

El desempeño electoral de los grupos internos del Partido Acción Nacional en León, Guanajuato; apuntes para su análisis

Carlos Adrian Jiménez Ruiz¹

RESUMEN: Este trabajo pretende ofrecer algunos apuntes que hay que considerar para hacer un estudio de los partidos políticos como unidad de análisis a nivel organizativo. La coordinación, las negociaciones y las voluntades de los grupos intrapartidarios se dan en una arena política que no siempre es visible por su naturaleza, la del interior de los partidos, puntualmente durante el proceso de selección de candidatos. El objetivo de este trabajo es mostrar que estas actividades pueden ser estudiadas a partir de la morfología de los grupos internos en torno al grado de institucionalización, tamaño (número de miembros) y fuerza (cargos administrativos y políticos), así como el tipo de relación entre los líderes y los seguidores (en cuanto al tipo de función, en torno al poder, que realizan), los elementos identitarios y/o instrumentales propios de cada grupo. Finalmente se debe prestar atención al tipo de actuación (confrontaciones y alianzas) de estos grupos frente al proceso de selección de candidatos y a su vez, las posibles conformaciones de este último aspecto.

PALABRAS CLAVE: Grupos intrapartidarios, Incentivos identitarios, Incentivos instrumentales, Proceso de selección de candidatos.

ABSTRACT: This paper aims to provide some notes to consider to make a study of political parties as the unit of analysis at the organizational level. Coordination, negotiations and wills of intraparty groups are given in a political arena that is not always visible by its nature, namely, the interior of the parties punctually during the candidate selection process. The aim of this paper is to show that these activities can be studied from the morphology of internal groups around the degree of institutionalization, size (number of members) and strength (administrative and political positions) as well as the type of relationship between leaders and followers (as to the type of function, about power, they do), the identity and/or instrumental elements specific to each group. Finally, attention should be paid to the type of action (confrontations or alliances) of these groups to the process of selecting candidates and in turn, the possible conformations of the latter.

KEY WORDS: Intraparty groups, Identity Incentives, Instrumental incentives, Candidate selection process.

¹ Maestrante del programa de Análisis Político de la Universidad de Guanajuato, www.adrian.jr@hotmail.com

Introducción

El estudio de la conformación interna de los partidos políticos y la manera en que éstos actúan puede ofrecer un panorama adecuado para entender los distintos alcances que tiene la democracia en un sistema político. La sola presencia de instituciones como los partidos no significa necesariamente la existencia de la democracia, habrá que prestar atención tanto a las prácticas como a los aspectos institucionales que tienen lugar dentro de los partidos.

Las dinámicas intrapartidarias reflejan su nivel de importancia sobre todo en lugares en donde un partido político ha predominado durante un tiempo considerable por encima de los demás, puesto que el crecimiento de éste se complejiza y naturalmente comienza a aglutinar pluralidades² que pudieran remitirse a la consolidación de diferentes liderazgos y la conformación de distintos grupos.

Así, retornando a principios más generales, hay que considerar que en una democracia deben existir “amplias disposiciones para favorecer el pluralismo político y cívico, así como las libertades individuales y de grupo” (Diamond, 1996:23). Esas disposiciones y libertades tienen que ver con la existencia de diversas plataformas para la expresión y representación de los diversos intereses y valores de los ciudadanos. Es así como en este trabajo se pretende hacer un análisis político e institucional a nivel de micropolítica ¿existen incentivos para generar plataformas así dentro de los partidos políticos? ¿Qué tipo de prácticas se llevan ahí dentro? ¿Hay dinámicas conflictivas o cooperativas en esos escenarios?

En este sentido habrá que plantearse cómo trabaja el partido para lograr la unidad necesaria y evitar las derrotas electorales o en los casos más extremos fracturas o escisiones. Ciertamente se necesita de coordinación, negociaciones y voluntades en una arena política que no es siempre visible por su naturaleza, la del interior de los partidos. Estas actividades tienen un espacio de condensación que permite su visibilidad más clara, a saber, el proceso de Selección de Candidatos.

Así es como este trabajo se hace un esfuerzo por construir una clasificación de los grupos internos en torno al grado de institucionalización, tamaño (número de miembros) y fuerza (cargos administrativos y políticos), así como el tipo de relación entre los líderes y los seguidores (buscando clasificarlos en cuanto al tipo de función, en torno al poder, que

² Ver a Michels, 1969, p. 79-80, vol. 1.

realizan), los elementos identitarios y/o instrumentales propios de cada grupo. Finalmente se pone atención en el tipo de actuación de estos grupos frente al proceso de selección de candidatos y a su vez, las posibles conformaciones de este último aspecto.

En el trabajo, en primer lugar se expone un desarrollo teórico y conceptual que permite delimitar las características de un partido político en función de sus elementos organizativos y la tipología de los grupos que pueden habitar en el partido según su *modus operandi* y morfología. En este mismo apartado se tratará de entender de dónde deviene la formación misma de estos grupos (refiriéndose a ellos como fracciones) a partir de la dimensión (tamaño) del partido y luego se hablará de éstos a partir de la distribución y búsqueda del poder.

Posteriormente se distinguirán dos perspectivas desde las cuales se pueden afrontar las realidades políticas, la de los actores identitarios (vínculos de identidad) y los actores motivados por lealtades racionales (vínculos instrumentales). Estas dos dimensiones se entenderán desde el significado de ideología y su incumbencia en la formación de grupos y el papel que juega en la formación de las identidades. Luego se pretende traducir esta perspectiva (individual) a la explicación (colectiva) de la existencia de los grupos de interés y grupos identitarios, cuyas características pueden presentarse en las dinámicas internas de un partido político.

Bajo estos parámetros se describirán los liderazgos (internos de los partidos) y su ámbito de negociación frente al tipo de actor (con motivaciones ideológicas o de intereses instrumentales) al que se dirigen. Para ello se hablará de la distribución del poder, traducido en recursos e incentivos al interior de los partidos. Por último se presenta un apartado sobre la selección de los candidatos³ que permite observar cómo confluyen tanto los aspectos institucionales y dinámicos, como los distintos grupos intrapartidarios.

Formación de los grupos intrapartidarios

Sin duda la sociedad es un conjunto que contiene la coexistencia de los más diversos actores, múltiples tipos de prácticas y proyectos, así como variadas formas de relación. En otras palabras, y de acuerdo con Evelina Dagnino, Alberto Olvera y Aldo Panfichi (2006) la sociedad civil está constituida por una heterogeneidad de actores sociales que desarrollan

³ Puntualmente la visión de Reuven Hazan y Gideon Rahat.

configuraciones institucionales variadas (sindicatos, asociaciones, redes, coaliciones, mesas y foros, entre otros), y una gran pluralidad de proyectos políticos, que pueden verse reflejados tanto en el actuar formal como informal de los actores en la vida pública.

Al interior de las organizaciones conviven diferentes culturas o tradiciones políticas, unas de carácter participativo y democrático, y otras clientelares, corporativas y autoritarias, las cuales se derivan precisamente de diferentes proyectos políticos. Así, la política es un terreno que se encuentra estructurado por opciones que se manifiestan en las acciones de los sujetos, orientados por un conjunto de representaciones, valores, creencias e intereses. Estas opciones establecen relaciones conflictivas, tanto en relación con otras alternativas como respecto a condiciones estructurales, recursos y oportunidades que circundan y califican su implementación (Dagnino, et al., 2006:41), dichas relaciones desembocan en luchas o negociaciones entre las distintos conjuntos y actores sociales, mismas que se reproducen al interior de un partido político.

Dicho lo anterior, habrá que referirse al partido, no solamente como un grupo político que representa a una parte de la población e identificado por una etiqueta oficial que se presenta a competir en elecciones capaz de colocar a sus candidatos en cargos públicos (Sartori, 1980:100), sino que también pensando en éste como la forma de socialización que, descansando en un reclutamiento libre, tiene como fin, proporcionar poder a su dirigente dentro de una asociación y otorgar por ese medio a sus miembros activos determinadas probabilidades ideales o materiales (Weber, 1969:228). Se debe pues, situar el papel del poder y su distribución al interior del partido como organización.

En este sentido, es pertinente hablar de la formación de los grupos intrapartidarios desde la perspectiva de una competencia política previa (al proceso electoral oficial), con la finalidad de vislumbrar cómo se organizan y delimitan las opciones a partir de las cuales se definen, en última instancia, las candidaturas.

Diversos estudios han apuntado a que uno de los factores que más influye en la formación de los grupos intrapartidarios es el tamaño de los partidos políticos. Según Robert Michels la magnitud de un partido es la principal variable que explica la formación de la oligarquía al interior del mismo. El tamaño de organización actúa tanto directa como indirectamente sobre las relaciones del poder en el partido.

Directamente porque el crecimiento de la organización influye de por sí en el grado en que los líderes pueden manipularla: “en una organización en continuo crecimiento, la democracia interna se debilita, porque el poder de los dirigentes crece en la misma medida en que crece la organización. El distinto grado de poder de los dirigentes que detectamos en el partido viene determinado por circunstancias étnicas e individuales y principalmente por el distinto grado de desarrollo de la organización” (Michels citado en Panebianco, 1982:340). Una vez superado un cierto umbral cuantitativo, cualquier asamblea cae inevitablemente bajo el control de unos cuantos. En este tamiz, la presencia de los líderes es una parte fundamental para el sostenimiento de los grupos internos de los partidos. Cuando en cualquier organización la oligarquía ha alcanzado un estado avanzado de desarrollo, los líderes comienzan a identificar consigo no sólo las instituciones partidarias, sino también, la propiedad del partido (Michels, 1969:31).

El crecimiento de la organización también tiene una influencia indirecta sobre la distribución del poder en el partido, ligado esto al carácter burocrático. Al crecer las dimensiones de la organización aumenta la división del trabajo en su seno (la especialización funcional), se multiplican los niveles jerárquicos y el partido experimenta una burocratización creciente. Finalmente, la ascendente complejidad organizativa se traduce en la centralización del proceso de toma de decisiones. En otras palabras, en toda organización, incluyendo a los partidos políticos, se manifiesta una tendencia oligárquica con toda claridad. El mecanismo de la organización, al conferirle solidez de estructura, induce algunos cambios importantes en la mesa organizada, e invierte completamente la posición respectiva de los conductores y los conducidos. Como consecuencia de la organización, todos los partidos o los gremios profesionales llegan a dividirse en una minoría de directivos y una mayoría de dirigidos (Michels, 1969:79-80).

Es vital considerar que la dimensión de una organización suele medirse generalmente por el número de miembros. Pero en el caso de los partidos la medición es más compleja. Es decir, se suele hablar de “grande” o “pequeño” en relación con un partido, refiriéndose tanto al número de votos (fuerza electoral) como al número de afiliados. Ambas situaciones no necesariamente se dan en el mismo sentido. Por ejemplo, puede haber partidos “grandes” desde el punto de vista electoral y al mismo tiempo “pequeños” en lo que se refiere al número de afiliados (Panebianco, 1982:342).

En esta parte salta una perspectiva interesante ligada a la dimensión de la fuerza electoral, a saber, una suerte de inmersión (o presencia) ventajosa (frente a los otros partidos en competencia) en la vida pública, originada probablemente por su estabilidad en el poder (o por lo menos compitiendo seriamente por el poder) durante largos periodos de tiempo. Al respecto, “en las regiones donde los partidos conservan mucho tiempo una gran influencia, se forman naturalmente equipos locales que desempeñan a menudo un papel importante en la vida del partido” (Duverger, 1957:183). Puede ser por ejemplo, el caso del Partido Acción Nacional en León, en donde éste ha dominado casi por completo la escena política durante los últimas tres décadas.

Grupos intrapartidarios en función de la búsqueda del poder

Duverger (1957) establece que la germinación de los grupos intrapartidarios se da a partir principalmente tres tipos de configuraciones que tienden a la búsqueda del poder, la primera la denomina “camarillas” que obedece a las fortalezas de los líderes para generar solidaridades personales como base, se trata de grupos que se constituyen alrededor de un líder influyente dentro del partido en donde la clientela de ese jefe monopoliza los puestos de dirección y reviste el carácter de una oligarquía (p. 182). De esta forma, uno de los rasgos constitutivos de las camarillas es la existencia de una relación desigual en la que, por un lado, el líder se encuentra en una posición privilegiada y la clientela, por el otro, toma el papel de subordinado.

La segunda configuración intrapartidaria es la de los “equipos de dirección”, que son grupos en donde sus integrantes no están unidos por conexiones personales a un cabecilla dominante, o sea que prevalece una relativa igualdad entre sus miembros, teniendo una solidaridad horizontal y no vertical como en el caso de la camarilla. Este tipo de configuración puede tener diversos motivos de constitución. Algunos son resultado de un pacto deliberado de integrantes jóvenes, los cuales buscan un recambio generacional, así como obtener los puestos de dirección. Algunos otros son fruto de “una solidaridad espontánea, que procede de una comunidad de origen o de formación” (Duverger citado en Espejel, 2013:132), es decir, el motivo es la defensa de intereses de grupos, por ejemplo, una comunidad local, una comunidad de antiguos estudiantes, una comunidad de trabajo en una institución o una comunidad de combate (Espejel, 2013:132).

Finalmente, el tercer tipo se refiere a la burocracia, que constituye una oligarquía diferente a los dos anteriores en virtud de que su naturaleza no es personal sino institucional. Este tipo de formaciones se gestan mayormente en partidos con fuertes nexos hacia sindicatos, cooperativas y otros grupos proclives a la vinculación política.

Panbianco desarrolla de manera similar el tema de los grupos intrapartidarios cuando habla de la coalición dominante, es decir de quienes dominan las zonas de incertidumbre del partido. Sin embargo se deslinda de la idea tajante de que solamente existen las élites en los partidos como grupos internos. Acepta por otro lado, que incluso cuando un solo líder parece disponer de un poder casi absoluto sobre la organización, la observación ha logrado demostrar que la estructura del poder es una conformación más compleja: el líder, cuya condición como tal se debe, entre otras cosas, a que controla las zonas esenciales de incertidumbre. El líder debe, en la mayoría de las ocasiones, negociar con otros actores organizativos; en realidad él es el centro de una organización de fuerzas internas del partido, con las que debe, al menos en cierta medida avenirse a pactos (Panbianco, 1982:90).

Finalmente, si hay un lugar en donde las relaciones ideológicas y de interés se manifiestan con claridad es en la arena de la competencia política local, siendo el municipio el microcosmos adecuado para entender al clientelismo político -como elemento de mayor fuerza para el manejo instrumental del poder-, donde se sintetizan estas dos formas de relaciones. La forma concreta que adquiere el clientelismo político local es la fracción – como grupo intrapartidario- “... más que el partido propiamente dicho, ya que en aquella no existen límites precisos como en la afiliación política partidista” (González, 1997:51).

Tipos de grupos intrapartidarios

Como ya se ha podido ver entrelineas, se sabe que aunque el partido sea la unidad mayor de análisis, el estudio resulta incompleto si no se explora cómo intervienen sus subunidades dentro de aquél y lo modifican. No se puede asumir que todo el submundo partidista es igual, en sí y por sí mismo el partido es “un sistema político en miniatura. Tiene una estructura de autoridad... tiene un proceso representativo, un sistema electoral y subprocesos para reclutar dirigentes, definir objetivos y resolver conflictos internos del sistema...” (Eldersveld citado en Sartori, 1980:105). Desde esta perspectiva, puede decirse,

como afirma Giovanni Sartori (1980), que un partido es una suma de individuos que forman constelaciones de grupos rivales (106).

Ante esto, habrá que identificar la naturaleza diversa de las subunidades de los partidos en relación con sus particularidades organizativas y de comportamiento. De esta manera se han analizado dos conceptos, los cuales se han utilizado para describir a dichas subunidades, a saber, el de fracción y tendencia.

Precisiones entre “facción” y “fracción”

La mayoría de los trabajos sobre el tema de los grupos intrapartidarios se refieren a éstos como “facciones”, sin embargo vale hacer una precisión previa sobre este término pues se han localizado algunos problemas concomitantes en su utilización.

Básicamente habrá que apuntar que el vocablo en cuestión transmite la sugerencia, al menos para el público en general, de que la política es algo inherentemente sucio y corrompido, además la utilización de esta palabra se ha creado muchas ambigüedades (Sartori 1980:108), por lo tanto, no funciona como un término amplio y neutral para las subunidades de los partidos políticos en general.

A sabiendas de que para algunos las facciones tienen una connotación negativa, es decir que representan una situación indeseable, acaso peligrosa, en los partidos, y que para otros representan sencillamente agrupaciones gestadas al interior del partido sin adelantarse a conclusiones de cualquier tipo, es oportuno emplear el término de “fracción” utilizado por Sartori para rescatar el sentido más neutral de lo que significan los grupos intrapartidarios o subunidades partidistas, evitando de esta manera caer en ambigüedades.

Fracciones

En primera instancia se sostiene que la fracción es un “grupo específico de poder”; esto es, un cúmulo de miembros que actúan buscando solamente el poder interno (Espejel, 2013:137). Al respecto, se ha hablado del surgimiento de fracciones como grupos de personas que se unen para promover una meta particular, en oposición a otros grupos dentro del mismo partido, de esta manera se puede caer en cuenta del origen de los conflictos (entre grupos con sus propias metas), permitiendo distinguirlos de otro tipo de desacuerdos intrapartidarios que están a un nivel más personal y efímero y que se centran

más en *issues* cuyas consecuencias no son otras sino las que tienen que ver con el estatus particular de una persona o con horizontes temporales muy cortos (Nyomarkay, 1967:35).

El término fracción se utiliza comúnmente para designar a cualquier grupo constituyente de una marcada unidad que trabaja para el posicionamiento de individuos (líderes) o políticas particulares (en aras de lograr metas específicas). Las fracciones surgen (y se exacerban) en la lucha por el poder y representan una división en las formas y detalles de aplicación y no en los principios pues pertenecen al mismo partido (Lasswell citado en Boissevain, 2013:29). En el mismo sentido, Frank Belloni y Dennis Beller (1979) definen a las fracciones como cualquier grupo relativamente organizado que (como una fracción política) compite con rivales por obtener poder, todo esto dentro del contexto de un grupo más grande (partido) del que forma parte (419). Por su parte, Patrick Köllner y Matthias Basedau definen a las fracciones como grupos dentro del partido que existen durante cierto período de tiempo; poseen un mínimo de organización; presentan una conciencia común de grupo; se esfuerzan por objetivos políticos, ya sean personales, políticos o de un grupo específico; y que se distinguen como un bloque (8-10).

Para Zariski una fracción es sinónimo de cualquier combinación dentro del partido, camarilla, o agrupación cuyos miembros comparten un sentido de identidad y un propósito comunes y se organizan para actuar colectivamente -como un bloque bien definido dentro del partido- para lograr sus metas (Zariski citado en Köllner y Basedau, 2005:8). Así pues, aquellas metas pueden estar cimentadas en una interpretación particular del dogma del partido al que se pertenece. De esta manera es posible que haya un abismo entre las ideologías abstractas y generales, por un lado, y cómo produce y entiende el discurso la gente, es decir, cómo se compromete en las prácticas sociales (Van Dijk, 2003:28). En otras palabras, el hecho de que existan distintas interpretaciones de las ideas fundacionales del partido por parte del individuo, puede significar el origen de las facciones al interior del mismo.

Por otro lado se ha propuesto, de manera más neutral que una fracción es un “órgano conscientemente organizado con una cierta cohesión y la disciplina consiguiente” (Rose citado en Sartori, 1980:109).

Ante las definiciones ya vistas es posible formular una sola que sirva para encuadrar las distintas interpretaciones de las que se ocupa el presente trabajo, es así que se puede

definir a las fracciones como grupos de personas que se unen para promover una meta de interés instrumental o una de carácter identitario en oposición a otros grupos dentro del mismo partido; de ahí que su durabilidad en el tiempo y su capacidad organizativa pueden variar, siendo que si los miembros de un determinado grupo apuestan por verse vinculados a éste por cuestiones identitarias⁴ el grupo tenderá a ser más perdurable y más fortalecido a nivel organizativo. Por otro lado, si los miembros del grupo se abocan solamente al cumplimiento de una meta de carácter instrumental aquél tendrá trazas de ser más efímero y con menos capacidad organizativa.

Características organizativas de los tipos de fracciones

En un estudio más profundo, Belloni y Beller desarrollan las diversas posibilidades de grupos que pueden existir desde sus características organizativas. En primer lugar está la camarilla (término del que ya se habló en función de la persecución del poder), descrita como la formación de grupos compuestos de individuos que tienen un interés en común (ideológico, de alguna política, material, personal, etc.) pero no están formalmente organizados. Generalmente es de carácter transitorio y no necesariamente es una organización percibida por parte de los miembros del grupo (Belloni y Beller, 1979:420), si bien pueden existir individuos destacados en este tipo de grupos, dicha función se basa solamente en el carisma más que en los vínculos clientelistas. Las camarillas carecen de procedimientos formales que guíen sus reuniones, asimismo están desprovistas de una identidad de grupo o pertenencia que logre reflejarse en las acciones de los miembros. Más adelante se hablará con más detalle de este tipo de grupos, también conocidos como “tendencias”.

El segundo tipo de grupo, desde un análisis organizativo, es el de cliente-grupo, que hace referencia a fracciones de carácter más personalizado y se basan mayormente en las relaciones clientelares. Dichas relaciones son su mecanismo central para movilizar. Su característica principal es “el intercambio asimétrico de los recursos de poder”⁵. La cadena de mando es vertical, de ahí que cuando el grupo posea un logo o nombre, se refiera al líder del grupo, el cual es una pieza vital para la identidad de la agrupación. Fruto del peso del

⁴ Por la interpretación particular de las ideas fundacionales del partido que le distinguen de otras perspectivas sobre el mismo dogma.

⁵ Ver a Belloni y Beller, 1976, p.10 y a Panebianco, 1982, p. 64

liderazgo, su existencia se encuentra limitada por la vida política del líder respectivo (Espejel, 2013:138). En este tipo de fracciones hay una subdivisión sencilla que es la de los “seguidores privados”, es decir, seguidores cuya relación clientelar es bastante dinámica y más difícil de distinguir y la de las “grandes maquinarias rutinizadas” (Belloni y Beller, 1979:420), que son mucho más estáticas y fáciles de situar en la realidad política.

Finalmente el tercer tipo de fracción es la institucional u organizada, que hace alusión a aquellos grupos que corresponden a una organización claramente formalizada. Este tipo de fracciones consisten en mecanismos de reclutamiento más igualitarios e impersonales, cuenta con reglas formales y procedimientos regulares de participación además de un alto grado de burocratización (Belloni y Beller, 1979:420). La persistencia del grupo va más allá de los líderes individuales y sus actuaciones, hay un sentimiento de pertenencia a aquél, es decir, los miembros comparten una identidad, lo cual se refleja en la claridad de los nombres o símbolos de los grupos. Las agrupaciones de este tipo son descritos frecuentemente en términos de “fracciones formalizadas” o “fracciones desarrolladas”.

Con base en una extensa revisión de los estudios sobre el tema (la mayoría, aquí citados), Köllner y Basedau (2005) desarrollaron un claro esquema para poder encuadrar a los partidos con base en los tipos de fracciones que contiene, atendiendo a sus características y a sus funciones dentro del mismo:

Tabla 1: Características descriptivas y funcionales de las fracciones dentro de los partidos

Características descriptivas generales*	Sub-características	Posibles configuraciones
Fragmentación fraccional.	<ul style="list-style-type: none"> • Número de fracciones. • Tamaño. • Fuerza: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Posiciones de poder (políticas y administrativas) de sus miembros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraccionalismo bipolar o multipolar (Belloni y Beller/Boucek). • Fraccionalismo asimétrico (Panebianco/Sartor/Michelsi). • Fraccionalismo solo al nivel central (Michels/Duverger/Panebianco).
Institucionalización fraccional.	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de organización. • Durabilidad. • Cohesión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tendencias (baja) • Fracciones personalizadas (media). • Fracciones institucionalizadas (alta).

		(Sartori/Belloni y Beller)
Polarización fraccional.	<ul style="list-style-type: none"> • Intensidad del conflicto. • Distancia ideológica. • Dinámicas de la competencia interfraccional. 	<ul style="list-style-type: none"> • De bajo a alto • Qué tan similares o diferentes son las interpretaciones ideológicas de las facciones. • Centrípeto vs centrífugo (¿los conflictos aumentan o disminuyen? ¿Hay divisiones?).
Función principal de las fracciones.	<ul style="list-style-type: none"> • La razón de ser de la fracción: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fracciones de interés. ✓ Facciones de principios ideológicos. (Gutmann) 	<ul style="list-style-type: none"> • Distributiva: asignación de puestos y recursos entre los miembros y seguidores. • Representativa: representación de intereses externos/grupos (p. ej. los sindicatos, las regiones, etc.). • Articuladora: representación e intermediación de las ideologías (temas abstractos), programas (temas concretos) y temas políticos. (Sartori/Hume/Gutmann)

*Las características se refieren a los partidos individuales, no al sistema de partidos ni tampoco a las fracciones individuales.

Fuente: Elaboración propia con base en Köllner y Basedau, 2005, p.11.

Tendencias

Se ha tocado ya el tema de la “tendencia” desde que es entendida como una agrupación, dentro del partido, que carece de una formalización en sus procedimientos además de un débil sentido de pertenencia de los individuos que la conforman. Al respecto Rose (1964) sugiere que a diferencia de las facciones que son relativamente organizadas y durables en el tiempo, las tendencias son grupos carentes de organización y temporales (Rose citado en Köllner, 1979:9).

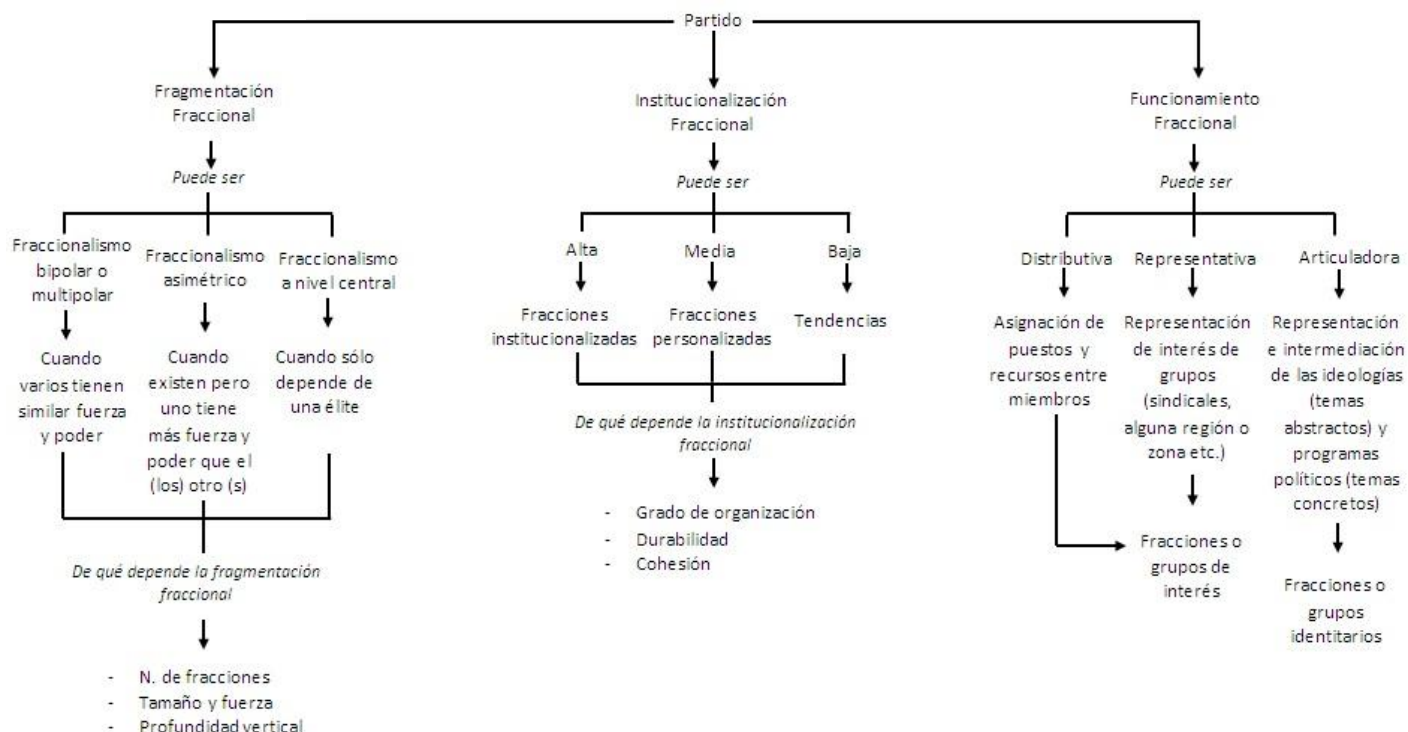
La tendencia puede ser vista como un conjunto estable de actitudes, una subunidad que puede no estar organizada, pero está presente cuando existen, por ejemplo, coincidencias en las interpretaciones ideológicas del partido entre un grupo de militantes o dirigentes del mismo. Ante esto, conviene quedarse con la definición de Sartori (1980) que se refiere a las tendencias no como algo que necesariamente tenga que durar poco en el

tiempo, sino más bien que éstas hacen alusión a las subunidades del partido más difusas frente a aquellas que son más delimitadas y más visibles (110).

Como ya se vio, dentro de los objetivos de esta investigación está la localización a nivel organizativo de los grupos intrapartidarios del PAN en León que han intervenido en el desempeño electoral del partido. Este tipo de mapeo será de ayuda a la hora de establecer cuáles son los grupos que tienen mayores capacidades para el manejo del poder, y ante eso, cuáles son sus características y su *modus operandi*, lo mismo para los grupos que tienen un menor acceso a la manipulación del poder. Tomando en cuenta lo anterior, el siguiente mapa conceptual (Mapa 1) es pertinente para analizar al partido.

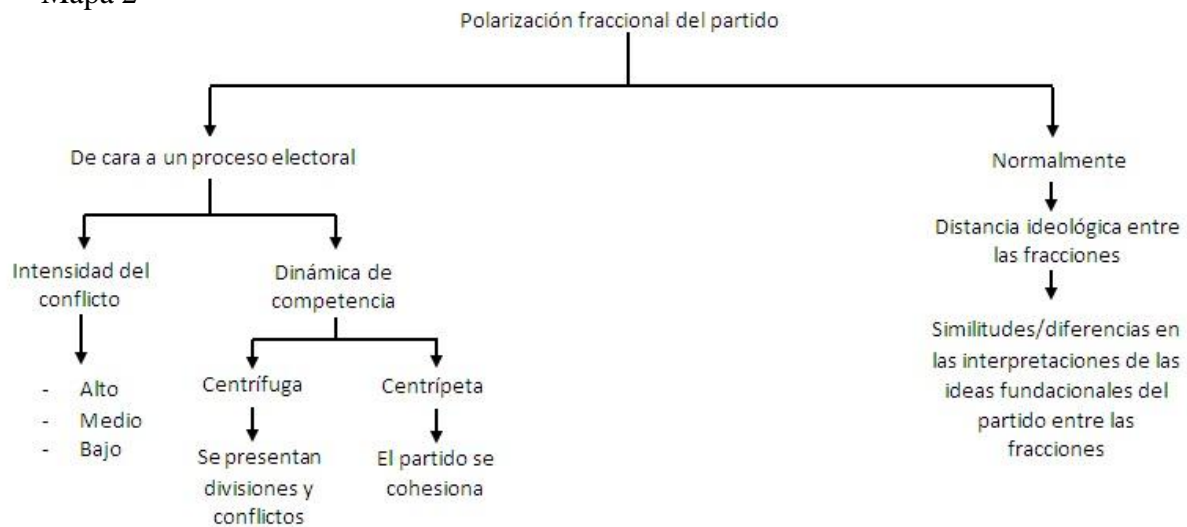
Asimismo se presenta un mapa (Mapa 2) que toma en cuenta el tipo de polarización que se puede producir en el partido a partir de la morfología de los grupos que alberga, la conflictividad de los mismos y sus dinámicas rumbo a una elección (o selección de candidatos).

Mapa 1



Fuente: Elaboración propia

Mapa 2



Fuente: Elaboración propia

Identidades/Identificaciones y lealtades racionales; dos formas de entender la política

Hasta este punto se puede vislumbrar que los tipos de actores y dinámicas de los grupos dentro de un partido político obedecen a dos distintas formas de afrontar la política, una que se refiere a los aspectos identitarios y otra que se basa en cuestiones más instrumentales. Comprender esta ambivalencia inserta en el comportamiento de los actores y de los grupos al interior de los partidos permitirá un análisis completo de lo que sucede en la realidad política y ayudará a desarticular los sentidos comunes ampliamente propagados, como es el hecho de que un partido haya logrado una alta predominancia en determinado lugar solo por el hecho de que ahí existe un afecto generalizado a las ideas fundacionales del partido. Por lo tanto, ambas ideas se desarrollarán y posteriormente se integrarán a una estructura esquemática que ayude a vislumbrar los diversos hallazgos empíricos.

En cuanto a los aspectos identitarios es importante referirse a la ideología como la forma de autorrepresentación que resume las creencias colectivas y, por lo tanto los criterios de identificación de los miembros del grupo. Es decir, una ideología es una de las formas básicas de cognición social que definen la identidad de un grupo y, por consiguiente, los sentimientos subjetivos de la identidad social (pertenencia) de sus miembros (Van Dijk, 2003:28). De igual forma, por su implicación con el hecho de la

acción política y la búsqueda y distribución del poder, la ideología se asocia con “la promoción y legitimación de los intereses de grupos sociales con intereses opuestos” (Eagleton, 1997:53).

En el presente trabajo se considera que la identidad se asocia a la identificación con un grupo y es independiente de la prosecución del interés propio. Por lo tanto, en lo que se refiere a los partidos políticos⁶ se puede divisar al término de identificación a nivel micropolítica (es decir identificaciones dentro de un partido político) como una vertiente directa del concepto de identidad.

De esta manera la identidad grupal traza la ruta para que los individuos lleven a cabo su actuar, a la vez que representa la base para que el actor social “tome conciencia de sus propios intereses en el ámbito de la política democrática” (Gutmann, 2003:29).

Así, la identificación con un grupo se presenta no solo en una serie de prácticas sociales (como las actividades profesionales, discriminación, resistencia, manifestaciones, etc.) sino también en representaciones sociales⁷ conjuntas a través de las creencias, los objetivos y los valores comunes que se organizan a partir de ideologías subyacentes (Van Dijk, 2003:45), es el caso de los “grupos identitarios”.

En el otro extremo están los aspectos instrumentales. Existen grupos que se forman con una flexibilidad mucho mayor (a partir tan solo de un objetivo común o una actitud compartida) y que no necesitan una base ideológica más compleja. Ante esto, se ha llamado “grupo de interés” a aquellos grupos que se organizan en torno a un interés instrumental compartido de los individuos que constituyen el grupo sin que sea necesaria la identificación mutua entre los integrantes. Éstos últimos “no son atraídos al grupo en virtud de su identificación mutua; son atraídos porque comparten un interés instrumental en sumarse al grupo” (Olson citado en Gutmann, 2003:28).

Al respecto muchos estudiosos del tema han asumido que el surgimiento de los grupos de interés se ha desarrollado mayormente con la transformación del sistema político

⁶ Entendiendo que las bases de apoyo (reflejado en los procesos electorales) de éstos pueden estar conformadas tanto por individuos que se identifican con el partido como por actores que pretenden algún interés instrumental.

⁷ Se trata de construcciones sociocognitivas propias del pensamiento ingenuo o del “sentido común”, que pueden definirse como “conjunto de informaciones, creencias, opiniones y actitudes a propósito de un objeto determinado” (Abric, citado en Giménez, p. 14). Las representaciones sociales serían, entonces, “una forma de conocimiento socialmente elaborado y compartido, y orientada a la práctica, que contribuye a la construcción de una realidad común a un conjunto social” (Jodelet, citado en Giménez). De esta manera los hombres piensan, sienten y ven las cosas desde el punto de vista de su grupo de pertenencia o de referencia.

hacia nuevos valores que tienen que ver con la búsqueda de una mayor participación de los particulares en la política y un control más reducido del estado sobre ésta. De tal forma, hay nuevos actores con distintas maneras de afrontar y de arribar a la escena pública. Los enraizamientos sociales, que siguen siendo importantes, han hecho espacio a nuevos participantes que se adhieren a actuaciones que parecen ser socialmente más individualizadas, acaso más independientes (e instrumentales) y por ende menos predecibles.

Aquí, la lucha en el escenario electoral, por ejemplo, se da a partir de una dinámica en la cual los votantes se basan en sus orientaciones individuales para emitir su voto, dejando a un lado la identificación y pertenencia (afecto) hacia determinado grupo. Desde el enfoque de elección racional, se argumenta que el individuo siempre realizará cualquier acto cuyo ingreso marginal exceda su coste marginal (Downs, 1992:110). En otras palabras hay un interés instrumental por parte del votante.

Desde esta perspectiva la participación de un actor se explica por variables de corto plazo, mismas que son objeto de trabajo (incentivos selectivos descritos anteriormente) dentro de los partidos, buscando generar precisamente aquellas identidades efímeras, por ejemplo la identificación con alguna organización adscrita a un partido en un momento dado, o con algún líder local. Para tal caso, y ante las explicaciones hechas, en este análisis, se pueden llamar a este tipo de identificaciones simplemente “lealtades racionales”, por no tener la fuerza en cuanto a la trascendencia temporal y por enfocarse en la búsqueda de eficiencia (racionalidad) instrumental del individuo.

En la actualidad, casi no quedan dudas de que la identificación -con respecto a una identidad grupal partidaria- desempeña un papel fundamental en el marco de las instituciones oficiales de la política democrática. Tal como lo demuestra la extensa literatura acerca de la identificación con los partidos, no se puede comprender cabalmente el éxito o el fracaso relativos de los partidos políticos si no se tiene en cuenta de qué modo triunfan o fracasan al requerir y fomentar la identificación mutua entre sus integrantes potenciales (Gutmann, 2003:16-17). Pero tampoco se puede negar que se ha abierto un espacio en la arena política para la incursión de actores que se aglutinan en aras de lograr objetivos instrumentales, lejos de buscar afirmar su identidad.

Por último se debe asumir que el hecho de que los grupos de identidad busquen intereses instrumentales no significa que esos intereses sean previos a la identificación. Así como puede darse el caso de que algún grupo de identidad actúe de manera colectiva en la prosecución de un interés instrumental de todo el grupo (consiguiendo que los individuos pertenecientes se sientan aún más ligados al grupo), también se puede dar, de manera inversa, que un grupo de interés constituido originalmente para perseguir un objetivo concreto comience a orientarse en torno a alguna identificación más amplia que aquel objetivo (logrando reclutar a más integrantes). No debe descartarse la idea de que ciertos grupos originalmente utilicen los marcadores sociales identitarios (e incluso también carentes de una pretensión de perdurabilidad en el tiempo) como una herramienta hacia la consecución de objetivos instrumentales específicos.

Los actores al interior del partido y sus dinámicas en función del poder; líderes y seguidores

Al momento de analizar el rol de los individuos en el campo político, se debe hacer alusión al poder como factor determinante. En este sentido, el liderazgo político es esencialmente y de manera manifiesta un fenómeno del poder, pues consiste en la capacidad de uno o algunos pocos (líderes) de hacer que los demás (seguidores) hagan algo que no habrían hecho sin la intervención de éste líder (Blondel, 1987:3). Es un poder que se ejerce de arriba hacia abajo, puede tener una naturaleza instrumental y visiblemente clientelar, o devenir de una aprobación identitaria (ver a González, 1997:51-52), como se explicará más adelante.

Por su parte, Angelo Panebianco (1982) se refiere al poder como una relación de intercambio recíproca pero asimétrica, es decir, ambas partes se favorecen de tal relación pero no en el mismo grado (una suerte de negociación desequilibrada), la relación entre un líder y sus seguidores debe concebirse como una relación de intercambio desigual en la que aquel gana más que estos, a pesar de lo cual se ve obligado a dar algo a cambio (64).

Aquello que se intercambia son determinados recursos que están ligados al control sobre las “áreas de incertidumbre organizativa”, es decir, sobre todos aquellos factores que, de no ser controlados amenazarían o podrían amenazar la supervivencia de la organización y/o estabilidad de su orden interno. Los líderes son quienes controlan las áreas de

incertidumbre cruciales para la organización y quienes pueden emplear estos recursos en las negociaciones internas (en los juegos de poder), desequilibrándolas en su favor. En este sentido cualquier actor dentro de la organización controla aunque sea una mínima “área de incertidumbre”, es decir posee recursos utilizables en los juegos de poder. “Hasta el último militante posee algún recurso, acaso ligado a la posibilidad, al menos teórica, de abandonar el partido privándole de su participación, o bien de dar su apoyo a una élite minoritaria en el interior de la organización” (Panebianco, 1982:65).

En cuanto a los intercambios o negociaciones, se han distinguido dos dimensiones, las que se llevan a cabo entre los líderes (llamados juegos de poder horizontales) y las que son entre líderes y seguidores (juegos de poder verticales). En lo que se refiere a los contenidos de las negociaciones “verticales”, los líderes dan incentivos a cambio de participación funcional de los seguidores. En otras palabras, los líderes no están interesados en una participación cualquiera sino en una que haga funcionar a la organización (permitiendo de este modo la reproducción del liderazgo), y que además genere un consenso acrecentado que, al permitirles guiar al partido con la suficiente ductilidad, les coloque en una posición privilegiada en las próximas negociaciones (horizontales y verticales). Es aquí cuando se subraya el carácter asimétrico o desequilibrado de las negociaciones⁸, es decir, la libertad de acción que obtienen los líderes resulta superior a la que está al alcance de sus seguidores. Así que cuanto más amplia sea la libertad de maniobra que los líderes consigan arrancar en los juegos de poder verticales, más fuertes serán los recursos de los líderes en los juegos de poder horizontales y se hallaran en mejores condiciones para resistir el asalto de los adversarios internos. “Esto significa que los juegos de poder verticales, son la precondition, por lo menos lógica, de los juegos de poder horizontales, y que el resultado de las negociaciones ente los líderes dependen de los resultados de las negociaciones entre líderes y seguidores” (Panebianco, 1982:67).

Los incentivos que los actores ofrecen en las negociaciones varían. Se han situado dos tipos de incentivos organizativos, los colectivos, o también conocidos como incentivos de identidad, y los selectivos, divididos a su vez en dos: materiales (que se refieren a compensaciones monetarias, de patronazgo y servicios de asistencia) y de status (que

⁸ Si el intercambio consistiese simplemente en una oferta de incentivos contra una participación sin mayores especificaciones, no tendríamos motivo para definirlo como desigual (Panebianco, 1982, p. 66).

comprende a recursos intangibles, es decir, un ascenso de status aumenta los recursos utilizables en las relaciones de poder).

Aunque técnicamente todos los individuos vinculados al partido tienen la posibilidad de acceder a cualquier tipo de incentivo, en realidad habrá tipos de incentivos que son predominantes dependiendo de la naturaleza del destinatario. Esta naturaleza está ligada al tipo de participación que tiene el actor en la organización, al respecto se ha hablado de la existencia de los círculos de participación, en donde el último y más amplio engloba a los electores, el siguiente, más reducido, encierra a los “simpatizantes”, entendidos como electores pero que reconocen su inclinación hacia el partido; lo defienden, y son incluso capaces de apoyarlo financieramente, y finalmente está el círculo del centro (o círculo interior), en donde se encuentran los militantes; éstos se consideran miembros del partido, elementos de su comunidad; aseguran su organización y su funcionamiento, desarrollan su propaganda y su actividad general (Duverger, 1957:120). En este análisis, el objeto de interés a estudiar principalmente es el círculo de los militantes como actores que son parte de los engranajes internos de los partidos.

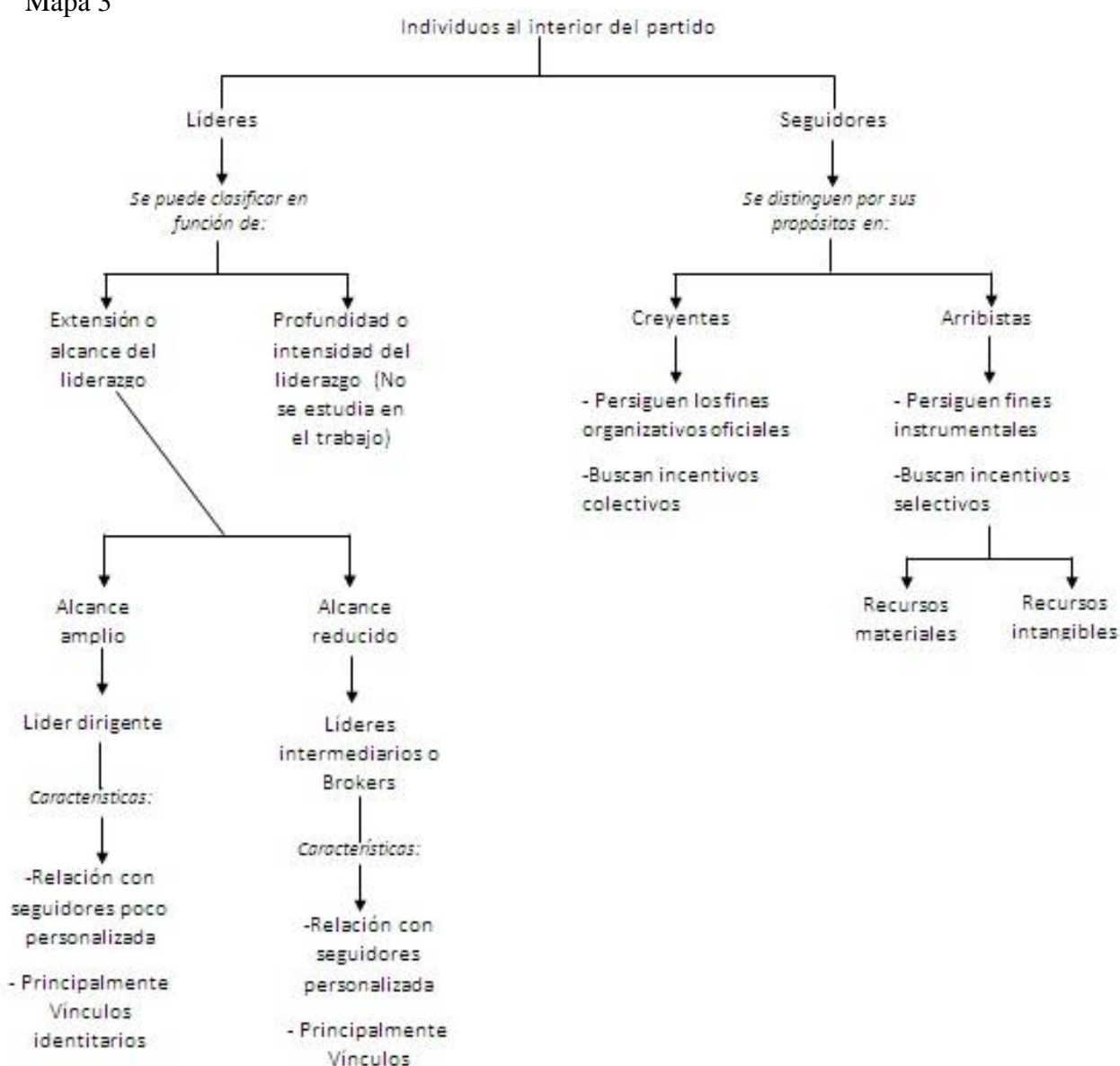
Así mismo hay algunas variaciones en los círculos de participación que son aclarados por Maurice Duverger, tales como la figura del “adherente” que es más amplio que el círculo de los militantes, pero más reducido que el de los simpatizantes o de los electores fieles.

En cuanto a los círculos más alejados del centro se puede hablar de los electores (que de hecho no están vinculados con el partido) y dentro de éste círculo están los electores fieles. Son precisamente en estos últimos donde predomina el disfrute de los incentivos colectivos de identificación con la organización, a aquellos se les ha llamado también “creyentes” siendo un tipo de receptor de incentivos en donde también pueden estar incluidos los militantes, éste tipo de receptores son la parte que procura los fines organizativos oficiales.

Por otro lado están los “arribistas” que en teoría buscan mayormente incentivos de carácter selectivo y representan una parte muy importante para la conformación de los grupos, pues pueden significar la diferencia en una elección o por lo menos en abrir esa ductilidad para que un líder logre posicionarse, pero es a la vez la parte más difícil de cooptar, ya que los incentivos selectivos son desde luego más escasos que los colectivos.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la distribución de los incentivos (colectivos y selectivos) es más dinámica que estática, es decir, dependerá de factores cambiantes por un lado internos de la organización, esto es, la consideración de un líder de qué negociar con los seguidores de tal forma que la participación que obtenga a cambio le sea suficiente como para formar (o sostener) lealtades organizativas por apuntar un caso. Y por otro lado la distribución dependerá de factores externos, por ejemplo las relaciones con líderes de organizaciones que no están adscritas al partido pero que se pueden vincular a éste en el momento de las campañas electorales (organizaciones parapartidistas).

Mapa 3



Fuente: Elaboración propia

Sin olvidar el papel que desempeñan las instituciones, los grupos y los procedimientos para el desarrollo político de una comunidad, el análisis debe hacerse también a nivel de los individuos, pues son en éstos en donde se manifiestan las dinámicas del poder. Como ya se describió anteriormente, se vislumbran a dos tipos de actores; los líderes y a los seguidores, ambos tienen distintas configuraciones (Mapa 3).

Los líderes, en el campo político, se distinguen entre dos dimensiones en función del impacto que tienen en el sistema político local, en este caso. En primer lugar, por la extensión o alcance del liderazgo. En segundo lugar por la profundidad o intensidad del mismo. Mientras que la primera se refiere a la mayor o menor amplitud de los ámbitos de dominio político; la segunda se fija, principalmente, en el grado de producción de resultados deseados (ver a Blondel, 1987:97). Para efectos de este estudio sólo se utilizará la primera dimensión de clasificación de los líderes, porque la segunda significaría el desarrollo de un trabajo (hasta cierto punto evaluativo) que logre situar los resultados de la actuación de los líderes, cuestión que, por más interesante, rebasa los límites de la investigación.

Es así como se pueden ubicar, por un lado a los líderes dirigentes, quienes tienen un dominio político muy amplio, su relación con los seguidores suele ser poco personalizada y se les vincula con filamentos identitarios, es decir tienden a representar una interpretación particular de las ideas fundacionales del partido con la cual los seguidores concuerdan. Por otro lado se pueden situar a los líderes intermediarios o brokers, que se caracterizan por tener un dominio político reducido, su relación con los seguidores es más personalizada y representan un alcance instrumental o clientelístico para éstos. En general este tipo de líder es un intermediario entre los dirigentes y la base popular (ver a González, 1997:51), es decir, teniendo como función el control político de la participación ciudadana, en ocasiones son servidores públicos y por eso llamados “burócratas de calle” (Tejera y Rodríguez, 2012:33).

Por otro lado están los seguidores, que como ya se anunciaba anteriormente, son aquellos individuos proclives a cooperar con alguna forma de participación en favor de algún grupo y/o líder del partido político. Estas formas de participación bien pueden

presentarse por medio de la asistencia a algún mitin de campaña o pre-campaña, a informes de personajes públicos, a círculos de estudio, por medio de votos o también apoyo financiero.

Los seguidores pueden distinguirse por sus propósitos en creyentes y arribistas. Los primeros son quienes persiguen los fines organizativos oficiales, es decir, comparten una interpretación específica de las ideas fundacionales del partido y están dispuestos a participar en favor del líder o grupo que represente a sus ideas, para que puedan obtener así el posicionamiento de sus creencias dentro del partido, en otras palabras los incentivos colectivos o de identidad. Y están los arribistas, que son actores que, a cambio de su participación, buscan incentivos selectivos, es decir, algún beneficio instrumental, ya sea material, de carácter económico; patronazgo; o en forma de servicios de asistencia, o bien de status; que comprende a recursos intangibles, es decir, un ascenso de status aumenta los recursos utilizables en las relaciones de poder.

Es así como los grupos y los líderes organizan los incentivos (colectivos y selectivos) que tienen a la mano para direccionarlos de la mejor forma posible en aras de un mejor posicionamiento en las negociaciones horizontales (entre grupos o líderes) o verticales (entre líderes y seguidores) ya descritas anteriormente.

Selección de candidatos

Para poder establecer la relación entre el desempeño electoral del partido y sus dinámicas intrapartidarias habrá que analizar, además de situar a dichos grupos, la influencia que éstos tienen en el proceso de selección de candidatos y la construcción del escenario de la competencia interna entre éstos, esto incluye la capacidad de los grupos de negociar (a través del intercambio de incentivos y participación) o de luchar (a través de imposiciones) por la designación del candidato oficial. De esta manera se puede observar el grado de unidad general, es decir si los conflictos (o negociaciones) exacerbaban (o disminuyeron) las divisiones internas y con base en ello analizar el comportamiento de los grupos internos y sus líderes durante la elección oficial ya con su candidato definido.

La forma en que se decide quién será candidato y la manera en que esa decisión se pone en práctica puede tener consecuencias importantes sobre el funcionamiento del partido así como también en la relación del partido con sus electores y con otras

instituciones del sistema político. De este modo el proceso de selección refleja los vínculos entre las elites partidistas, los candidatos y los votantes, de igual forma es en ese momento en donde surge con más claridad el tipo de relación entre los dirigentes y los militantes con las reglas de juego internas y su influencia en los niveles de cohesión interna del partido (Freidenberg y Alcántara, 2009:13). Así, estudiando aquellas formas se podrá obtener una radiografía de lo que sucede al interior del partido y sus consecuencias en el sistema político local.

Un marco analítico para estudiar el proceso de selección de candidato

En la literatura existente se han propuesto varios aspectos clave para el análisis del proceso de selección de candidatos: En primer lugar está el grado de regulación legal o control privado que ejercen los mismos partidos sobre el proceso. En segundo lugar están los requisitos para las candidaturas. Tercero, el grado de centralización versus el de descentralización del proceso en donde la descentralización puede ser territorial o funcional. Un cuarto aspecto es la inclusividad del proceso y el grado de participación en éste. Esto es a menudo denominado como el selectorado. Quinto, el sistema de votación o nombramiento utilizado para elegir a el(los) candidato(s). Y un sexto aspecto se refiere al grado en el que el proceso esta institucionalizado u orientado por el patronazgo (Field y Siavelis, 2009:65).

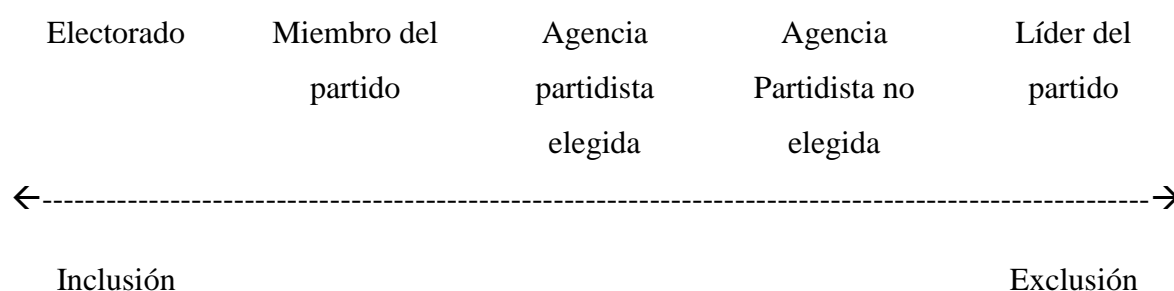
Reuven Hazan y Gideon Rahat (2009) desarrollan principalmente cuatro de los criterios antes mencionados de una manera consistente y sintética de tal forma que resultan de mucha ayuda a la hora de clasificar los métodos de selección de candidatos y explicar lo que ocurre al interior de los partidos en esta etapa. Estos aspectos son el selectorado, la candidatura, la descentralización y la votación versus el nombramiento.

Selectorado:

El selectorado es el cuerpo que elige a los candidatos, puede estar compuesto por una o muchas personas hasta la totalidad del electorado. En el continuo que va desde incluyente a excluyente, en un extremo el selectorado es el más incluyente, por ejemplo, la totalidad del electorado con derecho a votar en las elecciones generales. En el otro extremo, el selectorado es el más excluyente, por ejemplo, una entidad nominadora conformada por un

líder. Entre estos dos extremos, se clasifica al selectorado de cada partido de acuerdo a su grado de inclusión.

El tipo más puro de elecciones internas partidistas son aquellas donde el voto de los miembros del partido por sí sólo decide la composición y la ubicación de los candidatos. Tipos menos puros permiten a los miembros del partido seleccionar a sus candidatos de listas cortas definidas por agencias partidistas o por un comité nominador y/o permiten a la cúpula del partido vetar a ciertos candidatos.

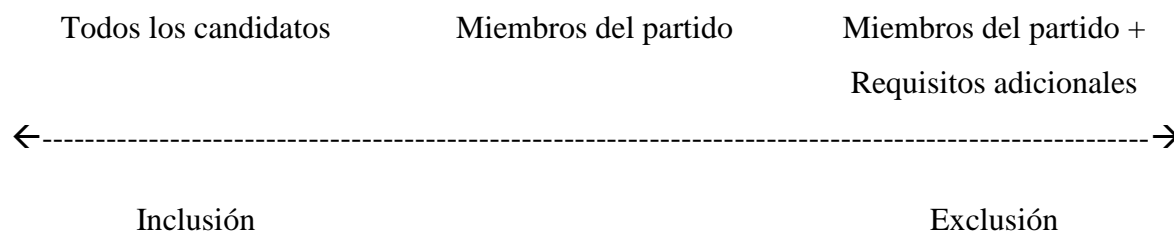


Fuente: Reuven Hazan y Gideon Rahat (2009), p. 41.

Candidatura:

La candidatura se refiere a la pregunta sobre quién puede presentarse como candidato de un partido. Nuevamente se presenta un continuo entre incluyente y excluyente. En el extremo incluyente, todo votante puede presentarse como candidato del partido. Contrariamente, en el excluyente, hay una serie de condiciones restrictivas.

Los requisitos más comunes son, por ejemplo, una duración mínima de afiliación previa a la presentación de candidaturas, juramentos de lealtad al partido, etc. Por otro lado, es bien sabido que a veces, los partidos ignoran sus propias regulaciones respecto de las candidaturas, generalmente debido a consideraciones electorales.



Fuente: Reuven Hazan y Gideon Rahat (2009), p. 42.

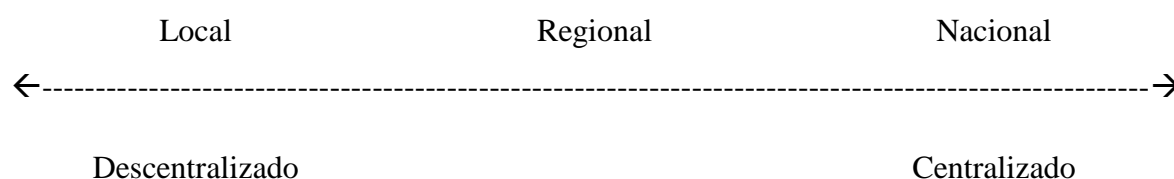
Descentralización:

En este punto es importante tener conciencia de que descentralización e inclusión (y centralización y exclusión) no son conceptos similares en el análisis de la selección de candidatos. Descentralización puede significar únicamente que el control sobre la selección del candidato ha pasado desde la oligarquía nacional hasta la oligarquía local. Por ejemplo, si el selectorado se encuentra descentralizado desde una convención partidista nacional de algunos miles de participantes hacia diez comités locales, cada uno compuesto por algunas docenas de activistas y líderes, el selectorado total se descentralizó pero no se volvió más incluyente, de hecho, se convirtió en más excluyente (Rahat y Hazan, 2009:42).

Los métodos de selección de los partidos pueden ser vistos como descentralizados en dos dimensiones: la primera es la territorial; se refiere a si la selección se lleva a cabo en el nivel nacional, regional o local/circunscripción electoral; y si se lleva a cabo en múltiples niveles, se refiere a la importancia relativa de cada uno (Field y Siavelis, 2009:65). La segunda es la funcional; hace referencia a los mecanismos que permiten y aseguran la representación y participación de grupos como sindicatos, mujeres o minorías.

La descentralización basada en mecanismos territoriales para asegurar la representación local y regional es relativamente sencilla. El selectorado a nivel distrital o local tendría el papel principal en la selección de candidatos.

Descentralización territorial:



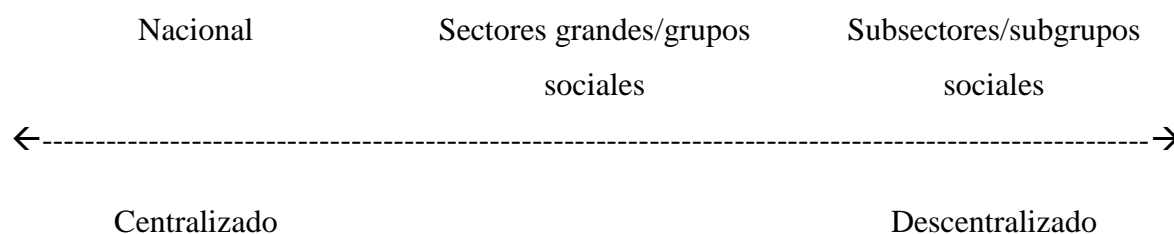
Fuente: Elaboración propia con base en Reuven Hazan y Gideon Rahat (2009).

Para asegurar representación funcional a través de la descentralización se requieren mecanismos más complejos. Existen dos mecanismos comúnmente utilizados. El primero es el mecanismo de “lugares reservados” e implica únicamente la descentralización de la candidatura. Este mecanismo garantiza un número mínimo de posiciones en la lista para los candidatos pertenecientes a un sector o grupo social distinto. Los candidatos que son elegibles para “lugares reservados” compiten por sus puestos en la lista frente al resto de

los candidatos y son seleccionados por el mismo selectorado. El establecimiento de cuotas para mujeres, una práctica adoptada por muchos partidos, es un ejemplo de esto.

El segundo mecanismo utilizado para asegurar la representación funcional es el distrito sectorial o de grupo social, donde los candidatos y los selectores son miembros del mismo sector o grupo social. Este mecanismo descentraliza tanto la candidatura como el selectorado. Un ejemplo de esto fue el Partido Social Cristiano Belga en 1961 en donde se establecieron sub-distritos intrapartidistas independientes cuando los miembros francoparlantes y flamencos del partido en estos distritos seleccionaron, separadamente, candidatos francoparlantes y flamencos para el parlamento (Obler, 1974 citado en Rahat y Hazan, 2009:43).

Descentralización funcional:



Fuente: Elaboración propia con base en Reuven Hazan y Gideon Rahat (2009).

Votación versus nombramiento:

El criterio de votación contra nombramiento es uno de los más importantes ya que puede dar cuenta de la unidad del partido de cara a un proceso electoral, en tanto que es posible que, luego de una votación interna más o menos incluyente para elegir al candidato que representará al partido, los diferentes polos del mismo confirmen la aceptación del resultado y se fortalezca la unión interna permitiendo una cooperación bien articulada para encarar las elecciones. Por otro lado si se lleva a cabo un nombramiento en lugar de una votación, puede causar malestar entre los grupos internos y exacerbar sus asperezas, enfrentando las elecciones con divisiones internas.

Sin embargo, cualquier resultado de ambas modalidades puede tener la aceptación (o el rechazo) de los activistas, militantes y diferentes operarios del partido. Por lo tanto es tarea de la observación empírica mostrar las posibles reacciones en los ámbitos de condensación de dichas modalidades como se verá más adelante.

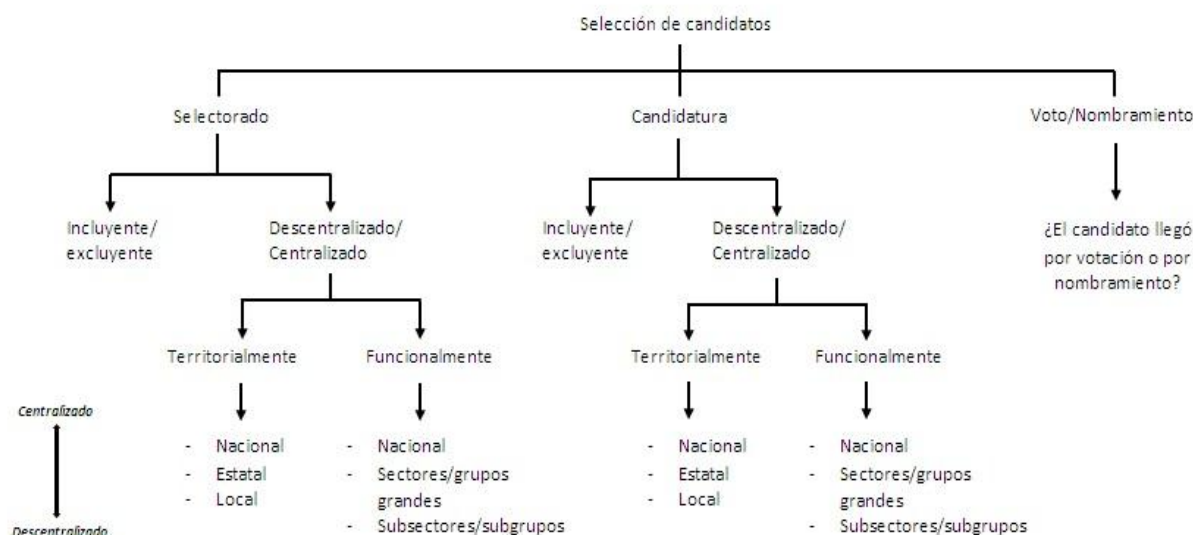
En el caso de selectorados más pequeños y excluyentes, los candidatos suelen ser nombrados mientras que los más grandes generalmente votan para elegir a sus candidatos. De cualquier forma, un sistema de votación puede teóricamente ser utilizado en un selectorado de dos o más personas (votación en selectorados excluyentes) y los nombramientos pueden tener lugar en cuerpos que incluyen varias docenas de personas (nombramientos en selectorados incluyentes).

En su propuesta, Rahat y Hazan (2009) aclaran que no debe considerarse una votación a menos que se cumplan dos condiciones: primero, cada candidatura debe ser determinada exclusivamente por los votos, y no, por ejemplo, por una lista preacordada o una asignación ratificada por unanimidad o mayoría de votos y, segundo, los resultados de la votación deben presentarse oficialmente para justificar y legitimar la candidatura. Cuando la candidatura se determina sin cumplir estas condiciones, se estará hablando entonces de un sistema de nombramiento.

Bajo estos parámetros, en un sistema de nombramiento puro los candidatos son nombrados sin necesidad de aprobación por parte de ninguna agencia del partido excepto por el mismo órgano nominador. En un sistema de votación puro, todos los candidatos son seleccionados mediante un procedimiento de votación y ningún otro selectorado puede cambiar la composición de la lista.

Enseguida se presenta un mapa conceptual (Mapa 4) que se basa en los criterios anteriores para establecer un marco analítico que sirva para entender lo que pasa al interior del partido en forma clara y en un nivel de análisis más dinámico.

Mapa 4



A manera de conclusión

Como se puede observar, el contenido de este trabajo es básicamente una revisión conceptual sobre los grupos intrapartidarios y el proceso de selección de candidatos que pueden dar pistas para el análisis de casos concretos. Sin embargo es imprescindible que los estudios sobre estos fenómenos se hagan de manera concienzuda sobre una plataforma teórica sólida, que obedezca a una postura epistemológica coherente. En atención a los aspectos organizacionales que se toman en cuenta en el presente trabajo se pueden acudir a las teorías del nuevo institucionalismo para el análisis organizacional, de igual forma hay trabajos recientes con un enfoque más cualitativo con el objetivo de encontrar explicaciones de cuestiones especialmente informales que se dan dentro de los partidos. Finalmente es preciso aclarar que no basta con la descripción de lo que sucede dentro de los partidos políticos sino que se debe buscar la explicación de dichas conformaciones y fenómenos puesto que el carácter incipiente de estos tipos de estudios exige propuestas con crecientes niveles de complejidad.

Bibliografía

- Belloni, Frank y Dennis Beller (1976), "The study of party factions as competitive political organizations" en *The western political quarterly*, Utah, Universidad de Utah, Vol. XXIX, Núm. 4, pp. 531-549.
- Belloni, Frank y Dennis Beller (1978), "Party and faction: Modes of political competition" en Frank Belloni y Dennis Beller (eds.) *Faction politics: Political parties and factionalism in comparative perspective*, Santa Barbara and Oxford, ABC-Clio, pp. 417-450.
- Blondel, Jean (1987), *Political leadership. Towards a general analysis*, Londres, Sage.
- Boissevain, Jeremy (2013), *Factions, friends and feasts: Anthropological perspectives on the Mediterranean*, Estados Unidos, Berghahn Books.
- Dagnino, Evelina, Alberto Olvera y Aldo Panfichi (2006), *La disputa por la construcción democrática en América Latina*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).
- Downs, Anthony (1992), "Teoría económica de la acción política en una democracia" en Albert Batlle (ed.) *Diez textos básicos de la ciencia política*, Barcelona, Ariel, pp. 93-111.
- Duverger, Maurice (1957), *Los partidos políticos*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Eagleton, Terry (1997), *Ideología. Una introducción*, Barcelona, Paidós.
- Espejel, Alberto (2013), "El estado de la cuestión de los grupos al interior de los partidos, entre fracciones, facciones y tendencias", en *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, México, Universidad de Guanajuato, Vol. II, Núm. 1, pp. 129-152.
- Field, Bonnie y Peter Siavelis (2009), "Procedimientos de selección de candidatos en las democracias nacientes", en Flavia Freidenberg y Manuel Alcántara (coord.) *Selección de candidatos, política partidista y rendimiento democrático*, México, Tribunal Electoral del Distrito Federal, pp. 61-84.
- Freidenberg, Flavia y Manuel Alcántara (2009), "Selección de candidatos, política partidista y rendimiento democrático: Una introducción", en Flavia Freidenberg y Manuel Alcántara (coord.) *Selección de candidatos, política partidista y rendimiento democrático*, México, Tribunal Electoral del Distrito Federal, pp. 13-34.

- Giménez, Gilberto (2000), “Materiales para una teoría de las identidades sociales”, en José Manuel Valenzuela Arce (coord.) *Decadencia y auge de las identidades*, México, El Colegio de la Frontera Norte, Plaza y Valdés, pp. 1-25.
- González Alcantud, José (1997), *El clientelismo político. Perspectiva socioantropológica*, España, Anthropos.
- Gutmann, Amy (2003), *La identidad en democracia*, Madrid, Katz editores.
- Hazan, Reuven y Gideon Rahat (2009) “Selección de candidatos: métodos y consecuencias” en Flavia Freidenberg y Manuel Alcántara (coord.) *Selección de candidatos, política partidista y rendimiento democrático*, México, Tribunal Electoral del Distrito Federal, pp. 37-60.
- Köllner Patrick y Mathias Basedau. (2005), “Factionalism in political parties: An analytical framework for comparative studies”, *Working papers. Global and areas studies*, Hamburgo, German Overseas Institute, Núm. 12, pp. 1-26.
- Michels, Robert (1969), *Los partidos políticos*, vol. 1, Buenos Aires, Amorrortu.
- Michels, Robert (1969), *Los partidos políticos*, vol. 2, Buenos Aires, Amorrortu.
- Nyomarkay, Joseph (1967), *Charisma and factionalism in the Nazi Party*, Minnesota, Minnesota Archive Editions.
- Panebianco, Angelo (1982), *Modelos de Partido*, Madrid, Alianza.
- Tejera, Héctor y Emanuel Rodríguez (2012), “Redes políticas y voto por la izquierda en la Ciudad de México: las elecciones del 2012”, en *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, México, Nueva Época, Núm 73, Año 33, pp. 13-36.
- Van Dijk, Teun (2003), *Ideología y discurso. Una introducción multidisciplinaria*, Barcelona, Ariel, 2003.
- Weber, Max (1969), *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.