

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

Alejandro Sánchez López de Mesa. Politólogo Universidad de los Andes, Magister en estudios políticos del instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales, Actualmente director de la carrera de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Javeriana, Cali-Colombia. Correo electrónico: alejandros@javerianacali.edu.co

Estudios sobre Clientelismo en Argentina y México, de Auyero a Szwarcberg, han insistido en que la adscripción a estructuras partidistas con proyección regional y acaso nacional es un activo necesario para el desarrollo del vínculo clientelista en el nivel local. Para autores como Piettone, el clientelismo contemporáneo es un producto de los partidos de masas. Para Szwarcberg, de hecho, organizaciones locales, que estén en la oposición o por fuera del gobierno, tendrían menos incentivos para involucrarse en relaciones de intercambio de naturaleza clientelista.

Estudiar la competencia en democracias que experimentan hiperfragmentación partidista exige poner en cuestión esta hipótesis, dada la concurrente presencia de organizaciones pequeñas, que sobreviven al nivel municipal, establecen alianzas contingentes con operadores regionales o nacionales y utilizan activamente estrategias clientelistas de construcción del vínculo con sus electorados locales.

El clientelismo supone una relación de intercambio sostenido de bienes y servicios de dos clases: materiales y simbólicos. La hiperfragmentación transforma la naturaleza de estos vínculos, particularmente porque modifica la relación entre bienes materiales y simbólicos objeto de intercambio. La multitud de organizaciones que sobreviven en lo local, a partir de votaciones exiguas en el plano regional, deben sostener la relación clientelista con recursos exiguos. Esto no sólo estimula el cambio frecuente en los competidores (la desaparición y aparición constante de competidores), sino además el desarrollo de innovaciones tanto en la búsqueda de recursos privados como en la construcción simbólica del vínculo. La hiperfragmentación, además, convierte al establecimiento de alianzas con jugadores con acceso al nivel nacional en un dilema estratégico central para las organizaciones que sobreviven en el nivel municipal. La gestión del vínculo entre ambos niveles, concebido en los términos que sugiere Gibson, es un juego en el que los competidores desarrollan estrategias diversas destinadas a definir el locus del ejercicio político.

Esta ponencia explora ese escenario con miras no sólo a identificar y describir las estrategias que las organizaciones políticas en el Valle del Cauca -departamento ubicado al sur occidente de Colombia- desarrollan para hacer frente a ambos dilemas, sino, además, para proponer una explicación sobre la forma en que sobreviven en lo local, a partir de vínculos clientelistas que a primera vista parecerían precarios.