

Entrevista a la Dra. Lourdes Flores Nano (junio 2006)

Candidata a la Presidencia de la República por la Alianza Electoral Unidad Nacional – Elecciones Generales Abril 2006

Tanto se ha hablado y escrito últimamente acerca de los aciertos y desaciertos de su campaña. ¿Me interesaría saber cómo ha vivido usted la campaña? Sobre todo en relación a los mítines en provincia y las caminatas por los barrios populares.

Yo creo que fueron uno de los aspectos más interesantes de la campaña. Uno de los puntos más positivos de la campaña fue la estrategia de acercamiento a la población. Las caminatas personales explican en parte la alta votación obtenida en Lima, sobre todo en los barrios más populares de la capital. Al inicio de la campaña teníamos una aprobación del 7% en Lima, la cual se elevó sustancialmente hacia el final. Los mítines en el interior del país demostraron una vez más ser mecanismos de movilización limitados. Quizás una de las características más marcadas que quedarán en la memoria es la agresividad que se vivió en algunas regiones. Creo que una vez más quedó relevada a través del voto la profunda división regional y social que se vive en el Perú, entre una parte urbana que busca la modernidad y el progreso y una parte rural, cuya aceptación logramos conquistar en un principio, pero que luego se radicalizó y migró hacia el humalismo.

¿Piensa que se hizo suficiente en cuanto a la elaboración de mensajes para llegar a los sectores rurales?

En esta campaña lo que ha sobrado son esfuerzos. La pregunta es cuan eficiente se ha sido en captar a esa parte del electorado. Nosotros desde el inicio quisimos

asumir el compromiso de crear un Estado que al fin esté presente en las áreas rurales y más pobres. Los resultados nos muestran que no se consiguió conquistar a esa parte del electorado mediante el mensaje. El elector no sintió nuestro mensaje. En conclusión, pienso que el problema de la desconfianza hacia la política en este sector hace que el mensaje “racional” genere más desconfianza en vez de adeptos. Creo que éste es uno de los grandes temas a estudiar. Es difícil convencer a un elector que es muy escéptico y que no ve en la modernidad una vía de desarrollo para él, sobre todo porque siente que hasta ahora el Estado siempre le ha fallado.

¿Cree que se trató más de una desconfianza generalizada hacia la política o también hacia lo que representaba Unidad Nacional?

Definitivamente, en primer lugar, hacia la política en general. Nosotros por otro lado encarnábamos esa imagen de modernidad costeña, que sin duda la población andina en su mayoría siente lejana a su realidad.

¿Cuáles considera usted que son las principales razones de que una propuesta tan abiertamente radical y violenta como la de Ollanta Humala haya calado tanto en la zona andina y sur del país?

Creo que es expresión de una profunda insatisfacción y protesta en contra de cómo ha funcionado el Estado hasta ahora. Este sentimiento está haciendo migrar a ese elector hacia lo que siente es lo más apartado al sistema. Es un elector que votó por Fujimori frente a Vargas Llosa y que luego lo siguió porque le brindó muchas obras públicas. Creo que la receta pasa por allí, sin el populismo autoritario de Fujimori lógicamente. Si ese elector ve que el Estado está haciendo algo por él y que se eleva su calidad de vida, va a apoyar a un gobernante. El gobierno tiene que tener el poder de decisión de hacer obras públicas en beneficio

de las comunidades necesitadas. Luego, este elector votó por Toledo porque se sintió identificado con él. Ese mismo elector ahora apoyó a Humala. Está en búsqueda de algo distinto constantemente. Pero no sólo se trata del compromiso social. ONG y varios partidos de izquierda han apoyado a estos sectores durante décadas y mira dónde están ahora. El problema es más complejo, ya que pasa por una sensación de falta de inclusión y de identificación con los actores políticos y sociales por esta parte de la población.

¿Usted piensa que hay que ser un poco populista para ganar una elección en el Perú?

Me parece que no se puede decir que Humala ganó en primera vuelta por populista. Pienso que casi no hizo promesas concretas de lo que iba a hacer. Había más bien una vinculación con la protesta y con el descontento. A García yo lo he ganado en muchos sitios de la sierra. El APRA no se puede sentir satisfecho con el resultado en esas zonas, al margen de su triunfo en segunda vuelta. La sensación de falta de inclusión de una parte de la población la ha llevado a emitir un voto puramente de protesta.

El APRA cuenta con un voto duro histórico. ¿Piensa usted que Unidad Nacional está adquiriendo un voto duro del 24% tomando en cuenta los resultados de las elecciones del 2001 y 2006?

Yo creo que se está consolidando cada vez más nuestro voto. Es un 25% de electores que tiene características sociales y geográficas similares. En vista a las elecciones municipales nos falta aún consolidar más nuestro liderazgo local. Si puedo sacar algo positivo de los esfuerzos de la última campaña es que se está dando para nosotros una mayor penetración en el área urbana de las provincias.

¿Y cómo conquistar el área rural?

Vamos a tener que estudiar la fórmula para lograr un mensaje mucho más afectivo que el diseñado durante la última campaña. Me temo que para poder crecer en este sector también hay que demostrar que podemos trabajar eficientemente en ayuda de las comunidades mediante gobiernos municipales y regionales. Si el resultado nos es adverso en las elecciones de noviembre tenemos que apelar a un mensaje mucho más emotivo en un futuro, con el que se puedan identificar los electores del sector rural.

Entrevista conducida por Mathias Mäckelmann