

# ¿Tu municipio es ganable?

---

Diagnóstico en 10 preguntas para candidatos ciudadanos — Elecciones 2027

**Para los 17 estados con elecciones municipales el 6 de junio de 2027**

apolitica.mx · 12 campañas ganadoras en Michoacán

## Por qué este diagnóstico importa ahora

El 6 de junio de 2027, más de 1,000 ayuntamientos en 17 estados del país renovarán a sus presidentes municipales. Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Chihuahua, Guerrero, Michoacán, Nayarit, Nuevo León, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tlaxcala y Zacatecas están en juego.

La mayoría de los candidatos ciudadanos comete el mismo error: se lanzan sin saber si su municipio es estratégicamente viable. Este diagnóstico te dice, antes de gastar un peso, si tienes condiciones reales para competir.

**Responde con honestidad. No hay respuestas 'correctas'. Hay municipios ganables y municipios que requieren más preparación. Saber cuál es el tuyo te ahorra tiempo, dinero y desgaste.**

### Cómo usar este diagnóstico

Respuesta	Puntos
Sí / Favorable	2 puntos
Más o menos / No lo sé	1 punto
No / Desfavorable	0 puntos

## 01 ¿Existe hartazgo real con el gobierno municipal actual?

El cambio se vota cuando hay agravio. Un municipio sin hartazgo visible es terreno del partido en el poder. Señales de hartazgo: quejas en redes, colonias sin servicios, obras prometidas sin concluir, escándalos de corrupción recientes.

- Sí — hay quejas concretas, redes activas, prensa crítica
- Más o menos — hay molestia pero no es generalizada
- No — la gestión actual tiene buena imagen

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 02 ¿Tienes presencia personal en al menos el 20% del territorio?

No se trata de que te conozcan todos. Se trata de que en cada sección exista alguien que responda por ti. Si no tienes red territorial propia, necesitas construirla antes de declararte candidato.

- Sí — tengo contactos activos en varias colonias/comunidades
- Más o menos — conozco gente pero no están organizados
- No — mi red es básicamente familia y amigos cercanos

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 03 ¿El municipio tiene menos de 80,000 habitantes?

Los municipios grandes favorecen a quien tiene estructura de partido y presupuesto. El candidato ciudadano tiene ventaja en municipios medianos y pequeños donde el contacto directo vale más que la publicidad.

- Sí — es un municipio pequeño o mediano (menos de 80k)
- Más o menos — entre 80,000 y 150,000 habitantes
- No — es un municipio grande o ciudad capital

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 04 ¿Hay un conflicto o agravio comunitario específico que aún no se resuelve?

Un agravio concreto (una obra mal hecha, un desalojo, agua contaminada, una promesa rota) es el mejor punto de entrada para un candidato ciudadano. Le da causa, narrativa y base social desde el primer día.

- Sí — hay un problema puntual que moviliza a la gente
- Más o menos — hay molestias difusas sin un tema dominante
- No — no identifiqué un agravio organizable

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 05 ¿Existe división o debilidad visible en el partido dominante local?

Las fracturas internas de los partidos crean oportunidades. Candidatos internos que no quedaron, regidores en conflicto con el presidente municipal, militantes descontentos — todos son posibles aliados o votos flotantes.

- Sí — hay conflicto interno visible, rupturas o inconformes
- Más o menos — hay rumores pero no es abierto
- No — el partido dominante va unido y fuerte

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 06 ¿Puedes dedicar tiempo real a la campaña (mínimo 4 horas diarias)?

La campaña ciudadana se gana en el territorio, no en el escritorio. Si tienes un trabajo que no puedes dejar, una familia que no te apoya o compromisos que te impiden estar presente, la candidatura no es viable en este ciclo.

- Sí — tengo tiempo, apoyo familiar y flexibilidad laboral
- Más o menos — puedo ajustar mi agenda con esfuerzo
- No — mis compromisos actuales no me lo permiten

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 07 ¿Tienes acceso a un presupuesto mínimo de operación (aunque sea pequeño)?

Una campaña municipal ciudadana puede funcionar con muy poco. Pero necesita algo: impresión básica, gasolina para recorridos, teléfono. Sin presupuesto cero puedes hacer algo; sin ningún recurso ni aliado que aporte, es muy difícil.

- Sí — tengo o puedo conseguir recursos básicos de operación
- Más o menos — cuento con algo pero es muy limitado
- No — no tengo acceso a ningún recurso económico

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 08 ¿Existe al menos una zona del municipio donde tengas ventaja natural?

No necesitas ganar todo el municipio para ganar la elección. Necesitas dominar tu zona fuerte, competir en las zonas blandas y no colapsar en el territorio adversario. ¿Tienes identificada esa zona donde eres conocido y querido?

- Sí — hay colonias o comunidades donde claramente me apoyan
- Más o menos — tengo simpatía difusa pero sin zona definida
- No — no tengo una zona de arranque clara

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 09 ¿El proceso electoral de tu estado permite candidaturas independientes o de partido pequeño?

Dependiendo del estado, el umbral de firmas o los requisitos para candidatura independiente varían mucho. En algunos estados es prácticamente imposible sin un partido. Verifica con el instituto electoral de tu estado antes de comprometerte.

- Sí — las condiciones para candidatos ciudadanos son viables
- Más o menos — es complicado pero no imposible
- No — las barreras de entrada son muy altas en mi estado

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## 10 ¿Tu familia y entorno cercano te apoya en esta decisión?

Una candidatura municipal expone a toda la familia. Críticas, presiones, tiempo robado, incertidumbre económica. Si tu familia no está convencida, el desgaste interno termina afectando la campaña. Esta conversación hay que tenerla antes de anunciar nada.

- Sí — mi familia está informada y me apoya
- Más o menos — hay dudas pero no oposición activa
- No — hay oposición o desconocimiento en mi círculo cercano

MI PUNTAJE EN ESTA PREGUNTA: \_\_\_\_ / 2

## Mi puntaje total y qué significa

SUMA TUS PUNTOS DE LAS 10 PREGUNTAS:

MI PUNTAJE TOTAL: \_\_\_\_\_ / 20

16 – 20 puntos

### MUNICIPIO ALTAMENTE VIABLE

Tienes condiciones reales para competir y ganar. El territorio, el contexto político y tu red personal se alinean. Lo que necesitas ahora es un plan de arranque claro y ejecutarlo antes de que otros se muevan.

11 – 15 puntos

### VIABLE CON TRABAJO PREVIO

Puedes ganar, pero hay huecos que resolver antes de lanzarte. Identifica en qué preguntas sacaste 0 o 1 punto — esos son tus cuellos de botella. Tienes entre 3 y 6 meses para trabajarlos antes de que arranque el proceso formal.

6 – 10 puntos

### CONDICIONES DIFÍCILES — PREPÁRATE MEJOR

No significa que no puedas competir, significa que entras en desventaja. Antes de lanzarte, necesitas fortalecer tu red, identificar un agravio movilizador o esperar un ciclo electoral con mejores condiciones. Una candidatura prematura daña la siguiente.

0 – 5 puntos

### ESTE CICLO NO ES EL INDICADO

Lanzarte ahora sería gastar energía sin posibilidad real de resultado. Usa este ciclo electoral para construir: red, presencia, credibilidad. En 2030 puedes competir desde una posición completamente diferente.

¿Saliste con 11 puntos o más? Hablemos. En Apolítica te ayudamos a convertir ese diagnóstico en una estrategia real. [apolitica.mx](https://apolitica.mx) · WhatsApp: 443 1 29 1143