

## **La Competencia Política y el Clientelismo en Escenarios Hiperfragmentados. El Caso del Valle del Cauca, en Colombia**

La pregunta por el lugar o los lugares desde donde se coordina la acción en las redes políticas, el locus de poder en las organizaciones políticas por el que se pregunta Friedberg (Freidenberg y Levitsky, 2007), nos permite construir una primera caracterización de las organizaciones que compiten por votos en el Valle del Cauca. Si bien la literatura de comienzos de la década pasada sugirió que el poder en los partidos políticos se encontraba en los congresistas, también identificó la creciente autonomía de los operadores locales y su creciente capacidad para reproducir su capital político sin la necesidad, e incluso a expensas, del nivel nacional<sup>1</sup>.

Una primera aproximación permite distinguir las redes que han logrado una proyección nacional (que han logrado sostener una curul en la Cámara o el Senado de la República por más de dos períodos), de aquellas que sobreviven en lo local y construyen alianzas pasajeras con operadores políticos con figuración pública nacional. El movimiento Nueva Generación de Dilian Francisca Toro (Partido de la U) o la Fuerza Social de Ubeimar Delgado (Partido Conservador), son ejemplos del primer tipo.

Un segundo tipo de organizaciones –la mayoría– sobrevive en lo local, mantienen cuotas de poder y electorados significativos para ser reelectos. Así, en la ciudad de Santiago de Cali, las 21 curules al concejo están repartidas entre 10 partidos, en los que se apiñan 20 organizaciones políticas distintas que compiten entre sí por el favor de los electores caleños. Sólo en ocho de estas es posible identificar relaciones de subordinación a un congresista, de forma tal que resulte factible afirmar que la curul pertenece a un movimiento liderado por él o ella. Las otras 12, de las que nueve repiten, son organizaciones que sobreviven en lo local, mantienen cuotas de poder y electorados significativos para ser reelectos y pueden aspirar o no a proyectar su acción política a los niveles departamental o nacional. Para muchos en Cali es máxima de conducta la afirmación de la concejal Clementina Vélez (P. Liberal), con más de treinta años

---

<sup>1</sup> Véase, por ejemplo, GUTIÉRREZ Sanín, Francisco. ¿Lo que el Viento se Llevó? Los Partidos Políticos y la Democracia en Colombia. 1958 – 2002. Grupo Editorial Norma. Bogotá, 2007.

de experiencia en el ejercicio electoral, según la cual “una curul en el concejo es mil veces mejor que una en el Senado”.

La creciente autonomía de los operadores locales también puede constatarse a nivel sub regional. Al caracterizar la competencia política en 16 municipios del Norte del Valle durante las pasadas elecciones locales y las últimas tres elecciones legislativas, resultó evidente que quienes compiten son organizaciones de alcance municipal, que establecen alianzas contingentes con los actores regionales. Quien intente buscar patrones de predominio electoral de las organizaciones con proyección nacional en los distintos municipios, durante las elecciones legislativas, dará de bruces con un caleidoscopio. El mapa de las organizaciones regionales que obtienen votaciones significativas en los distintos municipios, de una elección a otra, se recompone siguiendo patrones que resulta muy difícil describir. Las alianzas pueden cambiar mucho más rápido que los membretes y la votación de un grupo en las elecciones legislativas puede crecer rápidamente en una elección y desvanecerse con igual premura en la siguiente.

Sólo en cuatro municipios, de tradición conservadora, es posible ver que el grupo que lidera Ubeimar Delgado (la Fuerza Social), mantiene un predominio relativo durante las últimas tres elecciones legislativas: El Dovio, Versalles, Roldanillo y La Victoria. En los otros trece el predominio cambia con gracilidad cada cuatro años. Con miras a hacer manejable este ejercicio preliminar de carácter descriptivo, optamos por una definición muy sencilla de lo que entendemos por predominio. Decimos que una facción predomina cuando obtiene una de las tres votaciones más significativas en un municipio durante las últimas tres elecciones legislativas y su votación supera en un 30 por ciento la de su más inmediato contendor.

En el siguiente cuadro se intenta graficar el caleidoscopio para 16 municipios del norte del Valle. En cada caso se presenta a las facciones que predominaron en cada municipio, en las tres elecciones escogidas. No se distingue entre facciones que competían por curules en la Cámara o el Senado. Los colores representan a cada una de las facciones, que se identifican en detalle en el anexo 1.

## Predominio electoral en las Elecciones Legislativas / Norte del Valle

	2006					2010					2014				
Alcalá															
Ansermanuevo															
El Cairo															
Ulloa															
Cartago															
Versalles															
El Dovio															
Bolívar															
Roldanillo															
La Unión															
Toro															
La Victoria															
Argelia															
Zarzal															
Sevilla															
Obando															

Las elecciones locales son justas entre coterráneos, independientemente que en ellas se redefine igualmente el equilibrio de poder entre los jugadores con proyección nacional. El membrete partidista es un pésimo descriptor en torno al cual organizar cualquier relato que explique la contienda. E incluso es difícil utilizar a los grupos grandes (como Nueva Generación, que lidera Dilian Francisca Toro, o la Fuerza Social de Ubeimar Delgado) como actores de una narrativa que se desenvuelva a partir del devenir de su agencia, pues no es inusual que estas organizaciones se escindan de cara a una elección para apoyar aspiraciones distintas a distintos cargos.

De hecho, al construir, a partir de entrevistas e información disponible en medios de comunicación y redes sociales, caracterizaciones de las organizaciones en competencia por los cargos de elección popular en los municipios del norte del Valle, resultó evidente que los mementos sólo ocultan los rasgos distintivos de la competencia en el nivel local. Así, descubrimos que en 12 de 16 municipios existirían bien hegemonías de grupos locales que han aspirado, en las últimas tres elecciones, con mementos distintos; bien situaciones en las que la competencia se estructura a partir de la descomposición de una facción dominante. En sólo 4 municipios existirían sistemas competitivos, en los que facciones más establecidas se

enfrentan en más de una elección, pudiendo, sin embargo, cambiar de membrete de una justa a otra.

Si el locus de poder (el lugar donde se coordina la acción en las organizaciones políticas) se encuentra en lo local, esto plantea un reto a los análisis sobre el clientelismo y sus transformaciones, particularmente a la hora de estudiar el fenómeno en clave comparada. Distintos autores que estudian el fenómeno en países de la región, asumen como supuesto fundamental al caracterizar los intercambios clientelistas, que estos presuponen la existencia de una maquinaria que trasciende lo local. El clientelismo presupone una estructura partidista de mayor complejidad a la que parece existir en escenarios hiperfragmentados.

Para autores como Auyero, la participación y el involucramiento leal a la maquinaria del partido es lo que garantiza el acceso a empleos y bienes públicos objeto de intercambio (Auyero; 2001 y Auyero, Lapegna y Page; 2009). Si bien Hopkin y Piattoni reconocen que las relaciones patrón – cliente se han tornado menos asimétricas, insisten en que esta redundancia en la necesaria existencia de partidos de masas para sostener vínculos clientelistas en los sistemas políticos contemporáneos (Hopkin; 2001) (Piattoni; 2001). También Szwarcberg, cuyas apuestas teóricas y metodológicas resulta interesante discutir, insiste en que minorías sin acceso al gobierno tienen menos incentivos para utilizar estrategias clientelistas de interacción con los electores<sup>2</sup> (Szwarcberg; 2001). Incluso Stokes, que reconoce en sus análisis el efecto del faccionalismo sobre el fenómeno estudiado, insiste en que el acceso a bienes exclusivos que es requisito del establecimiento de relaciones clientelistas está mediado por la adscripción a un partido (Stokes; 2005).

Pensar las transformaciones del clientelismo en el Valle del Cauca exige reconocer que sólo dos organizaciones (la Fuerza Social y el Movimiento Nueva Generación) tienen presencia

---

<sup>2</sup> La autora considera que el clientelismo es un tipo de estrategia que los políticos pueden preferir utilizar o no. En su análisis, el contexto no es considerada una variable que afecte las elecciones que los políticos hacen de entre un conjunto imprecisamente definido de opciones para relacionarse con sus electores. Los indicadores que utiliza para verificar la existencia de estrategias clientelistas son débiles y al recurrir a los testimonios para verificar la animadversión a este tipo de estrategias evita considerar la importancia del eufemismo en los intercambios simbólicos en las redes clientelistas, que autores como Auyero (Auyero; 2001) describen exhaustivamente.

estable en los ámbitos local, regional y nacional. De hecho sólo recientemente lograron controlar la gobernación<sup>3</sup> y si bien son lo más parecido a un partido en términos de su proyección nacional y su presencia local, su institucionalización y complejidad organizacional es aún precaria. Junto a esta conviven organizaciones que también tienen proyección nacional (curules) y un sin número de otras de menor tamaño, de las que, sólo en Cali existen 35<sup>4</sup>, que sobreviven en los municipios del Valle y con las que mantienen alianzas contingentes e inestables.

Este rasgo del sistema de partidos en el nivel subnacional es fundamental al estudiar los agentes, sus prácticas y, en particular, los vínculos que establecen con los electores, en tanto exige reconocer varias cosas. Sobrevivir en el nivel municipal exige competir con un número alto de organizaciones con las que se compite por los recursos del estado local. La precariedad de las estructuras organizativas para la consecución y gestión de los recursos (si intentamos compararlas con los partidos o las organizaciones que soportan los autoritarismos subnacionales de los que habla Gibson, en México y Argentina (Gibson; 2005)) exige proponer, a manera de hipótesis, que en el clientelismo en sistemas hiperfragmentados los términos de intercambio y la morfología de las redes es singular.

A nuestro juicio, exige prestar atención especial a las diferencias en el rol de los brokers, capitanes o punteros y su relación con los titulares de la credencial en las organizaciones políticas. Los políticos locales no son simplemente capitanes que han logrado hacerse con una credencial, aún si tal sea su trayectoria, pues incluso aspiran con éxito a proyectar su acción a la arena regional y nacional, bajo determinadas circunstancias. Así mismo, exige considerar y hacer objeto de análisis las relaciones que los jugadores locales y regionales. Explicar las

---

<sup>3</sup> La Fuerza Social, liderada por Ubeimar Delgado alcanzó la gobernación en las elecciones atípicas de 2012, con una votación exigua (el 25 por ciento de los votos que obtuvo su antecesor, antes de ser depuesto por un fallo de la procuraduría). El Movimiento Nueva Generación logró ganar la gobernación en 2015, con el apoyo de buena parte de las organizaciones con proyección regional y a partir de una alianza exitosa con un sinnúmero de organizaciones locales que vieron en Dilian Francisca Toro una inversión segura.

<sup>4</sup> El dato es el resultado de un esfuerzo por tratar de descubrir, a partir de entrevistas y de la revisión de los resultados electorales, qué organizaciones compiten por votos –sin importar el membrete que utilicen– sucesivamente, en las últimas tres elecciones locales al concejo de la ciudad. Que puedan presentarse sucesivamente, pese a no obtener una curul, da cuenta de las posibilidades que el sistema ofrece para la sobrevivencia de actores políticos en un escenario hiperfragmentado.

alianzas, sus patrones de reconfiguración constante y las implicaciones de esta configuración particular de las fuerzas políticas sobre la gobernabilidad, la representación y los procesos de construcción de Estado es un ejercicio por desarrollar a partir de monografías regionales en el país.

Ahora Bien, Auyero reconoce que el intercambio clientelista incluye tanto bienes materiales como sociacionales y expresivos (Auyero; 2001), siendo estos últimos muy importantes para explicar el clientelismo. Nosotros creemos que la hiperfragmentación, como rasgo sistémico, define –y, en últimas, como se verá, es definida por– el componente socioexpresivo de las prácticas clientelistas. La hiperfragmentación ocasiona que las organizaciones políticas funcionen con patrimonios materiales y simbólicos precarios y constantemente amenazados. Es decir, operan en condiciones de alta vulnerabilidad material y simbólica.

Las redes para la circulación de bienes y servicios se construyen a partir de alianzas. La construcción de alianzas entre jugadores locales y regionales (actores con intereses en distintas arenas) es fundamental para la sobrevivencia de las organizaciones políticas. La gestión de los vínculos entre ambas arenas es un componente fundamental del sostenimiento de las organizaciones, de la producción de legitimidad en las organizaciones políticas que compiten por votos en el Valle del Cauca. Al entender la forma en que la construcción de alianzas se relaciona con la construcción del vínculo entre los políticos (que dirigen las organizaciones) y los electores, podemos explicar las alianzas y su mutabilidad. Este ejercicio apuesta por construir una explicación que permita proponer hipótesis sobre la configuración de las alianzas a nivel subnacional y su potencial institucionalización, así como ofrecer narrativas que expliquen sus mutaciones.

Como lugar por excelencia para la coordinación de la acción política en escenarios hiperfragmentados, las alianzas han sido un objeto frecuente de atención, si bien en pocas ocasiones a partir de esfuerzos que intenten explicar, en clave sincrónica o diacrónica, su morfología. Ocampo, en un trabajo pionero como el que imaginamos puede adelantarse en todos los departamentos del país, propuso entender el parentesco y la localía como principios de constitución de los vínculos entre políticos locales en Córdoba (Ocampo; 2014).

Nos interesa discutir con la propuesta de Ocampo, utilizando las tesis de Auyero sobre la gestión de los intercambios materiales y simbólicos en las organizaciones clientelistas. Proponemos que parentesco y localía, son producto de estrategias (conscientes e inconscientes) orientadas a la satisfacción de intereses materiales y simbólicos derivados de la labor simultánea de sostener vínculos con los electores en el nivel local y alianzas entre jugadores de distintas arenas. Parentesco y localía explican las alianzas allí donde son de utilidad para los actores comprometidos en los esfuerzos de articulación, de gestión de los vínculos en ambas arenas.

Interesa a la investigación cualitativa descubrir el conjunto de prácticas materiales y construcciones simbólicas que constituyen el principio organizador de las estrategias de gestión de los vínculos al interior de las organizaciones y entre organizaciones locales y organizaciones con proyección nacional.

### **Lo que hace a un buen Concejal. La Mediación Clientelista en un Escenario Hiperfragmentado.**

Auyero propone el concepto de redes clientelistas de solución de problemas para exponer no sólo los arreglos que soportan los intercambios, sino además el conjunto de disposiciones que explican su proceder y recurrencia. En tanto estructura estructurante, las redes no sólo distribuyen recursos sino que además, en tanto experiencia práctica fundamental de la política entre los habitantes de Villa Cospito, el sitio imaginado en el que se desarrolla su investigación, son el lugar de construcción de los esquemas de percepción -de las taxonomías prácticas Bourdianas-, del “tool kit” a partir del que los agentes organizan su experiencia política (Auyero; 2009).

La vitalidad del concepto de Redes clientelistas de solución de problemas radica en su utilidad para identificar la importancia de la mediación política en la solución de problemas cotidianos de los habitantes de la ciudad y los esquemas prácticos que la soportan. Esquemas que funcionan como principios inmanente de las prácticas, implícitos, no inconscientes, que

existen en estado práctico (Bourdieu; 1995. p. 25). Auyero descubre así el principio que ordena los repertorios de acción simbólica de los agentes que participan en la mediación clientelista. La institución informal no es sólo una red para distribuir recursos, sino también un sistema simbólico que proporciona una manera de ordenar la realidad (Auyero; 2009).

Sus trabajos nos ofrecen, si bien las conclusiones de sus estudio se pretenden válidas para pobladores urbanos en condición de marginación, en un lugar del conurbano Bonaerense, una herramienta analítica para explicar cómo los agentes intentan resolver los dilemas prácticos implicados en la gestión de los vínculos entre políticos locales y sus electores y, a la postre, entre las organizaciones que compiten en diferentes arenas. Ambas, la gestión de los vínculos entre políticos locales y electores y de las alianzas, son cuestiones prácticas que agentes afrontan a partir de “instrumentos de cognición y comunicación que existen en estado práctico” (Bourdieu; 1995).

Las 20 organizaciones políticas que se apiñan en el concejo de Cali son descritas como redes para la solución de problemas en las narraciones de los concejales y capitanes entrevistados, en el marco de una investigación que se desarrolló en el año 2012. Para nuestros entrevistados, los políticos dedican más de la mitad del tiempo que dedican a la política a labores de gestoría, esto es, a la solución de necesidades y el trámite de demandas puntuales de sus electores. Para uno de nuestros entrevistados, la omnipresencia de la gestoría en sus actividades cotidianas los convierte en “mandaderos de alcurnia”.

El simil con las redes para la solución de problemas no sólo permite identificar el interés material como fundamento de la relación entre concejales y sus electores, sino sobretudo caracterizar los repertorios simbólicos utilizados para sostener el vínculo, para institucionalizarlo.

Las 20 organizaciones locales están constituidas fundamentalmente para ayudar en la resolución de necesidades diarias de sus electores<sup>5</sup>. Al levantar un inventario de las prácticas

---

<sup>5</sup> Creemos imperativo no perder de vista que distintos investigadores explican la persistencia del clientelismo no como el resultado de la pobreza, pero si como un fenómeno asociado a la existencia de inequidad. (Stokes; 2005)



a partir de las que establecen relaciones con estos, descubrimos una “maquinaria” cuya labor se prolonga más allá de las elecciones y que incluso ha derivado en procesos de complejización burocrática sobre los que volveremos más adelante.

Las organizaciones son instrumentos fundamentales para entrar en relación con el Estado para los más diversos propósitos. Desde aquellos relacionados con la realización de obras públicas y la consecución de empleos hasta la búsqueda de balones para un club deportivo, posibilitar la inclusión en el régimen subsidiado de salud, presentar un recurso legal (la acción de tutela suele ser el recurso más solicitado), la inclusión en programas sociales, la consecución de un cupo en un colegio público, la revisión de la facturación de servicios públicos. Los concejales cuentan con poder posicional (Auyero; 2001) que se traduce en capital social. Son los mediadores por excelencia para entrar en relación con funcionarios y entidades públicas.

Adicionalmente, 10 de las 20 organizaciones desarrollan emprendimientos privados destinados a apoyar la generación de ingresos entre pobladores pobres de la ciudad. Se trata, en general, de iniciativas que logran bien emplear directamente en talleres de confección y producción artesanal o facilitar insumos (productos, carros, estufas) para la venta informal en las calles de la ciudad. Todas, además, ofrecen capacitaciones en un rango amplísimo de oficios que van desde bordado, cooperativismo y decoración con bombas hasta la enseñanza técnica en sistemas, reparación de motocicletas, secretariado bilingüe o instalaciones eléctricas, entre otras muchas. Para varios de nuestros entrevistados, están reemplazando a las brigadas, incluso a las médicas y a las de belleza, que no desaparecerán, pero que son frecuentemente criticadas por su ineficacia.

Las entrevistas también dan cuenta de cómo la mediación política intenta proyectarse hacia la provisión de bienes exclusivos (“club goods”) de naturaleza privada. Así, el sueño del concejal Tamayo de lograr un acuerdo con almacenes de cadena para obtener un descuento a quienes presenten la membrecía de su organización, se materializa en los programas de descuento que el movimiento Nueva generación, que lidera Dilian Francisca Toro ofrece, por intermedio de sus capitanes, a sus “amigos”, para una decena de servicios odontológicos, médicos y educativos en empresas amigas.

Las organizaciones, además, participan activamente en la provisión de bienes y servicios para el disfrute colectivo de comunidades populares urbanas. Los concejales realizan periódicamente celebraciones comunitarias de fiestas con motivo del día de la madre, las primeras comuniones, el arreglo de una pieza del mobiliario urbano (una cancha o un salón comunal, por ejemplo) o el sin fin de potenciales motivos de celebración que se suceden en el año. Actividades estas que deben leerse como esfuerzos por definir el sentido del vínculo, por recrear un sentido de comunidad que, al ser publicadas en redes sociales como estrategia publicitaria, pueden ser objeto de una reseña sistemática.

Finalmente, las organizaciones se ocupan en forma recurrente de la entrega de dinero en efectivo. Servicios exequiales, transporte, medicamentos u otras urgencias les son presentadas de manera cotidiana, en las sedes, en el recinto del concejo o sus visitas a los barrios como urgencias a las que se debe responder desembolsando recursos de manera inmediata. Roy Barreras hijo, concejal al momento de la investigación, insistía en señalar la agobiante frecuencia de este tipo de demandas al señalar que “las mil naciones del imperio persa descenden todos los días sobre mi oficina”.

La mediación política para la solución de problemas cotidianos se materializa así en distintos tipos de intercambios. El Estado, si bien fuente de recursos utilizados para la construcción de organizaciones –el sostenimiento del vínculo- convive con otras fuentes de ingresos e incluso con el propio emprendimiento de la organización para la generación de los recursos materiales objeto de intercambio. Dada la presencia de multitud de competidores, la provisión de bienes y servicios materiales siempre se realiza en condiciones precarias.

Gutiérrez identifica la creciente dependencia de intermediarios para establecer el vínculo entre los políticos y los electores (Gutiérrez, 1998 y 2007). Las organizaciones descansan así en entramados de relaciones que los políticos establecen con los líderes y garantizar la cooperación constituye un dilema del que depende su sobrevivencia. En un entorno en el que existe un alto número de competidores, el principal dilema de los concejales consiste en desarrollar estrategias para institucionalizar el vínculo con sus líderes o capitanes.

Todas las organizaciones conviven con ciertos niveles de faltonería. 17 de los 21 concejales fueron capitanes o líderes sociales que trabajaron para organizaciones políticas pero rompieron con sus patrones o experimentaron la eclosión de una organización política y optaron por construir su propia estructura, su propia organización para competir en la arena electoral local. Todos conocen de primera mano los bajos costos de salida que existen en la arena local.

“A los políticos les toca tragarse muchos sapos”. Todos los concejales tienen en su haber alguna receta, alguna estrategia émica para intentar prevenir la defección. Hay quien dice desconfiar de los adultos mayores por su anticipable politización, quien negocia preferiblemente con mujeres por su fidelidad. Otro concejal considera que es vital ser muy estricto con la localización de los votos, “máximo dos puestos por líder”. Por supuesto, un concejal promedio sabe de memoria en qué puestos están sus votos y sus líderes. Hay que conocerlos, “entrevistarlos con calma para saber si son miembros de alguna cosa que socialmente pueda alimentar”. Algunos evitan a miembros de Juntas de Acción Comunal, mientras otros los recomiendan. También están quienes evitan a los que en la primera cita piden plata o al líder que se encuentre desempleado. “Hay que convertirse en psicólogo”, exigir que presenten los certificados originales de votación y recurrir a sus pares, al vos a vos en los pasillos del concejo para identificar a los malos líderes.

La institucionalización del vínculo hace parte de las estrategias de gestión de la legitimidad de las que habla Auyero (Auyero; 2001), conjunto de prácticas en el que se expone la dimensión expresiva de los intercambios clientelistas. En tanto dilema fundamental para la sobrevivencia de las organizaciones, se trata de una “operación cognitiva referida a funciones prácticas, que activa sistemas de clasificación, taxonomías que organizan la percepción y estructuran las prácticas” (Bourdieu; 1995).

Como señalamos antes, el poder posicional de los concejales depende de su capacidad para resolver problemas en razón de su capacidad para acceder al estado y promover emprendimientos privados. La gestión de la legitimidad al interior de las organizaciones

depende de la producción de un capital simbólico específico. Auyero identifica el esfuerzo de los mediadores por reducir la distancia social con sus clientes como esfuerzo consciente por presentarse como parte de la comunidad y a la vez vinculado a los lugares donde se resuelven problemas (Auyero; 2001). Ser un mediador exitoso implica estar conectado al centro de poder local y al mismo tiempo a las necesidades de los electores. El aumento en la distancia social supone un riesgo para las organizaciones en tanto amenaza con disolver el vínculo. Multitud de relatos sobre la eclosión de organizaciones que llegaron a ser exitosas en Cali tienen invariablemente la misma trama. La faltonería, la traición del líder que abandonó a su concejal se producto del alejamiento que disolvió el vínculo con “la comunidad”. El Capitán, el líder, el bróker, simplemente tomó su lugar.

Así, creemos, la gestión de la distancia social es la dimensión fundamental de las estrategias de gestión simbólica de los intercambios entre los concejales y sus electores. Aquí no hay familia peronista pero existen estrategias para recrearla (o una mala copia) en todas las organizaciones exitosas. La práctica política logra ser percibida así, en su dimensión expresiva, como conjuntos de estrategias para la gestión simbólica de la distancia social, que permita transfigurar el intercambio clientelista y presentarlo como desinteresado.

Por eso para los informantes, la construcción de una estructura se presenta como un dilema de construcción de confianza entre el candidato y los líderes. En realidad, se trata de la producción de un capital simbólico específico, que califica a quien lo detente como un buen mediador y descalifica a quien no pueda apropiárselo. Un capital que se traduce en crédito, que debe ser exhibido y que enmascara el intercambio al intentar hacerlo aparecer como un gesto mediado por el afecto y no por la reciprocidad. Esto supone que los electores deben creerse el eufemismo, pues, como demostró Auyero, bien pueden tener su propio libreto oculto para evaluar la relación con líderes y capitanes; lo que no desvirtúa la vitalidad del dilema y las estrategias para sostenerlo.

“La política se hace con los amigos”. La frase de un concejal expone el esfuerzo por transfigurar los intercambios, las relaciones de dominación en relaciones afectivas que es fundamental en las estrategias por construir estructura. Esfuerzo que recae en los concejales

y que explica por qué nuestros entrevistados coinciden al señalar que “los concejales somos fundamentales, porque el concejal es el que cuida la estructura”. Es sobre quien recae la tarea de gestionar el capital simbólico que la sostiene.

Rocio Rubio insiste en que las organizaciones clientelistas parasitan familias buscando apropiarse del capital social que allí se produce (Rubio; 2003), mientras que Ocampo considera que familia y localía constituyen el soporte socioexpresivo del vínculo al interior de las organizaciones. Nosotros, por el contrario, creemos que los agentes siempre tienen relaciones prácticas con sus representaciones. Lo que existen son estrategias gestionar la distancia social y transfigurar el vínculo. Las estrategias incluyen distintos repertorios. Noralba García (Cambio Radical), Fabio Arroyave (Cambio Radical o Fernando Tamayo (Partido Conservador) insistirán en que al relacionarse con los líderes no buscan aliados sino amigos, no se pide apoyo sino de los grupos familiares y se prefieren las reuniones que se realizan en las casas a los eventos multitudinarios.

La institucionalización exige la reelaboración del sentido del vínculo. Como lo señaló con vehemencia el concejal Fernando Tamayo (Partido Conservador), “la única forma en que la gente te acompañe es generando lazos de afecto. Por ello, a un concejal como Dannis Rentería, recién llegado a la actividad política, le sorprende descubrir que “construir una estructura es [como] un proceso de enamoramiento [de líderes]”, en el que la confianza y el vos a vos son fundamentales para su crecimiento. Por supuesto, esto implica que la organización crece a partir de redes sociales preexistentes.

En este proceso, el vínculo clientelista intenta ser resignificado. “Tener estructura es crear una red de amigos, una red de confianza, adquirir un compromiso moral con los líderes”, que se debe refrendar constantemente. El ciclo vital abunda en oportunidades para expresar el compromiso con ese otro tipo de vínculo. Las organizaciones encuentran la forma de celebrar cumpleaños, días de la madre (la celebración más común e importante), del niño, de los novios, de los adultos mayores, primeras comuniones, etc.. Los concejales saben que es fundamental acompañar a los miembros de su estructura en aquellos momentos difíciles de la vida, en particular cuando acontece el fallecimiento de algún familiar. La estructura se soporta

sobre la memoria de estos intercambios. Un concejal como Albeiro Echeverry (Partido Conservador) intentará recordar en todo momento a sus electores que él es “su amigo de siempre”.

Encontramos, en las entrevistas, algunas de las mismas estrategias que Auyero identifica en las prácticas de los punteros de Villa Cópito. Se insiste en la mayor efectividad y “fiabilidad” de las mujeres como líderes de las organizaciones y en torno al acto de dar se desarrollan estrategias performativas que pretenden transfigurarlos en un acto de amor, por oposición al intercambio mercantil, propio del mercado.

El gesto se actualiza de cara a las estrategias para construir organizaciones. Así, la mitad de los concejales entrevistados insistía en que la mejor estrategia consiste en “hacer líderes”. La construcción de una estructura supone en este caso ofrecer a amigos y conocidos cercanos la posibilidad de adquirir la competencia para construir un capital político. Fabio Arroyave nos lo explicaba con claridad al insistir en que “lo que hicimos fue invitar a los amigos a meterse en la política, a untarse las manos, a meterse a coordinar una comuna [...] nosotros lo apoyábamos, pero él tiene que aprender haciendo”. Varios concejales, además, presumirán que todos o casi todos sus líderes se formaron con ellos. Así ocurre con el concejal José Fernando Gil (Partido de la U), quien insiste en que el 95% de sus líderes son cristianos, formados en experiencias previas de trabajo social con sus iglesias y congregaciones. El concejal tan sólo les “dio el empujoncito” para reconvertir esas habilidades y ponerlas al servicio de hacer [mediación] política.

Con los amigos cercanos las organizaciones construyen lo que el concejal John Jairo Hoyos (Partido Conservador) llama, “sus trescientos”, “la guardia pretoriana” o el “grupo semilla”, “construido con años de amistad, de cariño y de darnos la mano [los] unos a [los] otro[s]”. Este grupo suele desempeñar un rol crucial en la organización para nuestros entrevistados. A ellos se les pide generar recursos que alimenten la estructura. El concejal puede y debe ayudarles a generarlos prestando dinero para un negocio, ayudándoles con algún puesto facilitándoles recursos para sostener su capital político (usualmente capacitadores). Son cuadros a los que compete tratar con otros líderes y, en las organizaciones más grandes como

la de Ubeimar Delgado, Dilian Francisca Toro, Noralba García o Milton Castrillón; financiar y organizar logísticamente las reuniones programadas por estos, las brigadas, las caminatas. La gestión de la distancia social es determinante en la constitución de la morfología de las organizaciones políticas locales en entornos hiperfragmentados.

Como es de esperarse, las organizaciones que crecen enfrentan un dilema. En tanto las organizaciones dependen de su capacidad para demostrar cercanía a los centros de poder, de lo que depende el desempeño eficiente del concejal en tanto gatekeeper, y cercanía a los electores, de lo que depende la eficiencia del eufemismo destinado a transfigurar el vínculo; el crecimiento genera tensiones. Mayora tamaño supone mayor poder, pero más dificultades para gestionar la distancia social con los electores.

El crecimiento genera dificultades que las organizaciones han tratado de resolver a través de innovaciones organizacionales para la gestión de microdemandas, así como apostando por fortalecer el componente expresivo de sus intercambios. Aquí sólo mencionaremos brevemente las primeras.

Harvy Mosquera (partido Conservador), el concejal encargado de cuidar la organización que lidera Milton Castrillón, ha diseñado un sistema de anillos que sirve para representar la topografía deseada de su estructura. En el anillo próximo al concejal se ubican los profesionales que aseguran la administración de la estructura, al que sigue el de los líderes de comuna, miembros de ese “equipo de confianza que se encargan de la relación con los líderes de barrio”. A este “equipo” la estructura se encarga de empoderarlos, de brindarles la confianza y algunas de las competencias requeridas para gestionar las demandas de los capitanes. Mosquera también tiene contacto con los barriales, pero es el líder de comuna quien debe conocerlos, monitorear su desempeño y garantizar que se los chocholee como se debe. El “chocholeo” es el término por el que se nombran las estrategias para resignificar el vínculo. Con él se conmina a de quererlos.

Una estructura similar se aprecia en el “sistema de padrinos” diseñado por la concejal Noralba García (Cambio Radical) para apuntalar su estructura. El término padrino devino de “la

necesidad de cambiar el término líder, que no le gustaba a la gente”, un típico ejercicio performativo. Cada padrino es doliente de una comuna y la organización evalúa su desempeño en función de las críticas que reciban de la gente de los barrios, la calidad de las actividades y su frecuencia. La organización ha diseñado además un formato de requerimientos sistematizado que permite monitorear el desarrollo de una gestión y con el que la concejal “le pued[e] dar gallina” a los líderes malcontentos o los padrinos ineficientes, pues “de lo contrario se relajan”.

Las organizaciones de Noralba, de Milton, de Ubeimar Delgado y Dilian Francisca Toro han logrado proyectarse al nivel nacional (adquirir una curul propia en la Cámara de Representantes o el Senado de la República) Son, por lo tanto, las que tiene estructuras más complejas y experimentan una mayor burocratización, que todavía debe medirse. Noralba habla de tener en operación una dirección de padrinos, un comité consultivo de expertos para temas de ciudad, una coordinación financiera una oficina de comunicaciones y una organización electoral. Si bien el diseño puede responder más a su deseo que a la operación real de la estructura, en la que anticipamos ella juega un rol más importante que el que su testimonio le atribuye, si supone una maqueta frente a la que se proyectan aspiraciones. La burocratización atenta contra el vínculo personal entre el político y sus electores, que intenta fundarse en códigos de lealtad propios de la familia, pero supone una respuesta a la necesidad de alargarse.

La principal innovación de estructuras como la de Dilian o Ubeimar consiste en la puesta en funcionamiento de una oferta de servicios especializados, que prestan empresas privadas y que se ofrecen a líderes y a electores por intermedio de la organización. Se trata fundamentalmente de una oferta permanente de capacitaciones en diferentes oficios, que varía en su nivel de complejidad pero que responde indirectamente a demandas sociales: “la gente lo que más pide es trabajo, pero como trabajo no hay, pues los capacitamos”. Como se mencionó, todas las organizaciones políticas ofrecen capacitaciones, pero Ubeimar y Dilian tienen la oferta más ambiciosa.



La fuerza social que lidera Ubeimar Delgado, distribuye al público en general folletos en los que se ofertan 30 tipos distintos de cursos con distintas intensidades horarias. El ingreso, se aclara, depende de la presentación de una carta firmada por alguno de los líderes que trabajan con la estructura. El Movimiento Nueva Generación, que lidera Dilian Francisca Toro, reserva sus folletos para sus líderes de confianza. Allí se lista un grupo de empresas que ofrecen capacitaciones, así como otros servicios a los que los miembros de la red pueden acceder en condiciones especiales. Se trata de empresas amigas del movimiento. El desarrollo de una organización que tramite más demandas, con recursos más diversificados y en la que se transforma el rol de los capitanes, constituye un recurso fundamental para resolver las tensiones que genera el aumento en la distancia social, pero no agota las exigencias performativas y expresivas que la tensión subyacente ocasiona sobre el movimiento. La puesta en escena de los políticos locales que alcanzan figuración nacional resultará un asunto crítico para la sobrevivencia de sus aspiraciones.

### **El Secreto para Hacer Amigos. La Cooperación entre Organizaciones Políticas en Escenarios Hiperfragmentados.**

Buena parte de los estudios sobre el clientelismo suelen evitar considerar las complejas dinámicas de cooperación y competencia que existen entre organizaciones como las descritas en el aparte anterior. Bien sea porque apuestan por estudios de caso que analizan los intercambios en una organización (Rubio; 2003 , Leal Buitrago y Dávila; 1994 , Gutiérrez; 2007), o porque estudian sistemas de partidos que no experimentan procesos de hiperfragmentación como el colombiano (Auyero; 2001, Szwacberg; 2009, Shefner; 2001). La cooperación entre organizaciones locales y organizaciones con proyección nacional permanece poco estudiada.

Como se demostró al comenzar este escrito, la cooperación en el norte del Valle del Cauca se agencia a través de acuerdos de corta vida, lo que produce una permanente mutabilidad en los resultados que las organizaciones políticas con proyección nacional obtienen a nivel municipal. La interacción entre políticos para la construcción y destrucción de acuerdos, sus intentos por cooperar en la arena electoral es un ámbito de la interacción estratégica de los

políticos colombianos que debemos explicar. Nuestro trabajo de campo sugiere que esta línea de investigación puede desarrollarse a partir de monografías que intenten dar sentido a la lógica de los acuerdos, su duración y su efecto sobre la topología de las redes políticas.

En el Valle del Cauca, las candidaturas de los congresistas se soportan en complejo entramados de alianzas entre jugadores locales y jugadores con proyección nacional. Son pocas las organizaciones que tienen simultáneamente una curul en el congreso y el concejo de Cali y en las que el locus de poder se encuentra bien en el nivel nacional o departamental. Los jugadores regionales con proyección nacional pueden distinguirse en función de la concentración de su votación y el lugar desde donde se coordina la acción política.

Las arenas son un recurso heurístico para exponer la interacción estratégica, elaborado a partir de las narraciones de los agentes, de sus esfuerzos por explicar sus decisiones en el marco de su esfuerzo por cooperar. Permiten distinguir a los distintos jugadores y los distintos entornos donde compiten. Las características de la competencia las arenas regional y local, claramente interdependientes, como se verá, permite entender las decisiones de los agentes, sus estrategias, en el proceso de construcción de alianzas, sus tomas de posición. Determinan así la situación, el contexto en el que los agentes construyen sus elecciones.

Las alianzas tienen funciones prácticas que los relatos, entendidos como conjuntos de proposiciones que en virtud de su dimensión cronológica (Ochs; 2000) constituyen “teorías de los sucesos” (Feldman; 1989) permiten evidenciar. Son importantes en función de la reproducción de las organizaciones en tanto contribuyen a la conservación y expansión de su capital material y simbólico. Los intercambios no sólo afectan la distribución de bienes y servicios necesarios para sostener las organizaciones, sino además suponen la gestión de los que Gibson denomina “the scope of politics” (Gibson; 2005), el ámbito (local o nacional) en consideración.

Desde el punto de vista de los agentes, la cooperación (la construcción y destrucción de alianzas) supone la toma de decisiones, la elección de aquellas alianzas posibles y viables, del universo de alianzas concebibles en un momento determinado, en una situación determinada.

Una elección que procede a partir de un operador de selección producido en la práctica, a partir de la aplicación de taxonomías prácticas al universo de elecciones disponibles.

La cooperación, las elecciones tendientes a la construcción de una alianza electoral no se resuelven por referencia a una regla. En nuestro juicio, apelar a una regla para explicar la cooperación sólo supone una forma interesada de justificar elecciones que en la práctica pueden seguir con frecuencia trayectorias muy diferentes a la indicada. Reglas como el parentesco o la localía, a las que se asigna un papel fundamental en la organización de la cooperación son representaciones que cumplen justamente este propósito. Parentesco y localía no definen los intereses o posibilidades de los agentes en mayor medida que estos definen los grupos en términos de sus intereses. Parentesco y localía pertenecen al orden de las representaciones y, siguiendo a Bourdieu, los agentes siempre tienen relaciones prácticas con sus representaciones (Bourdieu; 1995).

Tampoco debe reducirse la interacción a un cálculo estratégico en el que el agente tiene libertad para proponer alianzas en virtud del cálculo costo-beneficio, pues no cualquier alianza puede proponerse, sino sólo aquellas que pueden utilizarse para las necesidades prácticas. La explicación que intentamos trata de dar cuenta del sistema de principios que sustenta las tomas de posición, las elecciones de los agentes y a partir del que logran producir alianzas regulares y más o menos reguladas, mutables pero capaces de hacer posible la cooperación entre jugadores de diferentes arenas. La cooperación es pues improvisación regulada que no puede reducirse a condiciones de la situación, a las condiciones de la competencia en las arenas o la aplicación de una regla explícita en el testimonio del agente, sino que se explican al relacionar ambas.

Los actores del nivel local, en los que se centra el análisis, experimentan como dilema el establecimiento de alianzas que les permitan acceder a recursos y escenarios de decisión reservados a actores con credencial de congresista. Es lo que en los testimonios se define como el dilema de armar una escalera. Los políticos con proyección nacional son un activo no insustituible para sus aspiraciones. En las entrevistas se los describe como proveedores de bienes y servicios de distinto tipo.

En primer lugar, los congresistas son quienes se encargan de asegurar la consecución del aval del partido, requisito indispensable y escaso en razón a la reducción en el número de partidos que propiciaron sucesivas reformas políticas. Como encargados de negociar con los responsables de la nominación, los congresistas cuentan con un recurso valioso que emplean para intentar asegurar la cooperación de los concejales y sus organizaciones, que a su vez utilizan diferentes recursos para preservar su autonomía. En segundo lugar, los congresistas son vistos como recursos cuya influencia sobre los funcionarios locales es fundamental para el trámite de microdemandas de sus electores. En tercer lugar, son los encargados de bajar recursos para proyectos productivos y de infraestructura, que los concejales pueden presentar como el trabajo de su organización.

Un cuarto recurso es especialmente valioso para los recién llegados a la política local, como los concejales Naranjo (PIN) o Rentería (MIO), a quienes el ex senador Rizzeto y Juan Carlos Martínez Sinisterra permiten acceder a su red de contactos políticos. Red que no sólo incluye funcionarios públicos y de partido, sino sobre todo líderes y capitanes. Finalmente, los intercambios registrados en las entrevistas incluyen dinero en efectivo o bienes que pueden ser usados para generar ingresos necesarios para la campaña o la jornada electoral. Bien sea que el senador tome la iniciativa para darle un aguinaldo al concejal o que se pacte la donación de una casa para una rifa, o de mercados para una brigada, el político con proyección nacional es visto como un proveedor.

Ahora bien, la gráfica uno, sugiere que en el norte del Valle, en el caso de los congresistas, ni la credencial, ni las conexiones o su influencia sobre funcionarios locales basta para garantizar la obediencia de las organizaciones locales más exitosas. Siguiendo a Bourdieu, la credencial no basta para objetivar la dominación y esta se debe recrear constantemente (Bourdieu; 1995).

En la sección previa identificamos como dilema fundamental en la construcción de una estructura la gestión simbólica de la distancia social entre políticos y electores y creemos que esta también es fundamental en la construcción de escaleras. Mencionamos que la solución de problemas en escenarios hiperfragmentados hace de la cercanía un activo de los concejales,

fundamento del capital simbólico de la organización. El crecimiento, el éxito en la construcción de escaleras pone en tensión en vínculo con los electores.

Las organizaciones más exitosas, se dijo, son aquellas que han logrado resolver este dilema a través de una mayor complejidad organizacional, a que ya hicimos referencia, y estrategias singulares para la gestión simbólica de la distancia social que deberpan ser objeto de una indagación más sistemática pero sobre las que queremos hacer unas breves consideraciones. Dilian Francisca Toro y Ubeimar Delgado (cabezas del Movimiento Nueva Generación y la Fuerza Social respectivamente), desarrollan estrategias performativas, fundadas en la construcción de su imagen, para reducir la distancia social. Dilian se presenta como una madre a la que incluso llegan a atribuírsele dones sobrenaturales, mientras que Ubeimar se presenta como un hombre humilde, cuya gestualidad, expresiones, ademanes y timidez sugieren un origen rural que él se encarga de recordar.

Lo dicho no supone que la construcción de una “estructura” en lo local preceda a la de una “escalera”. El caso de Roy Barreras expone otra posibilidad de mantenerse como actor político relevante, sin apostar por tener una estructura local permanente. En palabras de su hijo, concejal en el período 2011 - 2015 (Partido de la U), la organización funciona como una confederación, que aprovecha el desmoronamiento de organizaciones rivales para construir un entramado inestable de alianzas que debía renovarse de cara a cada nueva elección. “Con los líderes sólo existía un compromiso político para cada elección. Podían irse, después, cuando querían”. Desde el punto de vista de los costos percibidos, esta estrategia evitaba a Barreras un compromiso constante con la gestión de microdemandas y el contacto directo con “la gente”, pero suponía el costo de no tener una relación directa con los electores y depender de aquellos políticos que tenían sus propias aspiraciones de alcanzar espacios de poder. Adicionalmente, creemos, la estrategia podría tener costos a mediano plazo en tanto dificulta el eufemismo y por ende desnuda los intercambios, con el efecto que creemos eso tiene para el sostenimiento del vínculo.

Para buena parte de las facciones locales, sin embargo, el principal dilema consiste en seleccionar, de entre las alianzas posibles, un buen socio con proyección nacional. Esto

supone, en primer lugar, encontrar uno que cumpla, que pueda proveer recursos para la reproducción del capital material y simbólico de la organización. No se trata de integrarse a una red proveedora de recursos y activistas como las que analiza Szwarcberg en Argentina (Szwarcberg; 2009). En parte porque el mercado de socios posibles no es aquí, como allá, duopólico; en parte porque las organizaciones buscan asegurar que su posición privilegiada como mediadores no se vea amenazada.

Encontrar un buen socio supone, por un lado, garantizar que el socio no amenace la propia posición. Entre las opciones a disposición de los concejales se encuentra la de “empaquetarse o diversificarse”, términos utilizados para referirse a la posibilidad de establecer acuerdos bien con los candidatos a la Cámara y al senado de un mismo movimiento con proyección nacional o con fórmulas de distinta procedencia. La primera simplifica el trabajo de movilizar la estructura en apoyo a listas de un mismo jugador en la arena regional. La segunda minimiza el costo de perder protagonismo ante una red que pretenda adherirla, llevarse a sus líderes.

Entre las estrategias a disposición para minimizar el riesgo, los concejales también contemplan la posibilidad de apoyar candidatos propios al congreso. Esta opción les permite controlar el vínculo con el nivel nacional. Casos como el de los concejales Noralba García y Fernando Tamayo, expuestos un par de párrafos atrás, permiten exponer otra perspectiva del dilema de la escalera. Ambos optan por expandirse hacia arriba a través de Cámaras propias, cuya curul se niegan a asumir. Su renuencia a ascender (en un sentido metafórico) se explica a partir de la aversión manifiesta a dejar el concejo, lo que implica arriesgarse a alejarse de la estructura, a perder el vínculo directo y cotidiano con los líderes y los votantes.

Finalmente, pueden optar por apoyar candidatos de fuera del Valle, caso en el cual se debe hacer un esfuerzo por vallecaucanizarlo, con miras a movilizar la estructura y ponerle los votos. Noralba García (Partido Cambio Radical) y Clementina Vélez (Partido Liberal) insisten en que es importante hallar algún vínculo con el departamento, bien sea explorando su árbol genealógico o exponiendo alguna forma de excepcional compromiso con el departamento.

La estrategia de “vallecaucanizar” a los potenciales socios pone de manifiesto la importancia de construir simbólicamente el vínculo. Debemos insistir en que al relatar la historia de una alianza, esta no existe más que como reivindicación movilizadora, que resuelve un problema práctico ligado a la gestión del apoyo electoral de organizaciones que compiten en escenarios hiperfragmentados. Lo que existen son esfuerzos espacial y temporalmente discontinuos por agenciar la cooperación.

Vallecaucanizar es una estrategia que intenta reducir la distancia social entre el socio y los electores. Adicionalmente, el socio tiene que ser presentado a los líderes y electores y “ganarse a la gente”. Al socio, por otra parte, hay que demostrarle que se tiene estructura. Un candidato como Fabio Fernando Arroyave (Partido Cambio Radical) tiene claro que para su futuro político es fundamental “demostrá[rle] a Vargas Lleras que tenemos un equipo, una estructura que lo puede apoyar en el futuro”, mientras que para Hoyos (Partido Conservador) su fracasado intento por llegar al concejo en 2007 fue lo que le permitió demostrar con votos su capacidad y así obtener el apoyo de lo que queda del Holguinismo.

La gestión simbólica del vínculo exige, además, disimular el poder coactivo de las obligaciones de la alianza. Se emplean distintas estrategias de segundo orden, eufemismos similares a los que Auyero descubre en la organización política que estudia, que permiten disfrazar la naturaleza de las negociaciones y los intercambios. La alianza se presenta como una relación de amistad y las obligaciones como manifestaciones de generosidad. Cuando el concejal Uriel Rojas (MIO) necesitó de una colaboración para poder celebrar la fiesta de navidad de algunas de sus líderes, el senador Martínez le facilitó tres millones de pesos sin pedir nada a cambio, “por amistad”.

Entre los concejales, existe una memoria de los intercambios que se usa generosamente para explicar los cambios en sus alianzas. Bien sea que se trate de las críticas de José Fernando Gil (Partido de la U) a un Roy Barreras, que en el pasado “prometió el oro y el moro y no cumplió”, o de la certeza con que nuestros interlocutores insistieron en destacar que Juan Carlos Martínez Sinisterra “siempre cumple lo que promete”. Los juicios suponen evaluaciones de lo que el socio da y lo que pide. Un buen socio es el “

La amistad, al igual que el parentesco y la localía no son atributos de los agentes, sino representaciones que se utilizan para gestionar simbólicamente el vínculo. Pero así como no cualquier socio puede vallecaucanizarse, las demás ficciones comunitarias limitan el universo de alianzas posibles.

No cualquiera puede presentarse como un “amigo” con el cual hacer política. La concejal Patricia Molina (Polo Democrático) es una líder social que desde muy joven militó en organizaciones de izquierda, y coincidión con el senador Alexander López durante la última gran huelga en la empresa de servicios públicos de Cali (EMCALI), de cuyo sindicato López era presidente. El sindicato recibió un nutrido acompañamiento de organizaciones sociales, de grupos como el de Patricia, y prosiguió una política activa de apoyo a las actividades de estos grupos, luego de la protesta, en la que se funda la construcción de la base que soporta las curules obtenidas por el Polo Democrático. Patricia tiene una relación previa a su aspiración electoral al concejo con el senador, así como un discurso de izquierda al que sus bases son, creemos, sensibles. Si Molina decidiera romper con el Senador no tendría muchos lugares a dónde ir.

### **Bibliografía**

AUYERO, Javier. 2001. La Política de los Pobres: Las Prácticas Clientelistas del Peronismo. Manantial: Buenos Aires.

AUYERO, Javier; LAPEGNA, Pablo y PAGE Roma, Fernanda. 2009. Patronage Politics and Contentious Collective Action: A Recursive Relationship. Latin American Politics and Society; Fall; 51, 3.

BOURDIEU, Pierre. 1995. Outline of a Theory of Practice. Cambridge University Press. Great Britain.



FELDMAN, Carol. 1989. Monologue as Problem Solving Narrative. En: K. Nelson (Comp). Narratives From the Crib. Cambridge MA. Harvard University Press.

FREIDENBERG, Flavia y LEVITSKY, Steven. 2007. Organización Informal de los Partidos en América Latina. En: Desarrollo Económico, Vol. 46, No. 184 (Ene. - Mar., 2007), pp. 539-568.

GIBSON, Edward L.. 2005. Boundary Control. Subnational Authoritarianism in Democratic Countries. En: World Politics; 58, 1.

GUTIÉRREZ Sanín, Francisco. 2007. ¿Lo que el Viento se Llevó? Los Partidos Políticos y la Democracia en Colombia. 1958 – 2002. Grupo Editorial Norma. Bogotá,

HOPKIN, Jonathan. 2001. Southern Model of Electoral Mobilization? Clientelism and Electoral Politics in Post Franco Spain. LSE Research on Line. London.

OCAMPO, Gloria Isabel. 2014. Poderes Regionales, Clientelismo y Estado. Etnografías del Poder y la Política en Córdoba, Colombia. Cinep, Bogotá.

OCHS, Elinor. Narrativa. 2000. En: VAN DIJK, Teun. El Discurso como Estructura y Proceso. Gedisa. Barcelona.

PIATTONI, Simona (Ed). 2002. Clientelism, Interest and Democratic Representation: The European Experience in Historical Perspective. Cambridge University Press. Cambridge.

RUBIO Serrano, Rocío. 2003. No hay paraísos sino los perdidos. Historia de una red clientelista en Bogotá. IEPRI.

SHEFNER, Jon. 2001. Coalitions and Clientelism in Mexico. En: Theory and Society 30.

STOKES, Susan. 2005. Perverse Accountability: A Formal model of Machine Politics with Evidence from Argentina. En: American Political Science Review 99 (3).

SZWARCBERG, Mariela. 2013. The microfoundations of Political Clientelism. Lessons from the Argentine Case. En: Latin American Research review, vol 48, N° 2.

Anexo 1

Convenciones de la Gráfica 1.

Organizaciones Políticas Relevantes al estimar el predominio en las elecciones legislativas, en tres elecciones parlamentarias, para 16 municipios del Valle del Cauca.

**Fuerzas Regionales Predominantes en 2006**

Facción / Titular	Partido	ID
Luis Carlos Restrepo Orozco	PU	
Nueva Generación	PU	
Luis Elmer Arenas	PU	
Juan Carlos Martínez	PU	
Juan Carlos Martínez Sinisterra	Convergencia	
Carlos Arturo Quintero Marín	MPU	
Germán Villegas	PC	
Fuerza Social	PC	
Teodolindo Avendaño	PC	
Griselda Janeth Restrepo	PL	
Jorge Homero Giraldo	PL	
Germán Agirre	PL	
Ramón Elías López	CR	
Mario Uribe	CD	
MIRA	MIRA	

**Fuerzas Regionales Predominantes en 2010**

Facción / Titular	Partido	ID
Adolfo León Rengifo	PU	
Nueva Generación	PU	
Luis Elmer Arenas	PU	
Juan Carlos Martínez	PU	
Roy Barreras	PU	
Carlos Arturo Quintero Marín	Convergencia / MPU	
William Rodríguez	Convergencia	
Fuerza Social	PC	

**Fuerzas Regionales Predominantes en 2014**

Facción / Titular	Partido	ID
Nueva Generación	PU	
Juan Carlos Martínez	PU	
Roy Barreras	PU	
Carlos Arturo Quintero Marín	OC	
Fuerza Social	PC	
Centro Democrático	CD	
MIRA	MIRA	
Edinson Delgado	PL	
Nancy Denise Castillo	PL	