

ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL ANÁLISIS CONTEMPORÁNEO DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS: UN REORDENAMIENTO DEL CAMPO SEMÁNTICO

Juan Abal Medina (h.)

El estudio de las temáticas vinculadas a los partidos políticos ha sido uno de los temas clásicos de la ciencia política. Desde los trabajos pioneros de Burke (1770), Lowell (1896), Ostrogorski (1908), Michels (1911) y Bryce (1921), el análisis de los partidos ha ocupado un rol central en la disciplina, y no resulta casual que “los primeros libros genuinamente politológicos se hayan escrito precisamente sobre los partidos políticos” (Von Beyme, 1986, p. 1).

Actualmente, el área de estudios sobre los partidos políticos constituye uno de los campos más vastos de la ciencia política. Se han multiplicado los trabajos, libros, encuentros y congresos que se dedican al tema, lo que ha hecho que sea muy difícil -para la mayoría de los científicos sociales que no se dedican estrictamente al tema- mantenerse actualizado. Como consecuencia de esto, una parte importante de la discusión sobre los partidos sigue siendo, especialmente en América Latina, tributaria de teorías y conceptos que tienen varias décadas de antigüedad. El objetivo de este capítulo es presentar los principales desarrollos en el campo del análisis partidario, señalando las más prominentes discusiones contemporáneas y los acuerdos hoy existentes.

Distintos autores se han interrogado por la naturaleza de este fenómeno político, que, tras haber sido en sus orígenes demonizado o relativizado, fue ocupando un lugar cada vez más central en los sistemas políticos modernos; tanto, que se ha hecho difícil imaginar cómo podría haber política en los estados contemporáneos sin la existencia de partidos (Ware, 1996, p. 1).

Actualmente, cuando vivimos una creciente sensación de crisis en la política (Zolo, 1994) y cuando el agotamiento de las llamadas viejas formas de participación (Panebianco, 1990, p. 511; Rose y Mackie, 1988, p. 533) parece abrir una época caracterizada por una “política minimalista” (Cavarozzi 1996, p. 47), es innegable que tanto las elecciones regulares, libres y competitivas (Manin, 1997, p. 6) como los partidos políticos (Von Beyme, 1995, p. 102) son elementos imprescindibles de lo que hoy entendemos por democracia. (O'Donnell, 1997, p. 307).

I) Definición: ¿Qué es y qué no es un partido?

El actual “estado de la cuestión” en la literatura teórica sobre los partidos políticos presenta una situación paradójica: si bien, por un lado, son cada día más los estudios que se realizan sobre estas cuestiones, no existe una definición clara y precisa sobre lo que es un partido político que sea aceptada mayoritariamente en la disciplina. Este problema está relacionado con dos factores. En primer lugar, el hecho de que las definiciones de partido se “enraízan en particulares concepciones sobre la democracia haciendo difícil distinguir lo empírico de lo normativo” (Katz & Mair, 1992, p. 4). En segundo lugar, que las organizaciones que se llaman a sí mismas “partidos políticos” varían considerablemente en su estructura y objetivos “tanto

durante el tiempo, como sobre el espacio y dentro de un mismo territorio” (Graham, 1993, p. 54). La diversidad de las organizaciones que se autodenominan “partidos” es impresionante.¹

El resultado es que prácticamente para cualquier definición es posible señalar “algunas instituciones que son reconocidas como partidos que no se adecuan a ella en varios sentidos importantes” (Ware 1996, p. 2).

a- Definiciones estrechas

Frente a tal diversidad algunos autores, como Downs (1957, p. 23), proponen reducir la definición sólo a los grupos que “buscan el control del aparato gubernamental en elecciones debidamente constituidas”. En el mismo sentido, Schlesinger critica las definiciones de partido que pretenden abarcar a todas las organizaciones que se autodenominan partido y propone restringir la definición a los “partidos que compiten en elecciones libres y primeramente a aquellos que son capaces de ganarlas a través del tiempo” (1991, p. 6).

Estas definiciones son consideradas como “estrechas” en el sentido de que plantean que para que una organización sea considerada un partido debe cumplir necesariamente con dos atributos definatorios: tener un determinado fin, ocupar cargos en el gobierno y obtenerlos según determinado medio, compitiendo en elecciones debidamente constituidas. La principal ventaja de este tipo de definiciones es que nos permiten evitar el problema del “estiramiento conceptual” (Sartori, 1970) que surge cuando el concepto de partido “se aplica a casos para los cuales, según los criterios de la literatura especializada, no es apropiado” (Collier y Levitsky, 1998, p. 100).

Esta definición estrecha, también denominada “electoral”, es seguida por Sartori, quien entiende como partido político a “cualquier grupo político que se presente en las elecciones, y pueda hacerse un lugar a través de las elecciones, colocando a sus candidatos en los cargos públicos” (1987, p. 67). Mainwaring y Scully (1995, p. 2-3), en su estudio sobre los partidos en América Latina, proponen una versión suavizada de la definición de Sartori al incluir también a los partidos que quieran presentar candidatos pero no puedan hacerlo porque están prohibidos o bien porque las elecciones no tienen lugar.

En una de las primeras colecciones de estudios comparados de partidos, Neumann (1956) define a un partido como “la organización articulada de agentes políticos activos quienes están interesados por el control del poder gubernamental y quienes compiten por el apoyo popular con otro grupo o grupos sosteniendo opiniones distintas” (Neumann, 1956, p. 396). El autor sostiene que “sólo la existencia de, al menos, otro grupo competitivo hace a un partido político real” y que “un sistema unipartidista es una contradicción en sus propios términos” (Neumann, 1956, p. 395). Sin embargo, como señaló acertadamente Janda (1993), su compilación incluye un artículo sobre el Partido Comunista de la Unión Soviética.

Así, Neumann o incluso Epstein (1975, p. 233), después de definir de forma estrecha a los partidos encuentran difícil no considerar como tales a los partidos comunistas, ya que, de otra manera, se excluiría una parte importante de la política comparada, como han sostenido varios analistas (Randall, 1984, p. 4 y Pempel, 1990, p. 1).¹¹

Otro problema que presentan las definiciones electorales es su dificultad para analizar organizaciones que si bien se presentan a elecciones no lo hacen para lograr en ellas ocupar cargos públicos. Es el caso, por ejemplo, de lo que Sartori ha llamado “partidos antisistema”, organizaciones que ingresan a la arena electoral con el propósito de deslegitimar al sistema existente sosteniendo uno alternativo.¹¹¹ Asimismo, en las sociedades contemporáneas se pueden identificar con facilidad distintos partidos que utilizan las elecciones como un foro para dar a conocer su visión ideológica o sus opiniones sobre determinadas temáticas, partidos en

los que predomina lo que tradicionalmente se conoce como la función expresiva por sobre la instrumental. Como sostiene Janda, “una verdadera teoría general de los partidos políticos no puede ser construida con una definición estrecha que excluya a los sistemas unipartidistas y a los partidos antisistema” (Janda, 1993, p. 166).^{iv}

b- Definiciones amplias

Existe otro gran grupo de definiciones que parte de asumir una visión mucho más amplia de lo que es un partido político. Hodgkin (1991), por ejemplo, argumenta que debemos considerar como partidos a todas las organizaciones que se consideren a sí mismas como tales. Estas conceptualizaciones se basan en las ideas de Weber (1922, p. 228), quien define a los partidos como “formas de socialización que, descansando en un reclutamiento formalmente libre, tienen por fin proporcionar a sus dirigentes dentro de su asociación y otorgar por este medio a sus miembros activos determinadas probabilidades ideales o materiales”.

Entonces, de acuerdo a estas últimas visiones, ni la finalidad esencial de los partidos políticos es ocupar los lugares en el gobierno, ni la existencia de elecciones es condición necesaria para que se pueda hablar de partidos. La cuestión pendiente es la de señalar algún elemento clasificatorio ya que “cualquier definición de partido lo suficientemente amplia para comprender a todas las organizaciones que se autodenominan partidos, no es una construcción analítica muy útil, debido a que muchas de las organizaciones comprendidas por éste, tienen poco en común” (Ware 1987, p. 16).

Las definiciones de cuño amplio o weberiano no nos resultan útiles para distinguir, por ejemplo, un grupo político como los patricios y plebeyos en la República Romana, o los grupos de militares típicos de la historia política latinoamericana, de las modernas organizaciones partidarias. Nos encontramos así frente al problema inverso del señalado con respecto a las definiciones estrechas: si éstas dejan afuera del universo partidario a muchas organizaciones que generalmente se consideran parte de él, las definiciones amplias incluyen como partidos a muchas entidades que no son habitualmente consideradas como tales.

c- Definiciones intermedias

Entre ambas visiones polares existen algunos autores que nos proporcionan definiciones que, si bien siguen siendo relativamente amplias, señalan algún criterio de clasificación. Duverger, quien en su trabajo clásico sobre los partidos no presenta una definición propiamente dicha y utiliza el término con gran amplitud^v, en una obra posterior define a los partidos en torno a dos factores: que su principal objetivo sea el de conquistar el poder o el de compartir su ejercicio y que cuenten con una base amplia de apoyo (Duverger, 1972, p. 1-2).

Janda sostiene una definición semejante: “un partido es una organización que busca ubicar a sus representantes reconocidos en posiciones de gobierno” (Janda, 1980, p. 5). “Reconocidos” quiere decir abiertamente identificados con el partido^{vi}. Así, si un grupo de interés compite con sus propios representantes se vuelve un partido. Finalmente, “colocar” puede significar ampliamente hacerlo mediante elecciones, acción administrativa o imposición directa.

LaPalombara (1966) señala que para que exista un partido deben darse cuatro condiciones esenciales: a) la existencia de una organización duradera y estable; b) que dicha organización esté articulada de tal modo que las organizaciones de carácter local tengan lazos regulares y variados con la organización en el ámbito nacional; c) la voluntad deliberada y consciente del grupo de conquistar, ejercer y conservar el poder político; d) la búsqueda del

apoyo popular para conseguir sus fines (especialmente, pero no exclusivamente, en elecciones libres y competitivas).

Las definiciones de este último grupo, que la literatura erróneamente tiende a llamar “amplias” (Janda, 1993, p. 166), pueden ubicarse en un punto medio entre las de tipo weberiano y las estrechas. Por un lado, no restringen la fauna partidaria a los casos en los que existe competencia electoral, incluyendo así a los partidos únicos y en general a toda organización que busque el poder político ya sea mediante estrategias competitivas, restrictivas o revolucionarias. Pero, por otro lado, tampoco son “amplias”, ya que, en contra de la pretensión de alguno de sus partidarios, dejan afuera del concepto de partido a todas aquellas organizaciones que no buscan obtener cargos públicos. Frente a las definiciones estrechas que señalan los medios y fines que debe tener una organización para ser un partido, y frente a las amplias que relativizan tanto los fines como los medios, estas definiciones “medias” suavizan los medios (las elecciones), pero mantienen los fines (ocupar cargos de gobierno).

d- En la búsqueda de una definición

Panebianco, después de descartar un conjunto de definiciones que a su entender fallan al utilizar los fines de los partidos como elemento definicional ya que éstos no pueden ser determinados previamente, propone una definición novedosa que se entronca con el área de la sociología de las organizaciones.

Para el politólogo italiano, los partidos, al igual que cualquier otra organización, “se distinguen por el *ambiente* en el que desarrollan una específica *actividad*. (...) sólo los partidos operan en la escena electoral y compiten por los votos” (Panebianco, 1990, p. 34). Lo interesante de esta definición es que, buscando escapar de los problemas presentados por las definiciones mínimas o estrechas^{vii}, cae en una opción que restringe tanto el universo partidario como aquella formulada por Downs.

Utilizando otro camino, Ware ha propuesto recientemente una definición que, si bien no pretende resolver el problema, nos permite trabajar con un concepto que es generalizable y analíticamente útil a la vez: “Un partido político es una institución que (a) busca influir en el estado, generalmente tratando de ocupar posiciones en el gobierno, y (b) usualmente consiste en algo más que un interés en la sociedad y trata, en algún grado, de agregar intereses” (Ware, 1996, p. 5).

Su definición tiene varias ventajas: (a) atrae la atención a la centralidad del Estado como objeto de la actividad partidaria; (b) reconoce que para muchos partidos “estar en el gobierno” es un importante mecanismo para ejercer influencia, aunque no para todos y (c) es aplicable a partidos que operan en regímenes distintos a la democracia liberal.

Sin embargo, la definición de Ware es perfectible en, al menos, tres aspectos. En primer lugar, en lo referido a lo organizativo su conceptualización es poco precisa para distinguir a aquellas organizaciones que generalmente asumimos como partidos de algunas entidades que en regímenes débilmente institucionalizados se constituyen al solo efecto de acceder al control del Estado. En segundo lugar, la propuesta de Ware no hace ninguna referencia a la búsqueda de apoyo popular para el acceso o la influencia sobre el Estado, lo que es un elemento bastante consensuado sobre lo que entendemos como partido. Por último, la frontera entre los partidos y los grupos de interés es más compleja de lo que una simple definición puede capturar, por lo que resulta más útil tomar el criterio que sobre esta cuestión había propuesto Janda (1980).

En este punto podemos vincular la propuesta de Ware (1996) con la de LaPalombara (1966) y, agregándole algunos elementos más, proponer una definición que, si bien no es perfecta ni pretende cerrar la discusión, resulta analítica y heurísticamente útil para el estudio

comparado de los partidos políticos. Esto es así, ya que cubre todos los casos que generalmente entendemos como partidos y excluye a aquéllos que definitivamente no son ni deberían ser considerados como tales.

Un partido político es una institución, con una organización que pretende ser duradera y estable, que busca explícitamente influir en el Estado, generalmente tratando de ubicar a sus representantes reconocidos en posiciones del gobierno, a través de la competencia electoral o procurando algún otro tipo de sustento popular.

Para concluir es importante agregar que esta definición señala la cualidad diferencial de los partidos frente a otras organizaciones sociales y estatales: su intención explícita de influir directamente sobre el Estado por medio del sustento popular. En este sentido se entiende que los partidos son intermitentemente actores sociales y/o estatales, de manera cambiante y en forma simultánea. Así, los partidos cumplen un rol diferencial como articuladores de coaliciones políticas, en el sentido que ocupan o potencialmente pueden ocupar posiciones claves en el aparato estatal que permiten otorgar tal o cual dirección a las políticas públicas ofreciendo un recurso diferencial al resto de los actores.

e- Los límites de los partidos

Otro importante punto de divergencia en la literatura sobre los partidos reside en dónde establecer los límites de las organizaciones partidarias y en quiénes las conforman.

También en este caso podemos apreciar la existencia de dos grandes posiciones polares: aquellas que colocan como miembros de una organización partidaria sólo a sus dirigentes y militantes y aquéllas que extienden la membresía a los votantes de esa organización.

Schlesinger (1994) excluye expresamente de la organización partidaria a aquéllos que son esencialmente “decisores entre los partidos que compiten, es decir los votantes”. Así, como señala King (1969, p. 114), si no se consideran parte de la *Campbell-Soup Company* a quienes simplemente compran la sopa, de la misma manera los electores de un partido no deberían considerarse parte de él.

Los análisis del voto partidario, de las coaliciones electorales y, en general, todos los estudios comúnmente llamados de sociología electoral, consideran, por lo menos, a un tipo de elector (el votante fiel) parte relevante del estudio de una organización (Nie; Verba and Petrocik, 1976). Para Schlesinger (1994) tal orientación termina reduciendo al partido a “un sentimiento no racional que reside en la mente de los votantes”. Sin embargo, los estudios de “el partido en el electorado” (Von Beyme, 1986) han gozado de un gran interés en la disciplina.

Esta cuestión tiene implicancias teóricas y políticas importantes. Así, si los electores no son parte del partido, una disminución de la “identificación partidaria” o incluso de la participación electoral no refleja un debilitamiento de los partidos políticos, sino solamente un mayor nivel de competición: “*what one party loses, others gain*”. Por otro lado, de las demás visiones se desprende que tanto una reducción en la identificación partidaria como un aumento en el número de abstenciones significarán problemas para los partidos y para el sistema político en su conjunto.

Una posición intermedia podría ser distinguir el límite de la organización por cuestiones analíticas más que ontológicas. Es decir, la elección de donde se traza el límite de la organización partidaria no debería depender de una definición fija acerca de lo que un partido es sino del tipo de estudio del que se trate.

Así, si la pirámide organizativo-partidaria es pensada de la siguiente manera:

1. Dirigentes/líderes
2. Militantes/participantes/activistas
3. Afiliados/inscritos
4. Simpatizantes/votantes fieles
5. Electores

Entonces, para un estudio de las estrategias partidarias de coalición o de discurso electoral se puede fijar como límite a los niveles 1 y 2. Si lo que se pretende es analizar las transformaciones organizativas de los partidos, sería útil incluir el nivel 3. Para un estudio que quiera explicar los efectos que tienen sobre el partido, en el largo plazo, determinadas políticas implementadas, lo acertado sería abarcar también el nivel 4. Finalmente, si el objetivo es analizar el potencial electoral de un partido, lo que los electores piensen de él se convierte en un dato relevante para la investigación.^{viii}

Lo que sin duda es muy importante en lo que respecta a las ideas sostenidas por Schlesinger y King es la necesidad de ser cuidadosos y no caer en el error de extrapolar las características de un grupo determinado a toda la organización. Este es un error bastante frecuente en aquellos que impulsan nociones amplias de la organización partidaria, quienes suelen producir estas falacias ecológicas al transferir atributos observables en un nivel -por ejemplo, del apoyo electoral que recibe un partido- al partido en su conjunto.

II) Modelos y Tipos Ideales

Frente a tanta multiplicidad de visiones parece sensato, siguiendo a Key (1964, p. 163-165), “distinguir diferentes aspectos del fenómeno que involucran grupos e interacciones sociales diferentes”. Este autor propone tres dimensiones: el partido en el electorado, la organización del partido y el partido en el gobierno. Esta sugerencia es aceptada por Von Beyme (1986, p.16) quien le agrega dos dimensiones más: la ideológica y la del sistema de partidos.

Así, se irá construyendo y reordenando el estudio sobre los partidos políticos sobre la base de esta diferenciación, lo que proporcionará una mayor claridad y precisión a los conceptos e hipótesis, pero atentará de alguna manera contra la integración del conocimiento obtenido. “Esta forma de abordar el fenómeno a lo sumo describe actividades separadas de diversos tipos de personas” (Pomper 1992, p. 146).

Ante este resultado, Schlesinger (1994, p. 5) propone “elaborar un marco general para ver los partidos políticos que funcione como una teoría general más que como la suma de partes”. La tarea por él planteada consiste en construir modelos teóricos capaces de permitir un estudio pluridimensional de los partidos, sin caer en un nivel de generalidad y vaguedad que tornen inútil el conocimiento obtenido.

Es con relación a esta idea que distintos autores han venido trabajando la cuestión de los modelos de partido, entendiendo así a la combinación de variables que definen conjuntamente a un determinado tipo partidario.

Estos aportes, en general, toman la forma de construcciones de modelos típico-ideales en el sentido weberiano. Este concepto está hoy relacionado con los trabajos de Duverger y Panebianco, quienes, a su vez, reactualizan una larga tradición que en la ciencia política podemos rastrear desde Hume (1742).^{ix}

Cada autor propondrá una tipología de acuerdo a las variables que considere más relevantes para distinguir a los partidos políticos.

Así, los partidos han sido clasificados, por ejemplo, por:

- su origen (Duverger, 1951),
- los fines que persiguen (Weber, 1922),
- la relación que establecen con los otros partidos y con el régimen político (Sartori, 1976),
- su tipo de representación (Neuman, 1956),
- su tipo de legitimación y base social (Blondel, 1968),
- su ideología (Von Beyme, 1986),
- su estructura organizativa (Weber, 1922; Duverger, 1951 y Panebianco, 1990),
- las relaciones que establecen entre los ciudadanos y el Estado (Lawson, 1988),
- la relación entre las oportunidades políticas, la competencia electoral y la organización partidaria (Schlesinger, 1994)
- sus relaciones con el Estado (Katz y Mair, 1995).

Es importante destacar que más allá de que los autores lo expliciten o no, sus propuestas de clasificación son más bien construcciones típico-ideales que privilegian determinados aspectos de los partidos a los que se les otorga un mayor peso explicativo a la hora de comprender su accionar.

Todas estas propuestas aportaron un enorme número de conceptos, la mayoría de ellos pasaron sin pena ni gloria al museo de la disciplina, pero algunos fueron retomados una y otra vez por diversos autores transformándose así en términos de referencia común en el campo semántico de la discusión sobre los partidos.

Dentro de esta selecta categoría de conceptos que han sobrevivido al tiempo y a la crítica están dos términos de cuño organizacional cuyo origen podemos rastrear desde los trabajos pioneros de Weber.

El primero es el concepto de partido “parlamentario”, “de notables” o “de comité” (Duverger, 1951), que hace referencia a los primeros partidos políticos modernos. En general, los autores que trabajan este término destacan como sus características a una pequeña organización, un origen interno a los ámbitos parlamentarios, débiles lazos con las organizaciones sociales e ideologías poco estructuradas. Se lo relaciona con el sufragio censitario y con el Estado liberal decimonónico.

El segundo es el de partido “de masas” (Duverger, 1996), “burocrático de masas” (Panebianco, 1990), o “de integración” (Neumann, 1966). Con este concepto se describen organizaciones partidarias fuertes y amplias, imbricadas con la sociedad, que presentan generalmente una férrea disciplina partidaria y una ideología estructurada. Su desarrollo es vinculado por los analistas con la ampliación del sufragio, con la integración de grandes grupos sociales, con el estado de bienestar y con el conflicto de clases.

Si bien estos dos modelos se presentan generalmente como polares, en años más recientes un nuevo concepto se ha abierto camino en este selecto grupo. Nos estamos refiriendo a la idea originalmente planteada por Kircheimer del “*catch all party*” o “partido atrapa todo”, posteriormente reconstruida como “partido electoral”, “profesional electoral” o “partido escoba”. Este concepto se utiliza para describir fuertes transformaciones organizativas sufridas por los partidos desde fines de los años sesenta. En pocas palabras se puede decir que con este término los autores quieren destacar partidos que presentan una baja densidad organizacional, poca intensidad ideológica, menos preocupados por la representación de intereses sociales que por obtener victorias electorales. En general los analistas asocian el concepto con la creciente influencia política de los medios de comunicación, con la sociedad posindustrial y con la crisis del estado de bienestar.

Una crítica que se le ha hecho con bastante justicia al uso de estos tres conceptos es que generalmente se presentan con cierto tono teleológico y evolucionista (Koole, 1996). Asimismo, otro error muy frecuente en los análisis partidarios ha sido el tomar al modelo del partido de masas como el arquetipo del partido mismo contra el que todas las organizaciones partidarias deben ser comparadas y juzgadas. Por ello gran parte de los estudios que señalan la “crisis de los partidos” se basan en evidencias empíricas (caída del número de afiliados, menor coherencia ideológica, mayor margen de maniobra de los candidatos frente a la dirección partidaria, etcétera) que sólo muestran que el modelo de partido de masas ya no resulta útil para explicar la realidad partidaria contemporánea.

Una categoría propuesta recientemente y que ha despertado una buena acogida es la del “cartel party” o partido cartel (Katz y Mair, 1995). Con este concepto los autores buscan resaltar que en las democracias actuales los partidos políticos constituyen una especie de cartel que regula la competencia entre ellos y protege su acceso privilegiado a los recursos estatales. Ambos autores sostienen correctamente que los tipos partidarios han sido pensados generalmente en términos de la relación partido-sociedad, descuidando las importantes y diversas vinculaciones que las organizaciones partidarias mantienen con el Estado (Katz y Mair, 1995:6).

Como hemos señalado, muchas de estas categorías han pasado a formar parte del vocabulario usual de la ciencia política, sin embargo es importante ser cuidadosos en su utilización ya que cada concepto se desarrolló dentro de un determinado enfoque y no puede ser simplemente extrapolado a cualquier tipo de estudio. En las páginas que siguen tendremos la oportunidad de analizar más detalladamente algunos de ellos.

III) La Organización

A diferencia de lo que ha ocurrido en otras áreas del estudio acerca de los partidos políticos, “continuamos conociendo sorprendentemente poco sobre las organizaciones partidarias” (Katz & Mair, 1992, p. 2). Mientras entendemos bastante sobre “los partidos y sus votantes, los partidos y sus gobiernos y los partidos y sus competidores, sigue habiendo severos límites al entendimiento comparativo sobre cómo las organizaciones partidarias trabajan, cambian y se adaptan” (Katz & Mair, 1994, p. 2). Como señalaba acertadamente Panebianco hace más de quince años, “en cierto momento de la historia de la investigación científica sobre los partidos se ha producido una censura” (Panebianco, 1990, p. 13) que la apartó de su interés originario sobre las organizaciones partidarias en sí mismas y la condujo hacia nuevos derroteros teóricos.

Recientemente parece haber resurgido el interés por estudiar a los partidos en su dimensión organizativa, no sólo al nivel teórico sino también empírico y comparativo (Janda, 1980; Kitschelt, 1994, p. 207-253 y Katz & Mair, 1992 y 1994). Sin embargo, la consecuencia más clara del abandono de la investigación comparada sobre el desarrollo de las organizaciones partidarias, es que muchas de las concepciones que actualmente se emplean en el área “continúan vinculadas a un conjunto de términos de referencia que fue establecido una generación atrás” (Katz & Mair, 1994, p. 2), tales como la asunción del “modelo de partido de masas como el estándar contra el que todo debe ser juzgado” (Katz & Mair, 1997, p. 93) y la presunción de que “los roles organizativos dentro del partido (líderes o seguidores) determinan las preferencias de los actores” (Kitschelt, 1994, p. 208).

El (re)descubrimiento más claro de los nuevos estudios sobre las organizaciones partidarias ha sido que las mismas están lejos de ser un actor homogéneo y que, por el

contrario, deben estudiarse a su interior como verdaderos sistemas o arenas políticas. Especialmente los analistas que utilizan enfoques de elección racional no suelen “conceptualizar los actores y las reglas del proceso de toma de decisiones intrapartidarias” (Kitschelt, 1994, p. 209), tratando a las organizaciones como actores racionales capaces de dotarse a sí mismos de una estructura de preferencias y conducirse unívocamente hacia la maximización de ellas.

La “cosificación” de los partidos puede ser una estrategia útil, en términos de permitir la construcción de modelos teóricos parsimoniosos para el estudio de las relaciones de los partidos entre sí o de la formación de las coaliciones electorales, por ejemplo. Pero esta “reducción” es peligrosa si nos lleva a asumir “a los partidos como si fuesen un actor unitario” (Katz & Mair, 1994, p. 4 y Kitschelt, 1994, p. 207), olvidando que se trata de organizaciones complejas, donde diversos actores pelean por los recursos de poder y por imprimir determinada estrategia en un marco tipificado por reglas que son a su vez producto de disputas por el poder.

La coherencia de la organización partidaria y su nivel de centralización del poder son resultados contingentes del proceso político interno y no supuestos que puedan ser esgrimidos como petición de principio. La existencia de fracciones, tendencias o simples dirigentes rivales en prácticamente todos los partidos del mundo nos señala la existencia de una arena intrapartidaria, más o menos institucionalizada, en la que diversos actores disputan día a día el control de la organización. En síntesis, los partidos deben ser analizados como “sistemas políticos en miniatura con actores en lucha” (Kitschelt, 1994, p. 207).

Tres son los componentes analíticos esenciales de la arena política intrapartidaria: las reglas formales de decisión, los recursos de poder, es decir, la distribución de los recursos organizativos y los participantes, es decir, los miembros del partido.

a- Las reglas formales

Este componente es el que menos atención ha recibido; la pérdida del interés por el estudio de las instituciones formales que acompañó a la revolución conductista en la ciencia política ha sido muy poderosa en este plano. La crítica residía en que los estatutos partidarios no describían la organización real, sino que nos daban “sólo un pálido trazo, fugaz e impreciso” (Panebianco, 1990, p. 35) de lo que el partido era. Sin embargo, existen razones de peso para señalar que “las estructuras formales, las reglas y los procesos constituyen uno de los principales caminos en los que las disputas internas son canalizadas, procesadas e incluso ordenadas” (Katz & Mair, 1992, p. 6), y que, por lo tanto, su estudio es relevante. Estas reglas son intentos de gobernar el conjunto de la vida interna partidaria por lo que tienden a ser un reflejo del balance interno de poder y constituyen en sí mismas un recurso en las disputas internas. Asimismo, constituyen algo así como “la historia oficial del partido”, reflejando la particular visión de lo que es y lo que debe ser la organización. La evidencia empírica señala que “las reglas formales son al menos suficientemente importantes como para generar luchas sobre su formulación (...) si la gente pelea por las reglas, entonces es razonable sugerir que ellas son importantes” (Katz & Mair, 1992, p. 8).

b- Los recursos de poder

Por ser los partidos asociaciones voluntarias “cuya supervivencia depende de una participación no retribuida y que no puede obtenerse por medios coercitivos” (Panebianco, 1990, p. 39), lo más convincente es atribuir esa participación a relaciones de intercambio. Utilizando la conceptualización desarrollada por Crozier (1971, p. 54-75) y aplicada al estudio de las

organizaciones partidarias por Panebianco (1990, p. 64-69), podemos entender al poder como una relación de intercambio desigual en la que los participantes intercambian determinados recursos. Las determinadas relaciones de intercambio dan lugar a distintos “juegos de poder” organizativo que se cristalizan en una “estructura de poder” específica.

Ahora bien, ¿cuál es el contenido de estos intercambios? Panebianco nos dice que se deben diferenciar dos tipos de relaciones: las verticales y las horizontales. Las primeras se dan entre dirigentes y seguidores y tienen por contenido el intercambio de “incentivos” por “participación”. Los incentivos incluyen “los beneficios, servicios u oportunidades por los cuales un individuo está motivado a contribuir con tiempo, esfuerzo o recursos a una organización” (Wilson, 1995, p. 31). En este sentido, la existencia de estos incentivos es lo que permite a una organización superar el problema de la acción colectiva (Olson, 1992, p. 216).

Panebianco sostiene –a nuestro entender, correctamente– que podemos diferenciar a los incentivos entre “selectivos” y “colectivos”. Los selectivos serían los tipos de incentivo cuya distribución puede ser controlada por quien los otorga, por ejemplo: cargos, dinero o *status*; mientras que incentivos colectivos serían aquellos cuya apropiación no puede ser completamente dirigida por nadie. La sensación de pertenencia y la ideología son buenos ejemplos de ellos.^x

Los partidos ofrecen “paquetes de incentivos” (Ware, 1996, p. 71) diferenciales a distintos grupos de individuos que, a su vez, ofrecen como contraparte distintas clases de participación. A un militante se le pedirá un grado mayor de participación que a un votante, por ejemplo. Panebianco señala que cuanto más próxima esté una persona al centro de poder del partido, mayor será la proporción de incentivos selectivos que demandará.^{xi} Los partidos enfrentan siempre un dilema en su necesidad de distribuir en proporciones variables ambos tipos de incentivos, ya que son “recíprocamente contradictorios” (Panebianco, 1990, p. 42).

Ahora bien, ¿qué es lo que explica el grado de desigualdad en la relación entre los líderes y sus seguidores?. Los líderes buscarán siempre obtener en los juegos de intercambio un tipo de participación que les permita disfrutar de la mayor libertad de maniobras posible. Para obtenerlo es necesario que el tipo de incentivos que otorguen sea lo menos sustituible posible, es decir que le sea realmente difícil al seguidor conseguir en otra parte un beneficio equiparable al obtenido por su participación en la organización.

Las relaciones de poder horizontales, “entre líderes”, lamentablemente son menos claras. Panebianco sostiene que su contenido está dado por el intercambio de “recursos organizativos”, provenientes del control sobre las áreas de incertidumbre^{xiii} útiles para la organización (Crozier, 1971) que constituyen prestaciones que las organizaciones requieren para su supervivencia y funcionamiento.

Los individuos que concentran los principales recursos de poder son los líderes de la organización. La *coalición dominante* de Panebianco, la *oligarquía* de Michels, o el *círculo interno* de Duverger, son distintas denominaciones para el conjunto de líderes de un partido, es decir, aquellos individuos que perteneciendo formalmente o no a la conducción de la organización, controlan los principales recursos de poder.

c- Miembros

El tema de los miembros de la organización partidaria es complicado ya que el carácter voluntario de los partidos lleva a que sus miembros puedan ser entendidos de maneras diversas. A modo de propuesta tentativa, podemos sugerir una clasificación de los miembros de un partido basada en la propuesta de Duverger (1960, p. 91-162).

Esta clasificación es eminentemente conceptual ya que las clases pueden no estar siempre presentes y sus límites son imprecisos. Pero podemos teóricamente distinguir dentro de un partido individuos que ocupan cinco “lugares” distintos:

- **Simpatizantes:** son aquellas personas que generalmente votan por el partido “pero no se limitan a eso” (Duverger, 1996, p. 130) ya que se sienten cercanos a la organización y lo manifiestan. Constituyen la base del llamado “electorado fiel”.
- **Afiliados:** son las personas que, además de poseer las características del grupo anterior, se han afiliado formalmente al partido de su preferencia.^{xiii}
- **Adherentes:** son aquellas personas que realizan con frecuencia una actividad en el partido sin que ésta constituya su principal ocupación.
- **Militantes o activistas:** constituyen la base real y permanente de la organización partidaria, su “núcleo duro” (Panebianco, 1990, p. 71). Su actividad es cotidiana y se sienten fuertemente comprometidos e identificados con la organización.
- **Dirigentes:** en general, son militantes partidarios que controlan recursos importantes, internos o externos, para la organización. Esta clase comprende tanto a los líderes locales, o de pequeños grupos internos, como a los dirigentes nacionales, líderes parlamentarios o funcionarios ejecutivos. Oficialmente son elegidos democráticamente por los miembros del partido aunque, en la práctica, este procedimiento “es sustituido por técnicas de reclutamiento autocrático: cooptación, designación por el centro, presentación, etcétera” (Duverger, 1996: 165). En relación con lo sostenido en el apartado anterior, podemos decir que sólo algunos de estos dirigentes son claramente “líderes”, es decir, individuos que forman parte de la coalición dirigente del partido.

En líneas generales, los partidos del siglo XIX eran organizaciones reducidas que constaban solamente de dirigentes y activistas, muchas veces rentados. Las transformaciones que llevaron al crecimiento de la estructura partidaria dieron lugar a la aparición de las otras formas de “ser parte” de la organización, especialmente con el surgimiento de los partidos de masas que desarrollaron la categoría del afiliado.

d- La dinámica del cambio organizativo

Lejos de ser estables las organizaciones partidarias están siempre en mutación. Si bien existe en la disciplina una gran cantidad de respuestas a la pregunta por la naturaleza de las causas que empujan al partido a transformarse a sí mismo, la mayoría de los analistas han señalado a la competencia electoral como la principal explicación. Según estos autores, serían las cambiantes necesidades que plantea la competencia electoral las que inducirían a la organización partidaria a adoptar transformaciones en su organización interna.

Duverger (1951) postuló una proposición que hoy es casi un lugar común en la disciplina: que a principios de este siglo los partidos tradicionales del siglo XIX se vieron empujados a transformarse por los avances electorales de los partidos socialistas de organización de masas.^{xiv} El crecimiento de los electorados, producto del sufragio universal, fue haciendo cada vez menos competitivos a los partidos basados en el comité, los que se vieron impulsados -por lo que Duverger llamó “el contagio desde la izquierda”- a ir adoptando formas organizativas semejantes a los partidos de masas. Así, la lógica electoral llevaría -según el politólogo francés- a todos los partidos, incluyendo a los atrasados y “fósiles” estadounidenses, a compartir un formato organizativo semejante basado en la estructura de las ramas.

Años después, Kircheimer (1966) y Epstein (1967), aplicando la misma lógica que Duverger, llegaron a la conclusión inversa al sostener que las nuevas modalidades de la

competencia electoral caracterizadas por la irrupción de los medios masivos de comunicación en sociedades cada vez menos clasistas empujarían a los partidos europeos a asumir un formato organizativo más descentralizado y flexible semejante al estadounidense.

Recientemente Katz y Mair (1995 y 1997) proponen un enfoque diferente al competitivo pero con una lógica semejante. Los autores sostienen que en los últimos años ha surgido un nuevo tipo de partido, caracterizado principalmente por su dependencia de los recursos estatales para afrontar las cada día más costosas campañas electorales. Este modelo, el “partido cartel”, presupone que, para garantizar la apropiación partidaria de los recursos públicos, los partidos establezcan entre sí relaciones de cooperación, formando una especie de “cartel”.^{xv} De este modo, lo que impulsaría las transformaciones partidarias serían los cambios en los tipos de recursos que ellas requieran.

Si bien estos enfoques parecen sumamente ilustrativos de las principales modificaciones que sufren las organizaciones partidarias, presentan algunos problemas. En primer lugar tienden a menospreciar la inercia que presentan las instituciones existentes (Appleton & Ward, 1997, p. 341). A su vez, generalmente, presentan una lectura que termina siendo fuertemente evolucionista, cuando no teleológica, como si cada período de tiempo tuviera su propio tipo necesario de partido (Koole, 1996, p. 520). La realidad del universo partidario nos muestra que, si bien pueden hallarse similitudes importantes en cada época, las diferencias siguen existiendo.

En este sentido es interesante el trabajo de Panebianco (1986), quien, sin negar las influencias que el entorno presenta para la organización, recalca la importancia que el modo en el que nace y se consolida institucionalmente el partido tiene para su desarrollo posterior.^{xvi} Asimismo, Kitschelt (1994, p. 207) señala cómo el tipo de organización existente y la dinámica del juego político interno afectan la posibilidad de que el partido adopte determinadas transformaciones más allá de las supuestas presiones del entorno.

IV) La Ideología

Hace más de doscientos años Edmund Burke definió a los partidos como “grupos de hombres unidos para promover, con su esfuerzo común, el interés nacional sobre determinados principios en los que estaban de acuerdo” (Burke, 1770, p. 134). Esta idea de partidos de opinión o ideológicos ha sido muy discutida en la literatura, sin embargo, persiste un acuerdo bastante general sobre la relevancia de la dimensión ideológica a la hora de entender a los partidos políticos. Como señaló Von Beyme, “en el largo plazo sólo los partidos basados en una ideología han tenido éxito en establecerse a sí mismos” (1986, p. 29). De hecho los partidos se presentan ante el electorado ofreciendo formas alternativas de entender, por ejemplo, el papel del Estado, su relación con la sociedad o los problemas prioritarios que deben ser atendidos. Sostener esto no significa ignorar los distintos aspectos no ideológicos importantes en la acción partidaria, sino simplemente señalar que los partidos deben siempre proponer a sus potenciales votantes determinadas políticas a llevar a cabo.

Ware (1996, p. 18) distingue dos formas en las que los analistas han trabajado esta dimensión de los partidos: el enfoque de la competencia espacial y el de la ideología institucional.

El enfoque de la competencia espacial, desarrollado por Downs, utiliza la idea del “espectro ideológico”, en general entendido como un continuo espacial izquierda-derecha. Su modelo se basa en los desarrollos del economista Harold Hotelling sobre las consecuencias de los negocios situados sobre una misma calle. Downs construye un espectro ideológico

fuertemente relacionado con una idea de “espacio físico”, unidimensional, donde las posiciones pueden ser “mapeadas” espacialmente.

Los supuestos del modelo planteado por Downs suponen que las preferencias de los votantes son exógenas y pueden ser ubicadas en un espectro ideológico unidimensional. Los votantes son racionales por lo que no buscan estar perfectamente informados basando sus elecciones en la ideología que presentan los partidos en sus programas. Éstos, a su vez, acomodan sus programas a las preferencias de los votantes.

Del modelo se deducen dos predicciones centrales: (1) Cuando la distribución de los votantes tenga una forma semejante a la curva normal, los partidos tenderán a moverse hacia el centro del espectro; y (2) Frente a distribuciones distintas a la curva normal los partidos tendrán sus movimientos restringidos frente a la abstención o al surgimiento de nuevos partidos (Ware, 1996, p. 324).

Las principales críticas a este modelo han sido que los partidos no son un actor unitario sino verdaderos sistemas políticos en miniatura donde conviven actores con diferentes intereses. Es posible que exista lo que Tsebelis (1990) llama *nested games*, juegos anidados en otros juegos, en los cuales a algunos actores pueden convenirles cosas que no necesariamente le sirven al partido como un todo. Asimismo, si bien los espacios de competencia en la mayoría de los países pueden subsumirse en un único espectro unidimensional, siempre están presentes otros clivajes que dificultan una lectura de este tipo y se debería pasar a modelos espaciales multidimensionales. Pero más allá de estas críticas importantes, el modelo, que como todo modelo opera desde una reducción de la realidad, tiene sus virtudes y ha sido aplicado con bastante éxito por varios autores. Con algunas modificaciones, Sartori (1976), por ejemplo, ha utilizado estas ideas en sus análisis sobre los sistemas de partido.

Los enfoques que se denominan “ideológico institucionales” ven a las creencias y valores de un partido como un elemento que influye fuertemente sobre las opciones de la organización. Si bien estas ideologías partidarias no son inmutables ni mucho menos, tienden a persistir por mucho tiempo y sus intentos de modificación no resultan una tarea sencilla, ya que están fuertemente incorporadas en las mentes de dirigentes, militantes y votantes del partido y en las tradiciones institucionales de la organización (Panbianco, 1990). Von Beyme (1986), en su análisis de los sistemas partidarios de Europa Occidental, identificó nueve grupos de partidos clasificados por sus ideologías a los que denominó “familias espirituales”^{xvii}. Ware (1996), utilizando datos empíricos más actuales y precisos, llegó a la conclusión de que esos grupos de partidos siguen siendo reconocibles y que presentan grandes similitudes en una serie de aspectos importantes.

La ideología juega un papel central a la hora de proporcionar los incentivos colectivos que la organización requiere para su supervivencia y desarrollo. En un sentido amplio ésta se inscribe y cristaliza en todas las actividades partidarias, desde el mecanismo de reclutamiento de militantes, hasta la manera en que se presentan las actividades de gobierno.

En toda organización partidista los líderes deben expresar esa cierta visión del mundo y del rol de la organización que llamamos ideología. No hay, en este sentido, partidos a ideológicos o meramente pragmáticos, más allá de los intentos de algunas organizaciones de presentar su ideología particular como “la forma correcta de ver el mundo”.

Las ideologías en términos institucionales pueden diferir fuertemente -y de hecho lo hacen- en relación con su condición más bien propositiva o más bien expresiva. En general, las ideologías institucionales de los partidos en sus primeros años de vida tienden a tomar un fuerte sesgo de propuesta. Una vez que la organización se ha institucionalizado, los fines siguen ahí pero toman la forma de metas ideales que expresan el sentido de la actividad de la

organización. De lo anterior se desprende que no existen partidos más ideológicos que otros, simplemente hay diferentes ideologías y distintas formas de plantearlas.^{xviii}

Creemos que los dos enfoques tienen mucho que aportar y que, lejos de ser contradictorios, pueden echar luz sobre distintas dimensiones del fenómeno partidario.

V) Los Sistemas de Partidos

a- Definición

La distinción entre partidos y sistemas de partidos es -especialmente para los recién llegados a este campo de estudio- “algo difícil de dejar en claro” (Ware, 1996, p. 6). Como ha destacado Kenneth Janda, si bien toda investigación sobre los partidos políticos está relacionada con los sistemas de partido, “los dos cuerpos de la literatura emplean diferentes conceptos y teorías” (Janda, 1993, p. 179), es decir -en palabras de Mair-, “ofrecen dos distintos focos de análisis” (Mair, 1997, p. 6).

Los sistemas de partido deben entenderse como “los patrones de competencia y cooperación entre los diferentes partidos de un sistema” (Ware, 1996, p. 7 y 146), resaltando el carácter de “sistema” de los sistemas de partidos, siendo siempre “el sistema más que la suma de sus partes” (Janda, 1993, p. 179). Lane y Ersson definen a un sistema partidario como un “conjunto de partidos políticos que operan dentro de una nación y en un patrón organizado, descrito por un número de propiedades del sistema de partidos” (Lane y Ersson, 1987, p. 155).

Los autores difieren en cuáles son las propiedades que tipifican a un sistema partidario. Lijphart (1984) propone cinco: las coaliciones mínimamente ganadoras, la durabilidad gubernamental, el número efectivo de partidos, el número de dimensiones temáticas o clivajes políticamente relevantes, y la desproporcionalidad electoral. Janda señala que otras dos propiedades pueden ser incluidas: la competencia partidaria y la volatilidad electoral (Janda, 1993, p. 179).

En cuanto al ámbito geográfico político de los sistemas partidarios existe poco acuerdo entre los autores. Así, si bien todos coinciden en la existencia de sistemas de partidos nacionales, no hay consenso sobre la posibilidad de llamar sistemas partidarios a los partidos de ámbitos sub o supra nacionales. A nuestro entender lo más correcto es señalar la existencia de un sistema de partidos siempre que existan diferentes partidos que compitan regularmente entre sí para acceder a posiciones de poder formal en un ámbito institucionalmente determinado, sea éste local, nacional o regional. En este sentido sí puede hablarse de un sistema de partidos de la Unión Europea desde que existe un parlamento constituido mediante elecciones autónomas en esa unidad política. Claramente no ocurre lo mismo en otros bloques regionales como el Mercosur o el TLC. Asimismo nos parece que puede hablarse con propiedad de sistemas partidarios en ámbitos subnacionales donde existan instituciones conformadas mediante la elección competitiva entre diversos partidos.

b- La clasificación de los sistemas

Gran parte de la producción académica ha buscado clasificar a los diversos sistemas partidarios partiendo de la presunción de la existencia de un número limitado de clases de sistemas que deben estar asociadas a determinados comportamientos políticos. Como señaló Sartori (1976,

p. 152), casi cada autor planteó su propio esquema dando lugar a una impresionante proliferación de clasificaciones y términos.^{xix}

Los criterios que han sido generalmente elegidos como variable central de las clasificaciones son: el número de partidos del sistema, la estructura de conflictos sociales sobre las que se desarrolla el sistema partidario y la estructura de la competencia misma del sistema. Otros análisis, no necesariamente contradictorios con los anteriores, han sumado el nivel de penetración de los partidos en la sociedad^{xx} y la ideología de las organizaciones partidarias.^{xxi}

El número de partidos ha sido el factor predilecto de los analistas para clasificar los sistemas. En general, estas propuestas presentan algún criterio para mensurar la importancia relativa de cada partido en particular. Los esquemas más representativos son: el de Blondel (1968), el de Duverger (1950), que vincula fuertemente el número de partidos con el sistema electoral (1996, p. 232), y el de Sartori (1976), que agrega al criterio numérico una segunda variable, la ideología, medida en términos de intensidad o de distancia. Si bien las propuestas clasificatorias que se basan en el número nos proporcionan categorías simples y completas, cada una de ellas contiene sistemas muy diferentes entre sí. Por ello, más allá de sus ventajas heurísticas, en términos analíticos “considerar meramente el número de partidos en el sistema, incluso considerando sus tamaños relativos, es una manera inadecuada de clasificar a los sistemas partidarios” (Ware, 1996, p. 168).^{xxii}

La estructura de conflictos sociales canalizados políticamente ha sido otra manera importante de clasificar los sistemas partidarios. Lipset y Rokkan (1967) señalan que los sistemas partidarios actuales son producto de conflictos, *cleavages* o fracturas sociales, ocurridos en el pasado. Ellos identifican cuatro líneas de clivajes en las modernas sociedades industriales: centro–periferia, Estado–Iglesia, campo–industria y propietarios–trabajadores. Cómo se resolvió, quién ganó y quién perdió el conflicto emanado de esos clivajes afectó la forma en la que fueron surgiendo los nuevos conflictos y, al final, cómo se constituyeron los patrones distintivos de las coaliciones sociales y los correspondientes antagonismos de clase que conformaron la base de los sistemas partidarios en el momento de la democracia de masas. Para los autores, la estructura de clivajes -y, por lo tanto, la forma del sistema partidario- quedó “congelada” en ese momento.^{xxiii}

A los criterios clasificatorios generalmente utilizados se les ha agregado recientemente uno más que resulta sumamente interesante: la estabilidad de la estructura de la competencia. Mainwaring y Scully (1995) y Abal Medina y Cavarozzi (2001) presentan análisis que se centran en la estabilidad y el nivel de institucionalización de los sistemas partidarios en América Latina.

Peter Mair (1997) resalta en sus trabajos la importancia de la estructura de la competencia, dado que la misma noción de sistema partidario supone la existencia de una estructura estable de la competencia interpartidaria. Los tres factores relevantes que explican la estructura de la competencia son: (a) la alternancia en el gobierno, que puede ser: completa, parcial o inexistente; (b) la innovación o familiaridad de las formulas de gobierno que se ponen en práctica; y (c) la accesibilidad al gobierno restringida a algunos partidos o no. La combinación de estos tres criterios nos permite distinguir dos patrones contrastantes de estructuras de competencia partidaria: cerradas y predecibles o abiertas e impredecibles. En general los sistemas partidarios nuevos presentan estructuras sumamente abiertas, como en el caso de Europa del Este y Latinoamérica. Desde esta perspectiva, “el proceso de largo plazo por el cual un sistema de partidos se consolida puede ser visto como un proceso por el cual la estructura de la competencia deviene cerrada y predecible” (Mair, 1997, p. 214).

c- La dinámica de los sistemas partidarios

Otro de los temas centrales de la investigación en el área de los sistemas partidarios ha sido la explicación a la diversidad de sistemas existentes. Los principales enfoques existentes pueden agruparse en cuatro: competitivos, sociológicos, institucionales y partidistas. Los enfoques competitivos, siguiendo los planteos de Downs, sostienen que son las preferencias de los votantes y la estructura de las oportunidades políticas (Schlesinger, 1994) las que determinan el tipo de sistema que se constituirá. Los enfoques que llamamos sociológicos, que se basan en el trabajo de Lipset y Rokkan, explican las mutaciones en los formatos de los sistemas a partir de las articulaciones cambiantes entre los grupos sociales. Los autores que agrupamos como institucionalistas señalan la importancia explicativa de determinada institución, generalmente el sistema electoral (Duverger, 1996) o el sistema de gobierno (Maiwaring y Shuggart, 1997).

Finalmente, lo que llamamos enfoque partidista coloca a los partidos mismos como la variable explicativa central de las mutaciones de los sistemas partidarios. Para Sartori (1969), muchos analistas olvidan la capacidad de los partidos para constreñir las opciones de los votantes, es decir, “los partidos no son sólo objeto, también son sujeto” (Sartori, 1969). Los partidos fijan la agenda de la competencia y determinan “los términos de referencia a través de los cuales nosotros, tanto como votantes como ciudadanos, entendemos e interpretamos el mundo político” (Mair, 1997, p. 9).

Mair sostiene que la impresionante continuidad que presentan muchos sistemas partidarios no debe ser vista como algo problemático; “una vez que el electorado ha sido totalmente movilizado y cuando las estructuras institucionales de la democracia de masas ha sido consolidada se establece un tosco equilibrio” (Mair, 1997, p. 8). Después, “las leyes de la inercia toman posesión” (Sartori, 1969, p. 9). Una vez que el equilibrio se ha consolidado, el sistema partidario puede simplemente generar su propio *momentum*, el sistema de partidos “se congela a sí mismo”.

La capacidad de adaptación y control no descansa sólo en los partidos, sino en el sistema mismo, como señala Schattschneider: “el desarrollo de un conflicto puede inhibir el desarrollo de otro porque un cambio radical en el alineamiento se hace posible solo al costo de un cambio en las relaciones y las prioridades de todos los competidores” (1960, p. 63). Como señala Ware (1996, p. 198), la estabilidad relativa de los sistemas no obedece a la estructura de clivajes ni a las instituciones solamente, sino que es el resultado de la estructura de la competencia que establece un lenguaje de la política en el cual un particular conflicto es priorizado y donde cualquier alternativa potencial de alineamiento es marginada.

Finalmente, un último punto importante que debe ser atendido a la hora de estudiar los sistemas partidarios es que éstos pueden variar sin que necesariamente cambien sus partes componentes y viceversa. Este hecho es en general pasado por alto por la literatura especializada que tiende a identificar todo cambio en los partidos con transformaciones del sistema, cuando esto no es necesariamente así. Los partidos pueden ser los mismos pero haber cambiado la estructura de la competencia o puede haber nuevos partidos que ocupen exactamente el mismo “lugar” que tenían sus predecesores.

ⁱ Desde el *Partido Comunista Chino*, con sus millones de miembros, hasta el canadiense *Partido de los Rinocerontes*, que es poco más que un grupo de amigos; desde las decenas de millones de votos conseguidos por el *Partido Demócrata* en Estados Unidos hasta los escasos votos conseguidos por el *Partido Obrero* en la Argentina, pasando por los más de cien años en el gobierno que ha estado el *Partido Conservador* Británico y el mexicano *Partido Democrático Popular Revolucionario*, brazo político de la organización guerrillera EPR, que jamás se ha presentado a elecciones.

ⁱⁱ El caso de los partidos únicos funciona como una especie de “caso límite” (Martínez Sospedra, 1996, p. 20) para las definiciones estrechas que incluyen la elección en el núcleo conceptual necesario para la existencia de un partido. No sólo por “excluir a muchas entidades que podrían ser comúnmente consideradas partidos” (Janda, 1993, p. 165), sino porque no parece razonable sostener que una entidad que es sin duda un partido puede dejar, de un día para el otro, de serlo. No resulta lógicamente plausible que el Partido Nacional Socialista de los Trabajadores Alemanes (NSDAP), por ejemplo, mudara totalmente su naturaleza organizativa al aprobarse la “Ley de unificación del Partido y el Estado”.

ⁱⁱⁱ Un claro ejemplo sería el *Sinn Féin*, hasta los acuerdos de la década de 1990. El *Sinn Féin*, el partido republicano irlandés fundado en 1905 para pelear por la independencia de Irlanda. Esta organización estaba estrechamente vinculada a la organización armada *Ireland Republican Army*, (IRA) y se presentaba a las elecciones para el Parlamento Británico como forma de demostrar su predicamento pero nunca ocupaba las bancas que obtenía ya que cuestionaba la legitimidad del Estado Británico.

^{iv} Sin embargo, algunos autores sostienen que, al contrario de lo planteado por Janda, una definición estrecha es imprescindible para la construcción de una teoría de los partidos. Schlesinger (1994) señala que la definición por él adoptada, a la manera de Downs, se dirige a las explicaciones de la elección racional del comportamiento de los partidos, reflejando “tanto la visión de que la política está orientada a metas, como la asunción de que los actores políticos son racionales en su búsqueda” (Schlesinger, 1994, p. 6). El autor acepta que su definición nada dice acerca de las funciones que los partidos tienen en el sistema político, por lo que aquellos que prefieran explicaciones funcionalistas estarán lógicamente insatisfechos con ella. Asimismo dice que la “la teoría puede aplicarse sólo a los partidos que buscan obtener cargos mediante elecciones democráticas” (Schlesinger, 1994: 7) y no ve en ello ningún problema.

^v Duverger, en *Los partidos políticos*, se limita a decir que “(...) un partido es una comunidad de estructura particular” (Duverger, 1960, p. 11).

^{vi} En palabras de Epstein, “un nombre/etiqueta reconocido es un elemento crucial para la definición” (1966, p.104)

^{vii} Claro que el objetivo de Panebianco no es ampliar el universo partidario y sus críticas a las definiciones mínimas no apuntan a su alcance restringido sino a lo que el autor llama prejuicio teleológico que consiste en definir a una organización por el fin que persigue.

^{viii} Incluso, en el marketing empresarial que tanto gustan citar los impulsores de las visiones estrechas, los últimos desarrollos señalan la importancia de entender al producto con relación a su posicionamiento en la mente de los consumidores (Ries & Trout, 1989).

^{ix} Otros autores, más contemporáneos, que desarrollan esta perspectiva del estudio de los partidos políticos y cuyos aportes son importantes para la construcción de los tipos ideales de modelos organizativos partidarios son: Duverger (1951), Neumann (1956), Kirchheimer (1966), Epstein (1980) y Wright (1971).

^x La teoría de los incentivos colectivos distingue generalmente entre incentivos de identidad (se participa porque existe una identificación con la organización), de solidaridad (se participa por razones de solidaridad con los demás participantes) e ideológicos (se participa porque existe una identificación con la causa de la organización) (Panebianco, 1990, p. 41).

^{xi} Como tipos ideales de militantes distingue entre “creyentes” y “arribistas”, para señalar el tipo de incentivos en los que estos individuos están básicamente interesados.

^{xii} Los contactos con organizaciones o personas que apoyan financieramente al partido, la buena llegada a los medios, la popularidad electoral y la capacidad de dotar a la organización de incentivos colectivos, son otros ejemplos de áreas que el partido necesita para lograr sus objetivos, por lo que los individuos que las controlan consiguen un lugar importante en su interior. Por su misma naturaleza, los recursos de poder, si bien son “tendencialmente acumulativos: quien controla una zona de incertidumbre tiene bastantes probabilidades de adquirir el control de las demás” (Panebianco, 1990, p. 88), también son, por su diversidad y complejidad, difíciles de monopolizar en el mediano plazo. Es posible que aquél que controle recursos financieros tenga gran capacidad para repartir incentivos selectivos a los activistas, pero quizás le será difícil suministrar, por ejemplo, incentivos colectivos. Asimismo, las zonas de incertidumbre estarán siempre en disputa, no sólo entre los líderes existentes sino también con los individuos que pelean para convertirse en líderes.

^{xiii} En algunos casos esto incluye el pago de su cuota al sostenimiento del partido.

^{xiv} Duverger (1960), un claro exponente de este enfoque, propone una clasificación de las organizaciones partidarias con relación a su “elemento básico”, que puede ser el comité, la rama, la célula o la milicia. Cada uno de estos elementos está asociado a un tipo de partido: así, el comité es la base de los partidos de notables típicos del siglo pasado, la rama es la estructura básica de los partidos de masas, la célula de los partidos comunistas y la milicia de los fascistas.

^{xv} La cartelización de los partidos políticos conduce a que hacia afuera los partidos principales colaboren entre sí para excluir a nuevos partidos que pretendan disputarles su control de los recursos del estado, reduciendo de esta

manera la competencia interpartidaria. A su vez, la importancia de los recursos públicos hace que a las organizaciones partidarias no les preocupe tanto obtener recursos por las vías tradicionales, con lo cual la militancia pierde valor y esto se refleja en estructuras internas más pequeñas y centralizadas.

^{xvi} Panebianco explica el tipo de organización adoptado por un partido con relación a dos cuestiones: su Modelo Genético y Tipo de Institucionalización. El modelo genético hace referencia a las características que tuvo la creación de un partido con relación a, (I) su forma de extensión, pudiendo ser ésta por “penetración” o por “difusión” territorial; (b) la presencia o ausencia de una organización que patrocine al partido, y (c) la presencia o ausencia, en el momento fundante del partido, de un líder carismático. El tipo de institucionalización planteado por Panebianco posee, a su vez, dos dimensiones: (1) el grado de autonomía de la organización con su entorno, un alto grado significará un partido capaz de ejercer un fuerte control sobre su entorno, mientras que un grado bajo hará referencia a partidos más proclives a adaptarse a los requerimientos externos; y (2) el grado de centralización del control de los recursos partidarios: este control puede estar en manos del núcleo dirigente o puede estar difuso entre los distintos subgrupos internos del partido, con lo que el nivel de independencia de éstos es alto. Las posibles combinaciones de los tipos de modelo originario y tipos de institucionalización darán lugar a organizaciones partidarias de diversos tipos que caracterizarán al partido desde sus orígenes y durante toda su existencia.

^{xvii} Los grupos o familias de partidos identificados por Von Beyme (1986:35-186) son: (a) los partidos liberales o radicales; (b) los partidos conservadores; (c) los partidos socialistas y social demócratas; (d) los partidos democristianos; (e) los partidos comunistas; (f) los partidos campesinos; (g) los partidos étnicos y regionales; (h) los partidos de extrema derecha y (i) los partidos ecologistas o verdes.

^{xviii} Un lugar bastante común en el análisis de los partidos es el de señalar que las organizaciones que se ubican en los extremos del continuo izquierda derecha son más ideológicas que las que se encuentra en el centro, que tienden a ser más pragmáticas. Esto es un error, ya que la adecuación de una determinada ideología a la visión mayoritaria o hegemónica en una época y lugar no la hace en ningún sentido menos intensa que otra que se diferencie más de los consensos existentes.

^{xix} Es importante destacar que otros autores han negado la importancia de la clasificación de los sistemas partidarios señalando que el universo es continuo y, por lo tanto, lo único que se necesita es un índice de fragmentación del sistema.

^{xx} La penetración social partidaria puede ir desde una situación en la que la existan muy pocas ataduras entre los partidos y los votantes (baja identificación, conocimiento y participación de los ciudadanos), hasta una donde los partidos estén involucrados en prácticamente todas las áreas de la vida social. Obviamente, la penetración puede tener diferentes grados en distintos sectores o áreas de la sociedad y los arreglos institucionales pueden restringir las oportunidades para el surgimiento de nuevos partidos aún en sistemas de baja penetración.

^{xxi} La ideología juega un papel crucial a la hora de explicar cómo un sistema se comporta. La combinación de las ideologías presentes en un sistema o la distancia ideológica, recurriendo a la visión espacial de la ideología partidaria, entre las principales organizaciones, influye fuertemente en cómo los partidos se relacionan entre sí. Especialmente interesante es la postura de los partidos hacia la legitimidad del régimen. La presencia de partidos políticamente relevantes que por razones ideológicas, como ha trabajado Sartori con su concepto de partido antisistema, o de otro tipo (regionales o religiosas), no aceptan la legitimidad del régimen vigente, condiciona en un alto grado los patrones de la competencia partidista que constituyen al sistema.

^{xxii} Actualmente han perdido interés las clasificaciones basadas solamente en el número de partidos, utilizándose diversos índices que miden el nivel de fraccionamiento del sistema, de los cuales el más popular es el de Laakso y Taagapera ($N = 1/\sum p_i^2$)

^{xxiii} Lubbert (1991) utilizó este esquema en su análisis de las alianzas de clase que apoyaban los sistemas partidarios de Europa en el período de entreguerras. Dix (1989) lo aplicó para los casos latinoamericanos.