no se muestra dispuesto a aceptar cualquier tipo de actuación por parte de los líderes de su partido (respuestas correspondientes a «en desacuerdo» y «totalmente en desacuerdo»).

La desagregación de los datos muestra que los varones tienen más confianza y menor postura crítica hacia la dirigencia partidaria que las mujeres (46,5% contra 35,4%); mientras que los datos según grupo etario ponen de manifiesto que son sobre todo los jóvenes los que demuestran mayor desconfianza hacia la «infalibilidad» de los líderes del partido (31,5%), al compararlos con los demás grupos etarios (todos con resultados alrededor al 22%).

El nivel de estudios también incide. En este sentido, mientras que el 51,5% de los afiliados que poseen solamente estudios básicos se demuestran altamente fieles a las decisiones de las élites partidarias, el porcentaje se reduce a 38,8% en el caso de los que cuentan con estudios universitarios. Así también, el nivel de ingresos parece influir, ya que los afiliados de menores ingresos que confían acríticamente en las decisiones de la dirigencia partidaria representan un 50,5%, frente a un 33,9% de afiliados de altos ingresos que confían en la infalibilidad de la élite del partido.

Cabe también subrayar que los niveles de confianza hacia las élites partidarias no presentan mayores diferencias entre los afiliados a los dos partidos tradicionales, habiendo declarado un alto nivel de confianza el 40,1% de los colorados y 41,5% de los liberales.

El segundo ítem: «*Un simpatizante o afiliado, aun cuando no esté de acuerdo con la política seguida por su partido, debe permanecer en sus filas*», tenía la función de evaluar el nivel de FIDELIDAD de los electores para con su partido de identificación, in-

dependientemente de la línea política seguida y las decisiones tomadas por éste. Es decir, a través de la reacción de los encuestados a esta afirmación se buscaba medir de qué manera la intensidad del apego al partido impulsa a pasar por alto todo desacuerdo con las decisiones políticas tomadas y ejecutadas por el partido.

Los resultados no arrojaron niveles de fidelidad particularmente altos, dado que frente a un 38,7% de encuestados que señalaron su elevada fidelidad partidaria (respuestas «de acuerdo» y «totalmente de acuerdo»), otro 25,9% eligió una posición intermedia, mientras que un importante 35,4% declaró que no estaría dispuesto a mantenerse en el partido en caso de no coincidir con su línea política y las decisiones tomadas.

Desagregando estos datos encontramos nuevamente mayor fidelidad entre los hombres (42,8%) que entre las mujeres (34,0%), mientras que entre los grupos etarios no hay mayores diferencias, aunque sí se demuestra también aquí menor la incidencia de la fidelidad partidaria entre los jóvenes (34,7% frente a un 37-40% de adultos y adultos mayores).

Entre los afiliados con niveles de estudios básicos (de 1 a 6 años) la alta fidelidad hacia el partido alcanza el 53,0%, mientras que entre los afiliados con estudios universitarios ésta queda en un rezagado 26,3%. Siguiendo la misma línea, entre los afiliados de bajo ingreso la fidelidad al partido y sus actuaciones llega al 47,6%, mientras que en los estratos sociales más ricos llega solamente al 34,4%.

Finalmente, con respecto a la afiliación partidaria, las diferencias entre colorados y liberales son más visibles que en el ítem anterior, demostrando en este caso los afiliados a la ANR una mayor fidelidad al partido (41,2%) que los afiliados al PLRA (32,6%).

Con la tercera afirmación: «*Un simpatizante o afiliado debe siempre apoyar las decisiones de las autoridades de su partido, aunque no le gusten*», se busca evaluar el nivel de DISCIPLINA del afiliado al acatar las decisiones tomadas por las autoridades partidarias, independientemente de que las mismas sean de su agrado o no.

En este caso, y a diferencia de lo que vimos hasta ahora, la opinión de los encuestados se presentó más dividida. Por un lado, el 34,9% señaló una intención absoluta a apoyar las decisiones tomadas por el partido más allá de que le gusten o no (respuestas «de acuerdo» y «totalmente de acuerdo»), mientras que un porcentaje casi igual (35,8%) declaró que no se mantendría disciplinando frente a decisiones partidarias que no comparte. Solamente el 29,3% eligió una posición intermedia.

Desagregando estos datos encontramos, también aquí, mayor tendencia hacia la disciplina partidaria entre los hombres (38,8%) que entre las mujeres (30,3%), y entre los adultos y adultos mayores (41,4%) frente a los jóvenes (24,4%).

Entre los encuestados con un nivel de estudios básicos (de 1 a 6 años), el 52,4% declara que se mantendría disciplinado con las decisiones partidarias sin dudar, mientras que entre los afiliados con estudios universitarios los niveles de disciplina bajan hasta el 19,4%. De la misma forma, entre los afiliados de bajos ingresos la aceptación disciplinada de las decisiones del partido es declarada en el 46,3% de los casos, mientras que en los estratos sociales más elevados lo asumen solamente el 31,1% de los afiliados.

En cuanto a la afiliación partidaria, encontramos en este caso diferencias más marcadas. Así, frente a un 37,7% de afiliados a la ANR que se declaran altamente disciplinados, el porcentaje de afiliados al PLRA que da la misma respuesta llega solamente al 28,7% del total.

Pasemos ahora al último ítem que recaba información sobre el nivel de lealtad: «*Las propuestas políticas y/o económicas de su partido siempre son las más adecuadas para resolver los problemas del país*», cuyo objetivo es evaluar el nivel de ADHESIÓN del afiliado a la «línea política» del partido, es decir, a sus propuestas y a las medidas adoptadas para la administración de la cosa pública. Con este ítem se busca, entonces, identificar en qué medida el afiliado adhiere a toda propuesta política impulsada por su partido sin reflexionar si la misma se condice o no –o en qué medida lo hace– con su manera de ver las problemáticas del país y sus posibles soluciones.

Al comparar con los resultados anteriores, los niveles de adhesión a la afirmación propuesta llegan a su nivel más alto, ya que un 43,2% de los encuestados señala que las propuestas de su partido siempre son las más adecuadas para el bien del país, mientras que otro 38,8% elige una posición intermedia, y un muy reducido 18,0% no adhiere de manera automática a las propuestas políticas de su partido, mostrándose dispuesto a criticarlas en caso de no coincidir con ellas.

Desagregando estos datos, una vez más encontramos más adhesión acrítica a las propuestas políticas del partido entre los hombres (48,5%) que entre las mujeres (36,8%), mientras que no se registran diferencias importantes entre los diferentes grupos etarios, ni tampoco al considerar el nivel de estudios o de ingreso de los encuestados.

Ahora bien, en cuanto a las diferentes afiliaciones partidarias, los partidos tradicionales muestran resultados similares, con un 42,9% de colorados y un 41,7% de liberales que declararon estar de acuerdo con la afirmación.

En el cuadro 7 podemos apreciar un resumen de los resultados obtenidos en términos de confianza, fidelidad, disciplina y adhesión de los encuestados afiliados a un partido.

Cuadro 7  
**Niveles de lealtad de los afiliados**

	Confianza	Fidelidad	Disciplina	Adhesión
Totalmente de acuerdo	6,6%	6,7%	6,1%	6,6%
De acuerdo	34,8%	32,0%	28,8%	36,6%
<b>Total de Acuerdo</b>	<b>41,4%</b>	<b>38,7%</b>	<b>34,9%</b>	<b>43,2%</b>
<b>En parte de acuerdo, en parte en desacuerdo</b>	<b>35,1%</b>	<b>25,9%</b>	<b>29,2%</b>	<b>38,8%</b>
En desacuerdo	15,1%	22,0%	22,1%	11,4%
Totalmente en desacuerdo	8,4%	13,4%	13,7%	6,6%
<b>Total Desacuerdo</b>	<b>23,5%</b>	<b>35,4%</b>	<b>35,8%</b>	<b>18,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

En el cuadro se aprecia claramente que los afiliados a los partidos políticos en el país (que, recordemos, son el 78,9% del total de los electores) mantienen un alto nivel de confianza hacia su directiva partidaria y una alta adhesión hacia la línea política de la misma. Sin embargo, al considerar las dimensiones que aquí denominamos fidelidad y disciplina, la situación presenta una mayor variabilidad, con una parte importante de afiliados que no parecen estar dispuestos a apoyar a su partido de manera totalmente acrítica o bajo cualquier condición.

Pero recordemos que estos son sólo los datos generales, ya que, como se ha señalado, al desagregarlos encontramos que la incidencia del apego acrítico al partido se reduce cuando se trata de mujeres y jóvenes (18-24 años), quienes demuestran menor confianza, menor disciplina, menor fidelidad y menor adhesión a la directiva partidaria, a sus decisiones y a la línea política del partido.

En cuanto al comportamiento de los afiliados según partido de pertenencia, conviene subrayar que los datos arrojados presentan importantes y notables diferencias entre colorados y liberales. Así, los colorados demuestran importantes niveles de

lealtad en las cuatro dimensiones identificadas, con altos niveles de confianza (40,1%), fidelidad (41,2%), disciplina (37,7%) y adhesión (42,9%) con respecto a las acciones y decisiones de su partido. En el caso de los liberales, aunque también presenten altos niveles de confianza hacia la directiva (41,5%) y de adhesión a la línea política partidaria (41,8%), estos datos se invierten completamente cuando hablamos de fidelidad y disciplina, con un 45,4% de afiliados que rechaza una fidelidad acrítica y un 47,5% que no está dispuesto a asumir disciplinadamente toda decisión partidaria; demostrando así un sustancial rechazo en apoyar las actuaciones y decisiones tomadas por el partido a cualquier costo y bajo cualquier circunstancia.

Se trata éste de un punto importante que pone al descubierto diferencias que, como se verá más adelante, se reflejan también en las actitudes y prácticas políticas asumidas por los afiliados de estos dos partidos.

## **2.4 La participación en actividades organizadas por el partido**

Según la interpretación de Morínigo & Silvero, no puede calcularse la intensidad de la identificación partidaria sin tener en consideración la participación de los afiliados en la vida del partido. Así también, estos autores señalan que, dada la enorme cantidad de afiliados que registran los partidos en Paraguay, la participación no debe entenderse como una acción protagónica en la organización partidaria, sino más bien como un acompañamiento a las actividades más relevantes organizadas por el partido (Morínigo & Silvero, 1986: 121).

En 1986 estas actividades relevantes eran esencialmente dos: los procesos electorales internos a través de las asambleas de seccionales (para la ANR), de comités (para PLRA y PRF) y de filiales (para el PDC), y la organización de grandes eventos y

mítines, generalmente para ensalzar y legitimar el régimen dictatorial, o bien, para criticarlo y oponerse a éste. Con la vuelta a la democracia en 1989 claramente las cosas cambiaron, aunque estas dos actividades permanecen altamente relevantes. Sí conviene señalar que las elecciones internas, ahora realizadas a través del sufragio universal de los afiliados (en aplicación del art. 118 de la Constitución de 1992), son más libres y sin control del régimen dictatorial, y que los eventos públicos, ahora sin riesgo de represión policial, se realizan inclusive con mayor intensidad que en el pasado. Así también, conviene apuntar que los comicios internos, debido a la señalada reforma constitucional, han tomado una centralidad innegable en el sistema político paraguayo, por lo que nuestra atención se centrará en este elemento.

El sistema electoral actual prevé la selección de las candidaturas que cada partido presentará en las elecciones a través de comicios internos, de los cuales pueden participar todos los afiliados al partido, sin ninguna condición. Ahora bien, debido al ya señalado alto nivel de afiliación partidaria existente en el país, estas elecciones internas son en la práctica actividades públicas con presencia masiva de electores, tanto durante la campaña electoral (con mítines, reuniones, marchas, etc.), como en el momento electoral mismo. Para dar una idea del tamaño del proceso electoral interno y de la población involucrada, es suficiente señalar que en 2017 los comicios de la ANR contaron con la participación de 1.146.656 electores<sup>26</sup>; mientras que las elecciones internas del PLRA, con 400.000-430.000 electores<sup>27</sup>. Además, teniendo en cuenta la participación en las internas de los otros 22 partidos registrados en el país (los comicios internos de todos los partidos, desde 2015, se realizan simultáneamente en un único día), así como de los movimien-

26 Informe de resultados del Tribunal Electoral Partidario de la ANR de setiembre de 2015. En <[http://www.anr.org.py/pdftop/INFORME\\_FINAL\\_MUNICIPALES\\_2015.pdf](http://www.anr.org.py/pdftop/INFORME_FINAL_MUNICIPALES_2015.pdf)>.

27 Abc Color del 27-07-2015: TSJE: «Buena participación».

tos y concertaciones que se presentaron en esas elecciones, es probable que hayan participado en las internas partidarias casi 1.600.000-1.700.000 electores<sup>28</sup>, lo que corresponde aproximadamente al 51-54% de los 3.099.194 ciudadanos afiliados a uno (o más) partidos<sup>29</sup>.

Esta característica del proceso de selección interna, en el marco de un sistema electoral que prevé elecciones cada dos años y medio (en otoño de los años que acaban en 3 y 8, para cargos nacionales y departamentales; y en la primavera de los años que acaban en 0 y 5, para cargos municipales), se ha vuelto con el pasar de los años cada vez más *invasiva* en la vida política del país, y ha llevado a que los procesos electorales duraran más de un año, desde el inicio de las actividades de selección de las candidaturas de los movimientos internos, pasando por los comicios partidarios, hasta llegar a las elecciones nacionales unos meses después de la selección interna. Proceso éste que finalmente acaba por incluir, en buena medida, toda actividad pública organizada por el partido (mítines, marchas, manifestaciones) que se concentran durante el año electoral, pudiendo replicarse entre una elección y la otra solamente en contadas ocasiones.

En este sentido, la decisión de Morínigo & Silvero de considerar a la participación en las actividades públicas del partido como elemento de evaluación de la intensidad de la identificación partidaria no sólo sigue manteniendo su validez en los tiempos actuales, sino que las dos preguntas propuestas a su

---

28 No hay datos concretos de la participación en internas de los partidos no tradicionales, en primer lugar, porque no hay obligación de publicar estos datos; y en segundo, porque casi siempre se presenta una lista única, por lo que las internas son vistas como un trámite burocrático obligatorio más que como un proceso de selección, al contrario de lo que ocurre en los partidos tradicionales.

29 Para contextualizar este dato hay que señalar que, en las elecciones municipales de 2015, realizadas luego de las internas señaladas, participaron en total 2.231.537 electores, es decir, solamente alrededor de un 35% más de los que participaron de las elecciones internas partidarias.

tiempo por estos autores siguen siendo las más adecuadas. Por ello, las mismas han sido utilizadas en nuestro estudio (con algunas pequeñas correcciones semánticas) para verificar los niveles de participación de los afiliados en la vida de su partido.

Así, con la primera pregunta: «*¿Participa usted en el proceso de elección interna de su partido?*», se busca justamente obtener información sobre el nivel de participación en los procesos electorales internos, lo que nos permitirá inferir la intensidad del apego al partido.

Los resultados evidencian una alta participación de los afiliados en los comicios internos, con un 49,4% de encuestados que declaran participar siempre de éstos; otro 44,6% que manifiesta participar ocasionalmente, y un minoritario 6,0% que declara no tener interés en este proceso electoral, manifestando no participar nunca en las elecciones internas.

La desagregación de estos datos por sexo, edad, años de estudios e ingresos no arroja diferencias importantes, excepto en el caso de un interesante 13,4% de los jóvenes entre 18 y 24 años que declaran no haber participado nunca en elecciones internas partidarias. De todas maneras, cabe señalar que el dato puede resultar sesgado por el hecho que una parte de estos jóvenes, al momento de la última interna anterior a la encuesta, de julio 2015, probablemente aún no tenía edad para votar. En cuanto a diferencias según afiliación partidaria, también encontramos una situación sustancialmente similar entre los partidos tradicionales, con un porcentaje de alrededor del 50-51% de los afiliados de ANR y PLRA que declaran participar siempre, otro 44% que declara en participar a veces, y un reducido 5-6% de afiliados que declaran no participar nunca de los comicios internos partidarios.

En cuanto a la otra pregunta referente la participación, a saber, «*¿Participa Usted en las actividades organizadas por su partido*

(*mítines, encuentros, marchas, charlas, reuniones, etc.*)?», la misma busca evidenciar el nivel de compromiso de los afiliados con su partido y sus acciones públicas, tanto en tiempo electoral como no electoral.

A diferencia de lo que vimos en la pregunta anterior, la propensión del afiliado a participar se reduce sensiblemente en este caso: solamente un 23,2% declara participar siempre de estas actividades, frente a un mayoritario 48,2% que declara participar ocasionalmente, y un importante 28,6% que declara no participar nunca de las actividades públicas organizadas por su partido.

Tampoco en este caso la desagregación de datos por sexo y edad arroja diferencias importantes. En cambio, sí se registran contrastes al considerar los años de estudios de los afiliados. Así, el porcentaje de los que declaran participar siempre es del 25,9% en el caso de los que tienen formación terciaria o universitaria, frente a un reducido 17,2% de personas que cuentan solamente con estudios básicos (de 1 a 6 años). Situación similar se encuentra al desagregar datos de ingresos, con un 28,3% de afiliados de altos ingresos que participan siempre, frente a un 21,2% de afiliados de medianos ingresos y un 23,1% de afiliados de bajos ingresos que declaran lo mismo. En cuanto a las diferentes afiliaciones partidarias, los datos vuelven a emparejarse y no hay mayores diferencias en los niveles de participación en las actividades públicas del partido entre los afiliados a la ANR y los afiliados al PLRA, con un 23% que participa siempre, un 48-49% que participa ocasionalmente y un 27-28% que no participa nunca en esas actividades.

En el cuadro 8, se aprecia el resumen de los resultados sobre el nivel de participación de los afiliados en las elecciones internas y en las acciones y eventos organizados por el partido de pertenencia.

**Cuadro 8**  
**Niveles de participación de los afiliados**  
**en las actividades públicas de su partido**

	Participación en elecciones internas	Participación en acciones partidarias
Siempre	49,4%	23,2%
A veces	44,4%	48,2%
Nunca	6,0%	28,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Como se puede observar claramente, los afiliados a los partidos políticos mantienen una alta propensión a participar en los procesos electorales internos, siendo los que demuestran un interés nulo al respecto sólo el 6%. Sin embargo, los encuestados no demuestran el mismo interés a la hora de participar en eventos no electorales realizados por sus partidos, ya que sólo poco menos de una cuarta parte declara estar siempre disponible a participar, frente a un importante 29% que en cambio manifiesta no haber participado nunca de esas actividades.

Datos éstos que además prácticamente no difieren según sexo, edad, estudios e ingresos de los afiliados; así como tampoco por afiliación partidaria, resultando los niveles de participación en elecciones internas y actividades públicas de los afiliados a la ANR y al PLRA casi idénticos.

## **2.5 La intensidad de la identificación partidaria**

Hasta aquí hemos evaluado en detalle las características y especificidades de las dos dimensiones de la identificación partidaria, a saber: lealtad y participación. Ahora necesitamos verificar cómo estos dos aspectos influyen conjuntamente en la intensidad de la identificación partidaria.

Como se pudo ver en la sección anterior, Morínigo & Silvero (1986) no han otorgado la misma relevancia a la dimensión de lealtad y a la de participación. Específicamente, mientras que

estos autores previeron cuatro preguntas para definir el grado de lealtad del afiliado hacia su partido, sólo dos fueron utilizadas para definir el nivel de participación en las actividades partidarias, estableciendo de esta manera que la lealtad incide por lo menos el doble de lo que incide la participación en la intensidad de la identificación partidaria.

Sobre los motivos por los que decidieron establecer un impacto diferente de estas dos dimensiones, así como sobre las implicaciones de esta decisión, no hay una explicación precisa. De todas maneras, podemos suponer que los autores entendieron que la lealtad hacia el partido y sus líderes (actitud, componente afectivo) pesa más que la participación en sus actividades públicas (práctica política) en la construcción de la identificación partidaria. De hecho, esta idea no se aleja mucho de lo que señalan los autores anglosajones (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960; Green, Palmquist & Schickler, 2002; Greene, 2004), quienes consideran que la construcción de la identificación partidaria se basa principalmente en un sentimiento psicológico-afectivo hacia el partido. Es decir, las actitudes son más importantes que las prácticas.

En esta línea, en la postura de Morínigo & Silvero el componente afectivo es también considerado como la dimensión más importante para definir la identificación partidaria, pero a la vez, tampoco es suficiente. De esta manera, estos autores integran en su cálculo la dimensión de participación en las actividades organizadas por el partido, aunque con una incidencia inferior. Probablemente esta postura guarda relación con una diferencia entre el caso paraguayo y la literatura de los países anglosajones que ya habíamos señalado. Nos referimos aquí al origen de la identificación partidaria, que en el caso paraguayo se ve determinada de manera mucho más preponderante por la familia y la comunidad de origen, lo que ha llevado a que los partidos políticos hayan sido descritos como «comunidades adscripti-

vas» (véase la discusión presentada en la sección 1.6). Evaluar la participación en eventos públicos entonces apunta a verificar cómo el afiliado, más allá de su identificación de origen familiar, manifiesta su afectividad de manera concreta, participando activamente de la vida del partido en que se reconoce.

En la sección 2.1, al hablar de las diferencias que pueden registrarse en los niveles de identificación que un afiliado posee, comparamos la intensidad del vínculo partidario con los diferentes niveles de apego que los fanáticos del fútbol demuestran hacia su equipo. Así, señalamos que el «compromiso» de los aficionados puede variar ampliamente, desde las barras bravas, que viven casi exclusivamente por y para su equipo, hasta los fanáticos *light* que se limitan a leer los resultados de su equipo en el periódico. Los niveles de identificación de un ciudadano hacia un partido presentan condiciones similares, pudiendo observarse distintos niveles, desde el afiliado totalmente comprometido, para el cual el partido lo es todo y que considera a la dirigencia partidaria infalible y a la participación como una obligación irrenunciable; hasta afiliados con escaso apego, que aunque continúan definiéndose como parte de la comunidad partidaria (colorado, liberal, etc.), presentan una escasa lealtad y una participación prácticamente inexistente en sus actividades.

De esta manera, al discutir los niveles de intensidad de la identificación partidaria de los electores, hay que asumir que los mismos pueden medirse dentro de un amplio espectro de gradaciones, que se ubican dentro de un rango que va desde una máxima identificación con el partido hasta una vinculación mínima o casi inexistente. Claramente, para poder manejar correctamente estos valores de la intensidad de la identificación partidaria, es necesario simplificar en pocas categorías este amplio espectro de posibilidades. En este sentido, Morínigo & Silvero (1986) propusieron utilizar 4 categorías, que en este

trabajo recuperamos íntegramente, aunque con pequeñas modificaciones semánticas en sus definiciones<sup>30</sup>.

Sobre la base del trabajo de Morínigo & Silvero, las cuatro categorías que utilizamos para identificar la intensidad de la identificación partidaria de los electores son las siguientes:

- a) Identificación absoluta: Cuando el afiliado presenta altos niveles de lealtad hacia el partido, sus políticas y sus dirigentes, y participa en todas o casi todas las actividades partidarias públicas.
- b) Identificación predominante: Cuando el afiliado presenta importantes niveles de lealtad hacia el partido, sus políticas y sus dirigentes, y participa en buena parte de las actividades partidarias públicas.
- c) Identificación crítica: Cuando el afiliado, pese a sentirse identificado con el partido, es capaz de presentar una actitud crítica hacia las políticas y la dirigencia partidaria, y participa sólo moderadamente en las actividades partidarias públicas.
- d) Identificación mínima: Cuando el afiliado, pese a declararse identificado con el partido, presenta un interés mínimo o hasta un cierto rechazo hacia el mismo, sus políticas y sus dirigentes, y no participa, o participa muy marginalmente, de las actividades partidarias públicas.

A través de una escala que otorga un determinado valor a las respuestas de los encuestados sobre lealtad y participación<sup>31</sup>,

---

30 Cómo se ha señalado anteriormente, Morínigo & Silvero utilizaban la palabra «pertenencia» para referirse a la intensidad de la identificación partidaria. En este trabajo se prefiere utilizar esta última formulación, adaptándola a las definiciones señaladas en la discusión teórica.

31 Para calcular los diferentes niveles de intensidad de la identificación partidaria, se ha utilizado el mismo procedimiento descrito por Morínigo & Silvero en 1986, adaptándolo a las modificaciones que realizamos en los rangos de respuestas en nuestro cuestionario. Así, para las preguntas acerca de la lealtad se ha asignado a cada respuesta un puntaje de la siguiente forma: Totalmente de Acuerdo - 1 punto; De Acuerdo - 2 puntos; En parte de acuerdo, en parte en desacuerdo - 3 puntos; En Desacuerdo - 4 puntos; Totalmente

se pudo determinar la intensidad de la identificación partidaria, enmarcándola dentro de las cuatro categorías arriba señaladas.

A partir de los resultados obtenidos, y que presentamos en el cuadro 9, se evidencia que a nivel nacional la mayoría de los afiliados registra un alto nivel de identificación con su partido político de pertenencia. Así, el 11,0% del total declaró tener una identificación absoluta con el partido, lo que significa que se reconocen totalmente en su línea política, en sus propuestas y en su grupo dirigente, participando además constantemente en sus actividades públicas. El 42,8% corresponde a afiliados que, aunque no muestran una fidelidad absoluta como los de la categoría anterior, igualmente poseen un alto nivel de identificación con el partido, tanto que se sienten impulsados a seguir sus acciones y sus decisiones de manera casi automática. Estas dos categorías suman un mayoritario 53,8% de afiliados que manifiestan una identificación de alta afectividad con su partido y que, por ende, se demuestran dispuestos, de manera casi absoluta, a seguir sus líneas de manera acrítica, con una confianza que podríamos definir como casi incondicional.

En cuanto a los afiliados con una identificación partidaria crítica, los mismos representan el 38,7% del global. Se trata en este caso de personas que, aun declarando un sentido de pertenencia con respecto a un determinado partido, no están dispuestas a aceptar de manera irreflexiva su línea política y las decisiones del grupo dirigente; y, por ende, tampoco están dispuestas

---

en Desacuerdo – 5 puntos. Por otro lado, para las preguntas sobre participación, se ha asignado a cada respuesta un puntaje de la siguiente forma: Siempre – 1 punto; A veces – 3 puntos; Nunca – 5 puntos. Sumando los puntajes arrojados en las seis preguntas se obtiene el puntaje personal de cada encuestado afiliado a un partido, a ser interpretado a partir de una escala en la que bajos puntajes significan altos niveles de identificación con el partido; mientras que altos puntajes significan bajos niveles de identificación partidaria. Esto nos ha permitido cuantificar la intensidad de la identificación partidaria de cada afiliado, según los siguientes rangos: Identificación absoluta (rango 6-11); Identificación predominante (rango 12-17); Identificación crítica (rango 18-23); Identificación mínima (rango 24-30). Al respecto, véase Morínigo & Silvero, 1986: 218-219.

a participar de cualquier evento público organizado por el partido. Como demuestra el porcentaje obtenido, este grupo representa una fracción relevante, lo que nos permite evidenciar que entre el electorado existe un sector importante de afiliados a partidos políticos que no se demuestra dispuesto a actuar o votar sin evaluar críticamente lo que el partido les propone, ya sea en términos de propuestas, candidatos o grupo de dirigentes; definiendo así sus comportamientos en el campo político y electoral de manera más consciente y racional.

Finalmente, los afiliados que presentan una identificación mínima con su partido, es decir, aquellos que a pesar de reconocerse como parte de uno u otro partido no parecen estar dispuestos a seguirlo ni apoyarlo, representan solamente un 7,5%.

Este último dato es particularmente importante porque demuestra, aunque de manera indirecta, que más allá de la adscripción familiar, la casi totalidad de los afiliados mantiene una elevada identificación afectiva con sus partidos políticos de pertenencia. Esta característica, registrada en millones de personas, se demuestra entonces como un elemento específico y duradero del sistema político paraguayo.

Cuadro 9  
Niveles de intensidad de la Identificación Partidaria de los afiliados

	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Identificación absoluta	11,0%	6,6%	11,9%	10,6%	13,2%
Identificación predominante	42,8%	37,9%	47,2%	41,1%	39,8%
<b>Identificación de Alta Afectividad</b>	<b>53,8%</b>	<b>46,5%</b>	<b>59,1%</b>	<b>51,7%</b>	<b>53,0%</b>
Identificación crítica	38,7%	40,7%	36,0%	41,9%	36,6%
Identificación mínima	7,5%	14,8%	4,9%	6,4%	10,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas (una nacional y cuatro a nivel departamental).

En el cuadro 9 también se pueden observar los datos referentes a los diferentes niveles de intensidad de la identificación partidaria que se registran en los 4 departamentos objeto de nuestra investigación, y que, recordemos, fueron seleccionados por sus diferentes características socioeconómicas. A su vez, estos resultados departamentales nos confirman la validez de los valores obtenidos a nivel nacional, dado que se asemejan en cada categoría a las tendencias registradas en el territorio nacional. Además, permiten sacar interesantes conclusiones con respecto a las correlaciones existentes entre la intensidad de la identificación y el nivel de desarrollo social y económico del territorio.

En efecto, en los departamentos con una estructura económica tradicional, es decir, con fuerte presencia de agricultura familiar y muy escasa industrialización –como es el caso de San Pedro y Caazapá– la intensidad de la identificación se presenta marcadamente elevada, presentando los mayores porcentajes de personas con un alto nivel de identificación partidaria (59,1% y 51,7%, respectivamente). En consecuencia, los niveles de identificación mínima en estos departamentos resultan muy bajos (4,9% y 6,4%, respectivamente). Por otro lado, en un departamento como el de Itapúa, donde la producción agrícola se encuentra más mecanizada (dando lugar a un modelo tipo farmer) y hay una importante presencia de industria agroalimentaria, el panorama es distinto. Así, aunque la incidencia de una elevada intensidad de identificación se encuentre en una línea similar a los datos de Caazapá y San Pedro (53,0%), sube de manera importante la cantidad de afiliados con identificación partidaria mínima (10,4%). Finalmente, en el departamento Central, que presenta una estructura económica más moderna, basada en la industria y los servicios, la identificación partidaria de alta afectividad obtiene su peor resultado (46,5%), a la par que el porcentaje de afiliados con una identificación partidaria

mínima también crece de manera importante, llegando a su valor más alto (14,8%).

De esta forma podemos apreciar que la intensidad de la identificación partidaria no solamente tiene raíces históricas y culturales, basadas en relaciones sociales y familiares tradicionales, sino que también se relaciona de forma directa con el modelo socioeconómico vigente. Así, ésta se mantiene alta donde continúa arraigado un modelo económico agrícola tradicional (San Pedro, Caazapá), disminuyendo en cierta medida donde este modelo confluye con procesos productivos más modernos (Itapúa), y finalmente reduciéndose de manera importante donde el modelo tradicional es abandonado en favor de procesos productivos más modernos e industriales (Central).

Otro aspecto interesante por subrayar, lo constituyen los datos obtenidos al desagregar los resultados nacionales según las diferentes características socioeconómicas de la muestra analizada. Así, al analizar la información según el sexo de los afiliados, se observa que la incidencia de una identificación de alta afectividad es mayor entre los varones (59,6%) que entre a las mujeres (47,0%); y que, al comparar las diferentes franjas etarias de los afiliados, los adultos y adultos mayores registran altos niveles de intensidad de identificación, con valores alrededor de 53-55%, mientras que entre los mas jóvenes (18-24 años) la incidencia de una alta identificación se reduce sensiblemente, presentándose solamente en el 48,8% de ellos. Pero el contraste más llamativo se observa al considerar el nivel de estudios de las personas, registrándose una alta intensidad de la identificación partidaria en el 63,3% de los afiliados con un nivel de estudios básicos (de 1 a 6 años), en el 52,7% de los afiliados con un nivel de estudios medio (de 7 a 12 años) y solamente en el 47,8% de los afiliados con un nivel de estudio terciario o universitario (13 años y más).

Finalmente, un último dato sobre el cual queremos hacer hincapié es el que se refiere a la afiliación a los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA), y que puede apreciarse en el cuadro 10. Este cuadro nos muestra una importante diferencia en la intensidad de la identificación partidaria entre colorados (ANR) y liberales (PLRA), donde los primeros presentan niveles muy superiores a los de los segundos.

Así, mientras en la ANR se registra un importante 12,5% de afiliados con identificación absoluta con el partido, y otro 43,9% con identificación predominante, que sumados representan un mayoritario 56,4% de afiliados con una alta intensidad de identificación partidaria; en el PLRA encontramos una situación diferente, con solamente un 47,5% de afiliados con alta intensidad de identificación, y un importante 46,3% que en cambio presenta una identificación más crítica para con el partido, y que, por ende, no está dispuesto a aceptar lo que éste les propone sin analizarlo de manera crítica y racional, eventualmente hasta rechazándolo si no lo encuentra compatible con sus ideas.

Cuadro 10  
**Niveles de intensidad de la Identificación Partidaria  
de los afiliados a la ANR y al PLRA**

	ANR	PLRA
Identificación absoluta	12,5%	8,4%
Identificación predominante	43,9%	39,1%
<b>Identificación de Alta Afectividad</b>	<b>56,4%</b>	<b>47,5%</b>
Identificación crítica	35,7%	46,3%
Identificación mínima	7,9%	6,3%

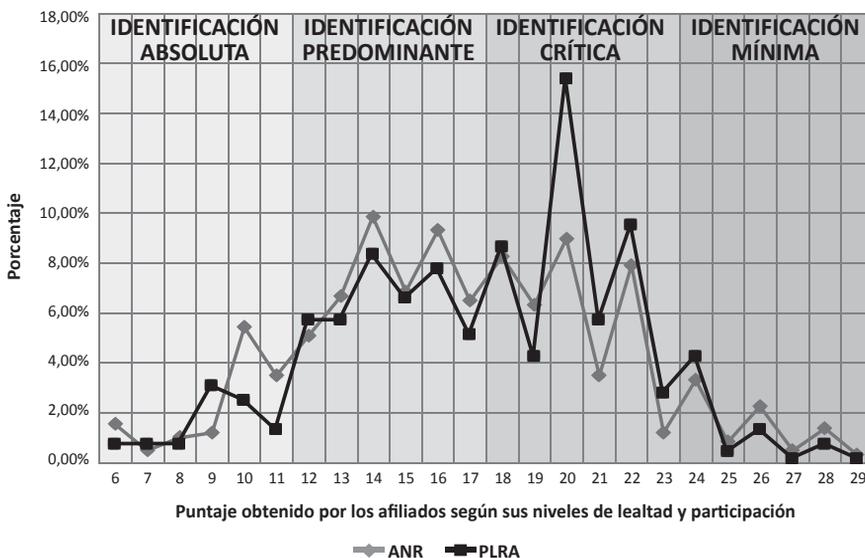
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Esta diferencia entre colorados y liberales tiene una importancia relevante para el estudio que estamos realizando por-

que, como veremos en el tercer capítulo de este trabajo, incide en los efectos que la identificación produce en términos de actitudes y prácticas políticas en los electores.

Para concluir esta sección nos parece esclarecedor enseñar el gráfico 1, donde representamos visualmente los diferentes puntajes (y sus frecuencias) obtenidos por los afiliados colorados y liberales en el cálculo de los niveles de intensidad de la identificación partidaria. El gráfico nos permite poner en evidencia también lo que hemos señalado en el cuadro anterior, referente a la mayor incidencia de una identificación afectiva en los colorados y una mayor identificación crítica en los liberales.

**Gráfico 1**  
**Puntajes obtenidos por los afiliados**  
**según sus niveles de identificación partidaria**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

## 2.6 La evolución de la intensidad de la identificación partidaria en el tiempo

Completada la cuantificación de la intensidad de la identificación partidaria de los afiliados y la categorización de los diferentes niveles que asume la misma, las preguntas que surgen automáticamente son: ¿Han sido siempre estos los niveles de identificación partidaria en Paraguay? ¿O se han modificado a través del tiempo? Preguntas importantes, porque responderlas no solamente nos permitirá evaluar cómo ha evolucionado en el tiempo el sistema de partidos paraguayo, sino que también podrían ayudarnos a inferir cómo el mismo podría comportarse a futuro.

Afortunadamente, estas preguntas no quedarán como meramente retóricas o como hipótesis de trabajo para futuras investigaciones, dado que gracias al trabajo de Morínigo & Silvero (1986) y de Lachi (2009)<sup>32</sup> estamos en condición de responderlas, por lo menos con un cierto nivel de aproximación.

Como señalamos, uno de los objetivos del trabajo de Morínigo & Silvero publicado en 1986 fue evaluar los niveles de intensidad de la identificación partidaria (o pertenencia partidaria, como ellos la denominaban) tanto a nivel general como para los principales partidos políticos activos en ese entonces (Morínigo & Silvero, 1986: 226-228). Posteriormente, en 2004, en el marco de un estudio sobre abstencionismo electoral, Lachi aplicó nuevamente la misma metodología a una muestra nacional (Lachi, 2009), obteniendo nuevos datos de intensidad de la identificación partidaria de manera general y también de los

---

32 Con respecto al estudio realizado por Lachi en 2004, no se han aquí utilizado los datos de «pertenencia» (identificación partidaria) publicados en 2009 por el autor, ya que los mismos, debido al objeto de ese estudio (análisis del abstencionismo), eran aplicados a la totalidad de la muestra y no solamente a los que declaraban estar afiliados a un partido. Por ello, hemos utilizado aquí los datos de la base de datos original, todavía disponible, desagregándolos en función de la afiliación partidaria, en cuanto así se demuestran más coherentes con la comparación que queremos realizar.

principales partidos de esa época. De esta manera, al reconstruir la evolución de la intensidad de la identificación partidaria en el tiempo, podemos contar con una serie de 3 valores (1985, 2004 y 2017) que son suficientes al menos para brindar una idea de cómo fue desarrollándose este fenómeno en el sistema de partidos políticos paraguayo durante las últimas tres décadas.

Ya indicamos anteriormente que, para la encuesta realizada en el marco de este estudio, hemos modificado en parte las preguntas y el rango de las respuestas previstas por Morínigo & Silvero, a fin de adaptarlas a los tiempos actuales. Sin embargo, y como también hemos señalado oportunamente, consideramos que se trata de modificaciones cualitativamente limitadas y sustancialmente coherentes con la lógica del cuestionario establecido por Morínigo & Silvero. Por ende, entendemos que los resultados conseguidos en 2017 pueden ser comparados sin mayores dificultades con aquéllos obtenidos en 1986 y 2004.

En el cuadro 11 se puede observar la comparación de los datos obtenidos en las investigaciones de 1986, de 2004 y de 2017. El cuadro habla por sí mismo. En 3 décadas el porcentaje de los afiliados con alta identificación partidaria y, por ende, dispuestos a seguir al partido de manera incondicional y acrítica, ha bajado de manera muy limitada, pasando del 66,2% en 1986, al 56,1% en 2004, llegando hasta el 53,8% en 2017. Esto quiere decir que, aunque se haya reducido su incidencia, igualmente este grupo continúa representando a más de la mitad de los afiliados. Por su parte, los afiliados con una identificación partidaria más crítica y los afiliados que declaran una identificación mínima con su partido han crecido porcentualmente; los primeros pasando del 30,3% en 1986 al 38,7% en 2017; y los segundos, pasando del 3,5% en 1986 al 7,5% en 2017. Un crecimiento importante pero no suficiente, como ya vimos, para

poder superar a los afiliados con una alta intensidad de identificación.

Cuadro 11  
**Niveles de intensidad de la Identificación Partidaria comparados (1986-2004-2017)**

	1986	2004	2017
Identificación absoluta	11,5%	3,6%	11,0%
Identificación predominante	54,7%	52,5%	42,8%
<b>Identificación de Alta Afectividad</b>	<b>66,2%</b>	<b>56,1%</b>	<b>53,8%</b>
Identificación crítica	30,3%	42,0%	38,7%
Identificación mínima	3,5%	1,9%	7,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de Morínigo & Silvero, 1986; Lachi, 2009 y encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Resulta claro entonces que los afiliados que presentan niveles de identificación partidaria elevada, aunque se hayan reducido en estas 3 décadas, continúan manteniendo una presencia relevante y mayoritaria. De hecho, la reducción señalada más arriba ha sido sólo de un -12,4% en 29 años, lo que implica una disminución de la incidencia de la identificación acrítica en el conjunto de los afiliados inferior al 20%, en las últimas tres décadas.

Si tenemos en consideración este dato, y el hecho ya señalado en el primer capítulo de este trabajo, que la afiliación partidaria aumenta a la par del crecimiento de la población electoral, podemos concluir que la identificación partidaria –uno de los principales elementos que caracterizan el sistema político paraguayo– se presenta marcadamente estable en el tiempo, y no da vistas de disminuir en el futuro próximo. De hecho, si consideramos la tendencia registrada en la reducción de la identificación partidaria acrítica durante estos últimos treinta años, deberíamos asumir que, manteniendo el mismo ritmo,

para que ésta desaparezca –en favor de una actitud más crítica y racional basada en la evaluación de propuestas y liderazgos partidarios– deberá pasar por lo menos un siglo, si no más tiempo.

Antes de cerrar este capítulo, es pertinente detenernos en un dato más, aquél que presenta la evolución de la intensidad de la identificación partidaria en estas últimas tres décadas en los dos partidos tradicionales. Los datos referentes a la ANR y el PLRA, obtenidos en las investigaciones de 1986, de 2004 y de 2017, se observan en el cuadro 12. En él se evidencia que las diferencias en la intensidad de la identificación partidaria entre colorados y liberales que registramos en el cuadro 10 (datos de 2017) no es algo novedoso, dado que en los estudios anteriores también se habían señalado situaciones similares.

En efecto, aunque en 1986 tanto el Partido Liberal<sup>33</sup> como el Partido Colorado registraban importantes porcentajes de afiliados con una alta intensidad de identificación (67,5% para los colorados y 60,2% para los liberales), los afiliados con una identificación más crítica hacia el partido resultaban cuantitativamente superiores entre los liberales (38,6%) en comparación con los colorados (28,8%). Con el pasar de los años, se dio en ambos partidos una reducción progresiva pero lenta de los afiliados con identificación elevada en favor de afiliados con identificación crítica, pasando estos últimos, en el caso de los liberales, a tener mayor incidencia que los demás niveles en 2017. En el caso del Partido Colorado, pese al aumento del

---

33 En 1986 el Partido Liberal estaba dividido en 3 facciones, cada una de las cuales se consideraba la heredera del partido histórico fundado en 1887. Éstas eran el Partido Liberal, el Partido Liberal Radical y el Partido Liberal Radical Auténtico. Este proceso de descomposición acabó con la vuelta a la democracia en 1989 y la realización de elecciones libres, en las cuales el PLRA conquistó rápidamente la casi totalidad del voto liberal, dejando a las otras dos agrupaciones sin representación real en los órganos estatales y locales, lo que llevó a su reabsorción en la agrupación principal, desapareciendo del mapa político nacional en pocos años más.

grupo con identificación crítica, los afiliados que declaran una identificación de alta afectividad siguen siendo la mayoría.

Cuadro 12  
Niveles de intensidad de la Identificación Partidaria en  
ANR y PLRA comparados (1986-2004-2017)

	ANR - Partido Colorado			PLRA - Partido Liberal		
	1986	2004	2017	1986	2004	2017
Identificación absoluta	12,0%	3,8%	12,5%	7,2%	3,2%	8,4%
Identificación predominante	55,5%	53,1%	43,9%	53,0%	49,7%	39,1%
<b>Identificación de Alta Afectividad</b>	<b>67,5%</b>	<b>56,9%</b>	<b>56,4%</b>	<b>60,2%</b>	<b>52,9%</b>	<b>47,5%</b>
Identificación crítica	28,8%	41,3%	35,7%	38,6%	45,2%	46,3%
Identificación mínima	3,7%	1,8%	7,9%	1,2%	1,9%	6,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de Mornigo & Silvero, 1986; Lachi, 2009 y encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Vemos así que lo que apuntamos más atrás, respecto al sistema político partidario en su conjunto, mantiene toda su vigencia al analizar las características de los niveles de identificación partidaria de los afiliados a la ANR y al PLRA. Es más, los datos relevados para estas dos agrupaciones resultan aún más extremos que aquéllos relevados globalmente. En efecto, si como señalamos arriba, en estas últimas tres décadas la cantidad de afiliados con una elevada intensidad de la identificación partidaria se ha reducido a nivel global en un -12,4%, en el mismo periodo y al interior de la ANR éstos se han reducido solamente en un -11,1%, mientras que la reducción al interior del PLRA ha sido de un -12,7%. Es decir, entre los afiliados a los partidos tradicionales (que son la absoluta mayoría a nivel nacional) los niveles de identificación de alta afectividad no sólo se mantienen altos, sino que se reducen con la misma intensidad (PLRA) o aún más lentamente (ANR) de lo que ocurre a nivel general, al considerar a todos los partidos políticos activos en el país.

Resumiendo, si algo pudimos evidenciar de manera clara en este segundo capítulo, es que el sistema político paraguayo continúa sosteniéndose principalmente sobre una alta afectividad de los electores afiliados a los partidos políticos, especialmente a aquellos tradicionales. Además, siendo los afiliados casi el 80% del total del electorado, éstos mantienen un rol determinante en los procesos políticos y electorales que se desenvuelven en el país. Por ende, el próximo paso en la investigación es verificar cómo esta elevada intensidad de la identificación partidaria incide en los comportamientos, las actitudes y las prácticas políticas del electorado paraguayo.

Este análisis se realizará en el tercer capítulo de este trabajo.

**CAPÍTULO  
TRES**

**Los efectos de  
la identificación  
partidaria**



### 3.1 Identificación partidaria y procesos electorales

En el segundo capítulo hemos visto que la identificación partidaria no es siempre igual entre los afiliados a un partido, sino que puede presentar diferentes niveles de intensidad. Así, para poder abarcar este abanico de intensidades, hemos creado cuatro categorías: identificación absoluta, identificación predominante, identificación crítica e identificación mínima. A partir de esta categorización hemos podido evaluar los diferentes niveles de identificación partidaria de los miembros de los dos partidos tradicionales de Paraguay (ANR y PLRA), que juntos suman la enorme mayoría de las afiliaciones en el país.

Hemos también demostrado que la mayor parte de los electores afiliados a un partido (que, recordemos, son el 78,9% del electorado) mantiene una identificación de alta afectividad con su partido, y que el partido principal del país, la ANR - Partido Colorado, mantiene los niveles más altos de identificación. Ahora bien, ¿tiene esto algún efecto en la vida política nacional? O, para ser más precisos, ¿pueden estos altos niveles de identificación afectiva incidir en los comportamientos electorales del afiliado?

Al respecto, los autores que hemos señalado en las secciones anteriores de este trabajo coinciden en algo fundamental: la existencia de identificación partidaria en el elector no supone que el mismo vote siempre por el partido con el cual se

identifica, aunque por lo general así sea (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 121; Lewis-Beck, Jacoby, Norpoth & Weisberg, 2008: 112; Green, Palmquist & Schickler, 2002: 26; Abramson, 1983: 71). Se trata ésta de una afirmación que podría sonar contradictoria: si el vínculo que el ciudadano siente hacia su partido es tan fuerte (hay identificación), resultaría lógico que éste apoye a su agrupación política en las urnas. Pero es justamente allí donde entran a jugar otros factores, tales como la percepción que se tiene del candidato o de las propuestas específicas de una determinada campaña. Es que, como Green, Palmquist & Schickler (2002: 8) afirman, las personas «pueden asimilar información nueva sobre los partidos y cambiar sus percepciones sin cambiar el equipo que apoyan». Es decir, una persona puede decidir votar por otro partido sin que esto interfiera con la identificación que siente con su agrupación política.

Es más, hay motivos metodológicos para no considerar al voto como parte integrante de la definición de identificación partidaria, ya que se trata de dos fenómenos de distinto orden: mientras el voto es una práctica, un comportamiento; la identificación partidaria es una actitud. En este sentido, según Campbell y sus colegas, hay que distinguir «entre el estado psicológico y sus consecuencias en el comportamiento». Por ello, toman la decisión de no medir el vínculo partidario en términos de voto o de evaluación de temas particulares de la política contemporánea, en cuanto considerar a estas dimensiones como esferas separadas permite justamente explorar la influencia de la identificación partidaria en el comportamiento electoral. Esto hace posible ver que inclusive adherentes con una fuerte identificación partidaria a veces pueden pensar y/o actuar en formas contradictorias con respecto a su partido (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 122). En pocas palabras: si el voto fuera considerado como un indicador –y

parte integrante— de la identificación, no sería posible medir la influencia de la identificación en el voto.

Además, si volvemos a la propia definición de la identificación partidaria, queda claro que lo principal es el componente psicológico y de auto-identificación. Es decir, «los partidistas son partidistas porque se piensan a sí mismos como partidistas» (ibíd.: 26), y no necesariamente porque votan como tales o porque otras personas los identifican como tales. La identificación partidaria es enteramente una cuestión de auto-identificación (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 122; Green, Palmquist & Schickler, 2002: 26).

### **3.2 Estabilidad de la identificación partidaria en el tiempo**

Una de las principales características de la identificación partidaria es su estabilidad en el tiempo. Inclusive cambios de candidatos o alteraciones políticas mayores tienden a modificar sólo moderadamente el nivel de partidismo de los electores (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 121). La identificación con partidos políticos, una vez establecida, no se modifica con facilidad (ibíd.: 149). En este sentido, hechos de gran impacto mediático como escándalos, crisis democráticas o económicas tienen poca repercusión en el vínculo partidario de los electores adultos. Según sugiere la literatura (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 6-7) estos eventos podrían tener repercusión más bien en los vínculos partidarios en formación, es decir, en el caso de los electores jóvenes o inmigrantes, pero poco afectarían a las identidades ya construidas.

Aquí cabe preguntarse por qué estos eventos políticos de gran importancia no tienen un mayor efecto en los vínculos partidarios. La respuesta ofrecida por los autores clásicos es que

«la identificación partidaria justamente construye una pantalla perceptual a través de la cual los individuos tienden a ver lo que es favorable para su orientación partidaria. Cuanto más fuerte es el vínculo, más exagerado es este proceso de selección y distorsión de lo percibido» (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 133). Esto no significa que los ciudadanos no procesen información contraria a sus creencias. Es más, sí lo hacen, pero de una manera que les permite ser más «benevolentes» con su partido.

En el caso paraguayo esta estabilidad partidaria es una característica primordial. El hecho que los dos mayores partidos del país –la ANR y el PLRA– mantienen el liderazgo absoluto en términos de afiliación y niveles de voto a través del tiempo, es un indicador indiscutible.

Pero esto no significa que no exista una variabilidad en el voto, sobre todo ante determinados eventos coyunturales que cambian el escenario político. Un perfecto ejemplo al respecto es el de las elecciones nacionales de 2008 que llevaron a Fernando Lugo a la presidencia de la República. Y aunque algunos analistas consideraron este evento como un indicador de «altos índices de volatilidad electoral» en el país (Morales Quiroga, 2015: 36), resulta suficiente observar los resultados a nivel parlamentario para darse cuenta de que no es éste el caso. Al respecto, en las mismas elecciones los partidos tradicionales –la ANR y el PLRA– obtuvieron conjuntamente una vez más la mayoría absoluta de los votos y de las bancas.

El hecho que la Alianza Patriótica para el Cambio<sup>34</sup> haya conseguido llevar a Lugo –afiliado al Partido Demócrata Cristiano– a la presidencia, tiene menos que ver con desgastes y desafec-

---

34 La Alianza Patriótica para el Cambio fue una coalición de diferentes partidos políticos (PLRA, Tekojoja, País Solidario, Demócrata Progresista, Demócrata Cristiano, Revolucionario Febrerista, Partido del Movimiento al Socialismo, y otros grupos menores) que desafió a la ANR en las elecciones generales del abril de 2008, llevando a la Presidencia de la República al exobispo Fernando Lugo.

ción hacia partidos tradicionales que con eventos coyunturales ligados a la figura de un líder que pudo conjugar identidades coloradas (como sobrino de Epifanio Méndez Fleitas<sup>35</sup>), liberales (al contar con el apoyo del PLRA) y hasta ideológicas, consiguiendo el apoyo de los partidos no tradicionales de tendencia progresista.

Así también, el caso del Partido UNACE –escisión de la ANR– tampoco desafía la teoría, ya que, a la muerte de su líder, el General Lino César Oviedo<sup>36</sup>, se ve cómo sus simpatizantes regresan a las filas de la ANR. Es decir, sin la presencia del líder carismático, el nuevo partido no posee lo necesario para crear cohesión e identidad en sus miembros, que regresan a sus grupos de pertenencia original.

Por ello, la visión de Morales Quiroga, según quien Paraguay es «un caso que complica» la teoría o que «conduce a pensar en otras formas de estabilidad [diferente a la ganada a través de altos índices de identificación partidaria]» (Morales Quiroga, 2015: 36), de cara a la «prolifera[ción] de nuevos partidos, donde destaca el UNACE» (ibíd.: 39), nos parece errada. Es más, ante la evidencia de nuevos datos electorales post-2008<sup>37</sup>

35 Epifanio Méndez Fleitas (1917-1985) fue un líder de la ANR que se desempeñó como Jefe de Policía de la Capital (1949-1952) y como presidente del Banco Central del Paraguay (1952-1955), tanto bajo el gobierno de Federico Chaves como del de Stroessner. Si bien fue cercano a Alfredo Stroessner y uno de sus principales propulsores de su gobierno, pronto quiebra con el dictador, siendo defenestrado y partiendo al exilio en 1956. Desde allí fundó la *Asociación Nacional Republicana en el Exilio y la Resistencia*, erigiéndose como una de las principales figuras dentro del Partido Colorado que se opuso al régimen de Stroessner.

36 Lino César Oviedo (1943-2013), de carrera militar, perteneció a las filas de la ANR y fundó el Movimiento UNACE (Unión Nacional de Colorados Éticos) en el seno de la misma en 1996; movimiento que luego se separa de la ANR para convertirse a su vez en un partido político en 2002, el Partido Unión Nacional de Ciudadanos Éticos. Se presentó como presidenciable en las elecciones de 2008 y 2013, resultando tercero con el 22% de los votos en 2008. Debido a su trágica muerte en un accidente aéreo en febrero de 2013, el UNACE tuvo que presentar a otro candidato para las elecciones presidenciales ese año, obteniendo solamente 19.000 votos, lo que equivale al 0,81%.

37 Al respecto conviene ilustrar la trayectoria del UNACE en las urnas: En las elecciones generales de 2003 –apenas fundado el Partido UNACE– el mismo logra siete senadores y diez diputados. En 2008, en el mejor momento del partido y con la figura de Oviedo como

que redimensionan el rol de UNACE en la política nacional, queda claro que estos hechos, más que describir una tendencia duradera y un cambio en el sistema político paraguayo, formaron parte de una coyuntura específica y pasajera en la historia política del país.

### **3.3 Repercusiones de la identificación partidaria en los procesos electorales**

Brindar a las personas un sentimiento de pertenencia, el sentirse parte de un grupo, es sólo una de las funciones de la identificación partidaria. Ésta funge también de referencia, sobre cuya base los individuos interpretan los hechos políticos. Teniendo en cuenta que la política nacional ocurre a niveles remotos para la mayoría de los ciudadanos, las personas se informan de los hechos a través de la prensa o fuentes secundarias. Pero la complejidad del mundo político –y la avalancha de información existente en el mundo actual– hace necesaria la existencia de referencias para interpretar hechos que resultan algo lejanos a la vida cotidiana. Los partidos políticos cumplen esa función. Es por ello que se ha hablado de la existencia de una «pantalla perceptual» a través de la cual los ciudadanos analizan la política y tienden a ver lo más favorable para su orientación política (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 133).

Si bien la identificación partidaria es una actitud, la misma tiene ciertamente efectos en el comportamiento y las prácticas políticas, tales como el voto. Así, según los investigadores de Michigan, ningún otro dato puede decirnos más acerca de la

---

presidenciable, el partido logra nueve bancas en el senado y quince en diputados. En las elecciones generales de 2013, en cambio, luego de la muerte de su líder, el UNACE consigue sólo dos senadores y dos diputados, decidiendo los diputados electos volver a las filas de la ANR. Finalmente, en 2018 consigue un solo senador, cosechando el peor resultado electoral de su breve historia.

actitud y el comportamiento del individuo como elector que su ubicación en la dimensión de identificación psicológica de cara a los partidos (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960: 142).

Diferentes estudios demuestran que la identificación partidaria predice el voto, porque generalmente las personas apoyan «a su equipo» y tienden a estar en contra de los otros partidos y los grupos a él aliados (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 220), lo que implica que la identificación partidaria es un factor que afecta el voto a largo plazo (Niemi, Weisberg & Kimbal, 2011: 14); mientras que los candidatos o las propuestas en las campañas políticas son factores de corto plazo, propios de cada elección.

Así, la identificación partidaria tiene importantes repercusiones en el voto y en el sistema político (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 221-227), ya que:

- a) amortigua la variabilidad en los resultados de las elecciones;
- b) crea un obstáculo difícil de flanquear para nuevos partidos; y
- c) determina un equilibrio al cual los resultados de las elecciones tienden a regresar.

En síntesis, la identificación partidaria induce una tendencia central poderosa en resultados electorales, amortiguando los efectos de las fuerzas de corto plazo y haciendo que resultados de elecciones desviantes regresen a la norma. En palabras de los autores «la identificación partidaria forma el contexto estratégico en el cual la competencia electoral y la política legislativa se desarrolla» (ibíd.: 227).

Esto quiere decir que, al contribuir a la estabilidad electoral a través del tiempo, la identificación partidaria, aunque de manera indirecta, termina moldeando el sistema político de una determinada sociedad. Es por ello que es tan importante ana-

lizarla cabalmente y comprender sus orígenes, efectos y repercusiones en el país.

### **3.4 Identificación partidaria y sus efectos sobre el voto en Paraguay**

La literatura internacional –específicamente la anglosajona– nos dice entonces que, por un lado, no hay automatismo entre identificación partidaria y voto, pero, por otro lado, que indudablemente la identificación partidaria tiene efectos importantes y decisivos tanto en comportamientos políticos, como más específicamente en los procesos electorales.

Esta afirmación, que a primera vista podría parecer contradictoria, en realidad es la lógica consecuencia del concepto mismo de identificación partidaria. Al respecto, y como hemos mencionado, la identificación no significa siempre total adhesión al partido, sino que la misma se manifiesta en distintos niveles de intensidad. En consiguiente, ésta tampoco puede determinar comportamientos uniformes y homogéneos, ya sea en la adhesión de los afiliados a las propuestas políticas partidarias, como en la definición del voto en los momentos electorales.

Lamentablemente no existen en Paraguay estudios significativos que evalúen esta relación entre intensidad de la identificación partidaria y los comportamientos electorales de los afiliados. Inclusive los trabajos de Nichols y Morínigo & Silvero, que citamos como fundacionales, no ayudan al respecto. Recordemos que éstos fueron realizados durante los años del régimen dictatorial del Gral. Stroessner, es decir, en un periodo sin elecciones libres y competitivas, por lo cual resultaba imposible para los autores poder evaluar la existencia de algún tipo de incidencia electoral a partir de la intensidad de la identificación partidaria de los afiliados.

Ahora bien, especialmente durante la primera década de la transición democrática (desde 1989), no han faltado autores que han señalado la importancia del voto «cautivo» que los partidos tradicionales (ANR y PLRA) conseguían de sus afiliados, y que les permitió mantenerse en una posición electoralmente predominante con respecto tanto a los otros grupos políticos históricos (PRF, PDC y PCP) como a los emergentes (PEN, PPS, PPQ, PDP, FG entre otros)<sup>38</sup>. Así por ejemplo lo señalaban Caballero Aquino & Livieres en su trabajo «El sistema político paraguayo» (1993: 120), al afirmar que «los partidos tradicionales [...] logran extraer una fidelidad cuasi religiosa [de sus seguidores], por eso ambos [...] pudieron mantener casi intactas sus masas de adeptos». En la misma dirección también se explayaban Riquelme & Riquelme (1997: 49), estableciendo una relación directa entre identificación partidaria y comportamiento electoral de los afiliados a los partidos tradicionales, al señalar que: «los dos principales partidos [...], para fines electorales, confían más en la movilización de electores comprometidos, en lugar de apelar a votantes no comprometidos e indecisos».

Sin embargo, será Caballero, en su artículo «Partidos Políticos y Sistema Electoral» (2003), el que apuntará de manera más directa a interpretar los comportamientos electorales de los afiliados a los partidos tradicionales, no solamente confirmando la importancia de la lealtad partidaria en sus decisiones electorales, sino afirmando también la existencia, principalmente entre los afiliados a la ANR, de una cierta volatilidad al momento de expresar su voto en las urnas, no siendo siempre totalmente fieles a su partido. En este sentido, el mismo señala: «El 23,1% que obtuvo Caballero Vargas –candidato presidencial del Encuentro Nacional en 1993– se

---

38 Respectivamente: Partido Encuentro Nacional, Partido País Solidario, Partido Patria Querida, Partido Democrático Progresista, Frente Guasu.

debió en gran parte a la transferencia de votos de un electorado con identidad colorada, pero distanciado del *oficialismo*<sup>39</sup>» (Caballero, 2003: 270). Al mismo tiempo, con referencia a las elecciones presidenciales posteriores, Caballero señala que: «[En] el caso de las elecciones de 98 [...] se polarizó el escenario y el voto colorado se volvió a concentrar bajo la bandera del oficialismo [...] por el hecho que el candidato de la Alianza<sup>40</sup> fuese un liberal –enemigo tradicional del colorado– y un dirigente histórico de la lucha antidictatorial, con una imagen de ‘anti-colorado’ » (Caballero, 2003: 270-271).

Dos situaciones opuestas, pero con un mismo protagonista: el afiliado colorado que, a pesar de su identificación partidaria, bajo ciertas condiciones se encuentra dispuesto a modificar su voto, según las candidaturas que se le presentan como opción.

De hecho, Caballero fue más allá en su análisis basado sobre la observación de los resultados electorales, llegando a asumir como una regla del sistema político paraguayo el hecho que «para ciertos electores, afiliados a partidos tradicionales, el voto cruzado<sup>41</sup> es motivado por una actitud negativa hacia los candidatos para los puestos ejecutivos de su partido [...] dicho elector [...] vota al candidato a presidente de otro partido y los candidatos al Congreso de su partido. [...] El voto cruzado ha sido muy utilizado por electores de partidos tradicionales que quieren mantener un grado de lealtad al partido, pero prefie-

---

39 En Paraguay, por oficialismo se entiende al grupo o movimiento político que ejerce la dirigencia partidaria (dentro un partido); pero también al grupo o partido político que ejerce los cargos de autoridad (Presidente, Gobernador, intendente) en las instituciones públicas nacionales y locales.

40 La Alianza Democrática de 1998 fue la unión de los dos partidos de oposición de ese entonces: PLRA y Partido Encuentro Nacional a fin de competir por la presidencia de la república y los cargos parlamentarios contra la ANR-Partido Colorado.

41 En Paraguay se vota para Presidente de la República y para los cargos parlamentarios con boletas diferentes, lo que permite a los electores votar por diferentes partidos en las urnas. Esto es comúnmente llamado «voto cruzado».

ren las opciones independientes para el Ejecutivo» (Caballero, 2003: 271).

Caballero asume que, en el caso de los partidos tradicionales, efectivamente la identificación partidaria define en gran medida el voto. Pero, al mismo tiempo, señala que tampoco existe una relación automática entre el ser afiliado y votar al partido de afiliación, sino que otros elementos coyunturales inciden en esa actitud, llevando a resultados diferentes según los cargos en elección y los candidatos en pugna.

Esta interpretación del comportamiento electoral de los afiliados a los partidos tradicionales, aunque no se encuentre muy debatida en el campo académico, no es algo ajeno a la experiencia diaria de los dirigentes políticos partidarios. Al ser preguntados al respecto, varios son los que tienen una opinión similar a aquélla de Caballero.

*La historia nos mostró que ya no es así; hay gente que va a votar siempre al partido, a mí me gusta que la gente diga: «yo voy a votar al partido por ser colorado de verdad». Esa es la argumentación de mucha gente, pero hay otros que no hablan así y toman caminos diferentes. (Dirigente nacional ANR).*

*Cada vez hay más [afiliados liberales que votan a otro partido]. Para que veas cómo el afiliado común siente, [...] sienten naturalmente que ese sector [izquierda] inclusive le representa mejor que sus propios dirigentes. (Dirigente nacional PLRA).*

*Depende mucho de las listas que uno presente: la lealtad para una determinada candidatura puede ser mucho mas fuerte que para otras, en una papeleta uno puede notar fácilmente la lealtad partidaria. (Dirigente nacional ANR).*

*Uno puede estar de acuerdo con la historia, con la ideología del partido, con la trayectoria, con la mayoría de los dirigentes, pero eventualmente uno puede encontrarse con que el candidato que presenta es malísimo [...] yo creo que el afiliado es ante todo ciudadano, así que por supuesto que tiene que votar en contra de su partido si su partido no le representa. (Dirigente nacional otro partido).*

*Si las élites de los partidos toman decisiones erradas, a veces el candidato electo no es el más adecuado y ni por más que no quieran imponer y bueno, la gente no le quiere votar [...] hay una movilidad en el voto en donde dicen, bueno, ah yo soy colorada pero le voy a castigar o le voy a premiar, o me gusta más éste. (Dirigente nacional otro partido).*

Pero es sobre todo evaluando los resultados de la encuesta nacional realizada en el ámbito de este estudio que encontramos los datos empíricos necesarios que nos permiten no solamente confirmar la teoría de Caballero, sino profundizarla de manera importante. En efecto, además de confirmar que existe influencia de la identificación partidaria sobre los comportamientos electorales, los datos señalan también una relación directa entre intensidad de identificación partidaria y la fidelidad electoral de los afiliados-electores hacia su partido.

Al preguntar a los encuestados cómo manifestarían su intención de voto para las siguientes elecciones<sup>42</sup>, las respuestas obtenidas resultan claras y elocuentes, como se puede observar en el cuadro 13. Así, el 45,5% de los electores no tienen reparo en declarar que, independientemente de los candidatos o de las propuestas que presenten, votarían indudablemente por «su partido»; un dato que además aumenta hasta el 55,6% para los afiliados del Partido Colorado-ANR y hasta el 55,1% para los afiliados del Partido Liberal-PLRA.

Solamente una minoría, que se reduce a una tercera parte del electorado (el 35,8%), declara que su voto dependerá de los candidatos en pugna y de sus propuestas, porcentaje que se reduce al 30,3% entre los afiliados a la ANR y al 33,1% entre los afiliados al PLRA. Por su parte, es sólo un exiguo 2,8% el que declara de antemano que votará por otro partido diferente a aquél con el que se identifica; porcentaje que sube al 3,7%

---

42 La encuesta fue realizada en junio-julio de 2017, siendo las elecciones más cercanas a esa fecha las generales de abril 2018.

entre los afiliados a la ANR y baja al 1,7% entre los afiliados al PLRA.

Cuadro 13  
**Manifestación de intención de voto de los electores,  
en general y por partido de afiliación**

	Global	Solo quien declara votar	ANR		PLRA	
			Global	Solo quien declara votar	Global	Solo quien declara votar
Votará por su partido	45,5%	<b>54,1%</b>	55,6%	<b>62,1%</b>	55,1%	<b>61,3%</b>
Votará por otro partido	2,8%	<b>3,3%</b>	3,7%	<b>4,1%</b>	1,7%	<b>1,9%</b>
Dependerá de los candidatos y sus propuestas	35,8%	<b>42,6%</b>	30,3%	<b>33,8%</b>	33,1%	<b>36,8%</b>
No votará	5,1%		1,9%		0,6%	
NS/NR	10,8%		8,5%		9,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Pero el dato presentado se vuelve aún más interesante cuando excluimos a los electores que declaran de antemano que no votarán, o que todavía demuestran incertidumbre hacia el voto y prefieren no expresarse al respecto. En este caso, como también se ve en el cuadro 13, encontramos que entre los que ya están decididos y declaran que seguramente votarán en las elecciones siguientes (a la fecha de realización de la encuesta), hay un mayoritario 54,1% del electorado que declara que, pase lo que pase, se presente quien se presente y proponga lo que proponga, ellos votarán sin titubear por «su» partido. En contraposición, un 42,6% de electores se declaran dispuestos a evaluar a los candidatos y sus propuestas antes de decidir su voto.

El dato se vuelve aún más impactante cuando se limita solamente a señalar las intenciones de los afiliados a los dos partidos tradicionales, siendo que prácticamente dos terceras partes de los afiliados (62,1% de los colorados y 61,3% de los liberales) declaran la intención de votar exclusivamente por «su partido» en las siguientes elecciones. A la vez, solamente a una tercera parte de éstos (33,8% de los colorados y 36,8% de los liberales) se declaran dispuestos a evaluar a los candidatos y sus propuestas antes de decidir su voto.

De esta manera podemos afirmar que en Paraguay hay una relación marcada entre identificación partidaria y voto, y que los altos niveles de identificación partidaria registrados entre los afiliados a los dos partidos tradicionales tienen un peso determinante en los resultados electorales, no sólo por su alto nivel de incidencia interna (en cada partido), sino por el mismo peso que estos dos partidos tienen dentro el conjunto del electorado paraguayo. De esta forma nos encontramos con un alto nivel de voto cautivo, donde la mayoría de los electores (el 54,1%) tiene ya decidido su voto meses y quizás años antes que se realicen las elecciones.

Sin embargo, estos datos todavía no nos permiten confirmar si los diferentes niveles de intensidad de la identificación partidaria juegan un rol decisivo en la toma de decisiones electorales del afiliado, y si efectivamente al aumentar la intensidad de la identificación partidaria también crece la intención del afiliado a votar, sin reparo, por «su» partido. Para obtener estos datos hemos desagregado los resultados del cuadro 13, cruzándolos con los niveles de identificación partidaria. Los resultados de este proceso se pueden observar en el cuadro 14.

En efecto, según los datos del cuadro, la intención del afiliado de votar por «su» partido presenta una correlación directa

con el nivel de identificación partidaria del mismo; creciendo su determinación a votar por el partido de afiliación de manera progresiva con el nivel de intensidad de su identificación partidaria. Así, en la ANR, afiliados con una identificación absoluta con el partido declaran su determinación en votarlo en el 85,7% de los casos; afiliados con una identificación predominante declaran lo mismo en el 73,6% de los casos; afiliados con una identificación crítica, en un 41,0% de los casos, mientras que, finalmente, afiliados con una identificación mínima con el partido declaran su determinación en votarlo solamente en un 11,4% de los casos.

En el PLRA ocurre casi lo mismo. Afiliados con una identificación absoluta con el partido declaran su determinación en votarlo en el 78,6% de los casos; los que presentan una identificación predominante, en el 73,3% de los casos; los afiliados con una identificación crítica, en un 42,6% de los casos, mientras que, finalmente, afiliados con una identificación mínima con el partido declaran su determinación en votarlo en un 52,4% de los casos.

En sentido opuesto, tanto entre los afiliados a la ANR como al PLRA, aquéllos que declaran que su voto dependerá de quién sea el candidato y de cuáles sean sus propuestas, aumentan progresivamente su incidencia a medida que decrece la intensidad de su identificación partidaria. Así, en la ANR, mientras que los afiliados con una identificación mínima declaran que evaluarán candidatos y propuestas en el 63,6% de los casos; los afiliados con una identificación crítica lo hacen en el 45,0% de los casos; afiliados con una identificación predominante en el 17,1% de los casos, mientras que, finalmente, los afiliados con una identificación absoluta en un escaso 10,0% de los casos. Entre los liberales ocurre prácticamente lo mismo, aunque con datos un poco más irregulares.

Cuadro 14

**Manifestación de intención de voto por el partido de afiliación, según intensidad de identificación partidaria**

		Identificación Partidaria			
		Abso-luta	Predom-inante	Crítica	Mínima
<b>ANR</b>	Votará por su partido	85,7%	73,6%	41,0%	11,4%
	Votará por otro partido	0,0%	2,0%	3,0%	15,9%
	Dependerá de candidatos y propuestas	10,0%	17,1%	45,0%	63,6%
<b>PLRA</b>	Votará por su partido	78,6%	73,3%	42,6%	52,4%
	Votará por otro partido	0,0%	1,5%	2,6%	0,0%
	Dependerá de candidatos y propuestas	21,4%	16,0%	43,9%	42,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

En general, podemos entonces afirmar que, entre los afiliados a los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA) –es decir, alrededor del 80% del electorado paraguayo– se presenta la misma correlación y tendencia entre intensidad de la identificación partidaria e intención de voto: A mayor intensidad de la identificación partidaria corresponde menor interés en evaluar candidatos y propuestas, y mayor disposición a votar «sí o sí» al partido de afiliación. En contraposición, a menor intensidad de la identificación partidaria corresponde mayor interés en evaluar candidatos y propuestas, y menor disposición a votar de manera acrítica al partido de afiliación.

### 3.5 Identificación partidaria y alta estabilidad del voto

Los datos presentados en los cuadros 13 y 14 han señalado que la identificación partidaria de los electores paraguayos incide de manera importante en los procesos electorales, ya sea por el alto porcentaje de electores afiliados, como por el alto nivel de identificación partidaria presentado por la mayoría de ellos. Ahora necesitamos profundizar el análisis, de modo a evaluar en mayor detalle el alcance de los efectos de la identificación

partidaria en el sistema electoral paraguayo. Para ello es necesario evidenciar aspectos más específicos, tales como el comportamiento del electorado frente a las candidaturas unipersonales y la estabilidad de su comportamiento electoral en el tiempo.

En la sección 3.4 señalábamos que Caballero (2003) sostiene que los electores algunas veces deciden no votar por su partido, particularmente en el caso de candidaturas a cargos ejecutivos (presidente, intendente, etc.). De hecho, no han sido pocas las veces en estos treinta años de democracia donde candidatos alternativos han podido ganar elecciones reuniendo alrededor de sus candidaturas votos procedentes de los afiliados a los partidos tradicionales<sup>43</sup>.

Es justamente a partir de las afirmaciones de Caballero y de los ejemplos señalados que hemos decidido añadir otra pregunta, más directa y concreta, y más relacionada con el principal cargo ejecutivo del país, el que más que se identifica con una persona específica antes que con un partido: el cargo de presidente de la República. De esa manera se pidió a los encuestados que señalaran a quién elegirían como presidente de la República, en el hipotético caso que las elecciones fueran al día siguiente. Los resultados, que presentamos en el cuadro 15, demuestran que, a pesar de lo señalado antes, la identificación partidaria juega un rol relevante también en la elección de los cargos unipersonales y ejecutivos, inclusive el de presidente del país.

De hecho, se evidencia que el mismo porcentaje de electores que en la pregunta anterior señalaban que votarían por «su» partido, independientemente de los candidatos específicos, mantienen esta actitud también en el caso de la candidatura a presidente de la República. Así, el 44,9% de ellos afirma que

---

43 Al respecto se pueden citar algunos casos paradigmáticos: la elección de Carlos Filizzola como intendente de Asunción por Asunción Para Todos (1991), la elección de Fernando Lugo como Presidente de la República por la Alianza Patriótica para el Cambio (2008), las elecciones de Mario Ferreiro como intendente de Asunción por el PRF, y de Alfredo Yd como intendente de Encarnación por la Alianza Encarnación al Frente (2015).

votaría sin dudar por «el candidato a Presidente de su partido». El porcentaje, como en la pregunta anterior, crece de manera importante al considerar solamente a los afiliados a los partidos tradicionales, quienes afirman estar dispuestos a votar por el candidato a presidente de «su» partido en el 55,3% de los casos entre los colorados, y en el 54,5% de los casos entre los liberales.

Por otro lado, crece ligeramente la cantidad de electores dispuestos a votar al candidato que más les guste, aunque no sea de «su» partido, llegando a un 38,1% del total (en la pregunta anterior, el porcentaje era del 35,8%). Esto repercute también entre los afiliados a los partidos tradicionales, ya que los colorados afirman estar dispuestos a votar a otro candidato que no sea de «su» partido en un 33,7% de los casos (contra el 30,3% registrado en la pregunta anterior), mientras que en el caso de los liberales el porcentaje asciende a un 36,7% de los casos (contra el 33,1% registrado en la pregunta anterior).

**Cuadro 15**  
**Manifestación de intención de voto para**  
**Presidencia de la República, en general y por partido de afiliación**

	Global	Solo quien declara votar	ANR		PLRA	
			Global	Solo quien declara votar	Global	Solo quien declara votar
Votará por el candidato de su partido	44,9%	<b>54,1%</b>	55,3%	<b>62,1%</b>	54,5%	<b>59,8%</b>
Votará por el candidato que más le guste, aunque sea de otro partido	38,1%	<b>45,9%</b>	33,7%	<b>37,9%</b>	36,7%	<b>40,2%</b>
No votará	6,2%		2,4%		1,1%	
NS/NR	10,8%		8,6%		7,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

También en este caso, al no considerar los electores que declaran que no votarán o no se expresan al respecto, los datos resultan aún más llamativos. Como se puede ver en el cuadro, si las personas tuvieran que votar el día siguiente para el cargo de presidente de la República, el 54,1% declara que lo haría por el candidato de «su partido» (el mismo porcentaje registrado en la pregunta anterior), mientras que el 45,9% declara que votaría por el candidato que más le guste, aunque no sea de «su» partido.

Al evaluar solamente las intenciones de votos de los afiliados a los dos partidos tradicionales, el resultado también se mantiene en línea con lo registrado anteriormente, siendo que el 62,1% de los colorados (mismo porcentaje que en la pregunta anterior) y el 59,8% de los liberales (un punto y medio porcentual menos que en la pregunta anterior) declara que votaría exclusivamente por el candidato de «su» partido para el cargo de Presidente de la República.

De esta forma queda claro que, a pesar de un pequeño incremento de los electores disponibles a evaluar al candidato cuando se trata del cargo de presidente de la República, la mayoría de los electores paraguayos no tiene reparo alguno en votar por el candidato indicado por el partido con el que se identifica, independientemente de quién éste sea.

Cabe subrayar la diferencia (aunque pequeña) que se registra a favor de los afiliados liberales, en relación con la disposición de evaluar al candidato antes de decidir su voto, con un 40,2% registrado entre ellos, frente al 37,9% registrado entre los afiliados colorados. Este dato reafirma lo que ya vimos anteriormente respecto a la mayor disposición de los liberales a votar por otro partido dependiendo de candidatos y propuestas (36,8% contra 33,8%) que señalamos en el cuadro 13. El dato es importante porque subraya un elemento de mayor volatilidad del electorado liberal, que se relaciona con la mayor incidencia

de afiliados con identificación partidaria crítica (véase sección 2.5), y cuyos efectos serán más claros a partir de los datos consignados en los cuadros 17 y 18.

Por otro lado, en lo que concierne a la incidencia del nivel de intensidad de la identificación partidaria en la decisión acerca del cargo de presidente de la república, los resultados son muy similares a lo apuntado en la pregunta anterior, respecto a la intención de voto en un sentido más general. Estos datos se presentan en el cuadro 16.

Tanto para los electores colorados como liberales, la disposición a votar por el candidato presidencial de «su» partido crece de manera directamente proporcional con el nivel de intensidad de su identificación partidaria. En la ANR, el afiliado con una identificación absoluta declara su determinación a votar por el candidato a presidente de su partido en el 87,1% de los casos, el afiliado con una identificación predominante en el 71,5% de los casos, el afiliado con una identificación crítica en un 42,0% de los casos, mientras que, finalmente, el afiliado con una identificación mínima declara su determinación de votar al candidato de su partido solamente en un 11,4% de los casos. En cuanto al PLRA, la tendencia es básicamente la misma, aunque con resultados un poco más irregulares, pero que sin embargo muestran que los afiliados con alta afectividad presenten una mayor disposición a votar por el candidato del partido (con porcentajes alrededor del 71-74%) de la que tienen los afiliados con afectividad crítica y mínima (con porcentajes alrededor al 42%).

Obviamente, la disposición del afiliado a votar por el candidato que más le guste, aunque no sea de su partido, presenta una tendencia opuesta a la que hemos registrado arriba, creciendo de manera inversamente proporcional con el nivel de intensidad de la identificación partidaria. En este sentido, entre los afiliados a la ANR, el 10,0% de los que presentan una identificación absoluta y el 77,3% de los que presentan una identifica-

ción mínima declaran que votarán por el candidato que más le guste, aunque no sea de su partido, mientras que los valores para los afiliados al PLRA oscilan entre el 28,6% de los que presentan identificación absoluta y el 47,6% de los que presentan identificación mínima.

Cuadro 16

**Manifestación de intención de voto para presidencia de la República por el partido de afiliación, según intensidad de identificación partidaria**

		Identificación Partidaria			
		Absoluta	Predominante	Crítica	Mínima
ANR	Votará por el candidato de su partido	87,1%	71,5%	42,0%	11,4%
	Votará por el candidato que más le guste, aunque sea de otro partido	10,0%	18,7%	46,0%	77,3%
PLRA	Votará por el candidato de su partido	71,4%	74,8%	42,6%	42,9%
	Votará por el candidato que más le guste, aunque sea de otro partido	28,6%	18,3%	46,5%	47,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Para completar el análisis de esta sección, hay un último elemento que tenemos que considerar, a saber, si los electores han mantenido ese comportamiento electoral de alta fidelidad al partido y a sus candidatos de manera estable en el tiempo. Este paso resulta relevante en cuanto permite contrastar lo apuntado por Caballero (2003) acerca de la disposición de los afiliados a los partidos tradicionales (o, por lo menos, de una parte de ellos) a votar por sujetos políticos diferentes a los de su partido de identificación. Además, es esencial para poder evidenciar los efectos que los diferentes niveles de identificación partidaria poseen sobre el comportamiento de los afiliados, así como también para evaluar si la ausencia de identificación partidaria incide en las actuaciones electorales de los no afiliados.

Los datos que presentamos en el cuadro 17 brindan evidencias al respecto, y demuestran estar en línea con el comportamiento electoral registrado en el cuadro 13, referente a la intención de voto de los electores. Así, el 82,0% de los electores (que han votado alguna vez<sup>44</sup>) declaran un alto nivel de fidelidad, votando al mismo partido político en cada elección. De éstos, un 48,7% declaró que siempre votó al mismo partido, y otro 33,3% que así lo hizo la mayoría de las veces. En consiguiente, sólo el 18% declara modificar su voto constantemente.

La diferencia que se registra en el comportamiento electoral de los afiliados a los partidos tradicionales respecto a los no afiliados es asombrosa. Mientras la fidelidad en el voto de los adherentes a la ANR y el PLRA roza el 90% (87,5% para los primeros y 89,8% para los segundos), entre los que no están afiliados a ningún partido este valor no supera el 20%, declarando el 79,3% de ellos haber modificado constantemente su voto en las diferentes elecciones de las cuales han participado.

Cuadro 17  
Fidelidad en el voto

	Global	ANR	PLRA	No Afiliado
Votó siempre por el mismo partido político	48,7%	56,7%	48,2%	3,8%
Votó la mayoría de las veces por el mismo partido político	33,3%	30,7%	41,6%	16,9%
<b>Alta fidelidad en el voto</b>	<b>82,0%</b>	<b>87,5%</b>	<b>89,8%</b>	<b>20,7%</b>
Ha votado por diferentes partidos políticos	18,0%	12,6%	10,2%	79,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

44 Los datos del cuadro no tienen en consideración para el cálculo de los porcentajes a los que no pudieron votar a la fecha de la encuesta (por su edad), a los que nunca votaron, ni a los que no respondieron a la pregunta realizada.

Lo más llamativo del cuadro es, sin dudas, el diferente nivel de fidelidad en el voto que se registra entre los afiliados a la ANR y al PLRA cuando se analizan las diferencias entre quien votó siempre por el mismo partido y aquéllos que lo votaron «solamente» en la mayoría de las elecciones. En efecto, en el caso de los afiliados a la ANR, se confirma la proporción de dos terceras partes contra un tercio que ya vimos en el cuadro 13. En aquella ocasión, la proporción marcaba la cantidad de afiliados que votan sin cuestionamiento alguno a «su partido», y los que están dispuestos a evaluar candidatos y propuestas antes de decidir su voto. Aquí, la misma relación se repite, pero entre quien confirma haber siempre votado por el mismo partido y quien declara haberlo votado la mayoría de las veces. Este último dato es además perfectamente compatible con la necesidad de esa tercera parte de afiliados de evaluar candidaturas y programas antes de decidir su voto. Por su parte, en el caso de los afiliados al PLRA, la situación es sustancialmente diferente. Así, se registra una mínima diferencia de 48,2% de afiliados que declaran haber siempre votado al mismo partido (presumiblemente, al PLRA), contra un 41,6% que declara haber votado por el mismo partido la mayoría de las veces.

Si consideramos este dato con respecto a lo que se observa en el cuadro 18, donde se compara la fidelidad en el voto con la intensidad de la identificación partidaria de los afiliados a la ANR y al PLRA, y donde, a pesar de tendencias similares, vemos que los afiliados al PLRA tienen en todos los niveles una mayor tendencia a no ser consecuentes con su partido en el momento electoral, podemos encontrar una confirmación ulterior de lo señalado más arriba. Es decir, no solamente existe una mayor tendencia en el afiliado al PLRA a no votar por su partido en los procesos electorales, sino que esa falta de «fidelidad» se debe en la mayoría de los casos a la mayor incidencia de identificación partidaria crítica que los mismos registran, y que los diferencia en buena medida de los afiliados a la ANR. Una diferencia que, como ya

señalamos en los cuadros 13, 15 y 17, aunque no muy grande, es suficiente para determinar comportamientos electorales parcialmente diferentes entre los afiliados de estos partidos.

**Cuadro 18**  
**Fidelidad en el voto, según intensidad de identificación partidaria**

		Identificación Partidaria			
		Absoluta	Predominante	Crítica	Mínima
<b>ANR</b>	Votó siempre por el mismo partido político	85,7%	69,9%	35,5%	13,6%
	Votó la mayoría de las veces por el mismo partido político	4,3%	21,1%	42,5%	52,3%
	Ha votado por diferentes partidos políticos	2,9%	4,5%	16,0%	27,3%
<b>PLRA</b>	Votó siempre por el mismo partido político	67,9%	67,2%	32,3%	14,3%
	Votó la mayoría de las veces por el mismo partido político.	25,0%	22,9%	52,3%	61,9%
	Ha votado por diferentes partidos políticos	7,1%	3,1%	11,0%	19,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Los datos presentados hasta el momento nos brindan un escenario bastante claro: en Paraguay, la gran mayoría de los electores –de los que, además, el 80% se encuentran afiliados a la ANR y al PLRA– tienen definido de antemano su voto, sin importar el cargo que esté en juego. Nos encontramos entonces ante una elevada incidencia de votos cautivos, independientes de candidaturas y programas, definidos esencialmente por la fidelidad al partido de identificación.

Al mismo tiempo, se comprueba que la identificación partidaria juega un rol preponderante en el alto nivel de fidelidad electoral. Es el elevado nivel de intensidad de la misma el que impulsa al afiliado a votar por «su» partido, independientemente de

personas y propuestas; creciendo la incidencia del voto acrítico con el nivel de la identificación de alta afectividad, el que, como pudimos evidenciar, presenta mayores porcentajes entre los afiliados a la ANR que entre los afiliados al PLRA.

También hay que señalar que la ausencia de afiliación impulsa al elector a disponer de su voto de manera mucho más libre y variada, siendo casi 80% los electores no afiliados a ningún partido que declaran haber votado por distintos sujetos políticos en las diferentes elecciones de las cuales han participado. Este dato confirma indirectamente lo que señalamos en la sección 1.7, específicamente, que la afiliación es una consecuencia casi ineludible de la identificación partidaria y, por ende, la ausencia de afiliación significa ausencia de identificación y de fidelidad electoral.

Resulta importante, en este punto de nuestro recorrido, recordar que estamos hablando de mayorías y minorías, no de totalidades. Existe un porcentaje importante de electores en el país –superior al 45%– que declara decidir su voto de manera independiente de las decisiones partidarias, y elegir sin dejarse guiar de manera irreflexiva por su afiliación o por la identificación que siente hacia «su» partido. En cuanto a los dos partidos tradicionales, que son mayoritarios tanto en afiliaciones como en votos obtenidos en las diferentes pugnas electorales, también aquí encontramos una importante minoría, de alrededor de una tercera parte de sus afiliados (y que puede llegar hasta el 40% entre los liberales), que se demuestra disponible a romper con la fidelidad partidaria y a evaluar candidatos y programas antes de expresar su voto, declarando de esta forma su disposición a no votar por «su» partido si las condiciones coyunturales así lo ameritan. Entre los afiliados al PLRA esta tendencia resulta aún más pronunciada, presentando una disposición a la fuga de votos hacia

otras agrupaciones políticas bastante superior a la que se registra entre los afiliados a la ANR.

Por ello los resultados de la encuesta realizada no ponen en entredicho la teoría de Caballero (2003), referente a la disposición de los electores de partidos tradicionales a no votar por el partido con el cual se identifican, sobre todo en el caso de candidaturas unipersonales; sino que más bien la refuerzan y especifican. Como señalaba el citado autor, lo que se da en las elecciones es la opción, para el electorado identificado con los partidos tradicionales, de decidir votar por otro partido (o candidato) que no sea del partido con el que se identifican. Pero se trata justamente de una posibilidad, que para concretarse depende de ciertas condiciones que no siempre están presentes. En este sentido, y como el mismo Caballero subraya, un elemento coyuntural determinante para que el afiliado vote por otro partido que no sea el «suyo», es la presencia de candidatos de una particular empatía y arraigo popular, pero con un perfil que no permita identificarlos como cultural e históricamente antagónicos al partido de identificación del elector disponible a votarlo<sup>45</sup>. En este caso, el elector cuyo nivel de identificación partidaria no es tan intenso para llevarlo a votar exclusivamente por los candidatos de «su» partido (presentando por ejemplo una identificación crítica o mínima), puede trasladar su voto hacia otra agrupación política, sin por eso sentirse un «traidor» o perder la identificación afectiva que mantiene con «su» partido.

---

45 Un ejemplo claro al respecto surge de la comparación de los resultados electorales de las elecciones presidenciales de 1998 y 2008. En ambas se enfrentaron, por un lado, el Partido Colorado; y por otro, una alianza liberal-tercer espacio. Pero mientras que en 1998 el candidato opositor era un dirigente liberal (Domingo Laíno), visto como anti-colorado, en 2008 el candidato opositor era Fernando Lugo, exobispo y de familia colorada. En el primer caso los colorados cosecharon la victoria electoral más grande desde 1989, consiguiendo el 53,8% de los votos, mientras que en el segundo caso se registró la única victoria de una alianza opositora en elecciones presidenciales hasta la fecha.

Así que, finalmente, ese elector «potencialmente» disponible a votar en contra de su partido (debido a la baja intensidad de su identificación y a determinadas condiciones coyunturales) y que representa en ambos partidos tradicionales por lo menos una tercera parte del conjunto de afiliados, puede incidir de manera relevante en una elección, sobre todo cuando se enfrentan solamente dos bloques electorales contrapuestos (generalmente colorados contra oposición unificada). De todas maneras, la identificación partidaria continúa manteniendo un rol fundamental, si no preponderante, en los resultados electorales, porque determina el voto cautivo de más de la mitad del electorado y de las dos terceras partes de los partidos tradicionales, cuyos afiliados van a votar por su partido, pase lo que pase y se candidate quien se candidate.

Al respecto, y para concluir este tema, es interesante señalar lo que piensan los activistas políticos y militantes de los partidos tradicionales. A continuación, presentamos opiniones de «punteros» que, por sus características y contenidos, representan claramente ambas expresiones: Por un lado, una fidelidad extrema; y por otro, una apertura a votar por candidatos de otro partido si sus propuestas son más convincentes.

*Yo no puedo ir a votar en contra de mi partido [...] no puedo ir a votar por el Partido Liberal porque perdió en las internas mi candidato nomás. [...] Miro que es mi correlé y le tengo que votar. Por algo quiere ser intendente, gobernador o presidente. Yo no le voy a votar a mi contrario por ejemplo [...] al mío le tengo que dar el apoyo. (Activista ANR - Itapúa).*

*En mi caso, yo desde los 18 por ahí me interesé. [...] [En mi familia] sí o sí teníamos que votar a un liberal. Pero ahora es diferente. [...] si me convence alguien de otro partido, igual con mil gusto voy a trabajar por él. (Activista PLRA - Caazapá).*

### 3.6 Los efectos de la identificación partidaria sobre la participación electoral

Si ya es un hecho que en Paraguay la identificación partidaria incide de manera importante en las decisiones electorales de los afiliados (particularmente, de aquellos afiliados a los partidos tradicionales), y que la intensidad de esa identificación es la que juega un rol relevante al momento de decidir si votar o no por los candidatos del partido de afiliación; también es interesante verificar si esta identificación juega un rol relevante en la participación electoral. Es decir, interesa averiguar si el identificarse con un partido y tener una importante afectividad hacia éste impulsa al elector también a asumir el «costo» de irse a votar el día de las elecciones<sup>46</sup>.

Votar no es una actividad sin costo; si bien éste es mínimo, existe. Ir a votar, para un elector, significa asumir el esfuerzo de realizar varias tareas previas a la emisión concreta del voto: despertarse y prepararse a tiempo el día de las elecciones –generalmente un día feriado– para poder acudir a la mesa de votación; trasladarse (muchas veces a pie) hasta el local de votación; informarse para saber qué cargos están en juego; conocer a los candidatos y, eventualmente, sus propuestas. Todas éstas son «tareas» que implican para el elector un «costo», ya sea en tiempo, en actividad física (irse a votar) y en actividad mental (conocer, evaluar y decidir a quién votar). Sin embargo, para que este «costo» sea asumido por el elector, debe estar sustentado por una serie de motivaciones o aptitudes que lo

---

<sup>46</sup> Es importante subrayar que, a pesar de que la legislación electoral paraguaya establece que el voto es obligatorio (art. 4 de la ley 834/96), previendo una pena pecuniaria para los que no pueden justificar el no haber votado; en la práctica esto no se cumple. Ocurre así, por un lado, debido a la complejidad del proceso que conlleva el trámite, considerando la ausencia de un registro de residencia de los ciudadanos, lo que hace imposible identificar dónde se encuentran y notificarlos. Además, la pena prevista es mínima (medio jornal, es decir, alrededor de Gs. 35.000 o USD 7), por lo que esta obligatoriedad ha quedado letra muerta, transformando en la práctica el voto en Paraguay de «obligatorio» en «voluntario».

persuadan de que el esfuerzo «vale la pena», y que deben ser más fuertes que las motivaciones que eventualmente lo empujen a no realizar el esfuerzo de votar (Lachi, 2009).

Pues bien, independientemente de otros factores que seguramente inciden en la propensión a asumir o no este costo, es muy probable que tanto la existencia de identificación con un partido político, así como la intensidad con la cual esa identificación es vivida por el elector, jueguen en ello un rol preponderante.

Por ello, a fin de verificar cuánto efectivamente influyen la identificación partidaria y su intensidad en la disposición del elector paraguayo de acercarse a las urnas, hemos pedido a los encuestados que nos indicaran de cuántos procesos electorales habían participado desde el momento que, al llegar a la mayoría de edad, tuvieron oportunidad de hacerlo. Los resultados se encuentran en el cuadro 19.

Antes de evaluar los datos recolectados es importante subrayar algunas características de la participación electoral en Paraguay. Desde el inicio del periodo democrático, y excluyendo las primeras dos elecciones realizadas con un registro electoral abultado e irregular –producto del periodo dictatorial– desde 1993 hasta la fecha de la encuesta (2017) se han realizado diez elecciones: cinco generales<sup>47</sup> (para presidencia de la república, parlamento y gobernaciones departamentales) y cinco locales<sup>48</sup> (para municipalidades). Las elecciones con menor participación han sido las elecciones municipales de 2006, con el 49,7% de participación; mientras que el promedio de participación global en estos 25 años ha sido del 64,9% (el 69,6% para las elecciones generales y el 60,2% para las elecciones municipales)<sup>49</sup>.

47 En 1993, 1998, 2003, 2008 y 2013.

48 En 1996, 2001, 2006, 2010 y 2015.

49 Datos elaborados a partir de Rivarola (2009) e informes de la Justicia Electoral ([www.tsje.gov.py](http://www.tsje.gov.py)).

Ahora bien, según lo señalado por los encuestados, el 51,1% de ellos ha votado siempre desde que cumplió la mayoría de edad, mientras que otro 23,5% ha votado casi siempre en las elecciones que se han realizado desde que cumplió los 18 años. Los electores que presentan una alta participación electoral corresponden entonces al 74,6% del total.

Si comparamos ahora el resultado más bajo –de 2006, con un 49,7% de participación– con el dato de los que declaran haber votado siempre (51,1%), podemos apreciar la coincidencia entre estos dos valores; coincidencia que se repite también cuando comparamos el promedio de participación de las elecciones generales hasta la fecha de la encuesta (69,6%) con el total de electores que declaran haber votado siempre o casi siempre desde que cumplieron la mayoría de edad (74,6%). Este dato no es menor, y nos permite confirmar la calidad del trabajo de campo realizado y, por ende, dar sustento estadístico a los otros datos que presentamos en el cuadro 19.

En efecto, a partir de este cuadro se evidencia que los afiliados a los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA) presentan un nivel de participación electoral mucho más alto que el total de la población. De hecho, el nivel de participación llega casi a un 86% en ambos partidos, correspondiente a la cantidad de afiliados que declaran haber votado siempre o casi siempre en las elecciones. Entre los liberales se llega inclusive a un altísimo 64,7% que declara haber votado en todas las elecciones; lo que corresponde a dos terceras partes del total de los afiliados. Por otro lado, y en una relación totalmente opuesta, se destaca el resultado de los que no están afiliados a ningún partido, que por su parte declaran haber participado de todas las elecciones en un reducido 10,8%, superando a duras penas el 22% cuando a éstos se suman también los que declaran haber votado casi siempre.

No parece quedar lugar para dudas acerca del hecho que efectivamente la identificación partidaria, y por ende la afiliación, juegan un rol preponderante en impulsar la participación electoral, mientras que el no estar identificado ni afiliado a ningún partido parece por su parte desalentar la participación del elector, impulsando hacia el abstencionismo.

Cuadro 19

**Participación electoral desde el cumplimiento de la mayoría de edad**

	Global	ANR	PLRA	No Afiliado
Votó siempre	51,1%	58,6%	64,7%	10,8%
Votó casi siempre	23,5%	27,5%	21,5%	11,3%
<b>Alta Participación electoral</b>	<b>74,6%</b>	<b>86,1%</b>	<b>86,2%</b>	<b>22,1%</b>
Votó aproximadamente la mitad de las veces	4,3%	4,6%	4,0%	4,7%
Votó sólo en pocas ocasiones	7,2%	5,3%	6,5%	12,2%
Nunca fue a votar	4,9%	1,2%	0,3%	23,9%
No aplica (recién cumplió 18)	4,8%	1,0%	1,4%	21,6%
NS/NR	4,3%	1,9%	1,7%	15,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Al desagregar los datos de participación de los afiliados a la ANR y al PLRA en relación con la intensidad de la identificación partidaria podemos verificar, como se observan en el cuadro 20, que también aquí la intensidad juega un rol fundamental. Esto ocurre principalmente entre los afiliados colorados (que, recordemos, representan el 56% del registro electoral), que ven aumentar su disposición a la participación de manera directamente proporcional con la intensidad de su identificación, declarando haber votado siempre el 78,6% de los afiliados con identificación absoluta, y sosteniendo lo mismo solamente el 29,5% de los que tienen identificación mínima. Por su parte, entre los liberales, las diferencias entre niveles de participación e intensidad de la identificación partidaria resultan más

reducidas, aunque el 89,3% de los que poseen identificación absoluta declaran haber votado siempre, ante un 66,7% de los que poseen identificación mínima que declaran lo mismo.

Cuadro 20

**Participación electoral desde el cumplimiento de la mayoría de edad**

		Identificación Partidaria			
		Absoluta	Predominante	Crítica	Mínima
<b>ANR</b>	Votó siempre	78,6%	72,0%	48,5%	29,5%
	Votó casi siempre	18,6%	22,8%	35,5%	34,1%
<b>PLRA</b>	Voto siempre	89,3%	72,5%	58,1%	66,7%
	Votó casi siempre	3,6%	17,6%	29,0%	14,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta nacional realizada en el ámbito de esta investigación.

Así que, no solamente el estar afiliado a un partido (y sobre todo, a uno tradicional) aumenta las posibilidades de que el elector acuda al voto, sino que cuanto más intensa es la identificación partidaria, más posibilidad hay de que esta participación se concrete. De esta manera, a mayor intensidad de la identificación partidaria no solamente hay mayor disposición a votar permanentemente al partido de afiliación, sino que también hay mayor disposición a hacerlo siempre, en todas las elecciones que se realicen.

Al concluir este tercer capítulo es oportuno señalar un elemento que no puede ser pasado por alto. Si bien hemos demostrado que tanto la identificación partidaria como su nivel de intensidad juegan un rol preponderante en los resultados electorales y en la misma participación en los procesos electivos, sería un error pensar que la identificación partidaria por sí misma es el único elemento que mueve el voto en Paraguay, principalmente en el caso de los partidos tradicionales. En efecto, no podemos olvidar que el sistema político paraguayo está atravesado por elementos de prebendarismo y clientelismo; fenómenos

que, si la identificación partidaria fuera el único elemento con influencia sobre el voto, no tendrían cabida.

Pero estos fenómenos existen, y sin duda alguna inciden tanto en los procesos electorales como en los procesos políticos que se desenvuelven entre una elección y otra. Debido a ello, es fundamental que a este punto de nuestro trabajo nos preguntemos: ¿Cuánto realmente inciden prebendas y clientelas en el sistema político paraguayo? ¿Cómo se relacionan identificación partidaria y clientelismo en los electores paraguayos? Y, sobre todo, ¿hasta dónde incide el clientelismo en los procesos electorales? ¿Es su incidencia superior a la registrada por la identificación partidaria?

A estas y a otras preguntas responderemos en el cuarto capítulo de este trabajo.



**CAPÍTULO  
CUATRO**

**Identificación  
partidaria  
y clientela**



## 4.1 Clientelismo: Concepto y tipologías

Por clientelismo se entiende la distribución selectiva de beneficios a personas o grupos claramente definidos a cambio de apoyo político. Se trata de una forma de intercambio personal, caracterizada por un sentido de obligación, y por un desequilibrio de poder entre los involucrados (Hopkin, 2006: 406).

El clientelismo puede además ser entendido, como lo hace Piattoni (2001: 2), como una estrategia de adquisición, mantenimiento y aumento de poder político, por parte de los patrones; y una estrategia de protección y promoción de sus intereses, por parte de los clientes. Según la autora, la presencia de clientelismo se relaciona con ciertas condiciones históricas e institucionales que hacen el uso de esta estrategia política más o menos viable, así como más o menos aceptable socialmente. De todas maneras, conviene resaltar que se habla de una *relación* y no de un *determinismo* (ibíd.).

El establecimiento de relaciones entre patrones y clientes depende del poder relativo de los partidos, así como de circunstancias contextuales que afectan tanto la *oferta* como la *demandada* (ibíd.: 12). En este sentido, la *oferta* está dada por la propensión de los patrones a distribuir bienes a los clientes como una forma de mantenerse en el poder y reclamar autoridad. Esto se relaciona, a su vez, con la disponibilidad de recursos que pueden convertirse en beneficios distribuibles entre clientes, así como con la inexistencia o dificultad de apelar a otros métodos

para movilizar el apoyo y mantener la autoridad. La *demanda*, por su parte, encuentra su base en las solicitudes de los clientes para acceder a bienes de manera privada. Por ello, se asume generalmente que, por sus mayores y urgentes necesidades materiales a corto plazo, son los pobres los que presentan una mayor demanda de bienes clientelistas (Setrini, 2011: 333).

Aunque el clientelismo tiende a ser relacionado, tanto por la literatura como por la opinión pública, con un particular tipo de sociedad –generalmente, las latinas o mediterráneas– estudios muestran que se trata de un fenómeno ampliamente difundido, que se extiende a través del tiempo y el espacio, afectando a «prácticamente todos los sistemas políticos en los que el voto tiene alguna relevancia» (Piattoni, 2001: 1).

El clientelismo, entonces, es un fenómeno ubicuo. Esto significa, a su vez, que cuenta con una capacidad de adaptación a diferentes circunstancias. Volvamos por un momento a la definición brindada al inicio de esta sección, según el cual el clientelismo consiste en *la distribución selectiva de beneficios a personas o grupos claramente definidos a cambio de apoyo político*. Como se ve, se trata de una definición lo bastante genérica para adaptarse a diferentes contextos. Por ello, cabe hacer una diferenciación entre clientelismo «antiguo» y «nuevo», tal como lo hace Hopkin (2006: 406-407), basándose en trabajos de Tarrow, Weingord, Cicagli y Belloni. Según este autor, el clientelismo «antiguo» es aquél en el que los clientes votan por sus patrones, ya sea por un sentido de obligación y apego, o por un intercambio específico de servicios. Sea de la forma que sea, se trata de una relación personal y de una visión instrumental de la participación política, en la que los electores usan su voto para dar apoyo a sus patrones, ganando así la protección y ayuda de éste. El «nuevo» clientelismo, por su parte, presenta otro tipo de modelo de intercambio, surgido a partir del debilitamiento de antiguos vínculos entre patrón y cliente

que existían en sociedades rurales tradicionales. En este nuevo escenario, los clientes disfrutaban de mejores estándares de vida y demandan mayores beneficios materiales inmediatos a cambio de sus votos. Se trataría en este caso de una *compra* de votos en el sentido más burdo y «comercial», ya que el voto es visto como una mercancía a ser vendida al mejor postor.

El clientelismo «a la antigua» es entonces una forma de intercambio político y social, en cuanto se basa en el principio que una persona le hace *un favor* a otra, quedando ambas atrapadas en una relación que *obliga* a las dos a cumplir su parte del acuerdo. El «nuevo» clientelismo, en cambio, tiene características más económicas o de mercado, ya que el cliente busca maximizar la utilidad de su voto sin sentir ningún tipo de obligación o identificación con el actor al cual promete apoyar en las urnas (Hopkin, 2006: 407).

Así, a pesar de cambios sociales de gran envergadura, este fenómeno sigue estando presente en diferentes tipos de sociedades. Además, aunque se adapte al contexto, el clientelismo es también una herramienta para conservar el *statu quo* social, económico y político. En este sentido, el clientelismo mitiga los conflictos sociales y políticos e impide la organización de los pobres, en tanto «integra» a los mismos en el sistema existente con premios individualistas a corto plazo, a la par que brinda la «ilusión» de la participación (Chubb, 1982: 9). A la vez, las necesidades a largo plazo de los pobres no son atendidas, ya que la máquina clientelar sirve principalmente a los intereses económicos establecidos, en detrimento de inversiones en políticas públicas que podrían implicar un verdadero cambio social (ibíd).

De todas maneras, sea cual fuera la forma de clientelismo, su resultado es el mismo: la formación de vínculos verticales y diádicos –entre dos individuos de diferentes estratos socioeconómicos– en detrimento de relaciones horizontales corporati-

vas, que unen miembros de una misma clase socioeconómica. Esto, a su vez, se relaciona con la obstaculización de la acción colectiva recientemente señalada. Es decir, por definición, un sistema clientelar supone individuos más propensos a presentar demandas a ser atendidas a nivel personal en vez de a un nivel colectivo, restringiendo el acceso a bienes públicos, y garantizando su disponibilidad sólo para aquéllos que formen parte del intercambio entre patrón y cliente (Setrini, 2011: 355).

## 4.2 El clientelismo en el sistema político paraguayo

El sistema político paraguayo no es ajeno al clientelismo; de hecho, la clientela es considerada unánimemente una práctica ampliamente difundida en los procesos políticos y electorales del país. Además, como hemos ampliamente descrito a lo largo de este trabajo, los electores presentan altos niveles de identificación partidaria, especialmente aquéllos afiliados a los dos partidos tradicionales (ANR y PLRA). En relación con ello, al retomar la diferenciación entre las dos tipologías de clientelismo (nuevo y viejo) descritas en la sección anterior, resulta claro que el clientelismo «antiguo» es el más común. Por su parte, el clientelismo «nuevo», caracterizado por una transacción meramente económica y sin apego entre 'patrón' y 'cliente', tiene menor cabida en el medio político nacional.

Es decir, en Paraguay raramente se dan casos en los cuales la clientela resulta ser un simple intercambio comercial entre candidato y elector; al contrario, asume más bien la característica de una mediación que genera una obligación 'moral' entre ellos. De esta manera, el candidato proporciona al elector un determinado aporte (en dinero, servicios, promesas de trabajo, etc.) porque *se lo debe*, lo que a su vez simboliza la instalación de un vínculo permanente entre ambos; algo que va más allá de una elección particular.

En consecuencia, para analizar el clientelismo en Paraguay no basta con identificar qué parte del electorado está dispuesta a vender su voto a un partido u otro, sino que hay que considerar la relación de identificación partidaria preexistente en la gran mayoría de los electores. De hecho, si la identificación partidaria es el motor pulsante del sistema político paraguayo, para funcionar correctamente, ese motor necesita de una gasolina especial que les permita ponerse en marcha y andar; un 'combustible' llamado clientela<sup>50</sup>. En este sentido, para una parte relevante de la ciudadanía la decisión de incurrir en el 'costo' que implica el voto es asumida solamente ante la disponibilidad de los candidatos de 'su' partido de proporcionar bienes y servicios necesarios para lograr su propio bienestar (por relativo que éste sea).

Para entender mejor el vínculo clientelar en Paraguay, es fundamental recuperar la caracterización que Bobbio, Matteucci y Pasquino (2005: 235) hacen de lo que ellos definen como *partido de notables*. Así, según estos autores, los «notables» hacen referencia a los propietarios del suelo, a los *señores* que detentan poder en una región y que sustentan este poder en una red de relaciones clientelares que con el tiempo se transforman en estructuras de acceso y contacto con el sistema político. Debido a su posición privilegiada, los «notables» funcionan como elemento de empalme entre el poder político y sus «clientes», a los que dan protección a cambio de consensos electorales.

Esta interpretación coincide perfectamente con la visión que Nichols tiene con respecto a los partidos tradicionales paraguayos: la ANR y el PL[RA], que justamente fueron fundados por un grupo de *caraiés*<sup>51</sup>, «gobernantes paternalistas quienes eran los dictadores absolutos sobre la tierra que les pertenecía y la gente que tenía sus ranchos en sus propiedades» (Nichols,

50 Imagen acuñada por la abogada y educadora popular Selva Etcheverry.

51 Carai (*karai*, en guaraní) significa «señor».

1969: 90). Luego de la fundación de estos dos partidos, los *carraíes* movilizaron a los habitantes de sus tierras como apoyo político y miembros partidarios. Pero el *carraí* no es solamente un gobernante absoluto, sino también el «patrón benevolente que se ocupa del bienestar de sus súbditos» (ibíd.: 426-427). En este sentido, Nichols llega a la conclusión que los partidos en Paraguay no sólo cumplen funciones políticas típicas, sino también –y sobre todo– funciones sociales (Nichols, 1969: 427). En general, el partido es visto entonces como una institución de asistencia social, de la cual se espera protección, ayuda y apoyo en momentos de necesidad. Según el autor, las expectativas sociales y políticas que los paraguayos tienen con relación a sus partidos se derivan de esta formación histórica.

Alrededor de dos décadas después, Morínigo & Silvero también definieron ese sentimiento de reciprocidad como fundamental en la relación clientelar (Morínigo & Silvero, 1986: 167). A su vez, veinte años más tarde, Morínigo interpretará esas prácticas clientelares no meramente como un intercambio económico, sino como la instalación de un vínculo creado a partir de una relación «*familística*, una suerte de parentesco que no se funda en vínculos de sangre, sino en una lealtad entre el imperante y los dominados para alcanzar cada uno el objetivo buscado» (Morínigo, 2008: 12). La base del clientelismo está entonces en valores y principios muy diferentes a la estricta compensación de intereses.

Para explicar mejor esta relación, Morínigo introduce el concepto de la «ética del *orekueté*», una práctica que se basa en los comportamientos de la población originaria de los guaraníes y en su lengua<sup>52</sup>, ya que en guaraní hay dos formas de decir

---

52 A pesar de la casi desaparición de las poblaciones guaraníes, el idioma guaraní continúa siendo muy utilizado en el país. Al respecto, según datos del Censo Poblacional del Paraguay, realizado por la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC) en el año 2012, el 34% de los paraguayos es monolingüe guaraní, y el 46,3% es bilingüe, lo que significa que el 80% de la población comprende y utiliza el guaraní. El 15,2% es mo-

*nosotros: ñandé*, que es un *nosotros* amplio e *incluyente*; y *oré*, que es un *nosotros excluyente*, que limita el *nosotros* a un grupo, secta o tribu específicos. El *orekueté*, por su parte, hace relación a una «radicalización del esquema *oré*, que consiste en la expresa intencionalidad por parte de los que forman parte del sistema de relaciones del círculo cerrado de excluir a los otros y de crear condiciones favorables exclusivamente para quienes forman parte del grupo» (Morínigo, 2008: 13). Grupo que a su vez se construye a través de relaciones personales con base en la familia, la comunidad de origen, la religión o el partido político (Morínigo, 2005: 156). Se ve así que la práctica del *orekueté* guarda una amplia relación con lo apuntado por la *teoría de la identificación social* que señalamos en la sección 1.4, en cuanto el grupo no sólo brinda identificación y un sentimiento de pertenencia, sino que se erige como antítesis de otros grupos, de los cuales hay que distanciarse y diferenciarse.

La práctica clientelar, entonces, encuentra su justificación a través de la ética del *orekueté*, que por su parte impide la formación de un sistema de relacionamiento basado en criterios de racionalidad operativa. El sistema de relaciones *orekueté*, trasladado al campo político, excluye a los que se hallan fuera del grupo comunitario partidario, creando condiciones favorables exclusivamente para quienes pertenecen al grupo, para los *correligionarios*.

El candidato-*carai* entonces está «obligado», por la ética del *orekueté*, a garantizar el bienestar de sus electores, algo que se concreta a través de la entrega de servicios y prebendas, tanto en el periodo electoral, como también, si resulta elegido, en el periodo post-electoral. Cabe aclarar que estamos hablando de relaciones –familiares, políticas, religiosas, sociales, económi-

---

nolingüe castellanohablante, y 4,5% habla otro idioma (indígena o extranjero). Además, la Constitución Nacional de 1992 considera tanto al guaraní como al español los idiomas oficiales de la República del Paraguay.

cas o geográficas– entre candidatos y electores que son pre-existentes al periodo de votaciones. El clientelismo electoral descansa sobre una base social construida anteriormente, no se instala desde cero en cada elección. Más bien, en el momento electoral, «se estructura y fortalece el cuadro de las obligaciones recíprocas que darán sustancia *clientelar* a las relaciones» (Morínigo, 2008: 17). Debido a ello la clientela electoral en el sistema político paraguayo no es otra cosa que la expresión concreta de un beneficio entregado libremente por el líder a su «propio» pueblo, como agradecimiento del apoyo que éste, por su apego identitario al partido, le está proporcionando constantemente, tanto en el campo político como en el campo electoral.

Al respecto, dos dirigentes políticos nacionales del principal partido tradicional del país –la ANR– nos confirman indirectamente esta visión cultural del clientelismo, normalizándola como algo intrínseco a la esencia misma del «hacer política» en el país.

*Yo veo que el dirigente tiene esa vocación de servicio, tiene ese deseo de ayudarlo a su vecino, ayudarlo a su comunidad, a sus escuelas, en la campaña hace puentes, entonces eso hizo que yo quiera al partido. [...] [La función del partido es] ayudar a las personas, ayudar a los correligionarios. (Dirigente nacional ANR).*

*Lo que pasa es que algunos candidatos usan la parte social [...] pero yo estoy de acuerdo, yo lo hice varias veces: atenciones médicas, ayudas en inundaciones [...] gestión social, [...] yo estoy de acuerdo con eso. (Dirigente nacional ANR).*

### **4.3 Clientelismo identitario con base en necesidades económicas reales**

Ahora bien, aunque la naturaleza sociocultural y política del clientelismo se sustenta en la ya señalada práctica del *orekueté*, esto no significa que no existan otras causas estructurales que

permiten garantizar la continuidad de este modelo de intercambio «votos por favores» dentro del sistema político partidario paraguayo.

No podemos en efecto subestimar las particulares características socioeconómicas del país que, con sus altos niveles de pobreza, baja calidad y cobertura de los servicios sociales, y amplia difusión de precariedad laboral, acaban por sostener y alimentar las condiciones que impulsan y fomentan el clientelismo (Lachi, 2008: 46). De hecho, allí donde el Estado incumple con su rol de garante de la seguridad social y de los derechos laborales, los partidos políticos y sus representantes (candidatos y electos) acaban para ir sustituyéndolo a través de clientelas, ayudando a paliar, al menos temporalmente, las numerosas y apremiantes necesidades de la población.

Para entender correctamente la amplitud de la problemática que estamos describiendo es oportuno señalar algunos datos clave del contexto socioeconómico paraguayo. Por ejemplo, que los ciudadanos paraguayos por debajo de la línea de pobreza alcanzan el 32% de la población, porcentaje que corresponde a alrededor de 2.200.000 personas<sup>53</sup>. En el campo laboral, el 12,4% de la población económicamente activa está desempleada o subempleada, y entre los que tienen un empleo asalariado, el 44,2% no gana el salario mínimo (que corresponde a USD 370), a pesar de que el mismo sea obligatorio según la legislación laboral vigente<sup>54</sup>.

Solamente el 26% de la población posee algún tipo de seguro de salud, ya sea público o privado; mientras que el restante 74% no tiene ninguna cobertura y sólo puede acudir a centros de salud y hospitales públicos, donde la asistencia médica es gratuita pero no así los insumos necesarios para cualquier in-

---

53 Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, DGEEC 2017.

54 Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, DGEEC 2016.

tervención (medicamentos, análisis, estudios, operaciones quirúrgicas, etc.). Sólo el 64% de la población cuenta con cobertura del servicio de agua potable en el hogar, mientras que la población que dispone de acceso al servicio de alcantarillado no supera el 11%. El 32,9% de la población sigue utilizando leña y carbón para cocinar<sup>55</sup>.

Además, solamente 4 de cada 10 llegan a completar los 12 años de estudios obligatorios (según legislación aprobada en el 2010); la mitad de éstos, a su vez, consigue acceder a estudios universitarios, mientras que sólo alrededor del 8-10% de los que ingresaron en el sistema educativo consigue terminar la universidad<sup>56</sup>. En lo que concierne a los ciudadanos mayores de 60 años, los que perciben una jubilación pública o privada no superan el 16,3%, mientras que otro 28,3% recibe ayuda del Estado (programa Adultos Mayores), 26,4% recibe ayuda de sus familiares, y otro 31,6% debe continuar trabajando para poder sobrevivir<sup>57</sup>.

Resulta evidente, entonces, que la realidad descrita es un «caldo de cultivo» ideal para la difusión de las prácticas clientelares, que se expanden y multiplican en contextos de pobreza y necesidad. De hecho, la clientela otorgada por el dirigente partidario se transforma en el instrumento esencial mediante el cual el afiliado puede acceder a la asistencia y protección social que necesita, y que de otra forma no encuentra, o encuentra con una calidad pésima.

Por un lado, tenemos entonces al candidato y/o dirigente político con la obligación «moral» de apoyar a sus correligionarios a satisfacer sus necesidades básicas, ya sea ayudándoles a encontrar un trabajo, a enfrentar problemas de salud o a cubrir

---

55 Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, DGEEC 2016.

56 Fuente: MEC 2015 y CONACYT 2012.

57 Rodríguez, L. & Benítez, G. (2018). *El efecto de las ayudas sociales en la población de adultos mayores sobre las tasas de pobreza. Análisis comparativo*. Asunción: CADEP (pág. 21).

necesidades educativas. Por el otro lado, existe un gran porcentaje de la población que, debido a la precariedad del sector laboral y al limitado acceso a los servicios públicos y sociales, tiene gran parte de sus necesidades básicas insatisfechas, y necesita por ende encontrar soluciones rápidas y efectivas a esos problemas. Es justamente esta situación de gran necesidad social, sumada a la enorme cantidad de afiliados a los partidos políticos, la que crea las condiciones para el surgimiento del proceso que estamos describiendo.

Ahora bien, si proporcionar clientelas es una obligación «moral» de la dirigencia partidaria (grupo conformado por pocos centenares de personas) para con la población de afiliados al partido en situación de necesidad (que por su parte, se contabilizan en millones), resulta evidente la imposibilidad de llevar adelante la tarea sin la intervención de un tercer actor en este proceso; alguien que sea parte de la estructura de apoyo del candidato o dirigente político, y que sea capaz de ponerlo en contacto directo y permanente con los afiliados (Quiñónez Rodas, 2008: 33). Cabe además apuntar que no se trata de un contacto que se instala solamente durante el periodo electoral; se trata más bien de una conexión permanente entre correligionarios –tanto entre dirigentes como entre afiliados–, un contacto que debe permanecer en el tiempo, incluyendo también el periodo entre una elección y otra.

Al hablar de un «tercer actor» nos estamos refiriendo al denominado «*puntero*», llamado también mediador u operador político. Se trata de un actor que asume el rol de «pívot» entre el patrón y sus clientes, ya que, debido a las importantes diferencias numéricas arriba señaladas, la mayoría de las veces el patrón no puede conocer a todos sus clientes personalmente (Quiñónez Rodas, 2008: 33). Por ello necesita de una figura que cumpla con ese rol de mediación y contacto. El rol del *operador político* se vuelve entonces clave en el sistema político paraguayo.

A pesar de su importante incidencia, no solamente en los partidos tradicionales sino también en muchos de los nuevos partidos nacidos en las últimas décadas, los *punteros* son muchas veces víctimas de un malentendido. Al respecto, es opinión común considerarlos como «mercenarios profesionales que se venden al mejor oferente». Sin embargo, se trata de personas comprometidas con el partido y con una candidatura específica, hacia la cual demuestran fidelidad y compromiso, trabajando con esmero para lograr su éxito electoral (Lachi, 2008: 49).

De hecho, la mayoría de los operadores políticos se ven a sí mismos como una suerte de «asistentes sociales de la comunidad» (ibíd.: 52), ya que es a través de su acción partidaria al servicio de un dirigente político o de un candidato que sus correligionarios pueden paliar sus necesidades más apremiantes. En sus propias palabras:

*Para mí que es el servicio, servir a la gente. Ayudar a la gente y facilitar muchas cosas. [...] Porque tiene un familiar enfermo se le lleva a Encarnación, se le ayuda a operarse. (Activista ANR - Itapúa).*

*Los jóvenes dicen: «dame na para mi trabajo y vamos a trabajar». (Activista PLRA - Central).*

*Te dice: necesito esto o me podrás ayudar alguna vez. Y bueno, vos le decís que le vas a ayudar, en caso de que esté a tu alcance, que le vas a ayudar, porque querés también que cada persona esté, que sea bueno el lugar en el que está [...]. Personas que están enfermas, que su agua, que su luz, que su techo con agujero, que su baño no funciona [...]. Bueno, y vos das la cara y le decís: voy a tratar de conseguírte, ikaturu agueruta ndeve (si se puede y consigo te traigo). (Activista ANR - San Pedro).*

*Servicios, luz, asistencia cuando te enfermas [...] resolver problemas judiciales. (Activista PLRA - Caazapá).*

*Te llaman por la tarde y te piden cosas [los afiliados] otros no te piden, pero igual te van a buscar. Pero en un 90% la gente espera una ayuda directa. (Activista ANR - Itapúa).*

[El puntero] se va para pedirte tu voto y para que vos votes por esa persona te da algo a cambio, se compromete contigo en algún trabajo o beca de estudio. (Activista PLRA - Central).

Resumiendo, para la construcción de la clientela la presencia de una *comunidad oré* (es decir, el partido) es el elemento central; en cuanto el proceso clientelar no asume las características de una simple compra de votos, sino que, en el marco del proceso de identificación partidaria ya ampliamente descrito, se desarrolla con la intención de conformar «una red solidaria [del candidato] con sus electores, que en caso de victoria traerá a sus miembros ventajas directas y mejorías seguras en su nivel de vida» (Lachi, 2008: 54). Si bien se trata de una práctica clientelar, en cuanto se brinda el voto por un beneficio personal, ésta descansa sobre la pertenencia a un determinado grupo, a una *comunidad oré*, sin la cual el proceso mismo no tendría sentido ni llevaría al éxito electoral del candidato y su partido.

#### 4.4 Necesidad de clientela en el electorado paraguayo

Hasta ahora vimos entonces que existen causas socioeconómicas y culturales del clientelismo en el país. Culturales en tanto la «ética del *orekueté*» dicta ayudar sólo al grupo cercano, excluyendo a los que no pertenecen a él. Socioeconómicas en tanto gran parte de la población no puede acceder a servicios de calidad, lo que repercute en su capacidad de vivir una vida digna. Ahora bien, ante este panorama, ¿qué tan grande es la necesidad de recibir clientelas? ¿Es ésta cuantificable? A través de la encuesta realizada en el marco de esta investigación creemos poder responder a estas preguntas.

En la aplicación de las encuestas, tanto la nacional como las 4 departamentales, hemos individualizado una serie de preguntas que consideramos pueden ayudarnos a describir la relación del electorado con el sistema clientelar. Específicamente se utilizaron 3 preguntas, pidiendo a cada encuestado que eligiera,

entre una serie de respuestas predefinidas, aquélla que más se acercara a su visión. A continuación, presentamos las tres preguntas, y entre paréntesis, las respuestas entre las cuales los encuestados podían elegir:

- El partido político que no ayuda a sus afiliados cuando éstos lo necesitan, no cumple con su función. (*Totalmente de acuerdo; De acuerdo; En parte de acuerdo, en parte en desacuerdo; En desacuerdo; Totalmente en desacuerdo*).
- Si el partido al que Ud. votó gana las elecciones, ¿considera que éste debe atender en primer lugar a las necesidades de sus afiliados y electores? (*Sí, siempre; Sólo en caso de emergencia; No*).
- En caso de que Ud. necesite asistencia social o económica, ¿consideraría Ud. que el partido al que votó está obligado a proporcionársela? (*Sí, siempre; Sólo en caso de emergencia; No*).

De esta manera buscamos combinar tres aspectos centrales en la lógica clientelar existente en el sistema político paraguayo: la obligatoriedad moral del partido a proporcionar «servicios» a sus electores; el deber del partido ganador de atender en primer lugar a las necesidades de sus afiliados; y el hecho que esta obligación moral no es algo genérico ni teórico, sino que se aplica concretamente al elector que responde a la encuesta.

Las respuestas a la primera pregunta se resumen en el cuadro 21, en el que se evidencia que la mayoría de los electores (el 54,1%) considera, efectivamente, que ayudar al afiliado es una de las funciones principales de un partido, y que su incumplimiento significa no estar actuando coherentemente con sus propios valores. Por su parte, los que no consideran que ayudar a los afiliados es función de un partido político son solamente el 15,6% del total.

Los datos de las 4 encuestas departamentales, también visibles en el cuadro 21, confirman el dato global. Aunque con números

bastante variables entre sí, en cada uno de los 4 departamentos evaluados (Central, San Pedro, Caazapá e Itapúa), la mayoría de los encuestados mantiene la misma opinión registrada a nivel nacional, llegando, en el caso de Itapúa, hasta un 64,1% de los electores que manifiestan la centralidad de proporcionar ayuda a los afiliados por parte de los partidos políticos.

Cuadro 21

**Opinión del elector respecto a la frase: «El partido político que no ayuda a sus afiliados cuando éstos lo necesitan, no cumple con su función».**

	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Totalmente de acuerdo	11,8%	18,9%	23,3%	16,7%	19,5%
De acuerdo	42,3%	32,8%	36,4%	36,9%	44,6%
<b>Total de Acuerdo</b>	<b>54,1%</b>	<b>51,7%</b>	<b>59,7%</b>	<b>53,6%</b>	<b>64,1%</b>
<b>En parte de acuerdo, en parte en desacuerdo</b>	<b>30,3%</b>	<b>26,7%</b>	<b>31,4%</b>	<b>35,3%</b>	<b>20,8%</b>
En desacuerdo	8,8%	15,4%	6,0%	5,9%	8,4%
Totalmente en desacuerdo	6,8%	6,2%	2,9%	5,2%	6,7%
<b>Total Desacuerdo</b>	<b>15,6%</b>	<b>21,6%</b>	<b>8,9%</b>	<b>11,1%</b>	<b>15,1%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas, una nacional y cuatro a nivel departamental.

Esta visión del partido como instrumento de ayuda social al afiliado se encuentra arraigada en buena parte del electorado, sin importantes diferencias de edad (así opinan tanto el 51,6% de los jóvenes entre 18 y 24 años, como el 52,0% de las personas de 60 años y más); diferencias en cuanto a años de estudios (así opina tanto el 57,2% de los que tienen sólo estudios primarios, como el 59,3% de los que tienen estudios universitarios); ni tampoco teniendo en consideración el partido de pertenencia. En este último caso el dato resulta ser aún más sorprendente,

no tanto porque tienen esta opinión el 50,6% de los afiliados a la ANR y el 49,6% de los afiliados al PLRA, sino más bien porque lo mismo opina el 54,0% de los electores que declaran no estar afiliados a ningún partido político.

Solamente desagregando el dato según el nivel de ingresos podemos encontrar una diferencia de cierta relevancia en el electorado. En efecto, y como de hecho resulta lógico, entre los electores más pobres el porcentaje de los que consideran que proporcionar ayuda a los afiliados es una función esencial del partido, es más elevado que entre los electores más ricos (58,7% contra 42,7%). Llama la atención que este último dato resulta todavía elevado, lo que demuestra que actitudes clientelares se encuentran arraigadas incluso en las clases más privilegiadas. Se observa entonces que la mayoría de los electores, independientemente de su condición socioeconómica y política, comparten la opinión que «ayudar» a sus afiliados es la principal función de los partidos políticos.

En cuanto a la segunda pregunta, que hace referencia a la obligación «moral» del partido que gana las elecciones de atender ante todo las necesidades de sus afiliados y electores, los datos relevados a través de la encuesta confirman la incidencia del paradigma clientelar en el electorado paraguayo. Según se puede observar en el cuadro 22, el 44% de los electores afirman que el partido que gane las elecciones y asuma el gobierno debe, en primer lugar, proporcionar ayuda privilegiada a sus afiliados y votantes. Por su parte, otro 34% de los electores considera que, aunque esta ayuda debe proporcionarse, sólo debe ser así en situaciones de emergencia. Al respecto, y considerando los altos niveles de necesidades insatisfechas que se registran en la población paraguaya (como señalamos en la sección 4.3), hablar de «emergencia» como elemento limitante de la clientela acaba por ser nada más que un eufemismo y una excusa. Esto, más que registrar una efectiva voluntad de los

electores de poner un límite a las prácticas clientelares, parece indicar una suerte de justificación de la amplia utilización de estos métodos para la construcción del consenso en el sistema político paraguayo.

En este sentido consideramos oportuno unir estos dos datos en un único conjunto, con lo que se obtiene que el 78% del electorado paraguayo –prácticamente 4 electores de 5– se declara a favor del hecho que el partido que gane las elecciones atienda en primer lugar a las necesidades de sus afiliados y votantes, antes que aquéllas de la ciudadanía en general. Una mayoría abrumadora frente a la cual se opone solamente un minoritario 22% de electores que en cambio declaran no estar de acuerdo con esta práctica clientelar.

Pasando a verificar la opinión de los electores de los 4 departamentos evaluados (siempre en el cuadro 22), vemos que los datos no presentan mayores diferencias, salvo en lo que se refiere a las preguntas concretas sobre cuándo esta condición debe cumplirse. Así, un abrumador 65,5% de los encuestados de Itapúa considera que el partido que ganó las elecciones debe ayudar a sus afiliados en primer lugar *siempre*; mientras que, en el caso del departamento de Caazapá, el 43,1% piensa que esta ayuda debe proporcionarse sólo en casos de emergencia. A pesar de esta diferencia importante, al unificar estas dos categorías, los resultados globales a favor de la ayuda a los afiliados se alinean nuevamente a los porcentajes registrados a nivel nacional, demostrando que las diferencias entre los indicadores son más de énfasis personal que de real rechazo a estas prácticas. Así también, los valores registrados entre los electores que rechazan decididamente estas prácticas se alinean con el promedio nacional, con un mínimo del 15,7% registrado en el departamento de Itapúa y un máximo del 23,4% registrado en el departamento de San Pedro.

Cuadro 22

**Opinión del elector respecto a la frase: «Si el partido al que Usted votó gana las elecciones, ¿considera que éste debe atender en primer lugar a las necesidades de sus afiliados y electores?»**

	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Sí; siempre	44,0%	43,1%	39,5%	38,1%	65,5%
Sólo en caso de emergencia	34,0%	35,7%	37,0%	43,1%	18,8%
<b>Total a favor de ayuda a los afiliados</b>	<b>78,0%</b>	<b>78,8%</b>	<b>76,6%</b>	<b>82,2%</b>	<b>84,3%</b>
No	<b>22,0%</b>	21,2%	23,4%	18,8%	15,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas, una nacional y cuatro a nivel departamental.

Como en el caso anterior, las opiniones al respecto no presentan una variación considerable al desagregar datos por edad, nivel educativo, o nivel de ingresos de los electores. Se registra sí, en líneas generales, un mayor rechazo hacia esta práctica entre los más jóvenes, los más ricos, y aquéllos con más años de estudios. Se trata sin embargo de diferencias mínimas y casi irrelevantes, que no ponen de ninguna manera en entredicho el importante nivel de aceptación del paradigma clientelar en la gran mayoría de los electores paraguayos.

Lo más significativo que surge de la desagregación de los datos del cuadro 22 es que esta aceptación no se registra en un solo partido. Al contrario, aunque en las tres décadas de democracia que ha vivido el Paraguay desde la caída de la dictadura de Stroessner ha sido la ANR el partido al frente del gobierno la mayor parte del tiempo (alrededor del 80% de este periodo); esta cultura ha sido asumida como propia también por el PLRA, su eterno opositor. De hecho, tanto el 45,8% de los afiliados a la ANR como el 44,6% de los afiliados al PLRA consideran que, en caso gane su partido, el mismo debe proporcionar siempre y en primer lugar ayuda a sus afiliados; mientras que

el 36,7% de los afiliados a la ANR y el 36,5% de los afiliados al PLRA opinan que esta ayuda debe darse, pero solamente en casos de «emergencia». Esto significa que el 82,5% de afiliados de la ANR y el 81,1% de los afiliados al PLRA, aunque con diferentes énfasis, se declaran a favor del paradigma clientelas; mientras que sólo un 17,5% de los afiliados a la ANR y el 18,9% de los afiliados al PLRA lo rechazan.

Se trata entonces de una situación naturalizada en el sistema político paraguayo, tanto que en el Departamento de Itapúa, donde el PLRA mantuvo una presencia estable en la oposición, nunca dirigiendo la Gobernación y raramente asumiendo la municipalidad de algunas ciudades, el imperativo del partido de gobierno de beneficiar primeramente a sus afiliados y electores se mantiene al mismo nivel registrado en ámbito nacional, siendo apoyado por un 82,5% de los afiliados a la ANR y por un 81,1% de los afiliados al PLRA.

Esto demuestra que la cuestión de fondo no es la mayor o menor posibilidad de estar en el gobierno –ya sea a nivel nacional o local– sino la posibilidad de tener acceso al poder público, algo a lo cual hasta un concejal municipal de la minoría consigue acceder. Lo que realmente importa es que, una vez el candidato consiga acceder a una cuota de poder, por más mínima que ésta sea, la utilice en beneficio de los afiliados a su partido. Es ésta una situación tan naturalizada en el electorado que hasta entre los no afiliados, que teóricamente deberían ser inmunes al tema en cuanto no pertenecen a ninguna «comunidad política», la mayoría (57,1%) también considera justo el privilegio que el partido de gobierno otorga a sus afiliados. Al respecto, un 35,2% de los no afiliados considera que la ayuda partidaria a los afiliados debe darse siempre, y otro 22,5% considera debe entregarse sólo en caso de necesidad. Vemos entonces que también los no afiliados acaban por asumir el paradigma clientelar cómo lógico y natural dentro del sistema

político nacional, algo que no puede ser desentendido por las autoridades de turno.

Los dos cuadros anteriores presentan datos a partir de afirmaciones impersonales, es decir, expresadas en forma pasiva y no directamente relacionadas con la experiencia personal de cada elector. En vista de ello, la intención de la siguiente pregunta del cuestionario es ser más directa, en cuanto se interesa por la experiencia personal de los electores. Específicamente se ha preguntado a los encuestados si consideran que su partido está obligado a prestarle ayuda directa si él/ella se encontrase en una situación de necesidad.

Como se observa en el cuadro 23, este esfuerzo ha resultado innecesario, en cuanto los datos obtenidos son prácticamente iguales a los relevados de forma «impersonal» con la pregunta anterior. Así, un 45,2% de los electores considera que el partido al cual votó está obligado a proporcionarle asistencia social o económica en caso la necesite; otro 33,0% considera también que esta ayuda le debe ser proporcionada, aunque solamente en casos de emergencia; y finalmente un minoritario 21,8% rechaza las prácticas clientelares y considera que su partido no tiene la obligación de proporcionarle ayuda social o económica, aunque la necesite.

En efecto, si comparamos los resultados del cuadro 23 con los del cuadro 22, lo que vemos son datos sumamente similares (coherentemente con el error estadístico estándar de la encuesta realizada), que ponen de manifiesto que la clientela no es vista como un beneficio egoísta que el elector busca para su beneficio exclusivo, en detrimento de otros electores, sino más bien como un «derecho impersonal y colectivo» de todo el electorado, algo natural y lógico, parte integrante del sistema político.

Cuadro 23

**Opinión del elector respecto a la frase: «En caso de que Usted necesite asistencia social o económica, ¿consideraría que el partido al que votó está obligado a proporcionársela?»**

	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Sí; siempre	45,2%	39,4%	36,9%	38,7%	62,2%
Sólo en caso de emergencia	33,0%	36,0%	41,6%	45,3%	23,2%
<b>Total a favor de ayuda personal</b>	<b>78,2%</b>	<b>75,4%</b>	<b>78,5%</b>	<b>84,0%</b>	<b>85,4%</b>
No	21,8%	24,6%	21,5%	16,0%	14,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas, una nacional y cuatro a nivel departamental.

Como en los casos anteriores, tampoco aquí se registran diferencias importantes según edad, nivel de estudios o nivel de ingresos de los electores; como tampoco con respecto al partido de afiliación. Así, afirman que su partido debe proporcionarle asistencia el 81,7% de los afiliados a la ANR y el 80,2% de los afiliados al PLRA. También en este caso, gran parte de los que no están afiliados a ningún partido opinan igual, declarándose el 62,9% de ellos a favor de la ayuda personal del partido a sus votantes.

Concluimos entonces que la clientela puede considerarse una práctica profundamente internalizada en la cultura política paraguaya, y aún más, que la gran mayoría de los ciudadanos la considera un «derecho», algo que le corresponde legítimamente por haber votado a un determinado partido. Esto confirma lo que habíamos señalado anteriormente, que la clientela es la *gasolina* que mueve el sistema político-electoral.

Se trata de una práctica tan profundamente arraigada en la sociedad paraguaya que resulta complejo imaginar cómo podría sobrevivir el actual sistema político si, de alguna forma,

el proceso clientelar se interrumpiera bruscamente. Aquí cabe aclarar que no estamos declarándonos a favor de un sistema que transforma un privilegio *ilegítimo* en derecho, pero sí que es necesario reconocer cuán central es la clientela en el sistema político, cosa que es conocida, aceptada y hasta aprovechada por la gran mayoría del electorado.

#### 4.5 Índice de importancia de la clientela para el elector paraguayo

Si lo señalado en la sección anterior nos da la pauta de la importancia de la clientela en el sistema político paraguayo, resulta entonces oportuno definir de manera más precisa su incidencia o, en otras palabras, cuál es la propensión del electorado paraguayo a solicitar y recibir clientela. Para ello hemos elaborado un índice que, a más de describir el fenómeno, nos permita también cuantificar su intensidad.

Este índice se basa en las tres preguntas descritas en la sección anterior, y permite verificar la penetración de la incidencia clientelar entre los electores paraguayos a través de la identificación de tres niveles, que señalan respectivamente la presencia de una alta, mediana, o baja/nula disposición a solicitar y recibir clientela por parte del elector. Es importante subrayar que el concepto de «disposición a solicitar y recibir clientela» no significa que el elector expresamente exija y se beneficie de este tipo de relación (aunque tampoco excluye esta posibilidad), sino más bien quiere evidenciar que el elector identifica a la clientela como una parte «necesaria» del proceso político-electoral, como un elemento que es parte integrante y esencial del mismo.

En el cuadro 24 presentamos los resultados del *índice de importancia de la clientela*<sup>58</sup>. Allí se aprecia que la mayoría de los

---

58 Para el cálculo del «índice de importancia de la clientela para el elector» se ha asignado a las respuestas arrojadas por los encuestados un valor de 1 a 5; donde 1 indica una respues-

electores –precisamente, el 43,7%– demuestra una alta disposición a solicitar y a recibir clientela; mientras que 36,1% presenta disposición media. Estos dos grupos suman más del 79,7% del cuerpo electoral, es decir que prácticamente 4 electores de cada 5 presentan una elevada disposición a solicitar o recibir clientelas, ya sea debido a urgencias sociales, o simplemente porque consideran a esta práctica como una obligación de su partido. Frente a este grupo mayoritario, solamente el 20,3% del total de los electores declaran estar desinteresados en esta práctica, un dato por cierto sumamente bajo y que pone nuevamente énfasis en el hecho que el electorado paraguayo no solamente no se opone al sistema clientelar vigente, sino que lo apoya activamente.

Cuadro 24  
Índice de importancia de la clientela para el elector

	PARAGUAY	CENTRAL	S. PEDRO	CAAZAPÁ	ITAPÚA
Alta disposición a solicitar y recibir clientela	<b>43,7%</b>	43,6%	43,9%	45,1%	68,6%
Mediana disposición a solicitar y recibir clientela	<b>36,1%</b>	32,7%	33,3%	35,5%	15,1%
<b>Disposición elevada a recibir clientela</b>	<b>79,7%</b>	<b>76,3%</b>	<b>77,2%</b>	<b>80,6%</b>	<b>83,7%</b>
Baja o Nula disposición a solicitar y recibir clientela	<b>20,3%</b>	23,7%	22,8%	19,4%	16,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 5 encuestas realizadas, una nacional y cuatro a nivel departamental.

En cuanto a los datos del cuadro 24 referentes a los 4 departamentos analizados de manera específica, éstos no hacen más que confirmar que la adhesión al clientelismo registrada a ni-

---

ta altamente favorable al proceso clientelar, y 5 representa una respuesta altamente contraria al proceso clientelar. Esto ha permitido calcular el valor global para cada encuestado (que se cuantifica en un mínimo de 3 y un máximo de 15), para luego agrupar estos valores en 3: Alta disposición a recibir clientela (para valores entre 3 y 7 puntos acumulados), Mediana disposición a recibir clientela (para valores entre 8 y 10 puntos acumulados), y Baja o Nula disposición a recibir clientela (para valores entre 11 y 15 puntos acumulados).

vel nacional se presenta de forma igual en prácticamente todo el país, hasta llegando a situaciones «extremas» en territorios específicos (aunque por motivos desconocidos), como ocurre por ejemplo en el departamento de Itapúa, donde se registra que casi 7 electores de cada 10 están altamente dispuestos a solicitar y recibir clientela en el proceso electoral y post-electoral.

Al desagregar los resultados del *índice de importancia de la clientela* se evidencia también, como había ocurrido para las preguntas que lo conforman, la ausencia de diferencias sustanciales entre los diferentes subgrupos. De todas maneras, en líneas generales se puede evidenciar una menor disposición a solicitar y recibir clientela en el sector del electorado más joven (que rechaza la clientela en un 25,6%), en aquéllos con mayor educación (que rechazan la clientela en un 20,3%), y entre los que registran mayores ingresos económicos (que rechazan la clientela en un 29,2%). Los datos señalados indican que los que rechazan esta práctica son sólo una minoría, poniendo de manifiesto, una vez más, que la alta disposición a solicitar y recibir clientela permea todas las capas etarias, sociales y económicas en el país.

En el cuadro 25 se observa otra importante desagregación realizada, correspondiente al partido de afiliación de los electores. Tampoco aquí se constatan diferencias relevantes. Así, mientras que el 46,3% de los afiliados a la ANR presenta una alta disposición a solicitar y recibir clientela; este porcentaje es del 44,1% entre los afiliados al PLRA. Por su parte, una mediana disposición a la clientela está presente en el 36,8% de los afiliados a la ANR y 38,4% de los del PLRA. Finalmente, los afiliados a la ANR que rechazan las prácticas clientelares son un minoritario 16,9%, mientras que los afiliados al PLRA con la misma actitud corresponden al 17,5%.

De todas maneras, el cuadro provee algunos datos muy interesantes, como los registrados por los electores que declaran no

tener afiliación partidaria. El conjunto de los no afiliados parece dividirse en tres bloques iguales: los que presentan una alta disposición a solicitar y recibir clientela, que suman el 33,3% del total; los que demuestran una disposición media a solicitar y recibir clientela, que representan al 31,5% del total; y finalmente los que parecen rechazar estas prácticas, que por su parte suman otro 35,2% del total. Datos éstos que nos demuestran una vez más el importante arraigo de las prácticas clientelares en el sistema político paraguayo, si consideramos que hasta entre quienes no tienen partido (específicamente el 21,1% del electorado) se percibe una disposición elevada a recibir clientela (del 64,8%).

Cuadro 25

**Índice de importancia de la clientela para el elector según afiliación**

	ANR	PLRA	No Afiliados
Alta disposición a solicitar y recibir clientela	46,3%	44,1%	33,3%
Media disposición a solicitar y recibir clientela	36,8%	38,4%	31,5%
<b>Disposición elevada a solicitar recibir clientela</b>	<b>83,1%</b>	<b>82,5%</b>	<b>64,8%</b>
Baja o Nula disposición a solicitar y recibir clientela	16,9%	17,5%	35,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Lo que hemos visto hasta ahora demuestra la existencia de una cultura clientelar muy presente en el sistema político paraguayo, y que además de tener base en «la ética del *orekueté*» y en la obligación «moral» de los dirigentes partidarios de responder a las necesidades de sus afiliados y electores, también se sustenta, y de manera importante, en las particulares condiciones de pobreza y precariedad laboral y social en que se encuentra el país.

Otro elemento que aporta importantes evidencias al respecto se observa en el cuadro 26, donde se consignan, para los 4 departamentos evaluados, los porcentajes de electores con elevada disposición a solicitar y recibir clientela, así como los niveles de ingreso promedio registrados en cada departamento. Así, a medida que aumenta la pobreza, existe una mayor disposición a solicitar y recibir clientela. Aquí cabe resaltar que el departamento de Itapúa constituye una excepción, ya que es allí donde se registra el nivel más alto de disposición clientelar, aunque con un ingreso promedio más elevado que los otros departamentos. Esto indica que, aunque la pobreza y la precariedad sin duda inciden en la disposición a solicitar o recibir clientela, no constituyen la única causa, incidiendo en ello también otros elementos, como la centralidad de las prácticas *orekueté*.

**Cuadro 26**  
**Disposición clientelar e ingreso promedio departamental**

	<b>Elevada disposición a recibir clientela</b>	<b>Ingreso Promedio (en Guaraníes)</b>
<b>CENTRAL</b>	76,3%	1.476.287
<b>S. PEDRO</b>	77,2%	984.226
<b>CAAZAPÁ</b>	80,6%	803.453
<b>ITAPÚA</b>	83,7%	1.204.681

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las 4 encuestas realizadas a nivel departamental y EPH 2017 (DGEEC).

Antes de cerrar esta sección nos parece oportuno compartir un par de frases de dirigentes políticos de la oposición quienes, cada uno por su parte, ponen énfasis en estos dos elementos constitutivos del clientelismo: Necesidades insatisfechas del elector, por un lado, y ética del *orekueté*, por el otro.

*Desde que se niegan las políticas de Estado, claro que los partidos convierten eso en su base mayor prebendaria. Como es su mayor base prebendaria, constituye como su línea de acción principal, la ayuda. Ya sea conseguir un medicamento, un cajón, un lugar en el cementerio, un trabajo. (Dirigente nacional otro partido).*

*Una señora [...] me dice [...] «¿qué pasa si yo soy ahora una autoridad?, bueno entonces yo, ¿si no le ayudo a mi familia a quién le voy a ayudar?», o sea alguien que llega a un lugar de poder y se olvida de su familia, eso es muy grave, dice [...] si yo subo y hago un concurso público y pierdo mi hijo, entonces yo en realidad le estoy abandonando [...], imagínese cuál es la visión política. (Dirigente nacional otro partido).*

#### **4.6 Tipología de asistencia que requiere el elector**

Antes de concluir nuestro análisis sobre identificación partidaria y clientelismo, es oportuno evaluar cuáles son, según los encuestados, las prioridades en tema de asistencia clientelar que los partidos deben proporcionar a sus afiliados y electores. Esta información ha sido relevada preguntando expresamente a cada encuestado: *¿Qué tipo de asistencia cree Usted que el partido está obligado a dar a sus afiliados?*, a lo que debían responder eligiendo hasta 3 ítems de una lista de posibles respuestas.

Los resultados, consignados en el cuadro 27, son una perfecta fotografía de las necesidades insatisfechas que presentamos en la sección 4.3, donde señalamos que los principales problemas de los paraguayos son un mercado laboral con empleo precario, la falta de seguro médico, y un sistema educativo plagado de deserciones y abandonos. Las respuestas de los encuestados reflejan esta realidad, en cuanto el 74,6% de ellos señala como principal necesidad de clientela al empleo, 67,8% señala a la asistencia médica, y 42,7% indica la necesidad de becas para poder realizar estudios en primer lugar. Otros pedidos fueron también mencionados, aunque en porcentajes mucho menores. Así, 21,7% pide ropa y ayuda para alimentación; 18,2% asistencia legal, 8,6% asistencia en caso de defunciones,

y otro 5,3% tanto el pago de deudas como la realización de préstamos de dinero.

Al desagregar los datos por edad, nivel de estudios y nivel de ingresos, se pueden apreciar algunas diferencias muy interesantes, aunque al mismo tiempo bastante lógicas. Por ejemplo, entre los más jóvenes, la beca de estudios es solicitada por el 57,9%, y la ayuda médica por el 58,3%. Es decir que para la juventud el problema de la educación tiene el mismo nivel de importancia que el tema de salud. Mientras que, en cambio, entre los adultos mayores, la necesidad de becas se reduce hasta el 31,8%, mientras que crece exponencialmente la necesidad de asistencia médica, llegando a ser indicada por el 79,2% de ellos. Interesante es también verificar que entre los que tienen sólo 6 años de estudios la necesidad de becas se reduce hasta el 28,6%, mientras que crece hasta el 49,3% entre los que acceden a estudios universitarios y seguramente necesitan de recursos para poder completarlos. Finalmente, se aprecia que, ni siquiera entre los que tienen menor ingreso, la necesidad de ropa y ayuda alimentaria resulta muy relevante, dado que así se expresan solamente el 23,1% de ellos, siendo sus pedidos principales también en este caso empleo, asistencia médica y becas para poder estudiar.

Al desagregar la información por afiliación partidaria, dato también consignado en el cuadro 27, las diferencias entre los afiliados a la ANR y al PLRA resultan mínimas. Quizás el dato más interesante al respecto es el que se refiere al mayor pedido de becas entre los afiliados al PLRA (47,2%) con respecto a los afiliados a la ANR (38,3%); o el mayor porcentaje de solicitud de ropa y ayuda alimentaria por parte de los afiliados a la ANR (24,6%) frente a los afiliados al PLRA (19,8%). Pero, a más de estas diferencias, que pueden definirse casi anecdóticas, en general las solicitudes de clientela realizadas por los afiliados a los partidos tradicionales se centran en los tres principales ele-

mentos ya individualizados a nivel general: empleo, asistencia médica y becas para estudiar. Por su parte, los que no se encuentran afiliados a ningún partido, también solicitan asistencia en los mismos servicios, y con porcentajes muy similares a los que registran los partidos tradicionales (71,8% menciona empleo; 57,3% asistencia médica; y 50,1% becas de estudio).

Cuadro 27  
**Asistencia que los electores consideran el partido está obligado a dar a sus afiliados**

*(La suma de los porcentajes es superior al 100% porque cada encuestado podía señalar hasta tres ítems)*

	Global	ANR	PLRA	Ninguno
Empleo	74,6%	73,9%	78,0%	71,8%
Asistencia médica	67,8%	67,1%	75,7%	57,3%
Becas para realizar estudios	42,7%	38,3%	47,2%	50,2%
Ropa y ayuda para la alimentación	21,7%	24,6%	19,8%	14,6%
Asistencia legal	18,2%	20,5%	18,6%	11,7%
Asistencia por defunciones	8,6%	10,5%	9,6%	1,9%
Pago de deudas	5,3%	6,6%	3,4%	3,3%
Préstamo de dinero	5,3%	6,6%	4,8%	0,9%
Seguridad	1,7%	2,0%	0,8%	1,9%
<b>Pide Clientela</b>	<b>94,2%</b>	<b>96,1%</b>	<b>96,6%</b>	<b>84,5%</b>
Ninguna	3,2%	1,9%	2,0%	9,4%
NS/NR	2,6%	2,0%	1,4%	6,1%
<b>No pide clientela</b>	<b>5,8%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,4%</b>	<b>15,5%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Ahora bien, los que creen que el partido no está obligado a brindar ayuda alguna a sus afiliados representan el 5,8% del conjunto del electorado. Al desagregar por afiliación, se ve que esta opinión es declarada por el 3,9% de los afiliados a la ANR; el 3,4% de los afiliados al PLRA y el 15,5% de los que no están afiliados a ningún partido. Llama la atención que el porcentaje del último grupo es tres veces el valor de los afiliados a

partidos tradicionales. De todas maneras, sigue siendo éste un grupo minoritario, ya que un 84,5% de los no afiliados considera que los partidos políticos están obligados a proporcionar asistencia a sus votantes. Se confirma una vez más entonces que en el país la clientela no se agota exclusivamente dentro de los ámbitos partidarios tradicionales, sino que es solicitada por prácticamente todo el conjunto del electorado, volviéndose así parte integrante del sistema político electoral paraguayo.

**CAPÍTULO  
CINCO**

**Identificación  
partidaria  
e ideología**



## 5.1. Ideología y sistemas de partidos

A lo largo de nuestra investigación hemos reconstruido la realidad del sistema político-partidario paraguayo, poniendo en el centro el concepto de la identificación partidaria. Éste, por las características históricas, sociales y culturales del país, ha jugado –y juega aún– un rol central en la vida política de los partidos y en el proceso de selección de la clase dirigente. En los capítulos anteriores hemos discutido cómo la identificación partidaria es construida por adscripción familiar, hemos evaluado su amplia difusión y fuerte intensidad, hemos demostrado la existencia de altos niveles de afectividad todavía presentes en el electorado, y hemos visto cómo esto influye directamente en la toma de decisiones en las urnas.

Pero, luego de haber demostrado la notable importancia que la identificación partidaria juega en los procesos políticos y electorales en el país, nos encontramos ante una duda de gran relevancia: ¿Qué rol juega entonces la ideología en el campo político y electoral paraguayo?

Para responder a esta pregunta, conviene iniciar recordando la relación histórica entre ideología y sistema de partidos, partiendo del proceso de ampliación de la base electoral y asignación del derecho al sufragio para cada vez más sectores de la población que inició hace más de un siglo. Así, a través del paso de un esquema de sufragio restringido o censitario (limitado por la renta, el estado civil, nivel de instrucción o pertenencia

a una clase social, e inclusive el sexo) vigente a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, a un esquema universal –sin otro límite que no fuera el cumplimiento de la mayoría de edad– los sistemas políticos fueron cambiando paulatinamente, transformando la estructura de los partidos de notables basados en liderazgos locales organizados sobre relaciones interpersonales y clientelas, a una estructura de partidos de masa organizados alrededor de posiciones ideológicas y culturales, ampliamente diferenciadas y muchas veces hasta irreconciliables.

Los partidos nacionalistas, fascistas, socialistas, comunistas y/o cristiano-populares fueron los principales resultados de esta nueva forma de organización partidaria basada sobre un conjunto de ideas y visiones de la realidad social, y no más sobre relaciones personales líderes-clientes. Sin embargo, ello no significó en todos los casos una transición completa de un sistema a otro, sino que, muchas veces, más que una transformación hubo una adaptación del viejo sistema, que fue incorporando algunos elementos del nuevo sin cambiar completamente.

En Reino Unido, por ejemplo, los dos partidos de notables históricos –el Conservador y el Liberal– supieron evolucionar hacia posiciones más ideológicas y sobrevivir a los nuevos tiempos al lado del Partido Laborista, de ideología socialista, y por ende estructurado esencialmente sobre bases ideológicas. En Estados Unidos, los dos partidos tradicionales –Demócrata y Republicano– mantuvieron su arraigo en la población sabiendo evolucionar sobre bases ideológicas que imprimieron en ellos, con el tiempo, una dirección particular, avanzando el primero hacia posiciones más progresistas (de izquierda); y el segundo, hacia posiciones más conservadoras (de derecha). Así que, aunque la ideología supo imponerse como nuevo elemento central de agrupación de los partidos políticos, no por ello todos los partidos tradicionales basados sobre identificación y clientela fueron suprimidos, sino que muchos pudieron

sobrevivir y reposicionarse en el nuevo panorama político, alcanzando un equilibrio entre identificación e ideología.

De hecho, estos elementos –identificación e ideología– no son mutuamente excluyentes. Al contrario, el acercamiento desde bases ideológicas a un partido, en muchos casos, se sustenta y mantiene sobre procesos de identificación partidaria. En este sentido, muchas veces se acepta una modificación en el espectro ideológico del partido, justamente en virtud de la identificación afectiva que el elector ha establecido con éste.

Por ideología entendemos una «concepción del mundo» que penetra en la vida práctica de las personas, animando e inspirando su praxis social (Castro-Gómez, 2000: 743). Según este autor –que se basa en las ideas de Althusser– «las ideologías suministran a los hombres un horizonte simbólico para comprender el mundo y una regla de conducta moral para guiar sus prácticas» (ibíd.). Las ideologías son capaces de dotar de normas, principios y formas de conducta. No nos dicen qué son las cosas, sino más bien, cómo posicionarnos frente a ellas (ibíd.: 745). A partir de esta base, la ideología de un partido acaba por diferenciarlo de manera clara de los otros, haciendo referencia a una serie de creencias y opiniones sobre la realidad social, que se encuentran cristalizadas e interrelacionadas, formando un conjunto particular de actitudes de gran alcance.

Debido a ello, para muchos autores, resulta lógico asumir que debe existir una relación clara entre la identificación partidaria y la ideología que caracteriza a una persona (Green, Palmquist & Schickler, 2002: 28). Aquéllos que estén a favor de mayor participación del Estado, carga tributaria progresiva y mayor gasto social apoyarían partidos de izquierda; mientras que personas de orientación tributaria más conservadora y que prefieren más mercado antes que Estado, se sentirían identificados con partidos de derecha. Es por ello que algunos críticos del abordaje socio-psicológico de Campbell y sus cole-

gas afirman que la ideología es un mejor indicador para medir las predisposiciones del voto (Budge, 2010: ix).

De todas maneras, la evidencia teórica apunta que la dimensión ideológica es menos importante en sociedades con un sistema tradicional bipartidista (Inglehart & Klingemann 2010: 246). Esto respondería al principio del «menor esfuerzo», en el sentido que cuando sólo hay dos alternativas –con posibilidades reales de conseguir cargos electivos– la categorización ideológica no es necesaria. Si bien un sistema taxonómico como el de izquierda-derecha es útil para entender, clasificar y ordenar información política, aprender los significados de estos términos implica la adquisición de conceptos políticos abstractos, requiere motivación, oportunidad y esfuerzo (ibíd.: 245). En sistemas de partidos múltiples, entonces, manejar una categorización ideológica ayudaría a ubicar los diferentes partidos en distintos puntos de un continuo, a partir de lo cual se podría construir un panorama de las opciones políticas disponibles. En casos de bipartidismo, en cambio, esto no es necesario, al resolverse las diferencias simplemente contraponiendo un partido con el otro.

Pero el hecho que no se entienda a cabalidad qué implica que un partido sea identificado como de derecha o de izquierda no significa que estas categorías no tengan repercusiones. Como el estudio de Canover & Feldman demuestra, aunque un gran sector de la ciudadanía no comprenda el verdadero significado de las etiquetas ideológicas, lo mismo las utiliza, lo que causa un impacto en sus percepciones, actitudes y comportamientos con relación a los partidos (Canover & Feldman, 1992: 354). Según estos autores, las personas construyen sus actitudes hacia las etiquetas ideológicas en base a dos factores. El primero es de orden cognitivo y hace relación a la información objetiva asociada con las categorías, fundadas en posturas específicas relativas a temas básicos que relacionan sociedad y Estado, ta-

les como nivel de participación del Estado y del mercado. El segundo factor es de orden evaluativo o afectivo, es decir, se refiere al sentimiento que la etiqueta de izquierda o derecha despierta en las personas (ibíd.: 357). Si bien mucha investigación concede un lugar primordial a los factores de orden cognitivo, la evidencia apunta a que muchas personas no poseen el conocimiento suficiente a partir del cual construir opiniones o actitudes fundadas. Al contrario, es la fuerza simbólica de los términos izquierda y derecha, derivada de su contenido evaluativo o afectivo, la que tiende a generar fuertes sentimientos positivos o negativos que determinan rechazo o atracción.

Aquí cabe mencionar un punto importante. Aunque la teoría haga referencia a la capacidad o interés de los electores en comprender las diferencias de las distintas posiciones en el espectro ideológico, no se mencionan casos donde los mismos partidos políticos no muestran interés en diferenciarse ideológicamente uno de otro. Sin embargo, ésta parece ser la situación de los partidos políticos tradicionales paraguayos.

## 5.2 Debate ideológico en Paraguay

El caso paraguayo no parece ir de la mano con las apreciaciones indicadas más arriba. Al respecto, según el estudio de Nichols, todos los partidos en el país<sup>59</sup> presentaban básicamente la misma ideología y programa, siendo éste un rasgo distintivo del Paraguay que demostraría, una vez más, que la identificación tiene su origen en el sentido de comunidad que los partidos proveen a los electores (Nichols 1969: 205). Recordemos que al momento del estudio de Nichols eran dos los partidos políticos principales, la ANR y el PL(RA), cosa que poco ha

---

59 Recordemos que en el momento en que Nichols realizó su tesis doctoral sobre el Paraguay (finales de la década de 1960) los partidos activos en el país eran la Asociación Nacional Republicana-ANR, el Partido Liberal-PL, el Partido Liberal Radical-PLR, el Partido Revolucionario Febrerista-PRF y el Partido Demócrata Cristiano-PDC.

cambiado a la fecha. Como ya hemos señalado a lo largo de este estudio, éstos siguen siendo los partidos más importantes en términos de afiliados, bancas parlamentarias y, sobre todo, cargos electivos a nivel nacional y local. Nos encontramos entonces ante un sistema donde, históricamente, han sido dos los partidos que más influencia han tenido en la política nacional. A decir de Morínigo, «la historia del Paraguay es la historia de estos dos partidos, con diferencias que van surgiendo con más énfasis en la actualidad» (Morínigo, 2007: 14).

Ahora bien, si el análisis de Nichols describe la situación de los años sesenta y, probablemente, la reinante hasta el final de la dictadura stronista (1954-1989); sería de esperarse que, con el regreso de la democracia al país y la participación de más partidos políticos en las contiendas electorales –algunos de los cuales consiguen victorias a nivel local o parlamentario– este espectro de derecha-izquierda empezará a ser más conocido y utilizado. De hecho, a partir de la década de los 2000 los analistas políticos identifican el inicio de un cierto nivel de debate ideológico en el país, con la aparición de manera sistemática –y no sólo episódica como en el pasado– de las categorías de izquierda y derecha; aunque aún sin mucha comprensión al respecto por parte de los mismos actores, particularmente de aquéllos relacionados con el espacio tradicional (Morínigo, 2007: 17).

En efecto, durante la transición democrática, este debate ideológico entre izquierda y derecha no parece realmente despegar en el país. Al respecto, Caballero señala que los partidos tradicionales siguen sin tener «una fuerte orientación ideológica y programática y tienden a ser más bien pragmáticos en cuanto al discurso político» (Caballero, 2003: 264). Es solamente entre los nuevos actores partidarios surgidos en los primeros años del siglo XXI, específicamente el Partido Patria Querida y el Partido País Solidario, que la matriz ideológica empieza a tener una cierta consistencia, asumiendo el primero posiciones

cristiano-conservadoras; y el segundo, una posición socialdemócrata (ibíd.: 268).

Será solamente a final de esa década, con el cambio de gobierno –es decir, la caída del Partido Colorado-ANR después de casi 6 décadas de gestión ininterrumpida del Estado (en dictadura y democracia)– y la llegada al poder de la oposición por mano del ex obispo Fernando Lugo (considerado por muchos analistas internacionales como la versión paraguaya del «socialismo del siglo XXI»), que el debate ideológico derecha-izquierda empieza a tomar forma en el medio político nacional, involucrando tanto las élites como los medios de comunicación.

Uno de los principales análisis sobre la temática es el realizado por Lachi (2009), quien detalla el debate ideológico desarrollado en Paraguay durante los años de la transición democrática (desde 1989). Lachi confirma lo señalado por Caballero acerca de la ausencia de debate ideológico en la última década de los años noventa, con un PLRA y una ANR concentrados en la conquista y gestión del poder, y un Encuentro Nacional –el principal partido no tradicional– que apunta esencialmente a la «renovación» del espacio político. También señala que es en la década siguiente, la primera del siglo XXI, que aparecen los primeros signos de un debate de ideas en el país, indicando como punto de inflexión los hechos del Marzo Paraguayo<sup>60</sup> (Lachi, 2009: 48).

El Marzo Paraguayo, según Lachi, cambia el paradigma de la participación democrática en amplios sectores de la población

---

60 El «Marzo Paraguayo» es el nombre de la crisis política en la cual se vio sumido el país después del asesinato del entonces vicepresidente de la República Luís María Argaña (ANR), el 23 de marzo de 1999. Del magnicidio fueron responsabilizados el líder político Gral. Lino Oviedo (SR) y el entonces Presidente de la República, Raúl Cubas, que lo representaba en el Gobierno del país. En los días siguientes al asesinato se realizaron una serie de manifestaciones en la Plaza del Congreso pidiendo el juicio político de Cubas. Las protestas desembocaron en un tiroteo que causó la muerte de 7 manifestantes en la noche del 26 de marzo. Eso produjo finalmente la renuncia y posterior exilio en Brasil del Presidente Cubas, mientras que el Gral. Oviedo tuvo que escaparse del país, refugiándose en Argentina.

que empiezan a comprender su protagonismo en el espacio político y a identificar la necesidad de la construcción de actores partidarios que fueran más allá de las «comunidades» tradicionales como la colorada y la liberal (o el mismo Encuentro Nacional, que de hecho estaba estructurado como una comunidad de aquéllos que no eran ni colorados ni liberales); apuntando en cambio a la construcción de organizaciones políticas que tuvieran una definición ideológica más clara, los primeros de los cuales fueron justamente los arriba mencionados Patria Querida y País Solidario (ibíd.: 49-50).

En efecto, los representantes parlamentarios de estos dos partidos políticos en el periodo legislativo 2003-2008, que vio a ambos estrenarse dentro del Congreso Nacional, dieron vida en el ámbito parlamentario, quizás por primera vez después de la vuelta de la democracia, a un duro debate acerca del nuevo latifundismo de la producción mecanizada sojera y el uso indiscriminado de agrotóxicos que el mismo conllevaba, con consecuencias nefastas para la salud de los sectores del pequeño campesinado. El debate –que duró casi todo el periodo legislativo– desarrolló pronto características ideológicas, enfrentando dos modelos productivos y sociales totalmente contrapuestos entre sí (producción capitalista mecanizada, por un lado, y producción campesina con rasgos sociales, por el otro); llegando a desarrollarse, en palabras de Lachi, «con una vehemencia y virulencia que hasta el momento resultaba desconocida en el medio político paraguayo» (Lachi, 2009: 53-54).

Pero, como ya señalamos, sería en el periodo presidencial y legislativo siguiente (2008-2013), con la elección a la presidencia de la República del exobispo Fernando Lugo y el ingreso en el gobierno por primera vez de agrupaciones de izquierda<sup>61</sup>, que

---

61 Específicamente el Movimiento Popular Tekojoja (MPT) y el Partido del Movimiento al Socialismo (P-MAS), que lograron ocupar un espacio importante en el Gobierno; obteniendo también, el primero de los dos, la elección de un senador en parlamento.

el debate ideológico llegaría a sus niveles más altos en el país. En este marco, menos de 6 meses después de las elecciones, el empresariado (principalmente el agrario, pero con el apoyo generalizado de todos los otros sectores) empezó a atacar al nuevo Gobierno, acusándolo de querer implementar en el país el «socialismo del siglo XXI»; al mismo tiempo los medios de prensa iban aún más allá, sosteniendo que: «poco a poco [...] se va haciendo evidente el diseño real del proyecto Lugo; se busca convertir a Paraguay en un régimen de socialismo real»<sup>62</sup>. Acusaciones éstas que fueron acompañadas por acciones concretas como el *Tractorazo* organizado por los empresarios agrícolas (con el apoyo de las federaciones de la industria y del comercio) en diciembre de 2008, con el cual se expresaba el repudio a las políticas económicas y sociales del Gobierno Lugo (ibíd.: 58-59).

Este conflicto «ideológico» será de hecho el *leitmotiv* del periodo presidencial de Fernando Lugo, y será el causante principal, junto con otras situaciones coyunturales, de la crisis política que llevó a su destitución en junio de 2012.

Pero aquí cabe preguntarse, como lo hace Lachi en el trabajo citado, cómo fue posible que en pocos meses el debate ideológico, prácticamente inexistente en el país (con la excepción de los primeros ensayos parlamentarios entre País Solidario y Patria Querida que ya señalamos), pudiera volverse tan central en la opinión pública, llegando a erigirse casi como «tema único» del debate público. Al respecto, Lachi señala que esto no es posible, y que este debate en realidad nunca llegó *a la calle*, al ciudadano de a pie, ya que en efecto la población continuaba viendo la política paraguaya no en términos de izquierda y derecha, sino más bien como un territorio en disputa entre colorados, liberales e independientes; es decir, entre las comunidades identitarias y afectivas a la cual siempre estuvo acostumbrada. El debate ideológico, entonces, quedaba reducido a un enfrentamiento entre

---

62 La Nación del 20-11-2008: *El proyecto real* (editorial).

élites políticas y económicas, además sin un real contenido, dado que al fin y al cabo lo que buscaban los empresarios con esos ataques era impedir que el gobierno pudiera afectar el *statu quo* económico y social vigente en el país, garantizando así el mantenimiento de su riqueza y privilegios (ibíd. 62-63).

Tal es así que, tras la caída de Lugo, el enfrentamiento ideológico derecha-izquierda casi desapareció del debate público, a pesar de que en las elecciones para el siguiente período parlamentario (2013-2018) la izquierda consiguiera su mejor resultado electoral, obteniendo 7 senadores (de 45) y 3 diputados (de 80)<sup>63</sup>. El debate vuelve entonces a centrarse en elementos más coyunturales o en los nuevos re-posicionamientos políticos internos a los partidos tradicionales, con el nacimiento de alianzas transversales colorado-liberales tanto en apoyo al gobierno como en oposición a éste.

Se ve entonces que, con la vuelta a la «normalidad», la ideología desaparece del debate público, y la población paraguaya sigue como siempre manteniendo una visión de la política como enfrentamiento de comunidades identitarias antagónicas, donde no es la ideología, sino son la afectividad y la identificación las que dirimen las diferencias.

### 5.3 Partidos políticos tradicionales e ideología

Si bien entre los electores el debate ideológico derecha-izquierda no parece haber tenido ninguna repercusión real, ni siquiera durante el periodo de la presidencia Lugo, no puede decirse lo

---

63 La izquierda se presentó a las elecciones del 2013 dividida en dos agrupaciones: el Frente Guasu (que reunía a País Solidario, Convergencia Popular Socialista, Tekojoja, Participación Ciudadana, Partido Comunista Paraguayo, y otros grupos menores) y Avanza País (que reunía Partido del Movimiento al Socialismo, Movimiento 20 de Abril, Partido Revolucionario Febrerista y otros grupos menores). El primero, encabezado por el mismo Lugo, obtuvo 5 senadores y 1 diputado; el segundo, que tenía como principal figura al comunicador Mario Ferreira (quien será elegido posteriormente intendente de Asunción en 2015), obtuvo 2 senadores y 2 diputados.

mismo de las élites, para las cuales tres décadas no pasaron en vano. Con la cada vez mayor integración del sistema político nacional con los países vecinos a través del accionar del Mercosur, la Unasur, y el renovado protagonismo de la OEA, sería ingenuo asumir que los temas ideológicos del debate político no tendrían efecto alguno en las nuevas generaciones de dirigentes políticos nacionales. Y no estamos hablando solamente de los líderes de las nuevas agrupaciones políticas, que en gran medida surgieron de debates ideológicos, sino también de los nuevos líderes de los partidos tradicionales que, aunque mantengan aquel pragmatismo de base señalado en diferentes épocas tanto por Nichols, por Morínigo y por Caballero, con el tiempo se han visto contagiados por discusiones más ideológicas, empezando, por lo menos de manera individual, a posicionarse en el espectro derecha-izquierda del cuadro político nacional.

Y es justamente al intentar posicionar en el espectro ideológico tanto a los dirigentes políticos de los partidos tradicionales, así como a sus mismos partidos, que empiezan a surgir problemas de difícil solución.

En efecto, si como hemos demostrado en los capítulos 1, 2 y 3 de este trabajo la afiliación a un partido tradicional se basa principalmente en elementos adscriptivos y familiares, y la mayor o menor adhesión al partido se debe a los niveles de afectividad que cada elector siente por «su» partido, entonces, ¿qué importancia puede tener la ideología para dirigentes y afiliados, y cómo puede ésta ser expresada en el entorno partidario?

Algunos analistas tienden a identificar a los partidos tradicionales (colorado y liberal) como partidos conservadores y de «derecha», que apuntan a la defensa de los intereses de las clases dominantes y a mantener el *statu quo* económico y social en el país. Desde un punto de vista exclusivamente coyuntural esta interpretación no está equivocada, dado que en gran medida así han sido las políticas impulsadas por estos partidos en

las tres décadas de la vuelta a la democracia en el país. Pero si asumimos que las personas se afilian a los partidos tradicionales por motivos afectivos y familiares, ¿son todas ellas automáticamente conservadoras? ¿También la ideología se transmite por herencia familiar?

Ahora, aunque sea cierto que el entorno familiar puede incidir en la ideología de las personas, en cuanto es éste el espacio donde se desarrollan los primeros debates políticos e ideológicos; la ideología, como construcción de un sistema de ideas y convicciones que definen la visión de cada persona en el campo político-electoral, es esencialmente una construcción personal que puede tener como referencia a un cierto partido –cuando hay coincidencia entre la visión personal y la partidaria– pero que básicamente se estructura a través de la experiencia vivida y de los conocimientos adquiridos por cada persona.

La adscripción familiar de un afiliado a un partido tradicional puede no tener ningún punto de coincidencia con elementos ideológicos, resultando estos últimos entonces totalmente diferenciados del proceso de adhesión partidaria. De la misma forma, si la afiliación no se basa en cuestiones ideológicas, tampoco es posible definir a los partidos tradicionales como agrupaciones políticas cuyo accionar público se define a través de una cierta ideología, en cuanto en cada uno de ellos es posible, y altamente probable, que participen como dirigentes o afiliados personas que se reconocen en un amplio espectro de posiciones ideológicas; que pueden abarcar un amplio espectro empezando en la derecha y llegando hasta la izquierda del campo político.

Así que la supuesta tendencia ideológica de los partidos tradicionales depende más de los liderazgos que coyunturalmente asumen la guía partidaria, más que de factores estructurales del pensamiento político del partido. Al respecto hay más de un ejemplo a citar. En el campo colorado, durante el Gobier-

no de Nicanor Duarte Frutos (2003-2008), se llevaron adelante políticas post-keynesianas, y en una convención partidaria se declaró oficialmente a la ANR como un partido «socialista humanista»<sup>64</sup>; sin embargo, en el periodo siguiente de la ANR, esta definición fue abandonada y con el Gobierno de Horacio Cartes (2013-2018) se implementaron políticas neoliberales y el partido fue identificado con posiciones más conservadoras y hasta reaccionarias. En el campo liberal ocurrió básicamente lo mismo. Durante la dirigencia de Domingo Laíno, en los años noventa del siglo XX, el partido asumió claramente posiciones socialdemócratas, mientras que cuando los liberales llegaron al Gobierno con Federico Franco (2012-2013), luego de la crisis política que apartó a Lugo de la presidencia, las políticas implementadas fueron de claro corte neoliberal y conservador, tanto en ámbito económico como político y social.

Sobre este tema resulta interesante compartir las opiniones de algunos dirigentes nacionales de los partidos tradicionales, específicamente dos del Partido Colorado-ANR y dos del Partido Liberal-PLRA que, entrevistados sobre la ideología de sus respectivas agrupaciones políticas, se expresan de la siguiente manera:

*El Partido Colorado es un partido policlasista que tiene las diferentes variantes. Nosotros tenemos fascistas, demócratas, hombres de centro, de derecha, de izquierda, socialistas, conservadores. El partido es bien surtido y uno puede sencillamente escucharle a Nicanor y a Castiglioni para tener las dos caras de una misma moneda. (Dirigente nacional ANR).*

*A mí me suelen preguntar «¿Es cierto que no sos liberal? [...] Yo soy el más liberal, yo soy el verdadero liberal, ellos son conservadores». Y los de la derecha dicen: «no, nosotros somos liberales, los otros son de izquierda. [Ellos] son más bien bolivarianos, nosotros somos los liberales». Ambos sectores se consideran, se adjudican la condición de liberal. (Dirigente nacional PLRA).*

---

64 Última Hora del 28-04-2007: *Los colorados ahora son socialistas humanistas.*

*Yo creo que en el partido también hay socialistas [...] De repente hay muchos afiliados [a los] que les gusta la izquierda, pero está nomás ahí, no les da nomás oportunidad el partido a expresar su sentimiento. El Partido Colorado es un partido muy grande donde de todo un poco estamos acá (Dirigente nacional ANR).*

*Yo me considero de centro izquierda, pero sí, entiendo que nosotros convivimos en una amalgama de ideologías o tendencias que al final nos convierten en un partido donde tenemos que analizar con mucho cuidado cada paso que damos en cuanto a la definición de nuestra tendencia ideológica. (Dirigente nacional PLRA).*

Como ya señalábamos al inicio de esta sección, y como nos confirman los mismos líderes entrevistados, en los partidos tradicionales, por lo menos a nivel de dirigencia, el debate ideológico ha permeado y se ha vuelto parte de la vida interna partidaria. Y si bien las entrevistas realizadas durante este estudio no nos permiten asumir estas declaraciones como un indicador objetivo, existen otros estudios internacionales que se ocupan –entre otras cosas– de este mismo tema, y que sustentan nuestro punto.

Estamos hablando específicamente del trabajo del Observatorio de Élités Parlamentarias de América Latina –Élités, de la Universidad de Salamanca (España)–, que hace ya dos décadas estudia las actitudes, opiniones y valores de las élites parlamentarias de toda América Latina<sup>65</sup>. En este marco, este organismo realizó encuestas a parlamentarios paraguayos durante cuatro periodos legislativos, a saber: 1993-1998, 1998-2003, 2003-2008 y 2008-2013. En cada una de las encuestas realizadas siempre estuvo presente una pregunta de auto posicionamien-

---

65 El «Observatorio de Élités Parlamentarias de América Latina» (Élités) ha sido creado en 1994 y es parte del Instituto Interuniversitario de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca (España). Tiene el objetivo de profundizar el conocimiento de las actitudes, opiniones y valores de la élite parlamentaria latinoamericana, como un factor clave para determinar y evaluar la calidad de la democracia en América Latina, y contribuir así al desarrollo económico, político y social de la región. Desde su fundación hasta 2012 el Observatorio pudo realizar 86 encuestas en 18 países de América Latina, dirigidas a parlamentarios y miembros de asambleas constituyentes. Véase [<http://americo.usal.es/oir/elites/index.htm>].

to en el espectro ideológico<sup>66</sup>, pidiendo al parlamentario que eligiera en qué lugar se colocaría en una línea de 10 posiciones en cuyos extremos se encontraban la derecha y la izquierda.

En los cuatro periodos legislativos señalados, el Observatorio Élités aplicó la encuesta a 193 parlamentarios de los partidos tradicionales, específicamente, a 112 parlamentarios de la ANR y a 81 parlamentarios del PLRA. Los resultados en términos de auto-posicionamiento ideológico de estos parlamentarios se resumen en el cuadro 28.

Los datos presentados refuerzan el punto que mencionamos más arriba: los dos partidos tradicionales, estando conformados sobre bases identitarias y afectivas, y contando además con grandes cantidades de afiliados, presentan una pluralidad de posiciones ideológicas en su interior. Posiciones hasta irreconciliables entre sí, pero que pueden coexistir sencillamente porque la identidad del afiliado se construye sobre elementos culturales y socio-psicológicos, y no ideológicos. De hecho, la ideología de izquierda, centro o derecha del afiliado es totalmente independiente de su adhesión partidaria, que nada tiene a que ver con sus ideas, sus convicciones, o sus valores; condición ésta que les permite convivir en el mismo partido con personas que tienen ideas radicalmente diferentes a las suyas.

No sorprende entonces que, según los datos de la encuesta Élités, entre los dirigentes partidarios de la ANR y PLRA<sup>67</sup> priman de la misma manera las posiciones ideológicas de centro, que representan casi el 60% del total. Al mismo tiempo,

---

66 La pregunta del cuestionario era la siguiente: Cuando se habla de política se utilizan normalmente las expresiones izquierda y derecha. En esta tarjeta hay una serie de casillas que van de izquierda a derecha. ¿En qué casilla se colocaría Ud. teniendo en cuenta sus ideas políticas?

67 Generalmente los parlamentarios de la ANR y el PLRA son también sus principales dirigentes partidarios, en cuanto tener un cargo público relevante (como el ser parlamentario) le ayuda a estructurar a su alrededor aquellas redes clientelares necesarias para fortalecer su posición en el campo político nacional.

este grupo mayoritario está acompañado, en ambos casos, por otros dos grupos, que se dividen el restante 40% de manera casi equitativa: de izquierda y centroizquierda, por un lado; y de derecha y centroderecha, por el otro. En el PLRA, estos dos grupos minoritarios son prácticamente iguales, representando cada uno alrededor del 20%; mientras que en la ANR el grupo conservador resulta ser un poco más grande el progresista, estando conformado el primero por el 25%, y el segundo por el 16% de la dirigencia partidaria.

**Cuadro 28**  
**Auto-posicionamiento ideológico de los parlamentarios de la ANR**  
**y del PLRA (Desde periodo 1993-1998 hasta periodo 2008-2013)**

	ANR		PLRA	
Izquierda	1,8%	16,1%	1,2%	19,8%
Centro-Izquierda	14,3%		18,5%	
Centro	58,9%	58,9%	58,0%	58,0%
Centro-Derecha	22,3%	25,0%	21,0%	22,2%
Derecha	2,7%		1,2%	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de encuestas realizadas por el «Observatorio de Élités Parlamentarias de América Latina» de la Universidad de Salamanca (España).

Tampoco sorprende que estos dos partidos que en el debate político parecen ser irreconciliables, encontrándose en constante confrontación, tengan finalmente un perfil ideológico prácticamente igual, con una ligera mayor predominancia conservadora en la dirigencia partidaria en la ANR con respecto a lo que ocurre en la dirigencia del PLRA. Aunque, al fin y al cabo, con diferencias mínimas, casi irrisorias.

Situación ésta que es finalmente nada más que la lógica consecuencia de un sistema político partidario donde lo que cuenta es la comunidad de pertenencia afectiva, no la posición ideológica del partido, la que además puede cambiar en el tiempo,

sin que esto ponga en duda el sentido de identificación con el partido de los dirigentes, afiliados o electores.

#### 5.4 La ideología de los electores

Hasta aquí hemos visto cómo, por lo menos a nivel de dirigencia partidaria, el debate ideológico ha empezado a tener una cierta presencia, aunque diferentes tendencias ideológicas – hasta antagónicas – pueden convivir sin conflicto en el seno de los principales partidos tradicionales. Y esto sin que se debilite de alguna manera la identificación partidaria que los propios dirigentes sienten hacia «su» partido. Sin embargo, ¿podría decirse lo mismo también de los afiliados-electores de los partidos tradicionales?

En la sección 5.2 subrayamos que el debate ideológico que tuvo su máximo nivel de expresión durante el periodo del gobierno de Lugo (2008-2012) pareció no involucrar a los electores, quedando básicamente reducido a las élites partidarias y empresariales (Lachi, 2009: 61). Para verificar esto hemos buscado, mediante la encuesta nacional realizada, evaluar la visión ideológica del electorado, intentando también identificar hasta dónde el elector comprende cabalmente los contenidos de las diferentes posiciones ideológicas del campo político-electoral.

Para cumplir con este cometido hemos seguido dos diferentes caminos. Por un lado, hemos pedido a los electores que se auto-posicionaran dentro del campo político ideológico (como se hizo en el caso de la encuesta del Observatorio Élites), utilizando para ello un abanico de opciones que iban de la derecha a la izquierda, pasando por las posiciones intermedias de centroderecha, centro y centroizquierda. Por otro lado, hemos decidido establecer un marco alternativo al simple auto-posicionamiento, utilizando un sistema de nueve preguntas cuyas posibles respuestas (predefinidas) permitieran identificar de

manera concreta la posición ideológica de cada encuestado, independientemente al hecho de que éste se reconociera como de izquierda, centro o de derecha.

La decisión de aplicar estas preguntas alternativas al auto-posicionamiento ideológico se basa en el hecho que, estando el sistema político partidario paraguayo estructurado esencialmente alrededor de la identificación partidaria, de su intensidad y de su relación con el sistema clientelar, resulta muy probable que la gran mayoría de los electores no tengan los conocimientos adecuados para poder auto-posicionarse correctamente dentro del espectro ideológico. Recordemos aquí lo señalado más arriba, cuando citamos el trabajo de Inglehart & Klingemann (2010), quienes apuntaban que las etiquetas ideológicas son menos importantes en sistemas bipartidistas como el paraguayo.

Pero es el trabajo de Canover & Feldman (1992) el que más sustento nos brinda para la aplicación de las preguntas clave. Según estos autores, inclusive cuando los ciudadanos utilizan las categorías izquierda y derecha, existe un amplio sector que no comprende el significado de estas etiquetas a cabalidad. En este caso, los ciudadanos se autodefinen como de izquierda o de derecha más bien a partir de la aceptación o rechazo que estas etiquetas le generan, sin realmente considerar sus opiniones, ideas y convicciones económicas, sociales y políticas. Por ello, para poder ubicar a las personas en el espectro izquierda-derecha de manera más acertada, proponen realizar diferentes preguntas que permitan construir una escala ideológica, y que se ubique cada encuestado en ella. Las preguntas deben relacionarse con «los principales dominios de la política doméstica», que en el caso de los Estados Unidos a finales de la década de los ochenta se correspondían con temas económicos (tales como seguro de salud, pleno empleo y estándar de vida, y política impositiva), asuntos sociales (uso de marihuana, aborto,

leyes anti-discriminación y roles de género), y cuestiones raciales (segregación racial escolar y ayuda a minorías) (Canover & Feldman 1992: 628).

En nuestro caso, si bien hemos seguido esta línea, consideramos que los principales temas de política nacional son los que hacen referencia a cuestiones económicas, sociales y ético-políticas, dejando de lado el tema racial, y agregando otras cuestiones más acordes a nuestra realidad, como se verá a continuación. Las preguntas fueron formuladas en forma de afirmaciones, a las cuales los encuestados debían reaccionar mostrando su acuerdo o desacuerdo.

Las afirmaciones sobre cuestiones sociales hacen referencia a la educación sexual para la juventud, a cómo el Estado debe actuar frente a menores que cometen delitos, y a cómo la sociedad debe enfrentar la problemática de la jubilación. Para las cuestiones ético-políticas se eligieron preguntas sobre el control del Presidente de la República de medios de comunicación, acerca del servicio militar obligatorio, y sobre el rol de la iglesia en la toma de decisiones políticas. Finalmente, para las cuestiones económicas, se eligieron preguntas acerca del aumento de los impuestos para mejorar los servicios públicos, de las políticas de atracción de capital extranjero al país, y del rol del sindicato en las relaciones laborales. Si bien estas preguntas claramente no agotan las temáticas relacionadas con el posicionamiento ideológico, nos ayudan a identificar la visión ideológica de cada elector a través de sus respuestas a cada pregunta y, por ende, tomadas en su conjunto, las respuestas nos ayudan a posicionar a cada elector en el espectro político-ideológico.

A continuación, presentamos los nueve ítems utilizados, agrupados según tema de referencia.

## Temas Sociales

- La educación sexual debe ser obligatoria en los colegios y los centros de salud deben proveer gratuitamente preservativos a los jóvenes.
- Los niños que roban deben ir a la cárcel como los mayores. Si cometen errores de adultos, deben ser juzgados como si fueran adultos.
- La Jubilación es responsabilidad de cada uno, no del Estado. Cada ciudadano debe prever su futuro a través de una jubilación privada.

## Temas Ético-Políticos

- El Presidente de la República debe controlar medios de comunicación para poder comunicarse directamente con los ciudadanos.
- Cumplir con el servicio militar obligatorio es importante. Sólo así los jóvenes pueden disciplinarse y aprender a amar la patria.
- La religión es importante en Paraguay. El Estado nunca debe actuar en contra de lo que dicen las Iglesias.

## Temas Económicos

- Los impuestos son necesarios para el Estado. Se deben aumentar los impuestos si queremos servicios públicos de calidad.
- Para mejorar la economía hay que atraer empresas extranjeras. Para ello hay que garantizarles bajos impuestos y bajos salarios.
- Los sindicatos sirven sólo para proteger a los trabajadores haraganes, por eso no deberían existir; cada trabajador debería negociar por su cuenta su salario con el empresario.

En el cuadro 29 podemos apreciar cómo las respuestas de los encuestados a cada una de las preguntas se distribuyen entre

diferentes posiciones ideológicas. Al respecto, es interesante evidenciar la extrema variabilidad ideológica de las respuestas que se registran entre pregunta y pregunta, con algunas que presentan posiciones muy progresistas (de izquierda) y otras muy conservadoras (de derecha). Un dato éste que podría sorprender, pero que no hace nada más que confirmar la ausencia de un verdadero debate ideológico en el país, cuyo resultado ha sido una baja cultura política en la población, dejando al elector sin posibilidad de poder construir una visión política coherente. De esta manera, se observa cómo los conceptos conservadores impuestos por las élites económicas dominantes se han vuelto sentido común, al tiempo que algunas nuevas ideas que llegan a través de la cada vez mayor integración del Paraguay al resto del mundo crean en muchos electores opiniones diferentes y contrapuestas entre sí, que en ausencia de un medio que informe a partir de debates de fondo, permite que las personas expresen ideas contradictorias.

Respecto a los temas sociales, se evidencia una importante concentración de respuestas progresistas más que conservadoras, aunque el tema de cómo el Estado debe actuar frente a menores que cometen delitos tiene una amplia variabilidad de posiciones. Respecto a los temas ético-políticos, en cambio, se evidencia una tendencia generalizada a emitir respuestas más conservadoras que progresistas, con amplia aceptación de la injerencia de la Iglesia en el Estado, mientras que el servicio militar obligatorio es visto como elemento central para garantizar disciplina y patriotismo en la juventud. Finalmente, respecto a los temas económicos, encontramos una amplia variabilidad de posiciones, con presencia de respuestas progresistas referentes al rol del sindicato en las relaciones laborales y a los límites que hay que poner a la inversión extranjera; pero también con presencia de respuestas muy conservadoras referentes al posible incremento de los impuestos para mejorar los servicios públicos.

Cuadro 29  
**Posicionamiento ideológico de los electores según  
 respuestas expresadas a preguntas claves**

	Posición ideológica expresada en la respuesta				
	Progresista	Progresista Moderada Centroizquierda	Moderada	Conservadora Moderada Centroderecha	Conservadora
<b>Temas Sociales</b>					
La educación sexual debe ser obligatoria en los colegios y los centros de salud deben proveer gratuitamente preservativos a los jóvenes.	22,8%	51,0%	18,3%	4,4%	3,5%
Los niños que roban deben ir a la cárcel como los mayores. Si cometen errores de adultos, deben ser juzgados como si fueran adultos.	20,7%	18,8%	31,2%	20,3%	9,2%
La Jubilación es responsabilidad de cada uno, no del Estado. Cada ciudadano debe prever su futuro a través de una jubilación privada.	21,3%	28,5%	29,2%	18,1%	3,0%
<b>Temas Ético-políticos</b>					
El Presidente de la República debe controlar medios de comunicación para poder comunicarse directamente con los ciudadanos.	16,1%	16,6%	26,9%	34,3%	6,2%

Cumplir con el servicio militar obligatorio es importante. Sólo así los jóvenes pueden disciplinarse y aprender a amar la patria.	6,3%	5,8%	20,4%	38,1%	29,3%
La religión es importante en Paraguay. El Estado nunca debe actuar en contra de lo que dicen las iglesias.	7,2%	9,1%	23,6%	44,8%	15,4%
<b>Temas Económicos</b>					
Los impuestos son necesarios para el Estado. Se deben aumentar los impuestos si queremos servicios públicos de calidad.	6,6%	25,0%	29,3%	21,7%	17,4%
Para mejorar la economía hay que atraer empresas extranjeras. Para ello hay que garantizarles bajos impuestos y bajos salarios.	18,8%	24,3%	30,8%	23,2%	3,0%
Los sindicatos sirven sólo para proteger a los trabajadores haraganes, por eso no deberían existir; cada trabajador debería negociar por su cuenta su salario con el empresario.	17,8%	25,8%	29,3%	23,3%	3,8%
<b>GLOBAL</b>	<b>15,3%</b>	<b>22,8%</b>	<b>26,6%</b>	<b>25,4%</b>	<b>10,1%</b>

Fuente: Elaboración propia de datos de la encuesta nacional realizada.

Como se puede observar en el siguiente cuadro 30, uno de los efectos más claros de la variabilidad ideológica en las respuestas de los electores es que la mayoría queda ubicada en el espacio «moderado» o de centro, cosa que ocurre no tanto porque los ciudadanos tengan una visión ideológica de que este tipo (aunque la cultura de evitar conflictos asumiendo posiciones «intermedias» esté ampliamente difundida en el país)<sup>68</sup>, sino más bien porque, como ya señalamos arriba, al presentar posiciones progresistas sobre ciertos temas y conservadoras sobre otros, las mismas acaban equilibrando el puntaje, llevando «hacia el centro» a muchos electores.

En el cuadro 30 presentamos tanto los resultados de auto-posicionamiento, como los resultados del posicionamiento ideológico obtenido mediante las nueve preguntas clave aplicadas en el cuestionario<sup>69</sup>. Analizando los resultados arrojados por la pregunta de auto-posicionamiento, el primer dato que resulta llamativo es que la categoría con mayor porcentaje es aquella de los que no se identifican con ninguna de las posiciones ideológicas señaladas, que agrupa a más de un tercio del electora-

---

68 Recordemos que justamente por ello, Morínigo & Silvero (1986) decidieron no incluir un grado intermedio o neutral en las respuestas predefinidas de su cuestionario, «por temor que las respuestas a las preguntas, dado el tema delicado que se hacía referencia, se centralicen en el nivel neutral» (Morínigo & Silvero, 1986: 109).

69 Para evaluar la posición ideológica de los electores se han utilizado las nueve afirmaciones que mencionamos anteriormente. Luego de leer cada una de ellas a los encuestados, se les pidió que reaccionaran eligiendo la respuesta que más se adecuaba a su opinión, siendo las opciones disponibles las siguientes: a) totalmente de acuerdo; b) de acuerdo; c) en parte de acuerdo, en parte en desacuerdo; d) en desacuerdo; e) totalmente en desacuerdo. A las respuestas que señalan un posicionamiento progresista o de izquierda se les asignó 1 punto, mientras que a las respuestas que señalan un posicionamiento conservador o de derecha se les asignó 5 puntos. Siguiendo esta lógica, a las posiciones intermedias se les asignó valores intermedios, a saber: 2 puntos para respuestas posicionadas hacia el centro-izquierda, 3 puntos para respuestas que señalaban un posicionamiento moderado o de centro, y 4 puntos para respuestas posicionadas hacia el centro-derecha. Sumando los puntajes arrojados por las nueve preguntas se obtuvo el puntaje personal de cada encuestado, que ha sido finalmente interpretado a partir de una escala en la cual bajos puntajes significan un posicionamiento ideológico de izquierda, y altos puntajes un posicionamiento ideológico de derecha según los siguientes rangos. Progresistas o de izquierda: rango 9-20; centroizquierdistas: rango 21-24; moderados o de centro: rango 25-29; centroderechistas: rango 30-33; y conservadores o de derecha: rango 34-45.

do (37,9%). Se trata éste de un dato importante, que señala que la lógica política derecha-izquierda (conservadores-progresistas), universalmente difundida y utilizada, no encuentra todavía mucha cabida en el país, ya sea porque la identificación partidaria sustituye en muchos electores la necesidad de tener una visión ideológica acabada, o por el escaso nivel de debate ideológico en el medio político paraguayo. Otro resultado importante es la notable presencia de electores que se auto-posicionan hacia una visión ideológica conservadora (derecha) y conservadora moderada (centroderecha), que conjuntamente representan otra tercera parte del electorado, y casi el 60% de los que eligen una posición ideológica. Mientras que los que se definen moderados son solamente un 13,4%, y los que eligen una posición ideológica progresista se dividen entre un 5,5% que se declara de centroizquierda y otro 8,1% que se declara simplemente de izquierda.

Pero lo más llamativo del cuadro es sin duda la notable diferencia entre los resultados del auto-posicionamiento ideológico y del posicionamiento obtenido a través de las preguntas clave. En este sentido, con los resultados arrojados por las preguntas clave crece de manera importante la cantidad de electores moderados (53,3%), aumentando también las posiciones intermedias de centroizquierda (22,5%) y de centroderecha (15,5%); mientras que las posiciones más extremas se reducen. Al respecto, la incidencia de la izquierda disminuye muy poco (pasando del 8,1% al 6,1%), mientras que la reducción de la derecha se da de manera abrupta (pasando del 22,5% al 2,6%). Lo que ocurre entonces no es solamente una redistribución del posicionamiento ideológico debido al casi 40% de electores que en el auto-posicionamiento declaró no poder identificarse con ninguna ideología, sino que hay también una importante reducción del espacio conservador, ya que el auto-posicionamiento no resiste a la prueba de la visión ideológica a través de preguntas clave.

Cuadro 30

**Posicionamiento y auto-posicionamiento ideológico de los electores**

	Pregunta de auto-posicionamiento	Según respuestas a preguntas claves
Conservador (derecha)	22,5%	2,6%
Conservador moderado (centro-derecha)	12,6%	15,5%
Moderado (centro)	13,4%	53,3%
Progresista moderado (centro-izquierda)	5,5%	22,5%
Progresista (izquierda)	8,1%	6,1%
No me defino con ninguna de esas posiciones	37,9%	

Fuente: Elaboración propia de datos de la encuesta nacional realizada.

Sin entrar en demasiado detalle, dado que este tema no es el principal objetivo de este estudio, este sobredimensionamiento del área conservadora parece ser el resultado de esencialmente dos factores, ambos relacionados con la escasa cultura política presente en el electorado que ya fue señalada. Así, por un lado, cabe señalar la dificultad que muchos electores tienen para reconocer dónde se posicionan sus ideas y convicciones en el espectro ideológico; y por el otro, la práctica difundida por medios de comunicación públicos y privados, desde la dictadura hasta nuestros días, de dar una imagen positiva a conceptos tradicionales, patrióticos y conservadores, y una imagen negativa a conceptos más modernos, internacionalistas y progresistas. Ambas condiciones impulsan un sentido común con rasgos conservadores, convenciendo a muchos ciudadanos de ser más de derecha de lo que en realidad son. Al respecto, cabe recordar lo que Canover & Feldman (1992) proponen, cuando afirman que las personas construyen sus actitudes hacia las etiquetas ideológicas no sólo sobre la base de factores cognitivos (relacionados con sus actitudes y convicciones sobre temas básicos que relacionan sociedad y Estado, como los abordados en las preguntas clave), sino también a partir de factores evaluativos o cognitivos, es decir, de acuerdo al sentimiento que las etiquetas *izquierda* y *derecha*

despiertan en ellas. Es más, estos últimos tienden a ser particularmente fuertes, aunque no tengan razones fundadas, y dependen en esencia de los sentimientos positivos o negativos que las etiquetas ideológicas despierten en las personas.

Otro dato interesante se encuentra desagregando los datos del cuadro 30 según grupos de edad. Al respecto, el grupo más joven (18-24 años) se destaca de manera especial. En primer lugar, porque la mayoría absoluta de los jóvenes (el 52,5%) se autodefine sin posición ideológica (mientras los otros grupos etarios registran para esta opción un valor del 30-38%), y también porque el incremento de este espacio va en directo detrimento del espacio conservador, que resulta mucho más reducido que en las otras franjas etarias, bajando hasta un 23,9%. Además, cuando se evalúa el posicionamiento ideológico efectivo (no auto-proporcionado), los datos de los más jóvenes se diferencian aún más de los adultos y adultos mayores, con una reducción marcada de las posiciones de derecha (2,5%) y centroderecha (10,3%) a favor de un incremento de las posiciones de centroizquierda (28,5%) y de izquierda (14,0%); siendo estos últimos los resultados más altos que se registran entre los diferentes grupos etarios.

Otro dato que considerar es la ya mencionada dificultad que la gran mayoría de los electores paraguayos presentan para identificar su visión ideológica. La valoración de este dato la hemos obtenido cruzando las respuestas a la pregunta de auto-posicionamiento con el dato de posicionamiento ideológico efectivo (basado en las nueve preguntas). Los datos se encuentran en el cuadro 31.

El cuadro habla por sí mismo, ya que se observa claramente que en general los electores demuestran tener gran confusión con respecto a los conceptos de derecha, centro e izquierda, y en gran medida se equivocan al identificar su posicionamiento en el espectro ideológico. Son principalmente los que se declaran conservadores o conservadores moderados los que demuestran

una mayor falta de claridad de esos conceptos, dado que en gran mayoría resultan ser moderados (de centro), y en una parte relevante hasta tener ideas de izquierda y centro-izquierda. Por otro lado, también los que se declaran de izquierda y centro-izquierda parecen estar algo confundidos. En efecto, aunque un porcentaje importante demuestra tener efectivamente un posicionamiento progresista, son también muchos los que declarándose de izquierda acaban teniendo ideas más bien conservadoras. Finalmente, y como ya fue señalado, la gran mayoría de los electores, independientemente de su propio auto-posicionamiento, acaba en el espacio del centro (moderado), y no porque realmente pertenezcan a éste, sino porque su baja cultura política y la coexistencia de posiciones contrapuestas en los diferentes temas acaban por compensarse entre sí, llevándolos hacia esa posición. Un centro, sin embargo, que no es realmente tal; pero que confirma la existencia de un alto nivel de confusión en la gran mayoría de los electores paraguayos.

**Cuadro 31**  
**Posicionamiento ideológico efectivo de los electores con respecto a su auto-posicionamiento**

Auto-posicionamiento ideológico	Posicionamiento ideológico efectivo				
	Conserv.	Conserv. Moderado	Moderado	Progres. Moderado	Progres.
Conservador (derecha)	4,1%	20,0%	58,1%	15,2%	2,6%
Conservador moderado (centro-derecha)	4,0%	19,9%	57,6%	14,6%	4,0%
Moderado (centro)	1,9%	18,0%	54,7%	21,1%	4,3%
Progresista moderado (centro-izquierda)	1,5%	12,1%	50,0%	28,8%	7,6%
Progresista (izquierda)	0,0%	19,6%	46,4%	23,7%	10,3%
No me defino con ninguna de esas posiciones	2,2%	10,1%	50,5%	28,8%	8,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

## 5.5 Transversalidad ideológica y partidos tradicionales

Lo descrito en la sección anterior todavía no permite contestar a la pregunta que nos hicimos a inicio de la sección 5.4; es decir, si las diferencias ideológicas internas que existen entre los dirigentes de los partidos tradicionales se reflejan también entre los afiliados-electores de esos partidos. Para ello es necesario desagregar los resultados obtenidos para auto-posicionamiento ideológico y para el posicionamiento ideológico efectivo (basado en las nueve preguntas) según la afiliación partidaria de los encuestados. Esta información se encuentra resumida en el cuadro 32.

Un primer vistazo confirma la hipótesis que manejamos hasta el momento, es decir, que, así como ocurre para los dirigentes partidarios, también entre los afiliados de la ANR y del PLRA conviven posiciones ideológicas variadas y hasta contrapuestas entre sí. Situación ésta que era además la más probable, considerando las causas afectivas y adscriptivas que llevan a la afiliación, donde el posicionamiento ideológico no tiene realmente cabida.

Con respecto al auto-posicionamiento cabe resaltar que, entre afiliados a la ANR y al PLRA, la no definición ideológica baja casi diez puntos porcentuales con respecto al promedio general visto en el anterior cuadro 30; mientras que entre los no afiliados se registra un porcentaje altísimo de los que no se definen ideológicamente, que representan el 84% del total. Dato éste que impone una reflexión, ya que podría parecer que la no afiliación implica también desinterés hacia el debate político, o tal vez que el no declararse cercano a ninguna ideología puede ser sólo una forma que los electores no afiliados utilizan para sostener su propia «independencia».

De todos modos, el dato más interesante lo encontramos al verificar el auto-posicionamiento ideológico en los partidos

tradicionales, donde además verificamos importantes diferencias entre la ANR y el PLRA, mucho mayores que aquéllas que registramos entre sus dirigentes partidarios (datos visibles en el cuadro 28). En primer lugar, según su auto-posicionamiento, los afiliados a la ANR se definen principalmente como de derecha (35,8%) y de centro-derecha (14,4%), sumando el área conservadora un mayoritario 50,2% del total de los afiliados; mientras que los que se declaran de izquierda (5,1%) o de centro-izquierda (3,6%) conjuntamente no llegan ni al 10% del total. Frente a esto, el auto-posicionamiento de los afiliados al PLRA se encuentra distribuido más proporcionalmente entre los diferentes espacios ideológicos, con un cierto equilibrio entre posiciones de izquierda (15,0%) y centroizquierda (9,9%), por un lado; y de derecha (13,6%) y centroderecha (14,4%) por el otro; siendo finalmente el sector del centro moderado (19,8%) el más amplio cuantitativamente.

Sin embargo, como ya señalamos en la sección anterior, evaluando los datos generales del posicionamiento ideológico efectivo (basado en las preguntas clave), las respuestas proporcionadas por los afiliados determinan un cambio radical en su posicionamiento; sobre todo en el caso de los afiliados a la ANR. Así, vemos que en la ANR, además de primar las posiciones moderadas de centro (por las razones señaladas en la sección 5.4), crecen paulatinamente los afiliados con posiciones de centroizquierda (19,3%), mientras que bajan de manera abrupta los afiliados con posiciones de derecha (3,9%). Lo mismo ocurre en el caso de los afiliados al PLRA, con un importante incremento de las posiciones centristas moderadas respecto a los datos del auto-posicionamiento, y un incremento de los afiliados con posiciones de centroizquierda (23,4%) a expensas de aquéllos con posiciones de derecha (1,4%), aunque la diferencia es mucho menos marcada que aquélla registrada en la ANR.

Cabe también señalar el importante cambio que se registra en el sector de los no afiliados. Así, si en el caso del auto-posicionamiento casi la totalidad de los no afiliados rechazaba identificarse con un espacio ideológico, gracias a las preguntas de posicionamiento podemos identificar que, aparte de un mayoritario sector de centristas-moderados (que representan la mitad de los electores sin afiliación partidaria), la gran mayoría de los no afiliados restantes eligen posiciones progresistas, tanto de izquierda (10,3%) como de centroizquierda (32,4%). Mientras que los no afiliados que demuestran un posicionamiento ideológico conservador presentan un porcentaje extremadamente limitado, sumando entre derecha (0,9%) y centro-derecha (6,1%) un reducido 7%.

Cuadro 32  
**Posicionamiento ideológico de afiliados a ANR, al PLRA, y de no afiliados**

	Auto-posicionamiento			Según respuestas a 9 preguntas		
	ANR	PLRA	No afiliad.	ANR	PLRA	No afiliad.
Conservador (Derecha)	35,8%	13,6%	2,3%	3,9%	1,4%	0,9%
Conservador mod. (centro-derecha)	14,4%	14,4%	3,3%	18,0%	14,7%	6,1%
Moderado (centro)	12,7%	19,8%	4,2%	55,6%	52,0%	50,2%
Progresista mod. (centro-izquierda)	3,6%	9,9%	2,3%	19,3%	23,4%	32,4%
Progresista Izquierda	5,1%	15,0%	3,8%	3,2%	8,5%	10,3%
No me defino con ninguna posición	28,5%	27,4%	84,0%			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta nacional realizada.

Concluyendo, podemos confirmar lo que ya nos señalaban los mismos dirigentes de los partidos tradicionales, es decir, que en la ANR y el PLRA existe una amplia variabilidad ideoló-

gica, y que la misma está presente tanto entre los dirigentes como entre los afiliados a esos partidos. De hecho, al comparar los resultados del auto-posicionamiento de los dirigentes con aquellos del posicionamiento ideológico efectivo (según las 9 preguntas clave) de los afiliados, podemos verificar que tanto dentro de la ANR como dentro del PLRA los resultados se superponen casi perfectamente entre sí.

Por lo tanto, resulta acertado afirmar que la ideología no cumple una función importante en el medio político nacional, y menos aún dentro de los dos grandes partidos tradicionales. Éstos, por su parte, continúan actuando y ganando adeptos no sobre la base de un debate de ideas, sino sobre la base de la identificación partidaria –de origen familiar y afectiva– de sus afiliados, y de la clientela que, relacionada a la identificación, incide en la definición de los resultados electorales.



## **Consideraciones finales**



En 1998, a casi diez años de haber iniciado la transición democrática, José Nicolás Morínigo analizaba el sistema de partidos paraguayo, describiéndolo como un bipartidismo hegemónico y excluyente, con importantes particularidades. Por un lado, señalaba el autor, los partidos no integran un sistema político de gobierno compartido, sino que existe un partido que controla el poder, y otro que ejerce una (limitada) oposición desde «la llanura» (Morínigo, 1998: 200). A la vez, se garantiza la vida «latente» del partido que se encuentra al margen del control del poder político y que legitima el poder del que se encuentra en el gobierno (ibíd.: 227), y se utilizan estrategias divisionistas para evitar que los que están en «la llanura» puedan poner en peligro la posición del partido hegemónico (ibíd.: 201).

Desde finales del siglo XIX y hasta el momento en el que Morínigo realizaba su análisis, el poder había sido ejercido alternativamente por uno de los dos partidos tradicionales (Colorado y Liberal), salvo durante la revolución febrerista de 1936-37<sup>70</sup>. Esta situación, que alcanzó su punto álgido después de la guerra civil de 1947 (cuando el Partido Colorado asumió el control del Estado, manteniéndolo interrumpidamente), seguía sin modificarse, aun con la llegada de la democracia y las elecciones libres. Pero, según este autor, justamente la llegada de la democracia, la nueva Constitución y la reforma electoral

---

70 También hay que señalar que el traspaso de poder de un partido a otro nunca había sido de manera pacífica o como consecuencia de un resultado electoral, siendo siempre producto de golpes de Estado, guerras civiles o revoluciones (Morínigo, 1998: 203).

habrían abierto el espacio político a nuevos actores, que estaban lentamente ayudando a transformar este bipartidismo hegemónico en un sistema pluralista y multipartidario. En este sentido, Morínigo pronosticaba que en pocos años más esta tendencia se iría confirmando, permitiendo así con el tiempo la construcción en el país de una nueva sociedad, más libre y democrática (ibíd.: 226-228).

Dos décadas después, tenemos que admitir que la esperanza de Morínigo no se ha materializado. Y aunque actualmente haya 24 partidos políticos registrados, 8 de los cuales consiguieron representación parlamentaria en las elecciones generales de abril de 2018 (la mayor cantidad desde el inicio de la transición democrática), el bipartidismo sigue vigente y sin dar señales de crisis. Tampoco parece tambalear la posición hegemónica del Partido Colorado, que a pesar de haber perdido la presidencia del país en el periodo 2008-2013 (presidencias Lugo y Franco), y haber sido derrotado en diferentes ocasiones en municipalidades y gobernaciones, sigue manteniendo su predominancia electoral, tanto con respecto al Partido Liberal como a todos los demás partidos activos.

Los resultados de las últimas elecciones (abril 2018) parecen confirmar tanto la continuidad del bipartidismo como la supremacía colorada en el sistema político. Al respecto, en el senado la ANR consiguió el 29,6% de los votos y el PLRA el 23,4% (sumando conjuntamente un mayoritario 53,0%); mientras que en la cámara de diputados la ANR conquistó el 35,9% de los votos y el PLRA el 27,4% (alcanzando conjuntamente el 63,3% del total de votos). Esto corresponde a 17 senadores para la ANR y 13 para el PLRA (lo que equivale a 30 de un total de 45), y a 42 diputados para la ANR y 30 para el PLRA (72 de un total de 80). Es decir que, a pesar de los 24 partidos y la variedad de movimientos y concertaciones que se presentaron en esta elección –constituyendo un total de 29 listas para el

senado y 43 para diputados— finalmente los dos partidos tradicionales han demostrado una vez más ser los «dueños» del voto, y no solamente han obtenido el apoyo de la mayoría de los electores, sino que conjuntamente han ganado 102 plazas parlamentarias de los 125 cupos existentes (82% del total).

Así que, a pesar de la buena voluntad de los nuevos actores políticos y de la acción de intelectuales y comunicadores que buscan impulsar la reflexión política y el voto consciente, las cosas no parecen modificarse en el país, al menos en el ámbito electoral. De hecho, salvo algunas excepciones locales o coyunturales, los resultados continúan premiando a los dos partidos tradicionales, que se mantienen en el centro del sistema partidario paraguayo. A su vez, la ANR continúa manteniendo una primacía que, aunque quizás sea menor en comparación con épocas pasadas, igualmente le permite continuar ganando elecciones y mantenerse como el actor político predominante del sistema.

El principal objetivo de esta investigación ha sido justamente identificar los rasgos que caracterizan la realidad recién descrita. A lo largo de este trabajo hemos buscado individualizar y describir los elementos característicos del sistema partidario paraguayo, detallando además cómo éstos inciden de manera determinante en la definición del sistema político y electoral, afectando a la vez el funcionamiento de la democracia e institucionalidad en el país.

En esta línea, hemos señalado que la gran cantidad de electores afiliados a partidos políticos (casi el 80%), así como la persistencia de una alta identificación partidaria, son elementos esenciales para comprender el comportamiento político y electoral de la gran mayoría de la población. Hemos demostrado que la identificación partidaria en el electorado se sustenta a través de elevados niveles de afectividad, presentes de manera particular en los afiliados a los partidos tradicionales.

También vimos que la mayoría de éstos se muestran dispuestos a votar de manera acrítica por su partido y sus candidatos, sin cuestionamiento alguno, bastándole sólo el hecho de que un determinado candidato pertenezca a su partido. A la vez, sólo la minoría de los afiliados presenta una actitud crítica, declarándose dispuestos a evaluar a su partido, sus dirigentes, candidatos y autoridades electas antes de garantizar su apoyo electoral. Es más, en el caso de los electores afiliados de los partidos tradicionales (que representan conjuntamente más del 75% del electorado), la cantidad de los que se declaran dispuestos a votar por su partido sin titubeos representa el doble de aquéllos que dicen evaluar propuestas y candidatos antes de tomar una decisión. Las diferencias entre afiliados a la ANR y al PLRA en este caso son mínimas.

En cuanto al uso de la clientela y a su rol en los procesos políticos y electorales en el país, la hemos descrito como un elemento necesario para la instalación de la relación electores-elegidos en el marco de un sistema donde predomina la identificación partidaria y donde el compromiso del afiliado a votar por su partido debe ser «compensado» de manera directa por parte del candidato o dirigente político beneficiado por ese voto. Ahora bien, no es ésta una simple relación comercial de compra-venta, donde se promete el voto a quien más ofrezca, sino que se trata de una relación que crea un compromiso moral entre el elector y el elegido, que obliga al candidato electo a ayudar personalmente a cada elector –no en cuanto miembro de un grupo, categoría o clase social, sino en cuanto individuo afiliado al partido– cuando éste lo necesite. Se trata además de una práctica ampliamente difundida, naturalizada y legitimada por una parte relevante del electorado.

Por último, hemos demostrado que la ideología del electorado no tiene real incidencia en el debate político electoral, salvo dentro de los nuevos espacios partidarios. Esto se debe tanto al

escaso conocimiento y comprensión que la mayoría de los electores tiene de los conceptos de izquierda y derecha, así como al hecho que los partidos tradicionales no se diferencian uno del otro en términos ideológicos, existiendo al interior de ambos prácticamente toda posición ideológica posible. En este escenario, los partidos tradicionales y mayoritarios no generan adhesión a partir de una particular postura ideológica, sino que adquieren adeptos a partir de un proceso de adscripción familiar que crea en los electores un sentimiento de identificación con base afectiva. De esta manera la acción política pierde en gran medida sus rasgos ideológicos, y no consigue ir más allá de una práctica burocrática de gestión de recursos con pocos sobresaltos y escasa posibilidad de impulsar grandes cambios y reformas.

En fin, con este análisis hemos intentado reconstruir una imagen suficientemente detallada del sistema político-partidario paraguayo, identificando sus especificidades y particularidades, y resaltando sus principales características. Al mismo tiempo, hemos buscado describir cómo estos elementos inciden en los procesos políticos y electorales del país, moldeando la selección de la clase dirigente, tanto al interior de los partidos como a nivel general.

Las últimas elecciones realizadas en el país, las generales de abril de 2018, confirman muchos de los puntos clave de nuestro análisis, especialmente en el caso de los resultados obtenidos por la ANR<sup>71</sup>. Así, estas elecciones presentaron dos escenarios específicos que reflejan situaciones ya señaladas a lo largo de este trabajo: por un lado, la pugna por el cargo de la Presidencia de la República entre un candidato de la ANR y un candidato de una alianza opositora liderada por el PLRA; y por el otro, la presentación de la ANR de una lista para el sena-

---

71 El caso del PLRA es diferente, en cuanto la candidatura a presidente y vicepresidente se trató de una coalición.

do con candidaturas muy cuestionadas tanto por los afiliados al partido como por la ciudadanía en general.

Cabe resaltar que el enfrentamiento por el cargo a presidente, liderado por el candidato de la ANR, Mario Abdo; y el candidato del PLRA, Efraín Alegre, presentó grandes similitudes con las experiencias vividas tanto en 1998, cuando se impuso el candidato colorado frente al liberal; como en 2008, cuando en cambio llegó a la presidencia el candidato opositor. Pero mientras que en las elecciones de 2008 el candidato de la alianza opositora era una persona independiente, pero de familia tradicional colorada (el ex obispo Fernando Lugo); en 1998 (así como en 2018), el candidato opositor era un liberal con características tradicionales.

Cuando discutimos estos dos casos en el capítulo 3, citamos el trabajo de Caballero (2003), quien señala que la disposición de los afiliados colorados a votar por un candidato que no sea de su partido se ve realmente materializada cuando el candidato alternativo es identificado como ajeno al conflicto colorado-liberal, tal como ocurrió en el caso de Fernando Lugo. Por el contrario, cuando el candidato es una persona de trayectoria en el Partido Liberal –y, por ende, con un perfil anti-colorado más marcado– como ocurrió en el caso de la campaña por la presidencia de Domingo Laíno (1998) y, en cierta medida, también en el caso de Efraín Alegre (2018), esta *fuga* de votos colorados no sólo no se concreta, sino que crece la disposición de los colorados a votar por el candidato de su partido.

En cuanto a las elecciones para el parlamento, ya señalamos que la ANR presentó una lista muy cuestionada. Así, la lista para el senado estuvo encabezada por el Presidente de la República en funciones, Horacio Cartes, cuya candidatura era considerada ilegítima por la oposición, varios constitucionales y gran parte de la ciudadanía. Además, Horacio Cartes había perdido las internas partidarias, siendo su candidato a

presidente derrotado con la victoria de Mario Abdo. Aparte de ello, en la misma lista se encontraban también varias figuras con muy poca aceptación, como por ejemplo la del exsenador Oscar González Daher, que pocos meses antes había perdido la investidura parlamentaria debido a un caso de tráfico de influencias en su rol de presidente del Jurado de Enjuiciamiento de Magistrados.

Recordemos que en las secciones 3.4 y 3.5 señalamos que dos tercios de los afiliados a la ANR afirmaron que votarían sin dudar al candidato de su partido, mientras que otra tercera parte señaló que primero evaluaría a los candidatos y sus propuestas. Ahora, es muy interesante verificar que los resultados electorales de la ANR en estas últimas elecciones se adaptan casi perfectamente a esta tendencia. Así, mientras que el candidato a Presidente, de perfil tradicional y enfrentándose a un liberal también de perfil tradicional (es decir, alguien que difícilmente podría atraer votos colorados) conquistaba el 46,4% de los votos (porcentaje cercano al total de electores afiliados a la ANR), la lista de senadores obtuvo un resultado muy inferior, consiguiendo sólo el 29,6% de los votos. Por su parte, la lista de diputados obtuvo un 6,3% más de votos, alcanzado el 35,9%.

Es decir que, ante un candidato presidencial con aprobación general entre los afiliados y una lista para el parlamento rechazada ampliamente, la ANR obtuvo en el senado solamente los votos de los afiliados con una alta identificación (afectiva y acrítica), que coincide con el porcentaje de aquéllos que declararon que votarían por su partido bajo cualquier condición. En cambio, el candidato a presidente parece haber conquistado, además de esos votos, también el voto de los afiliados críticos. A partir de ello, podría afirmarse que la intensidad de la identificación y su componente afectivo siguen jugando un rol relevante en el sistema político y electoral nacional.

Así, tanto los datos recabados por nuestra investigación como los resultados electorales de las últimas elecciones demuestran la existencia de un sistema político y electoral rígido y estable, donde por lo menos un 50% del electorado vota independientemente de quién sea el candidato o cuáles sean sus propuestas, eligiendo simplemente al partido con el cual se identifica. Del porcentaje restante, 25% constituye el grupo de aquéllos que, aunque se identifican con un partido, declaran evaluar candidatos y estar dispuestos a votar por otro partido, en función de candidaturas y propuestas; mientras que el otro 25% declara no identificarse con ningún partido, decidiendo a qué partido o candidato elegir según propuestas, o inclusive por «instinto».

Esta rigidez del sistema político paraguayo puede tener consecuencias tanto positivas como negativas. En este sentido, determina un sistema político estable y predecible, donde difícilmente el resultado electoral pueda producir cambios radicales a nivel sociopolítico. De hecho, en la actualidad el elector sólo dispone de dos opciones a la hora de elegir al Gobierno: O la victoria de la ANR, o la victoria de una coalición opositora a éste, pero donde necesariamente debe incluirse al PLRA, en conjunto con una importante cantidad de partidos no tradicionales. Hasta hoy, terceras opciones no tienen cabida real en el escenario político nacional debido a los ya mencionados niveles de afiliación, identificación partidaria y alta afectividad presentes en el sistema político nacional, que además no muestran evidencia de estar disminuyendo.

Desde el punto de vista de los sectores económicos nacionales e internacionales, esta situación de alta estabilidad y predictibilidad de la política paraguaya no es vista como algo negativo; al contrario, es considerada un elemento favorable para las inversiones y los negocios. En efecto, en un ambiente sociopolítico con estas características resultan muy difíciles cambios

radicales en las políticas gubernamentales que podrían poner en entredicho y en riesgo las inversiones realizadas en el país. Así, aunque en los últimos quince años hemos pasado de políticas gubernamentales post-keynesianas (Gobiernos Duarte Frutos y Lugo) a políticas gubernamentales neoliberales (Gobiernos Franco, Cartes y Abdo), esto no ha generado grandes sobresaltos en los procesos económicos del país, justamente debido a la constante presencia –como telón de fondo– de los dos partidos tradicionales, cuya dirigencia está «naturalmente» inclinada hacia el mantenimiento del *statu quo* antes que a impulsar cambios estructurales en el sistema político y social nacional.

Sin embargo, la excesiva estabilidad y predictibilidad del sistema político paraguayo trae consigo también aspectos negativos, sobre todo en lo que se refiere a la rendición de cuentas (*accountability*), o más bien, a la falta de ella. En un país donde la gran mayoría de los electores tiene un vínculo afectivo fuerte con su partido y vota por el sentimiento de identificación que tiene con éste, sin considerar la calidad de su actuación en el gobierno, resulta muy difícil pensar que estos electores se detendrán a evaluar el accionar de los representantes que eligen. Y si acaso realizaran esta evaluación, la misma no tendrá mayores efectos, en cuanto en las siguientes elecciones decidirán, en su gran mayoría, apoyar nuevamente a su partido, independientemente de lo que sus dirigentes y autoridades electas hayan realizado entre una elección y la otra. A su vez, ante un gran electorado «cautivo», el dirigente político no siente ninguna presión para ejercer una gestión productiva y transparente, ya sea como parlamentario, concejal o autoridad local o nacional; en cuanto sabe que no será debido a sus acciones a este nivel que será juzgado por los electores. En contraposición, el factor por el cual será evaluado por sus correligionarios se relaciona con su acción clientelar, es decir, en qué medida respondió a las necesidades y los requerimientos que los afiliados de

su partido le presentaron, tanto durante la campaña electoral como después de haber obtenido el cargo público.

Seguramente muchos lectores se preguntarán cuál es el origen de esta situación, quién es el culpable de la misma, o hasta qué podemos hacer para cambiarla. Pero, aunque éstas sean preguntas justificadas y necesarias, las mismas escapan del ámbito de este trabajo. La función principal de nuestra investigación ha sido describir la realidad del sistema político y partidario paraguayo de manera clara y sobre la base de evidencia científica, señalando a la vez su incidencia en los procesos electorales y democráticos en el país. Escapa de nuestras manos entonces identificar el origen de la realidad que hemos descrito, así como proponer soluciones para superarla.

De todas formas, en estas notas finales nos permitimos resaltar ciertos aspectos del sistema político actual que parecen actuar como sustento de esta situación, y que posibilitan su reproducción y perpetuación a través del tiempo. El primer aspecto es la ausencia de una cultura política entre los electores, que se expresa en la falta de comprensión del concepto mismo de política. Al respecto, lejos de ser considerada como una técnica para el gobierno y la resolución de los problemas que afectan a la colectividad, la política es vista más bien como la práctica que realizan los dirigentes partidarios, asociada a la adquisición y gestión del poder y a la remuneración a los correligionarios que han permitido al candidato llegar hasta allí. En relación con esta interpretación del concepto, la gran mayoría de los electores tampoco conoce o distingue su propia posición ideológica en el espectro político, y como consiguiente, no pueden seleccionar una clase dirigente que responda a sus convicciones y comparta su visión de mundo. Ante este panorama la participación política y electoral se reduce a una identificación partidaria exclusivamente afectiva, que se sus-

tenta en gran medida en un apego acrítico a los «colores» y en una estructura clientelar ampliamente difundida.

Otro elemento relevante es la ausencia de un verdadero debate político a nivel nacional. En el capítulo 5 señalamos que si bien el debate ideológico pareció desarrollarse durante la era Lugo (2008-2012), éste no se dio entre los «ciudadanos de a pie», que en su gran mayoría no manejan los conceptos de izquierda y derecha. Por el contrario, la única función de este «debate» en medios de prensa y élites políticas parecía ser debilitar progresivamente la figura de Lugo, impidiendo así el desarrollo de los programas políticos de su gobierno que podrían impulsar una reforma del sistema imperante en detrimento de la clase más pudiente. Señalamos también que con la caída de Lugo este debate –que tanto espacio había obtenido en los medios de comunicación– desaparece de manera repentina, demostrando su rasgo artificial y de poco arraigo en la ciudadanía. Así, luego de este período, el debate público se ha reducido a temas coyunturales, sin poner en el centro problemáticas socioeconómicas estructurales.

La rigidez del sistema político paraguayo se relaciona también con la limitada participación de la población, en cuanto la política es entendida exclusivamente como un enfrentamiento entre élites, sean éstas económicas, políticas, intelectuales, sociales o culturales. En este marco, el involucramiento de la población en política se reduce esencialmente a dos momentos. Por un lado, a la presencia masiva en grandes eventos públicos para demostrar la fuerza «popular» y el arraigo social del partido; y por otro, a su utilización en actividades de lucha prolongada, a fin de demostrar que el partido cuenta con un importante apoyo de la población con relación a ciertos temas. En ambos casos, al completarse el «acto» o la «campaña» que requiere la presencia de los simpatizantes, la gestión política de los resultados vuelve a las manos de las élites, a cuyo cargo

estará cosechar en los espacios de diálogo y negociación los resultados políticos o sociales de la acción desarrollada por las «masas», sin que éstas últimas tengan participación alguna en esos espacios.

En fin, podemos afirmar que no existe actualmente ningún proceso o actor que esté impulsando una modificación de fondo en el campo político-partidario. Aunque existan varios movimientos y actores que intervienen diariamente en el campo político, impulsando procesos de una cierta relevancia y muchas veces incluso alcanzando resultados tangibles y nada despreciables, éstos no logran incidir o impulsar cambios profundos y duraderos en la estructura política nacional. Al límite pueden ayudar a modificar situaciones coyunturales o a dar protagonismo a ciertos actores, determinando incluso renovaciones de liderazgos partidarios; pero no alcanzan a poner en entredicho o a debilitar la forma de hacer política en el país, que parece encontrarse ampliamente arraigada en las entrañas mismas de la democracia paraguaya.

Esto no significa que esta situación no se pueda cambiar; es más, puede que el cambio inicie en los próximos años. Pero al menos hasta el momento no hay indicios concretos que sustenten esta esperanza. Al contrario, el panorama más probable es que la identificación partidaria y la alta afectividad que demuestra tener la gran mayoría de los afiliados de los partidos tradicionales, así como la cultura clientelar a éstos asociada, continúen manteniendo un elevado protagonismo en el sistema político paraguayo; incidiendo de esta manera en la calidad de la política y de la clase dirigente que guían la vida económica y social del Paraguay.



# **Bibliografía**



- Abramson, P. R. (1983). *Political Attitudes in America. Formation and Change*. San Francisco: Freeman and Company.
- Aguilar López, J. (2008). Identificación partidaria: apuntes teóricos para su estudio. *POLIS*, 15-46.
- Bobbio, N., Matteucci, N. & Pasquino, G. (2005). *Diccionario de Política*. México D.F.: Siglo XXI.
- Budge, I. (2010). Party identification and beyond. New introduction to the ECPR Press edition. En I. Budge, I. Crewe & D. J. Farlie, *Party Identification and Beyond. Representations of voting and party competition* (págs. v-xii). Colchester: ECPR Press.
- Budge, I., Crewe, I., & Farlie, D. J. (2010). *Party Identification and Beyond*. Colchester: ECPR Press.
- Caballero Aquino, R. & Livieres Banks, L.N. (1993). *Los partidos políticos en América Latina. El sistema político paraguayo*. Buenos Aires: Konrad Adenauer Stiftung.
- Caballero, E. (2003). Partidos políticos y sistema electoral. En A. Vidal, *Cultura política, sociedad civil y participación ciudadana*. Asunción: CIRDA, 255-284.
- Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E., & Stokes, D. E. (1960). *The American Voter*. Michigan: John Wiley & Sons.
- Canover, P. J., & Feldman, S. (1992). The Origins and Meaning of Liberal/Conservative Self-Identification. En R. G. Niemi, & H. F. Weisberg, *Controversies in Voting Behavior. 2nd Edition*. Washington D.C.: CQ Press, 354-376.
- Castro-Gómez, S. (2000). Althusser, los estudios culturales y el concepto de ideología. *Revista Iberoamericana*, Vol. LXVI, Núm 193, 737-751.
- Chubb, J. (1982). *Patronage, power, and poverty in Southern Italy: a tale of two cities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Clarke, H. D., & Stewart, M. (1998). The Decline of Parties in the Minds of Citizens. *Annual Review of Political Sciences*, 357-378.
- Corzo, S. (2002). *El Clientelismo Político como Intercambio*. Michigan: ICPS.

- Dalton, R. J. (2000). The Decline of Party Identifications. En R. J. Dalton, & M. P. Wattenberg, *Parties without Partisans. Political Change in Advanced Industrial Democracies* (págs. 19–36). Oxford: Oxford University Press.
- Dalton, R. J. (2013). *The Apartisan American. Dealignment and Changing Electoral Politics*. Los Angeles: SAGE/ CQ Press.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row.
- Fiorina, M. P. (1981). *Retrospective voting in American national elections*. New Haven-Londres: Yale University Press.
- Green, D., Palmquist, B., & Schickler, E. (2002). *Partisan Hearts and Minds. Political Parties and the Social Identities of Voters*. Michigan: Yale University.
- Greene, S. (1999). Understanding party identification: A Social Identity Approach. *Political Psychology* 20 (2), 393-403.
- Greene, S. (2004). Social Identity Theory and Party Identification. *Social Science Quarterly* 85 (1), 136-153.
- Hopkin, J. (2006). Clientelism and party politics. En R. S. Crotty, & W. Katz, *Handbook of Party Politics* (págs. 406-412). London: SAGE.
- Inglehart, R., & Klingemann, H. D. (2010). Party identification, ideological preference and the left-right dimension among western mass publics. En I. Budge, I. Crewe, & D. J. Farlie, *Party identification and beyond. Representations of voting and party competition* (págs. 243-273). Colchester: ECPR Press.
- Katz, R., & Crotty, W. (2006). Introduction. En R. Katz, & W. Crotty, *Handbook of Party Politics* (págs. 1-4). London: SAGE.
- Lachi, M. (2008). Construir clientelas. Llave del éxito electoral en Paraguay. *Novapolis* 3 (13), 45-58.
- Lachi, M. (2009). Abstencionismo electoral en Paraguay. *Documentos de Trabajo*. Asunción, Paraguay: CEEP Germinal.
- Lachi, M. (2009). El debate ideológico en la era Lugo. En DECIDAMOS, *Ciudadanía y Partidos Políticos. Protagonistas del proceso electoral* (págs. 39-68). Asunción: DECIDAMOS.
- Lachi, M. (2015). Pertenencia partidaria en Paraguay. Un estudio de caso sobre el electorado del departamento de Ñeembucú, y su comportamiento en las elecciones de 2013. *NOVAPOLIS*(8), 117-137.
- Lewis-Beck, M. S., Jacoby, W. G., Norpoth, H. & Weisberg, H. F. (2008). *The American Voter Revisited*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Mainwaring, S. (Julio de 2006). The Crisis of Representation in the Andes. *Journal of Democracy*, 17(3), 13-27.

- Morales Quiroga, M. (2011). Identificación partidaria y crisis de representación. América Latina en perspectiva comparada. (FACES-LUZ, Ed.) *Revista de Ciencias Sociales - RCS*, XVII(4), 583-597.
- Morales Quiroga, M. (2015). Tipos de identificación partidaria. América Latina en perspectiva comparada, 2004-2012. *Revista de Estudios Sociales* (57), 25-42.
- Morínigo, J. N. (1998). Partidos políticos y comportamiento electoral. Infidelidad incipiente en un particular bi-partidismo. En CIRD, *Transición en Paraguay. Cultura política y valores democráticos*. Asunción: CIRD, 191-230.
- Morínigo, J. N. (2005). La práctica del orekueté como matriz de la discriminación política. En L. Bareiro, *Discriminaciones. Debate teórico paraguayo. Legislación antidiscriminatoria*. (págs. 147-166). Asunción: CDE.
- Morínigo, J. N. (2007). De la quietud a los nuevos procesos: sus efectos políticos. *Novapolis* 2(12), 11-26.
- Morínigo, J. N. (2008). Clientelismo y padrinzago en las prácticas patrimonialistas de gobierno en Paraguay. *Novapolis*, 9-30.
- Morínigo, J. N., & Silvero, I. (1986). *Opiniones y actitudes políticas en el Paraguay. Resultados de una encuesta de opinión*. Asunción: Editorial Histórica.
- Nichols, B. (1968). Las expectativas de los partidos políticos en el Paraguay. En *Revista Paraguaya de Sociología* núm. 13, 37-59.
- Nichols, B. (1969). The role and function of political parties in Paraguay. *Tesis Doctoral*. Washington DC: The Johns Hopkins University, School of Advanced International Studies.
- Nichols, B. (1971). *La cultura política en el Paraguay*. Asunción: Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos
- Niemi, R. G., Weisberg, H. F. & Kimbal, D. C. (2011). *Controversies in Voting Behavior. 5th Edition*. Washington D.C.: CQ Press.
- Piattoni, S. (2001). Clientelism, Interests, and Democratic Representation. The European experience in historical and comparative perspective. New York: Cambridge University Press.
- Quiñónez Rodas, R. (2008). Clientelismo político y cambio institucional. *Novapolis* 3 (13), 31-44.
- Riquelme, M. A. & Riquelme, J. G. (1997). Political Parties. En Lambert, P. & Nickson, A., *The transition to democracy in Paraguay*. London: MacMillan Press Ltd, 47-64.
- Sartori, G. (2012). *¿Qué es la democracia?* Madrid: Taurus.
- Schattschneider, E. E. (1942). *Party Government. American Government in Action*. New York: Rinehart.

- Setrini, G. (2011). «Veinte Años de Democracia Electoral en Paraguay. Del Clientelismo Monopólico al Clientelismo Plural», en F. Masi & D. Borda, *Estado y Economía en Paraguay 1870-2010* (págs. 327-399). Asunción: CADEP.
- Torcal, M. & Montero, J. R. (2006). Political disaffection in comparative perspective. En M. Torcal, & J. R. Montero, *Political Disaffection in Contemporary Democracies. Social capital, institutions, and politics* (págs. 3-19). Londres: Routledge.
- Webb, P. (2002). Conclusion: Political Parties and Democratic Control in Advanced Industrial Societies. En P. Webb, D. M. Farrel, & I. Holliday, *Political Parties in Advanced Industrial Democracies* (págs. 438-460). Oxford: Oxford University Press.
- Webb, P., & White, S. (2007). Political Parties in New Democracies: Trajectories of Development and Implications for Democracy. En P. Webb, & S. White, *Party Politics in New Democracies* (págs. 345-370). Oxford: Oxford University Press.

**Anexo**



## Listado de activistas políticos y dirigentes nacionales de partido entrevistados

### ACTIVISTAS

#### Departamento de Caazapá - *Activistas PLRA*

Mirna Medina Duarte  
Alcides Johel Almeida Morel  
Braulio Ancelmo Sánchez M.  
Clemencia Rojas  
Nelson Silvero  
Juan González  
María Auxiliadora Marecos  
Gilda Martínez

#### Departamento de Itapúa - *Activistas ANR*

Angélica García Amarilla  
Verónica Galeano Rivero  
Néstor Fabián Garay Aguilera  
María Fernanda Pereira G.  
Marcos Javier Villalba Miglio  
Yessica Núñez de Silveira  
Víctor Leiva  
Fredys Vera  
Andrea Villalba

#### Departamento de San Pedro - *Activistas ANR*

Nidia Esperanza Carracela Galeano  
Victoria Ramona Macedo Cantero  
Enrique P. Cantero  
Gloria Noemí Carracela  
Araceli Belén Sosa Dosantos  
Crispín González Rodas

## **Departamento Central - *Activistas PLRA***

Andrea Arias  
Francisco Ríos  
Deysi Ayala  
Marcos Argüello  
Dahiana Fretes  
Jorge Miranda

## **DIRIGENTES NACIONALES**

### **Asociación Nacional Republicana – ANR (Partido Colorado)**

Lilian Samaniego, ex Presidenta de la ANR, Senadora de la ANR (2018-2023).  
Pablino Rodríguez, ex Diputado para Misiones de la ANR (2013-2018).  
Silvio Ovelar, Senador de la ANR (2018-2023).  
Avelino Dávalos, ex Gobernador de Caazapá, Diputado de la ANR (2018-2023).

### **Partido Liberal Radical Auténtico – PLRA**

Víctor Ríos, ex Diputado, Senador del PLRA (2018-2023).  
Enrique Salyn Buzarquis, ex Diputado, Senador del PLRA (2018-2023).  
Juan Félix Bogado Tatter, ex Diputado, Parlamentario del MERCOSUR del PLRA (2018-2023).

### **Otros Partidos**

Rafael Filizzola, dirigente nacional del Partido Democrático Progresista (PDP).  
Esperanza Martínez, Senadora del Frente Guasu (FG).  
Olga Ferreira, ex Diputada del Movimiento Compromiso Ciudadano (MCC) (2013-2018).  
Rocío Casco, ex Diputada del Movimiento Podemos País (MPP) (2013-2018).



Se terminó de imprimir en agosto de 2018.  
Arandurã Editorial  
Tte. Fariña 1028  
Asunción - Paraguay  
Teléfono: (595 21) 214 295  
e-mail: arandura@hotmail.com  
www.arandura.com

Desde su creación a finales del siglo XIX, los dos partidos tradicionales – la ANR y el PLRA – han mantenido su hegemonía de manera prácticamente ininterrumpida e incontestada, determinando un sistema político-partidario marcadamente estable y predecible. Este libro busca describir pormenorizadamente el sistema político paraguayo, partiendo de una simple pregunta: ¿Cómo es posible que estos dos partidos sigan dominando la vida política e institucional del país, a más de un siglo de su creación?

A partir del análisis del electorado paraguayo, sus prácticas y actitudes, en este trabajo se identifican como principales características del sistema político un alto nivel de afiliación, la elevada intensidad de la identificación partidaria presente en la gran mayoría de los electores, una cultura clientelar ampliamente difundida, y el casi inexistente debate ideológico en el medio político nacional. Todos estos elementos, que acaban incidiendo en la selección de la clase dirigente, afectan a la vez el funcionamiento de la democracia y de las instituciones en el país.

