



## Cómo ganar unas elecciones

11 campañas electorales que han revolucionado la comunicación política

César Calderón

---

De Felipe González a Trump: 11 campañas que redefinieron cómo se conquista el poder. El manual definitivo de la política moderna escrito por uno de sus forjadores.

**Detrás de cada elección hay cientos de historias que no se cuentan en los telediaros:** una sala de crisis mal iluminada a las tres de la mañana, una frase en un debate que hace remontar al candidato en las encuestas, un error que revienta la planificación, un lema que lo cambia todo. Cómo ganar unas elecciones desvela los mecanismos ocultos de once campañas que sacudieron la política contemporánea: la arrolladora mayoría de Felipe González en 1982, la fábrica de emociones de Reagan en 1984, la campaña de colores de la oposición chilena que echó a Pinochet, el terremoto del Brexit, la irrupción de Donald Trump. Cada campaña, un caso de estudio. Cada decisión, una lección. Cada error, algo que aprender.

Con la autoridad de quien ha estado y está en la sala de máquinas de muchas elecciones, **César Calderón analiza por qué ganaron los que ganaron, por qué perdieron los que perdieron y qué tienen en común unas elecciones celebradas en un lapso de cuarenta años.** El resultado es un libro que se lee como una novela y se consulta como un manual. Un libro que incluye un regalo final: un análisis de las estrategias que han logrado derrotar al nacionalpopulismo en varios países del mundo.

## El autor



**César Calderón** (Bermeo, Bizkaia) es fundador y director de Redlines Estrategia y Comunicación, consultora de referencia en estrategia electoral y comunicación política con sede en Madrid. Desde su fundación en 2014, ha dirigido más de 50 campañas electorales e institucionales en España y América Latina. Ha asesorado a partidos y candidatos de todo el espectro ideológico democrático en España, Estados Unidos, Argentina, Chile, Venezuela, Colombia y México. Entre sus trabajos más destacados que se puedan reseñar públicamente figuran la elección parlamentaria venezolana de 2015 en la que la oposición democrática infligió a Nicolás Maduro la mayor derrota electoral de su mandato, la campaña presidencial de Cristina Fernández de Kirchner, dos elecciones presidenciales en Chile o la victoria de Guillermo Fernández Vara en Extremadura en 2015. Redlines ha sido

reconocida en dos ocasiones con los Napolitan Victory Awards —los Óscar de la comunicación política, entregados anualmente en Washington D.C.: en 2022 por la mejor campaña institucional del mundo y en 2023 como mejor firma de consultoría política a nivel internacional. Es columnista en The Objective y en las cabeceras de Vocento.

## CONTENIDO

### Nota del autor 15

**Prólogo.** 11 elecciones, tan distintas y tan iguales, por Ignacio Varela 17

### Introducción 25

**Capítulo 1.** ¿Qué es una campaña electoral? 31

**Capítulo 2.** Felipe González, 1982: 'Por el cambio' 39

**Capítulo 3.** Ronald Reagan, 1984: 'It's morning again in America' 64

**Capítulo 4.** Plebiscito sobre Pinochet, 1988: 'Chile, la alegría ya viene' 82

**Capítulo 5.** Barack Obama, 2008: 'Yes we can' 104

**Capítulo 6.** Sebastián Piñera, 2009: 'Súmate al cambio' 122

**Capítulo 7.** Cristina Kirchner, 2011: 'La fuerza de un pueblo' 143

**Capítulo 8.** Ignacio Marino, 2013: 'No es política, es Roma' 161

**Capítulo 9.** Primerías PSOE, 2014. Eduardo Madina: Ganar la campaña y perder la elección 171

**Capítulo 10.** Guillermo Fernández Vara, 2015: 'Tú eres Extremadura' 190

**Capítulo 11.** Brexit, 2016: 'Take back control' 206

**Capítulo 12.** Donald Trump, 2024: 'Make America great again' 224

**Epílogo.** ¿Se puede derrotar al nacionalpopulismo? 251

**Lecturas recomendadas** 267

“Empecemos por demoler el primer lugar común: la idea de que una campaña es un noble intercambio de ideas sobre el futuro de un país. Si crees eso, probablemente también crees que las salchichas se hacen con tiernas rodajas de solomillo. Una campaña electoral es una operación dual de precisión quirúrgica que combina la logística de una invasión militar con la narrativa emocional de una superproducción de Hollywood”.

“No buscamos convencer mediante el raciocinio. El voto es una decisión emocional que luego justificamos con argumentos racionales para no sentirnos demasiado idiotas. Buscamos la conexión visceral”.

**Para mayor información, envío de ejemplares o concertar entrevistas:**

Mariella Rosso - [prensa@catarata.org](mailto:prensa@catarata.org) -Tel. 915 322 077 / 659 417 948