

Los grupos políticos en México. Una revisión teórica

Rogelio Hernández Rodríguez

Los grupos políticos

ES FRECUENTE ENCONTRAR EN LOS ANÁLISIS (y mucho más en los ensayos de opinión) la idea de que los grupos políticos existen como medio para que la élite compita por el poder. A pesar de la amplia difusión y aceptación de la idea, no existen trabajos que hayan demostrado su existencia, formas de integración y comportamiento y, más que otra cosa, los motivos por los cuales los individuos deciden pertenecer a ellos.

Con la misma frecuencia que se les menciona, se les usa como ejemplo de las relaciones clientelares, es decir, manifestaciones de vínculos personales motivados exclusivamente por el interés o el beneficio material. Partiendo de ahí ha sido fácil establecer que los grupos son una especie de pandillas que cuentan con un líder que obliga a los miembros a actuar conforme a sus objetivos; más que por convencimiento, por temor.

Como puede verse, el tema carece de sustento teórico y de investigaciones empíricas. El presente trabajo no pretende hacer una revisión exhaustiva de todos los posibles enfoques sobre los grupos, sino detenerse en la principal noción (o como piensan algunos, explicación teórica) a la que se recurre cuando se habla de ellos en México: el clientelismo. El propósito es, primero, encontrar la congruencia del término y, segundo, analizar si es posible aplicarlo a cualquier fenómeno grupal. Como se verá en seguida, la noción es sumamente endeble y de alcance limitado, capaz apenas de describir relaciones tradicionales en comunidades cerradas.

También se revisa un término que cada día cobra más importancia en el análisis político: el de las redes. A pesar de que, al igual que el del clientelismo, es un término descriptivo y sin ninguna articulación con-

ceptual o teórica, parece mucho más efectivo para explicar el nacimiento, la integración y el funcionamiento de los grupos, porque logra apartarse de la perspectiva instrumental que propone el clientelismo. Una de las ventajas que proporciona el estudio de las redes, es la de incorporar relaciones de amistad, es decir, cercanas y directas, así como el hecho de compartir intereses y experiencias sociales, impensables por el clientelismo.

Si el clientelismo hace depender la lealtad de una extraña mezcla de miedo y coerción, las redes la derivan de la identidad de valores y principios comunes que se desarrollan por una relación cotidiana. Finalmente, el presente trabajo pone a prueba la eficacia de esta perspectiva con las pocas evidencias empíricas que han proporcionado los estudios de la élite política: nacional y de algunas entidades.

Su existencia y explicación

La teoría conocida como pluralista puntualiza que la democracia es simplemente un método político, un arreglo institucional que permite tomar decisiones de gobierno. El método, como lo expuso Joseph Schumpeter, consiste en que los individuos elijan, mediante el voto, entre élites que se disputan su preferencia. Dicho con crudeza, la democracia sólo sirve para que ejerzan el poder las élites y no los ciudadanos.¹

Esta apreciación, sin embargo, está muy lejos de la idea de que el poder es privativo de una clase o, como lo dijeran autores como Wright Mills, de una sola élite.² Dos son las razones que se argumentan para rebatir esta idea. La primera, planteada con precisión por Robert Dahl,³ es que existe en realidad una competencia entre diversas élites, con diferentes habilidades y recursos, que no pueden unificar los intereses que cada una pretende llevar adelante. La segunda consiste en que las elecciones periódicas, que se erigen en la manifestación y prueba de la democracia, comprometen a élites que los partidos políticos reúnen, preparan y convierten en candidatos.⁴

¹ Joseph A. Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, México, Aguilar, 1961, p. 343, y Giovanni Sartori, *Aspectos de la democracia*, México, Limusa, 1965, p. 110.

² C. Wright Mills, *La élite del poder*, México, FCE, 1975.

³ Robert A. Dahl, *Who governs?*, New Haven, Yale University Press, 1961; *Modern Political Analysis*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1970; *Polyarchy. Participation and Opposition*, New Haven, Yale University Press, 1971.

⁴ J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 357, y John D. Nagle, *System and Succession. The Social Bases of Political Elite Recruitment*, Austin, University of Texas at Austin, 1977, p. 3.

Los partidos y las elecciones se han constituido para la teoría pluralista en los factores básicos de los cuales depende la renovación de las élites políticas. Con todo, la certidumbre de que las élites no son homogéneas, ni siquiera las que se agrupan en los partidos, cobra cada día más fuerza. Antes se consideraba que una de las características de las élites era su unidad, su capacidad para actuar como si contaran con una sola voluntad. Ahora los estudios específicos han demostrado que las élites se fragmentan y reúnen en grupos delimitados. Ya no es extraño encontrar, por ejemplo, grupos y facciones dentro de los partidos y grupos burocráticos incluso en los países que implantaron los más reconocidos servicios civiles de carrera.⁵

Los grupos son, en esencia, pequeñas parcelas en las cuales se dividen y actúan las élites. Así, la formulación de la teoría pluralista sobre la competencia de élites y partidos, es tan sólo una puerta de entrada a la lucha interna de grupos que se disputan el control de esos organismos. En las democracias modernas es difícil establecer las formas de actuación de los grupos porque, al final, son los partidos los que aparecen postulando candidatos y renovando las élites.⁶

No es el caso en los sistemas políticos con partidos hegemónicos, donde la competencia electoral es aparente y, sobre todo, no decide el acceso al poder. En estos casos, la renovación de las élites no depende de los partidos sino de la formación de grupos políticos dentro del hegemónico. En casos extremos, el partido es tan sólo una agrupación más que lucha con grupos de élite de muy diverso origen.⁷ A pesar de la importancia de los grupos políticos como unidades básicas que reúnen a las élites, su estudio no ha sido prioritario en el análisis académico. Por el contrario, lo más frecuente es que su existencia se dé por un hecho indiscutible y se explique su formación como camarillas, facciones, clanes, etc., fórmulas clasificatorias que han derivado de una noción imprecisa pero que, paradójicamente, es muy atractiva, como el clientelismo. Aunque no es el único, sí ha sido el más empleado para dar cuenta de los grupos, de ahí que sea necesario detenerse en su contenido.

⁵ Angelo Pannebianco, *Modelos de partido: organización y poder en los partidos políticos*, Madrid, Alianza, 1990, y Renate Mayntz, *Sociología de la administración pública*, Madrid, Alianza, 1985.

⁶ Geraint Parry, *Political Elite*, Nueva York-Washington, Praeger Publishers, 1970, y Thomas R. Dye y L. Harmon Zeigler, *The Irony of Democracy*, Balmont, Calif., Wadsworth Publishing Co., 1970.

⁷ Juan J. Linz, "An Authoritarian Regim: Spain", en Eric Allardt y Stein Rokkan (eds.), *Mass Politics*, Nueva York, The Free Press, 1970.

El clientelismo

El término tuvo su origen en los estudios de antropología social de los años cincuenta y nació para explicar las relaciones que se mantenían en comunidades cerradas con niveles de subsistencia y, por ende, en las cuales la carencia de recursos, por un lado, y el control de los mismos por otro, generaban vínculos de dependencia personal. El clientelismo fue propio de rituales de parentesco, compadrazgo, amistad, etc., de comunidades tribales, en las cuales había poca o nula institucionalización y, en consecuencia, una mayor y decisiva relación personal entre individuos. En esas condiciones no era extraño que las formas de gobierno estuvieran basadas en principios similares a los que normaban las relaciones entre los individuos.

Las mismas condiciones aparecen en comunidades rurales, lo que permitió que el término fuera empleado por la sociología para analizar los vínculos entre campesinos y latifundistas de los países subdesarrollados y, sobre todo, los de las comunidades indígenas y rurales en general y sus contactos con la sociedad. Al trasladar el término, los sociólogos no revisaron el sentido y la pertinencia de los elementos que la antropología había propuesto, de tal manera que los estudios sólo variaron en los sujetos del análisis, no en el enfoque y menos en las conclusiones.

Ya en los años setenta la noción de clientelismo llegó a la ciencia política para explicar las funciones de los partidos, en especial en periodos de elecciones, y las relaciones de líderes con seguidores de cualquier tipo, ya fuera en los mismos partidos o, con mayor frecuencia, en sindicatos y asociaciones profesionales. El clientelismo en ciencia política fue sinónimo de las "maquinarias políticas" y una función inseparable del liderazgo y las organizaciones.

La facilidad con la que el término transitó de la antropología a la sociología y la ciencia política, cuyos ámbitos de aplicación son tan diferentes, se debió, por una parte, a que la original relación de dos sujetos que observó la antropología fue sustituida por la relación de grupos u organismos siempre que fueran también binarios. Y por otra, a que es un término con una gran capacidad descriptiva que puede dar cuenta sin demasiadas complicaciones de una relación de dependencia en la que, en apariencia, hay intercambios de bienes o, en general, de beneficios. Como lo dijera Jeremy Boissevain, es un término que, por encima de todo, es útil.⁸

⁸ Jeremy Boissevain, "When the Saints Go Marching Out: Reflections on the Decli-

La definición del término explica claramente su utilidad descriptiva. Aunque no es igualmente aceptada por todos los que la emplean (esta ambigüedad en la definición es una de sus más severas limitaciones), la más completa es la que propusieron Eisenstadt y Roniger, y consiste en los siguientes puntos:⁹

1. Son relaciones particulares y difusas.
2. La interacción supone un intercambio de recursos instrumentales, como podrían ser los bienes materiales, los servicios personales, etc., y también subjetivos, como la lealtad y la solidaridad.
3. El intercambio da lugar a un fuerte principio de incondicionalidad, credibilidad y reconocimiento de obligaciones mutuas.
4. No existen lazos formales, legales o contractuales.
5. Las relaciones no son rígidas sino voluntarias y, por lo tanto, pueden abandonarse.
6. Se establecen entre individuos o redes de individuos de manera vertical.
7. Se basan en una fuerte desigualdad económica y de poder en la cual el patrón monopoliza los bienes que son vitales para los clientes.

Aunque pueden encontrarse otras definiciones,¹⁰ todas coinciden en que es una relación de desigualdad en poder y recursos entre dos o más personas, la cual implica un intercambio recíproco de satisfactores diversos que dan origen a la solidaridad y sobre todo a la lealtad. Como puede observarse, la asimetría y el interés son medulares para que se establezca la relación. En estricto sentido, se puede plantear que si no hubiera esta diferencia de poder y, en particular, la carencia de recursos, no habría necesidad de buscar quién los proveyera. Dicho en pocas palabras, el clientelismo no existe en un medio donde las oportunidades de acceso a los bienes están garantizadas o, al menos, no están formal y realmente bloqueadas. Sólo cuando hay sociedades o comunidades cerradas el patrón aparece como indispensable.

La noción es atractiva porque explica cualquier fenómeno en el que haya un líder y un conjunto de seguidores: la búsqueda de beneficios, generalizable en el interés mutuo, parece ser suficiente para entender el

ne of Patronage in Malta”, en Ernest Gellner y John Waterbury (eds.), *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*, Londres, Duckworth, 1977, p. 81, y S. N. Eisenstadt y Louis Roniger, “Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchange”, *Society for Comparative Study of Society and History*, núm. 1, enero, 1980, p. 46.

⁹ S. N. Eisenstadt y L. Roniger, *ibid.*, pp. 49-50.

¹⁰ Es tan equívoco el término que cada estudio sobre el clientelismo propone una definición particular. Un buen catálogo de ellas aparece en Anthony Hall, “Patron Client Relations”, *Journal of Peasant Studies*, núm. 4, 1924.

hecho. Sin embargo, basta leer con detenimiento la lista de características y, en especial, observar las condiciones que exige, para comprender que es un planteamiento plagado de contradicciones cuya capacidad explicativa es bastante limitada. Como los mismos Eisenstadt y Roniger apuntan, sus características más importantes constituyen sus principales inconsistencias.

No se entiende con claridad cómo puede derivarse la solidaridad y menos la lealtad, de una relación asentada en la desigualdad del poder; tampoco cómo el ingreso y la permanencia tienen un carácter voluntario cuando la asimetría entraña la coerción como medio para asegurar el cumplimiento de las obligaciones. En síntesis, no se entiende cómo el uso exclusivo del poder y la amenaza de la coerción pueden crear grupos de seguidores que reconocen en el líder algún tipo de virtud que lo hace merecedor de lealtad, ni menos cómo puede originarse una amistad en su sentido de compromiso moral. En realidad, los antropólogos han vinculado nociones que son incompatibles para describir una relación instrumental del poder basado en el control de los recursos. Planteado así es imposible suponer aceptación, lealtad, amistad; como lo señalara Weber al analizar el poder (un término que precisamente por ser instrumental carecía de interés sociológico), ese resultado deriva de que la contraparte no tiene ninguna posibilidad de oponerse.

Desigualdad e intercambio son las dos palabras claves en el clientelismo. Incluso sus más entusiastas defensores han aceptado que sin desigualdad el clientelismo no existiría,¹¹ lo que significa reconocer que la coerción, más que probable, es indispensable en su desarrollo. Aun así, no faltan los esfuerzos para mostrar que la fuerza, pese a todas las evidencias, no se aplica. Se ha dicho, por ejemplo, que aunque el intercambio no es equivalente, no se puede aseverar que haya abuso del poder porque los campesinos y las comunidades étnicas y tribales tienen una ética propia que acepta la superioridad y la sumisión,¹² lo que en el fondo quiere decir que la dependencia es consustancial a estos grupos sociales. Otras veces se ha dicho que no sólo hay autocontrol del poder sino lealtad, porque el clientelismo se deriva de las ideas religiosas que ven a los dioses y los santos como proveedores generosos de bienes que naturalmente les pertenecen.¹³ Otras veces se ha dicho que la legitimidad depende del grado de desigualdad que exista entre los miembros

¹¹ René Lemarchand y Keith Legg, "Political Clientelism and Development", *Comparative Politics*, núm. 2, enero, 1972, p. 152.

¹² James C. Scott, "Patronage or Exploitation?", en E. Gellner y J. Waterbury, *Patrons...*, *op. cit.*, pp. 27-28.

¹³ J. Boissevain, "When the Saints...", *op. cit.*, p. 81.

de la relación, con lo cual se crea el problema de establecer tanto la amplitud de la asimetría necesaria, como la amplitud de la obediencia para que no se convierta en explotación.¹⁴

Es claro que los antropólogos han dado vueltas para lograr una explicación que supere el utilitarismo que reflejan las relaciones clientelares. Pero si los esfuerzos ya apuntados revelan los límites del término, su origen y, más aún, los casos y temas que seleccionan para probar sus afirmaciones, comprueban lo infructuoso de la tarea. Han sido los mismos antropólogos los que han subrayado que el término, por un lado, es ambiguo porque lo mismo se aplica al parentesco que al compadrazgo o al caciquismo,¹⁵ pero en cualquiera de los casos, analiza situaciones de subsistencia, de precariedad, en las cuales los clientes buscan protección y alimentación, mientras que el patrón exige trabajo y servicios personales.¹⁶ Como en el fondo se trata de una relación de interés, el intercambio de bienes se vuelve igualmente impreciso, pues por "bienes" puede entenderse cualquier cosa con el propósito de preservar el término para darle congruencia al estudio en particular.

La relación básica que, como dicen los antropólogos, es diádica, ha sido empleada de manera indiscriminada para vínculos personales o de grupos con tal que mantenga el principio binario y el contenido de dependencia. Esto ha sido causa de que pasara a los estudios políticos, pues ahí son comunes las asociaciones de seguidores y, en especial, de apoyos circunstanciales claramente fundados en el interés, como son las campañas políticas de los partidos. El mecanismo es en extremo simple: el partido político sustituye al patrón individual porque distribuye favores y beneficios a cambio de apoyo electoral. El ejemplo ha sido

¹⁴ John Waterbury, "An Attempt to Put Patrons and Clients in their Place", en E. Gellner y J. Waterbury, *op. cit.*, pp. 340-341.

¹⁵ Ernest Gellner, "Patrons and Clients", en E. Gellner y J. Waterbury, *ibid.*, pp. 1-6.

¹⁶ J. C. Scott, "Patronage...", *op. cit.*, pp. 21-22; Richard N. Adams, "Brokers and Career Mobility Systems in the Structure of Complex Societies", *Southwestern Journal of Anthropology*, núm. 4, invierno, 1970, p. 322; John Duncan Powell, "Peasant Society and Clientelism Politics", *American Political Science Review*, núm. 2, junio, 1970, p. 412; Alex Weingrod, "Patronage and Power", en E. Gellner y J. Waterbury, *ibid.*, pp. 378-379. Los antropólogos han hecho esfuerzos por demostrar que su noción es aplicable a sociedades no tradicionales, pero cuando han logrado emplear el término con claridad resulta que se trata de sociedades cerradas en las cuales la movilidad social y el acceso a los recursos es prácticamente imposible. Véanse Jacek Tarkowsky, "Poland: Patrons and Clients in a Planned Economy" y Ergun Ozbudun, "Turkey: The Politics of Political Clientelism", ambos en S. N. Eisenstadt y René Lemarchand (eds.), *Political Clientelism. Patronage and Development*, Beverly Hills-Londres, Sage Publications, 1981.

muy útil porque las mismas campañas generan grupos compactos que son controlados por individuos cercanos al candidato-líder, y que se integran con seguidores temporales. La camarilla tiene aquí su principal aplicación.¹⁷

Si el traslado a la ciencia política ha sido fácil, también ha sido un buen lugar para exhibir las inconsistencias de la noción. El punto central aquí es metodológico, pues del mismo modo que los antropólogos no han cuidado los niveles de análisis al pasar de las motivaciones que tienen los clientes para aceptar una relación, al tipo y valoración de los bienes intercambiados, los seguidores en ciencia política han descuidado el paso del análisis de las personas al ámbito social o colectivo. Así, como lo ha señalado Robert Kaufman, es frecuente que el investigador comience con una relación bilateral entre personas y termine, sin explicar las mediaciones, con partidos políticos, burocracias, o sistemas políticos en su conjunto.¹⁸ Aunque descuidado el procedimiento, es fácil advertir que en el fondo existe el supuesto de que los grandes agregados colectivos son simplemente la suma de los individuos y que, por tanto, cada agregado se comporta como lo haría un individuo. Al final de cuentas, no hay ninguna diferencia entre instituciones y personas, lo que, en términos metodológicos, se llama reduccionismo.¹⁹

Pero si ya es exagerado que el clientelismo se aplique a organizaciones e instituciones políticas, más grave es que los antropólogos lo hayan empleado para clasificar sistemas políticos, tipos de dominación, para analizar relaciones internacionales, situaciones históricas como las sociedades romana y griega, las dinastías chinas, el subdesarrollo, etc.²⁰

¹⁷ A. Weingrod, "Patrons, Patronage and Political Parties", *Comparative Studies in Society and History*, núm. 4, julio, 1968; J. C. Scott, "Corruption, Machine Politics and Political Change", *American Political Science Review*, diciembre, 1969; Andrew J. Nathan, "A Factionalism Model for CCP Politics", en Steffen W. Schmidt *et al.* (eds.), *Friends, Followers and Factions*, Berkeley, University of California Press, 1977; y Alan Zuckerman, "Clientelist Politics in Italy", en E. Gellner y J. Waterbury, *ibid.*

¹⁸ Robert R. Kaufman, "The Patron-Client Concept and Macro-Politics: Prospects and Problems", *Comparative Studies in Society and History*, núm. 3, junio, 1974, p. 288.

¹⁹ Un caso ejemplar de aplicación es el estudio de J. D. Powell, "Peasant Society...", *op. cit.* El reduccionismo no es tan inconsciente como podría parecer a simple vista, pues algunos de los más firmes defensores del término han propuesto que es posible aplicar el clientelismo a los agregados sociales si se les considera como "extensiones lógicas" de las relaciones personales. Véase R. Lemarchand, "Comparative Political Clientelism: Structure, Process and Optic", en S. N. Eisenstadt y R. Lemarchand, *Political Clientelism...*, *op. cit.*, p. 14 y ss.; Carl H. Landé, *Political Clientelism in Political Analysis: Retrospect and Prospects*, ponencia presentada a la Reunión de la Asociación Internacional de Ciencia Política, Río de Janeiro, agosto, 1982.

²⁰ R. Lemarchand, "Comparative Political...", *ibid.*; R. Lemarchand y K. Leigg,

La aparente flexibilidad del término es en realidad una prueba de su ambigüedad que, como dice Kaufman, ha permitido que el clientelismo diga todo aquello que el investigador quiera que diga.²¹ El término, contra la aspiración de los antropólogos, no es un concepto, es decir no engloba y explica la generalidad de un fenómeno, sino un conjunto de aspectos operativos, descriptivos de situaciones específicas. La enorme paradoja es que su utilidad descriptiva ha sido limitada por la pretensión de sus expositores de explicar de una sola manera un fenómeno que varía en muchos casos.

En otras palabras, como dicho término nació para describir una relación obligada por el control de los recursos y, por tanto, en la que ambas partes sólo buscan el interés, se ha pretendido que cualquier vínculo de personas y mucho más la reunión de varias en un grupo, sea motivada pura y exclusivamente por el interés. La amistad, en una palabra, es inexistente, lo mismo que la identificación de pensamientos y aspiraciones.

El único caso en que los clientelistas aceptan algún grado de amistad, e incluso de honor, como principios normativos, es el de las mafias. Con todo, es común que el clientelismo y sus expositores las consideren como manifestaciones particulares de la relación original basada en el interés. Más aún, el aspecto principal de su análisis es la extorsión de que son objeto las personas cuando se les obliga a pagar cuotas a cambio de no ser agredidas, es decir, la venta de protección. Los clientelistas solamente atienden, como es común en su perspectiva, a la relación binaria entre mafia y sometidos, una clara versión de la que sostiene el patrón con sus clientes. Por eso la amistad y el honor son dejados de lado, pues no implican una relación externa del grupo, sino todo lo contrario: motivos para formar parte de la mafia.²²

Sin embargo, si se analiza a las mafias bajo otra perspectiva, resultan un ejemplo de grupos cohesionados por motivaciones subjetivas además de los intereses materiales. Como lo demostraron los estudios de la escuela de sociología de la Universidad de Chicago en los años treinta, las mafias estadounidenses son una versión modificada, y en ciertos as-

“Political Clientelism...”, *op. cit.*; y Larissa Lomnitz y Marisol Pérez Lizaur, “Dynastie Growth and Survival Strategies: The Solidarity of Mexican Grand Families”, en Raymond T. Smith (ed.), *Kinship Ideology and Practice in Latin America*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1984.

²¹ R. R. Kaufman, “The Patron-Client...”, *op. cit.*, p. 302.

²² Luigi Graziano, “Patron-Client Relationships in Southern Italy” y J. K. Campbell, “Honor, Family and Patronage: A Study of Institutions and Moral Values in a Greek Mountain”, ambos en S. W. Schmidt *et al.*, *Friends, Followers...*, *op. cit.*

pectos modernizada, de la mafia siciliana y la camorra napolitana.²³ La vinculación italiana es ampliamente conocida, pero no así el origen de ella. En realidad, es mucho más antigua y se remonta al siglo xv en España, cuando surgieron sociedades secretas dedicadas a vender protección y atentados, que lo mismo comprendían palizas que asesinatos. Caso típico fue la Confraternidad de la Garduña u Honrada Hermandad, cuyo poder llegó a ser de tal magnitud que su Gran Maestro vivió en la corte y llegó a ser secretario privado del rey Felipe III y consejero del confesor real e inquisidor general, Francisco de Aliaga.²⁴

Lo más importante es que este tipo de sociedades de pillos había copiado su estructura de la que tenían las órdenes monásticas, no sólo en cuanto a la jerarquía y las reglas severas, sino en lo concerniente a la creencia en que los miembros poseían alguna característica particular (la fe en los religiosos, la valentía en los delincuentes) y que estaban llamados a practicarla. Como recuerda Enzesberger, cuando en 1842 se fundó la Camorra en Nápoles, reprodujo tanto el nombre de su antecesora española como sus ordenanzas. Se llamó Honrada Sociedad del Silencio o Bella Sociedad Reformada de la Camorra, y en su artículo primero declaraba que nacía para que los hombres valientes pudieran ayudarse moral y materialmente.

Su supervivencia se debió a la solidez del grupo, la cual dependía tanto de los beneficios económicos y políticos que obtenía, como del íntimo convencimiento de sus miembros. Dicho en otras palabras, un grupo tan cohesionado como las mafias no se sostenía únicamente por el interés. Como lo sugiere su deuda con las órdenes monásticas, existía un componente emocional, subjetivo, que en el fondo hacía posible el acuerdo individual.

Ese componente subjetivo genera la solidaridad característica de los grupos y de él se deriva un código informal de reglas que norma la conducta de sus miembros. Naturalmente, para que exista un grupo es indispensable que haya una meta común, un propósito compartido, pues de lo contrario se trataría de una simple reunión de conocidos.²⁵ El inte-

²³ Los estudios clásicos son los de Frederick Thrasher, *The Gang: A Study of 1 313 Gangs in Chicago*, 1927, y John Landesco, *Organized Crime in Chicago*, 1929, ambos publicados por la Universidad de Chicago. Una revisión cuidadosa de cómo pasó el análisis de los llamados grupos primarios de la sociología a la psicología social, se encuentra en Edward A. Shils, "The Study of the Primary Group", en Daniel Lerner y Harold D. Lasswell (eds.), *The Policy Sciences*, Stanford, Calif., Stanford University Press, 1951.

²⁴ Hans Magnus Enzesberger, *Política y delito*, Barcelona, Anagrama, 1987, pp. 121-122.

²⁵ E. A. Shils, *op. cit.*, p. 44, y Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior. A Study of Leadership*, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1961, pp. 12-13.

rés común, sin embargo, no basta para inspirar solidaridad y lealtad. Para que los individuos cobren conciencia de que existe un objetivo compartido se requiere que haya otros elementos y prácticas en común que los hayan puesto previamente en contacto. En una palabra, debe existir amistad.

Como lo señaló Alvin Gouldner en un artículo fundamental,²⁶ la reciprocidad es un principio moral inherente a la condición humana, que se basa en el imperativo personal de retribuir una ayuda prestada. La motivación para corresponder un beneficio no se encuentra en la sociedad sino en una norma moral, internalizada y procesada por el individuo. Esa norma establece que “tú debes beneficiar a aquellos que te benefician”.²⁷ Y, por ende, se convierte en una tradición cultural que va estableciendo obligaciones hacia algunas personas por lo que han hecho previamente; se trata, en suma, de una historia de interacciones cuya legitimidad ya no se discute.

Es así como la reciprocidad se constituye en una regla universal si cumple el requisito de ayudar y de no perjudicar a quien antes ha ayudado a alguien. Es, por lo tanto, una parte de cualquier sistema de valores y no está en función de su circunstancia histórica. Como es obvio, Gouldner está pensando en la reciprocidad como un valor compartido por los individuos en sociedad, y en tanto tal, es decir, en tanto norma internalizada, es que la retribución (y en un sentido más amplio, la disposición a ayudar, pues de esa manera el individuo será ayudado por los demás) no deriva del sentimiento sino del convencimiento. Como ejemplifica Gouldner, un empresario puede pagar salarios más altos no porque la ley lo imponga, sino porque él considera que los trabajadores se lo han ganado, o bien una esposa puede preparar los alimentos no porque sea mujer y esposa, sino por consideración a su marido.²⁸

Naturalmente, a Gouldner no se le escapa la posibilidad de que alguien sea tan poderoso que imponga a otro obligaciones de ayuda, pero en este caso se trata de la situación ya apuntada por Weber de simple poder, es decir, de la capacidad para obligar a alguien, por cualquier medio, a que haga lo que voluntariamente no haría. Al igual que Weber, Gouldner ratifica que este caso no es relevante para la sociología. En

²⁶ Alvin W. Gouldner, “The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement”, *American Sociological Review*, núm. 2, abril, 1960.

²⁷ Y agrega: “más allá de que la reciprocidad sea un patrón de intercambio, y más allá de las creencias tradicionales que lo hagan un hecho en la vida [...] es una norma moral generalizada que define ciertas acciones y obligaciones como retribuciones por beneficios recibidos”, *ibid.*, pp. 169-170.

²⁸ *Ibid.*, pp. 175-176.

rigor, el clientelismo es en su versión original una variante particular del ejercicio del poder o, en el mejor de los casos, de lo que el mismo Weber llamaba dominación no legítima, aquella en la que el control de recursos (que en su planteamiento eran económicos) impone una situación inevitable.

Vale la pena recordar a Weber en este planteamiento, porque permite observar cómo el clientelismo sólo ha intentado sustituir conceptos plenamente validados. Weber señalaba que la dominación *no* legítima se caracterizaba por la ausencia de la obediencia que, como se sabe, significa para él la disposición a actuar como si hubiera imperativos éticos que indicaran lo que debe hacerse. En la dominación no legítima hay aceptación, no obediencia, simplemente porque el individuo aunque reconoce la injusticia de las condiciones, satisface un interés particular. Los casos que propone Weber son claros: el crédito otorgado por un banco o el control que ejerce un monopolio en la compra o venta de productos.²⁹ Ambos ejemplos no se diferencian mucho del control que un latifundista o un cacique ejerce sobre algunos recursos de subsistencia que el campesino o indígena no podrían conseguir de otra manera. Lo que para Weber sería una "constelación de intereses" o, peor aún, el simple ejercicio del poder, es para los antropólogos clientelismo en el que, a pesar de una evidente desigualdad, aparece mágicamente la lealtad personal.

En rigor, como lo apuntara Gouldner, no siempre hay cálculo de interés en una relación personal, sino que puede haber un intercambio de ayuda basado en un principio moral. Más aún, si se es estricto en el análisis, resulta que el único ámbito en el cual el interés determina la conducta de los individuos es el económico y, con exactitud, el mercantil. En cualquier otra relación personal existen consideraciones subjetivas que rebasan el plano material; por lo tanto, las relaciones regidas por la identificación entre individuos, es decir, en las cuales está presente la amistad, son más frecuentes de lo que normalmente se supone. Cuando, por el contrario, se establece una relación en la cual un poderoso concede seguridad y subsistencia a cambio de trabajo y servicios personales (caso típico del clientelismo en antropología), se trata de imposición, es decir, de un intercambio utilitario que alguien obliga a otro a aceptar.³⁰

²⁹ Max Weber, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1977, t. II, pp. 940-941.

³⁰ R. R. Kaufman, *op. cit.*, p. 296. Es verdad que incluso en una relación de este tipo es posible encontrar legitimidad. En ese caso se trata de una dominación patrimonial ya descrita también por Weber. Si el clientelismo aludiera siempre a estos fenómenos, sencillamente no habría necesidad de inventar un término de tan poco alcance como el clientelismo.

En aquellos casos en que también hay un cálculo de interés pero de carácter coyuntural y, sobre todo, temporal, la relación es sumamente frágil e inestable porque al satisfacerse el objetivo buscado no hay necesidad alguna de mantener los vínculos, y menos aún de generar un compromiso personal duradero. Más todavía, una persona que busca solamente beneficios específicos puede encontrar a más de un sujeto que los satisfaga; la posibilidad de cambiar de “patrón” es muy alta pues en cualquier momento puede aparecer otro que, con más recursos o en mejores condiciones, ofrezca el mismo bien.³¹

En estos casos la lealtad personal, que constituye el elemento básico de una relación duradera, sobre todo en aquellos grupos políticos cohesionados, simplemente no existe. La lealtad personal, como se verá adelante, no depende de los intereses sino de la amistad y de compartir ideas, principios, aspiraciones; es decir, se trata de la confluencia de diversas características que son comunes a los miembros del grupo y que los identifican en general. Como es previsible, la cohesión de los grupos no deriva siempre y únicamente de la amistad; por el contrario, un interés compartido por todos los miembros puede generar la misma conducta unificada y disciplinada. Las mafias asociadas en pandillas son un claro ejemplo de cómo el simple interés no basta para crear grupos altamente integrados. Lo que está en juego, entonces, es establecer si una élite política dividida en grupos específicos opera únicamente por beneficios materiales o bien mantiene una normatividad moral y una identificación personal de ideas. Para la mayor parte de los analistas, en especial estadounidenses, en México sólo hay grupos movidos por el interés, de ahí el calificativo recurrente de camarillas.

Las redes

Cualquier grupo, ya sea de orden económico o político, está compuesto de personas, de relaciones personales que bajo determinadas circunstancias se reúnen y logran compartir características comunes. Aun cuando la presencia de los grupos sea importante (incluso como ocurre en casos como el presente, que ocupan el lugar de los partidos para formar y renovar a la élite), no dejan de ser una pequeña porción del sistema

³¹ Las relaciones utilitarias son tan frágiles que los mismos entusiastas promotores del clientelismo se ven obligados a reconocerlo. Véase Eric R. Wolf, “Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas”, en Michel Banton (comp.), *Antropología social en las sociedades complejas*, Madrid, Alianza, 1980, p. 31.

político, una parte que sólo cobra sentido cuando se le vincula y explica en sus funciones con las instituciones políticas. Esta precaución es fundamental porque al estudiarlas se corre el riesgo no sólo de generalizar e incluso intentar teorizar sobre ellos, sino de suponer que su presencia es decisiva en todo el sistema. Para decirlo de otra manera, es grande la tentación de creer que la parte constituye y determina el todo, de tal manera que el sistema político resulta una función de los grupos.

Cuando se está consciente de que los grupos están constituidos por personas que interactúan, el mejor recurso para entender su comportamiento no es recurrir a grandes paradigmas teóricos, sino a términos o nociones que, cuando más, logran describir puntualmente su estructura. El éxito del recurso depende de no exagerar su alcance, es decir, no intentar pasar de la descripción a la teorización. La antropología, nuevamente, ha empleado un término que desde su primera explicación ha sido gráfico, descriptivo, pero que ha sido aplicado ampliamente no sólo por la sociología y la ciencia política, sino que ha llegado a convencer a la electrónica, la informática y la comunicación en general. El término es el de redes.

La falta de cuidado en su uso ha originado, al igual que con el clientelismo, que pierda precisión y, muchas veces, utilidad. No obstante, su eficacia descriptiva es muy alta y sirve para explicar cómo se constituyen grupos compactos alrededor de una persona que pueden comprender lo mismo diversos campos sociales (o roles) que grupos de amistad e instrumentales. Si la noción de redes se detiene aquí, su servicio es apreciable. Por desgracia no ha sido frecuente que esto ocurra.

Como ya se dijo, la red se aplica a las relaciones personales y concretamente a la interacción de un sujeto central con varios individuos más. A partir de esta sencilla definición se ha construido un cúmulo de interpretaciones y usos que han dado por resultado múltiples definiciones. Al final, tiene que reconocerse que no hay una definición precisa del término.³² La queja más frecuente de sus más convencidos expositores es que ha sido empleada de manera particular y casuística, de tal suerte que el investigador ha introducido los elementos que ha querido con el propósito de explicar *su* caso más que fortalecer su contenido.³³

³² Geert A. Banck, "Network Analysis and Social Theory. Some Remarks", en J. Boissevain y J. Clyde Mitchell, *Network Analysis. Studies in Human Interaction*, Mouton-La Haya-París, Mouton and Co., 1973, p. 37.

³³ John A. Barnes, "Networks and Political Process" y J. C. Mitchell, "The Concept and the Use of Social Networks", ambos en J. C. Mitchell (ed.), *Social Networks in Urban Societies*, Inglaterra, Manchester University Press, 1969, pp. 53 y 9-10, respectivamente.

El hecho de que la red describa relaciones directas ha facilitado que algunos autores apliquen el término no a personas sino a lazos entre grupos, instituciones, empresas e incluso gobiernos o partes de gobiernos, con lo cual se ha establecido una singular comunicación con los estudios del neocorporativismo y el intercambio político.³⁴ Con todo, cada vez hay una mayor coincidencia en que las redes son aplicables a los individuos y no a los agregados sociales y que, más aún, como lo ha afirmado John Barnes, son relaciones que atraviesan a los sectores y categorías sociales, lo mismo que a las instituciones, se trate de partidos, burocracias, administraciones públicas, congresos, etc.³⁵ Es una noción que no se contrapone al funcionamiento de las organizaciones, ni trata de supeditarlas a las relaciones personales; simplemente explica cómo se agrupan e interactúan los individuos que intervienen en las instituciones. Es, por decirlo de alguna manera, un recurso para penetrar en la estructura de las organizaciones.

El término “red” apareció en antropología para describir y explicar las relaciones personales que mezclan lo mismo la familia, las prácticas religiosas y el trabajo. El primero en usarlo fue Radcliff Brown, quien en su trabajo *Estructura y función en la sociedad primitiva*³⁶ lo empleó como una comparación gráfica de múltiples y cruzados vínculos entre las personas. Más tarde fue Barnes quien al estudiar a los habitantes de una isla noruega definió la red como un campo social particular en el que confluían relaciones personales, originadas en ámbitos tan variados como el lugar en que se vive, el parentesco, la amistad, las relaciones económicas y el oficio.³⁷

En ninguno de los dos casos sus autores pretendieron usar el término más allá de la simple descripción de un fenómeno; Barnes tan sólo avanzó en cuanto a explicar dónde se originaban esas relaciones. No obstante, los antropólogos que los sucedieron han intentado hacer que las redes expliquen los contenidos de las relaciones, y para ello han añadido ideas y términos que, al final, hacen más confusa su definición. Uno de sus problemas fundamentales es la amplitud de la red, pues en

³⁴ Bernd Marin y Renate Mayntz (eds.), *Policy Networks. Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Boulder, Col., Westview Press, 1991, en especial el artículo de Patrick Kenis y Volker Schneider, “Policy Networks and Policy Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox”, pp. 25-59.

³⁵ J. A. Barnes, “Networks...”, *op. cit.*, p. 54 y J. C. Mitchell, “Networks, Norms and Institutions”, en J. Boissevain y J. C. Mitchell, *Networks Analysis...*, *op. cit.*, p. 20.

³⁶ A. R. Radcliff Brown, *Structure and Function in Primitive Society*, Londres, Cohen and West Ltd., 1952.

³⁷ J. A. Barnes, “Class and Committies in the Norweigan Island Parish”, *Human Relations*, núm. 7, 1954.

la medida en que es una suma de vínculos personales puede ser infinita. Así, la primera tarea consiste en delimitar quién será el centro de la red y hasta dónde se extenderán sus relaciones. Barnes, en un artículo en el que intentó aclarar el sentido de la red después de que por años los antropólogos habían discutido el término,³⁸ propuso utilizarlo para todas las relaciones que un individuo mantiene, y hablar de redes parciales cuando se aíslan para ser analizadas por el investigador. Aun cuando en apariencia la proposición es correcta, es riesgosa porque cada persona puede ser considerada como el centro de una estrella pero, a la vez, como parte de otra. De seguir la secuencia, resultaría que la red es la sociedad misma puesto que el individuo estaría en contacto directo e indirecto con los demás.³⁹ En estas condiciones, la inutilidad del término es evidente.

Naturalmente, el problema se ha tratado de resolver dejando al investigador la libertad de definir su personaje central (es decir, prescindir de otras relaciones) y elaborar un complicado sistema de mediciones estadísticas que pretenden mostrar la densidad, el tamaño, la elasticidad, la centralidad, el rango, la intensidad, la frecuencia, etc.⁴⁰ Se ha intentado darle capacidad para explicar contenidos, es decir, que después de haber mostrado cómo se constituye la red de una persona, se explique cómo opera. El resultado, sin embargo, es siempre discutible porque los cálculos estadísticos sólo muestran, si acaso, con quiénes mantiene alguien una relación más cercana (lo cual, por lo demás, no requiere de un método estadístico sino de una sencilla gráfica), pero no revelan si el personaje central puede movilizarlos a su antojo ni las razones para establecer la relación.

Existen al menos otros dos problemas respecto a las mediciones estadísticas. El primero es que no existe ningún criterio objetivo co-

³⁸ J. A. Barnes, "Networks...", *op. cit.*, pp. 51-57.

³⁹ J. Boissevain, *Friends of Friends. Networks, Manipulations and Coalitions*, Oxford, Basil Blackwell, 1974, p. 24, y Mary Noble, "Social Networks: its Use as a Conceptual Framework in Family Analysis", en J. Boissevain y J. C. Mitchell, *Network...*, *op. cit.*, pp. 10-11.

⁴⁰ Los trabajos en esta dirección abundan: J. Boissevain, *Friends...*, *op. cit.*, pp. 39-43; J. C. Mitchell, "The Concept...", *op. cit.*, pp. 15-20; Teresa Cubitt, "Network Density among Urban Families" y Rudo Neimeijer, "Some Applications of the Notion of Density to Network Analysis", ambos en J. Boissevain y J. C. Mitchell, *Network...*, *op. cit.*; Roger V. Gould, "Collective Action and Network Structure", *American Sociological Review*, núm. 2, abril, 1993. La atracción es tanta que se ha intentado convertirlo en una teoría de la acción social; véanse Ronald S. Burt, *Toward a Structural Theory of Action*, Nueva York, Academic Press, 1982, y Barry Markovsky *et al.*, "The Seeds of Weak Power: An Extension of Network Exchange Theory", *American Sociological Review*, núm. 2, abril, 1993.

múnmente aceptado para determinar las variables a medir o, peor aún, el valor que se les asigna, de tal manera que la medición, al final, tiene un alto contenido de discrecionalidad cuando no de arbitrariedad. El segundo es que la descripción que se consigue es estática, es como una fotografía que, cuando más, destaca las características de una red en un momento determinado y no su verdadera capacidad de movilización. En cualquier caso, el análisis estadístico no atiende a lo que desde una perspectiva política es esencial: cómo se ingresa y cuáles son las reglas o principios que regulan la actividad de la red y, por extensión, del grupo.

Este segundo aspecto es, con mucho, el más importante del estudio de las redes porque los antropólogos han insertado el clientelismo en las redes precisamente como su contenido. El procedimiento ha sido elemental: un personaje mantiene relaciones con otros individuos quienes, a su vez, establecen vínculos con otras personas que pueden o no estar en contacto con el principal. Por supuesto, entre ellos puede haber una intensa interacción (justo lo que da la idea de red) y extenderse al infinito. La pretensión de fondo es que el personaje central puede mover esa red, toda o en parte, según sus intereses particulares, y todos los demás aceptan porque obtienen un beneficio.⁴¹ Nuevamente la relación utilitaria, el cálculo de interés determina que una persona establezca relaciones con otra u otras; también de nuevo, la amistad, en el sentido ya revisado por Gouldner, desaparece como factor que puede presentarse y, más aún, alterar el contenido.

Como lo ha señalado Clyde Mitchell, la utilidad del término *red* depende de reconocerlo como una metáfora y no como un concepto factible de analizar.⁴² Es un instrumento que, para continuar con el uso de metáforas, permite describir puntualmente un reloj, incluso muestra qué partes lo constituyen, pero no puede explicar su funcionamiento. Así, la red es capaz de exhibir las relaciones, los puntos de contacto directos e indirectos de un personaje, pero no dice nada (ni puede decirlo) de por qué están vinculados o cuáles son sus motivaciones. Atribuir-

⁴¹ G. A. Banck, "Network Analysis...", *op. cit.*; C. H. Landé, "Introduction", y Ralph W. Nicholas, "Factions: A Comparative Analysis", ambos en S. W. Schmidt *et al.*, *Friends, Followers...*, *op. cit.*; C. H. Landé, "Networks and Groups in Southeast Asia: Some Observations on the Group Theory of Politics", *American Political Science Review*, núm. 1, marzo, 1973; Adrian C. Mayer, "La importancia de los cuasigrupos en el estudio de las sociedades complejas", en M. Banton, *Antropología social...*, *op. cit.*; y H. V. E. Thoden van Velzen, "Coalitions and Network Analysis", en J. Boissevain y J. C. Mitchell, *Network Analysis...*, *op. cit.*

⁴² J. C. Mitchell, "The Concept...", *op. cit.*, p. 9.

les solamente la búsqueda de beneficios es una simplificación que, en el fondo, revela imputaciones de sentido fabricadas por el investigador.⁴³ Si se acepta el error de este planteamiento, la tarea siguiente es proponer una definición operativa del término red.

La confusión anotada antes acerca de lo que se debe llamar red, deriva de que son relaciones sociales diversas originadas en las actividades particulares que cada persona realiza. Dicho en términos sociológicos, una red personal está formada por las relaciones que surgen en el conjunto de roles que desempeña. Un individuo conocerá a otros según su actividad en especial: su trabajo, su familia, sus asociaciones, sus creencias religiosas o políticas, etc. En cada uno establecerá rangos específicos que por estar asentados en roles delimitados, no son intercambiables a menos que los individuos los compartan. Cada rol constituye una reserva personal de apoyo, ayuda y comunicación.⁴⁴ La red personal, entonces, será el conjunto de vínculos que ha generado un individuo en todos sus roles. A su vez, cada rol dará lugar a una subred. La figura 1 muestra un posible caso.

Es claro que cada subred puede ser mostrada por separado como una estrella en la que A aparecerá al centro y el resto de individuos a su alrededor. A este esquema Barnes lo denomina estrella primaria. Si a ella se agregan las relaciones personales que tienen los miembros entre sí, además de las que mantiene A, se construye lo que él llama la zona de primer orden.⁴⁵ Gráficamente se presentarían ambos casos como lo muestra la figura 2, en la que se ha separado el rol-subred familiar. La extensión de la subred crece a medida que se agregan los contactos que cada individuo tiene por su cuenta con otros sujetos y con los cuales A no tiene relación. En este caso, no es posible pensar que A influye de manera determinante, si acaso consigue alguna ayuda será por la intermediación de aquel con quien se relaciona directamente. Al conjunto de lazos secundarios Barnes lo llama zona de segundo orden (véase figura 2).

El cruce de líneas entre personas a partir de esta zona, origina la estrella de segundo orden. Como se ve, aunque la subred puede ampliarse, la relación directa de A se pierde, de tal suerte que no es en sí misma importante la extensión sino los niveles directos que el personaje cen-

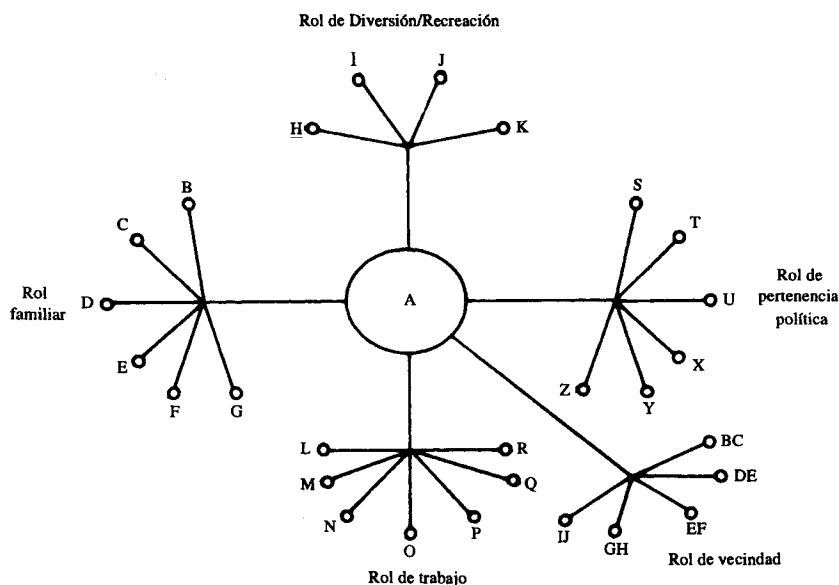
⁴³ J. C. Mitchell, "Networks, Norms...", *op. cit.*, p. 28.

⁴⁴ J. Boissevain, *Friends...*, *op. cit.*, pp. 27-30; J. C. Mitchell, "Networks...", *op. cit.*, p. 30; T. Cubitt, "Network Density...", *op. cit.*, pp. 69-70.

⁴⁵ J. A. Barnes, "Networks...", *op. cit.*, p. 59.

Figura 1

Red de A



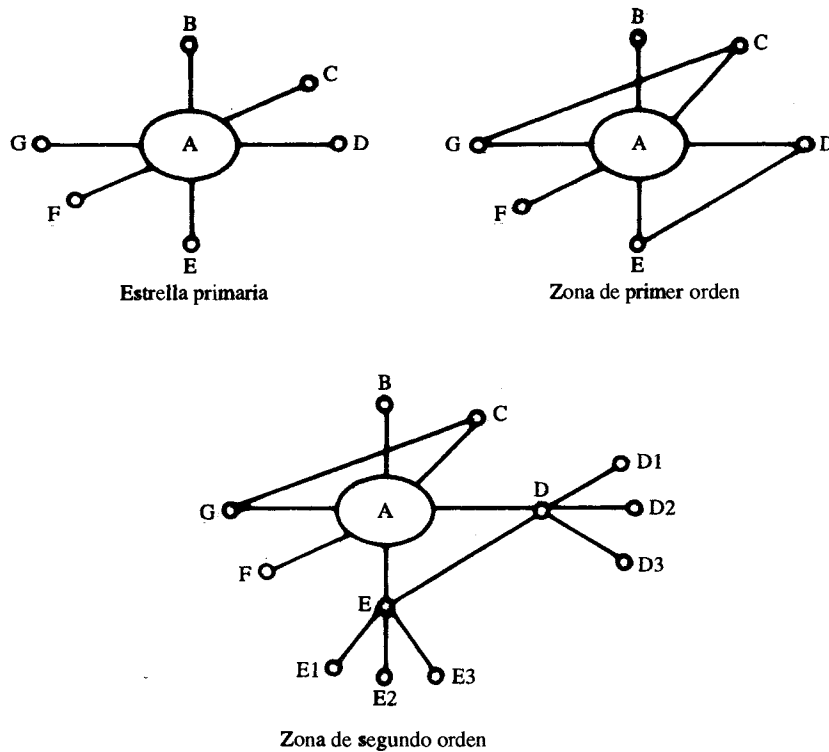
tral mantenga. Resulta evidente que las relaciones directas suponen que los miembros involucrados comparten características comunes que llevan a estrechar los contactos. La lejanía debilita la relación y, sobre todo, la importancia que el personaje central le concede. En suma, de la simple exposición gráfica se desprende que es indispensable, primero, seleccionar el rol a estudiar, segundo, establecer las relaciones directas (estrella primaria) y tercero, acaso lo más importante, el tipo y los motivos de esas relaciones.

Aun cuando de antemano se pretenda analizar un rol determinado (el familiar, el barrio, el trabajo)⁴⁶ y, por ende, la subred esté predeter-

⁴⁶ Elizabeth Bott, *Family and Social Network*, Londres, Tavistock, 1957; T. Cubitt, *op. cit.*; M. Noble, "Social Networks...", *op. cit.*; y R. V. Gould, "Trade Cohesion, Class Unity and Urban Insurrection: Artisanal Activism in the Paris Commune", *American Journal of Society*, núm. 4, enero, 1993.

Figura 2

Subred familiar de A



minada en términos de la red en conjunto, es importante descubrir aquel rol que se constituye en el central, aquel que ocupa el tiempo, la atención y los principales esfuerzos del individuo, de tal manera que de él dependen su prestigio y su estatus.⁴⁷ Puede ser, por ejemplo, que el origen familiar haya determinado su matrimonio, pero no sus ingresos,

⁴⁷ No es el caso discutir la importancia del estatus, pero las referencias obligadas son Max Weber, *Economía...*, *op. cit.*, y Anthony Giddens, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1979.

que posiblemente dependan de su profesión y su trabajo. El ingreso también podría determinar el lugar de residencia y el tipo de entretenimientos. Las posibilidades son variadas pero no son arbitrarias: el prestigio y el estatus dependen de cómo se considera socialmente a alguien, y eso en buena medida se concentra en la profesión y el trabajo que desempeña un individuo.

Así como el prestigio y el estatus constituyen el factor principal para reconocer el rol central de un individuo, la amistad es el elemento que consolida la relación entre algunos sujetos. Lo relevante de la amistad es que, como lo apuntan Lazarsfeld y Merton en un artículo injustamente olvidado,⁴⁸ es mucho más que un vínculo ético entre dos o más personas, es un principio que muestra y genera lazos sociales conforme el valor ético deriva del contacto de personas con similares condiciones sociales y culturales. La amistad, en consecuencia, es el resultado de que los individuos compartan formas de vida, educación, trabajo, y quizás, aspiraciones.

El principal estímulo de la amistad es, sin duda, la cercanía. En una sociedad compleja, en la cual los individuos se hallan dispersos en múltiples actividades, son las instituciones en general, y en un sentido más preciso las organizaciones, los medios que permiten tanto la "proximidad espacial" como la convergencia de características sociales.⁴⁹ Las organizaciones, como han advertido varios autores,⁵⁰ reducen el ámbito en que se producen las relaciones del conjunto de la población. Dicho en otras palabras, las organizaciones reducen la distancia entre personas semejantes toda vez que delimitan e incluso marcan las condiciones sociales de aquellos que colaboran ahí.

No todos los individuos pueden trabajar en las áreas ejecutivas de las empresas, ni todos pueden ingresar a prestigiosas universidades: cada institución exige un tipo de persona y, más aún, cada área aumenta las restricciones.⁵¹ Dependiendo del lugar específico, se encontrarán inter-

⁴⁸ Paul L. Lazarsfeld y Robert K. Merton, "Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis", en Morroe Berger *et al.*, *Freedom and Control in Modern Society*, Nueva York, Octagon Books Inc., 1964.

⁴⁹ Véase el sugerente trabajo de Raymond V. Liedka, "Who do You Know in the Group? Location of Organizations in Interpersonal Networks", *Social Forces*, núm. 2, diciembre, 1991, pp. 457 y 461, y François Bourricaud, *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, París, Universidad de París, 1961, p. 57.

⁵⁰ R. V. Liedka, *ibid.*, y Peter M. Blau, "A Macrosociological Theory of Social Structure", *American Journal of Sociology*, núm. 1, enero, 1977.

⁵¹ Herminia Ibarra y Steven B. Andrews, "Power, Social Influence and Sense Making: Effects of Network Centrality and Proximity on Employee Perspectives",

actuando personas que compartirán edad, educación, preferencias culturales, trayectorias profesionales, etc. Esto ocurre, con diferente grado, en cada rol particular: no todos los individuos, por ejemplo, pueden ingresar a un exclusivo club deportivo, ni vivir en barrios residenciales. Con todo, será el rol central el que atraiga la mayor cantidad posible de características comunes.

En estas circunstancias, si en una organización confluyen personas de similar perfil racial, social y cultural, será la cercanía y la interacción frecuente lo que permita el nacimiento de la amistad.⁵² La importancia del rol central cobra aquí su verdadero valor porque si la profesión constituye la actividad principal del individuo, será en las instituciones de ese campo social donde encuentre a sus pares. Nada tiene de extraño, entonces, que sea en la oficina donde un sujeto descubra que comparte con sus compañeros muchas más cosas que la profesión; seguramente descubrirá que tiene la misma edad, que quizá estudió en las mismas escuelas, que viven en barrios semejantes, que pertenecen al mismo club deportivo y, al final, que tienen aspiraciones comunes.

Ahora es posible apreciar por qué cada rol desarrolla subredes cuyos miembros no son intercambiables siempre, pues cada subred está agrupando características parcialmente distintas. La amistad no necesariamente surge de la coincidencia de todas las características posibles, pero sí es más sólida a medida que sus miembros comparten mayores afinidades y, tal vez, mayores roles.⁵³ Cuando esto ocurre se trata de individuos en igualdad de condiciones, de ahí que las subredes sean cerradas, homogéneas y, en algunas ocasiones, promuevan acciones unificadas. También resulta entendible que una persona no movilice todas sus relaciones, es decir, que haga actuar todas las subredes como si fuera el líder de una pandilla. En realidad, como lo han reconocido algunos autores, nunca actúa la red completa, es decir, el conjunto de roles, para todos los propósitos. Por el contrario, el sujeto central movilizará sólo aquellas relaciones que son adecuadas para el interés particular.⁵⁴ En suma, un sujeto reconocido como poderoso, con una

Administrative Science Quarterly, núm. 38, 1993, p. 282. Como señala Bourricaud, las restricciones no son formales, pues aun cuando un individuo cumpla las normas de trabajo impuestas por la institución, esto no basta para que sea aceptado. Es necesario que adopte "sus maneras, su acento, su conversación, su estilo", es decir, la "cultura" de los miembros, *op. cit.*, p. 76.

⁵² *Idem.*

⁵³ J. Boissevain, *Friends...*, *op. cit.*, p. 32.

⁵⁴ J. C. Mitchell, "Networks, Norms..." , *op. cit.*, p. 24, y A. C. Mayer, "La importancia..." , *op. cit.*, pp. 120-122.

red amplia, no hace intervenir siempre y necesariamente en un asunto de negocios a su subred familiar; ni en un caso político a su subred de negocios.

Vale la pena detenerse en la posible relación entre intereses y amistad. Al igual que se propuso en el párrafo anterior sobre el clientelismo, no toda relación es de interés ni toda relación es de amistad. Pero ello no impide que en una en la que existe la amistad (es decir, en aquella en la cual hay coincidencia de características personales y sociales) haya intereses específicos que se conviertan en objetivos de beneficio colectivo. Una subred formada por funcionarios públicos seguramente se pondrá en algún momento protegerse de otras diferentes y, sobre todo, luchar por ascender en la escala burocrática. Lo importante, en consecuencia, es que el interés colectivo ha derivado de la convergencia de identidades y aun de principios y no, como lo quieren los clientelistas, de la agrupación calculada.

En estos casos se debe distinguir el tipo de asociación. Lo mismo existen subredes instrumentales, claramente formadas para alcanzar un objetivo determinado, donde el único lazo de unión es el interés calculado, y aquellas de amistad donde los objetivos particulares son parte de un conjunto de afinidades. Como lo han señalado varios autores,⁵⁵ las instrumentales son inestables y débiles, frecuentemente creadas sólo para conseguir un objetivo que, al satisfacerse, elimina el motivo de la agrupación. Las subredes de amistad son duraderas, sólidas y con un alto sentido de la lealtad que ha surgido de la identificación de valores. De cualquier forma, la red genera un líder cuando comienza a actuar deliberadamente para alcanzar una meta y no cuando es una simple reunión de conocidos que conversan.

El grupo, entonces, es un reducido conjunto de personas cuya cooperación y comunicación es estrecha, personal y directa, es decir, donde la individualidad es reconocida por todos los miembros.⁵⁶ Si llegan a reunirse es porque existen objetivos comunes por conseguir, y su búsqueda concertada es lo que fortalece la unidad y cohesión de los participantes. Lo único formal en el grupo es la meta común, pues su funcionamiento, regulación y estructura interna son del todo informales. Es precisamente esa informalidad, como lo señala Verba, lo que les permite actuar en instituciones y organismos formales, pero también el

⁵⁵ H. Ibarra y S. B. Andrews, "Power...", *op. cit.*, p. 281; E. R. Wolf, "Relaciones...", *op. cit.*; y A. C. Mayer, *op. cit.*, p. 127.

⁵⁶ Esta es la definición de los llamados *small groups*, grupos primarios o informales. S. Verba, *op. cit.*, pp. 11-12.

factor que determina las características del líder, pues como en los grupos no existe una jerarquía formal de mando, las cualidades personales del líder son fundamentales para el funcionamiento del grupo y la conquista de sus objetivos.⁵⁷ En estricto sentido, el liderazgo es una función del grupo que busca hacer realidad sus metas, por eso no existe en cualquier red personal. El grupo político es el mejor ejemplo de la relación entre intereses, amistad y liderazgo.

Los grupos políticos son una parte de la red personal de un líder y, más específicamente, es una porción de su subred profesional. Esta subred es también política porque esta actividad se ha convertido en el rol central del sujeto, en el cual deposita su prestigio y estatus. Sin embargo, toda la subred no es el grupo político. Éste se constituye con las personas más cercanas al líder, aquellas con quienes comparte experiencia política y administrativa, trayectoria profesional, edad, educación y aspiraciones de ascenso y poder. Son las personas que lo han acompañado a lo largo de su carrera política, quienes han colaborado directamente con él, y entre ellas y el líder se ha desarrollado una amistad que se expresa en un sentido de lealtad como valor compartido.

La subred puede expresarse gráficamente como una estrella cuyo centro es el líder y las puntas sus amigos, es decir, su grupo. Esto constituye un primer círculo o zona primaria. El segundo está integrado por amigos o conocidos de los miembros del grupo, con algunos de los cuales el mismo líder tiene contacto; no obstante, no son indispensables porque a él le representan servicios específicos. De ahí que no siempre aparezcan en todas las etapas de su carrera o que figuren en puestos secundarios. En suma, la idea del grupo político no elimina el principio del interés sino que lo desdobra en dos sentidos: uno es aquel que comparten los miembros y que es tan sólo un agregado al conjunto de afinidades; otro, es el que sirve al líder y a algunos o todos los demás miembros, para establecer compromisos de diferente duración con otras personas. Mientras que en el segundo caso la satisfacción del acuerdo lleva a concluir el compromiso, en el primero el objetivo es temporal, pues se trata de alcanzar el poder y mantenerse juntos.

La duración de la subred depende de estas características. En la medida en que la red se crea en torno de un individuo, la máxima duración posible será la que alcance su carrera política o, con más precisión, el logro de su éxito. Aun así, la ascendencia de un líder puede prolongarse (y, por consecuencia, la misma subred que él construya) gracias al estímulo que haya imprimido a las carreras de sus seguidores.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 14.

Un individuo puede rodearse utilitariamente de personas competentes con el único propósito de facilitarle su ascenso, en cuyo caso las posibilidades mejoramiento de cada persona dependen de los cálculos del dirigente y no de su verdadera capacidad. Así, al realizarse el proyecto particular, cesa el interés del sujeto central para conservar a sus seguidores.

Pero si por el contrario, el dirigente permite a los miembros de su subred beneficiarse con los avances y, más aún, alienta a los que considera más competentes, se constituye en un auténtico líder investido de autoridad. En estos casos, su influencia perdurará más allá de los triunfos formales. Como puede observarse, hay una diferencia de fondo entre quien desempeña el papel de un jefe que dispone de la jerarquía de una organización, y del líder que consigue destacar entre sus seguidores.

Un líder, dice Gouldner, no es aquel que tiene ideas o toma decisiones, sino el que logra legitimarlas. La diferencia básica entre liderazgo y jefatura radica, como lo adelantara Weber al distinguir entre poder y dominación, en el sentido de la obediencia: el líder consigue consentimiento voluntario, e incluso convencido. El jefe obliga a aceptar porque desempeña una función formal y aplica los recursos que están a su disposición. En el primer caso, el consentimiento surge de factores subjetivos de los seguidores que ven en las indicaciones del líder un imperativo ético. La diferencia es un principio de autoridad real, no formal o jerárquica.⁵⁸

La subred profesional, en este caso política, no sirve siempre para satisfacer objetivos de los demás roles, ni tampoco ellos son movilizados para los fines políticos. El líder, dependiendo de la importancia de sus roles, creará subredes e incluso grupos (zonas primarias) particulares que actuarán de acuerdo con los fines propios de la actividad. Sólo en algunos casos el líder echará mano de todos sus recursos para alcanzar una meta. Es importante subrayar que el modelo, si bien es potencialmente aplicable a cualquier líder, no significa que siempre exista. Aun cuando todos los líderes puedan, por ejemplo, incursionar en los negocios, no todos lo hacen, e incluso no todos los que lo hacen llegan a tener éxito. Esto significa que las subredes específicas pueden ser débiles o simplemente inexistentes; en cualquier caso, su importancia para la red del líder es nula.

⁵⁸ Alvin W. Gouldner (ed.), *Studies in Leadership. Leadership and Democratic Action*, Nueva York, Russell and Russell, Inc., 1950, p. 100.

Otro aspecto relevante es que la función de un grupo no implica el impedimento para que sus miembros formen los suyos. Una característica de los grupos fuertes radica en que el líder promueva a sus colaboradores no sólo (como piensan los clientelistas) dándoles puestos, sino abriéndoles puertas para que asciendan solos y establezcan sus propias relaciones. Cuando el líder subordina a los colaboradores en términos de mando, los grupos no sobreviven en política. Esto quiere decir que lo que con frecuencia es considerado por algunos analistas como la sucesión dinástica del liderazgo es, en realidad, la sustitución de grupos que puedan haberse formado dentro de alguna subred específica, o ser un grupo alternativo.

Los grupos políticos en México

En los estudios sobre la política mexicana siempre aparece como un hecho incontrovertible que los grupos políticos existen. Su presencia es, al parecer, tan evidente como el presidencialismo o el PRI (Partido Revolucionario Institucional), pero significativamente no existe un solo estudio que haya analizado su formación, integración y funcionamiento. La falta de estos trabajos es tan grande que incluso algunos de los autores que los mencionan han advertido la necesidad de llenar el vacío, no tanto para modificar la imagen que de los grupos se tiene, sino para fortalecerla.⁵⁹

La falta de estudios en buena medida se debe a que los grupos han sido considerados como manifestaciones indiscutibles del clientelismo. Como ya se ha expuesto, el clientelismo describe situaciones de dependencia entre un individuo poderoso y un conjunto de seguidores; la razón de que decidan relacionarse es simplemente el cálculo de interés: todos buscan satisfacer una necesidad específica. El término parece aplicarse a la perfección a la forma de actuar de los políticos mexicanos y, de nuevo, es la descripción la que se ha sobrepuesto al análisis.

Con todo, el clientelismo no llegó por sí mismo a los estudios sobre la élite mexicana, sino que fue invitado por los analistas de la administración pública y de la burocracia. El clientelismo fue el instrumento para explicar lo que estos observadores calificaron como formas ajenas al reclutamiento y movilidad por méritos que toda buena burocracia debe tener.

⁵⁹ David Ronfeldt, "Prospects for Elite Cohesion", en Wayne Cornelius *et al.* (eds.), *Mexico's Alternative Political Futures*, San Diego, University of California, Center for US-Mexican Studies, 1989, p. 439.

Un principio básico de los trabajos sobre burocracia establece que su eficiencia depende directamente del grado de politización que tenga. Un personal administrativo competente requiere de dos condiciones: que el ingreso y movilidad de los individuos se base en la prueba formal de su preparación, y que su permanencia no esté sujeta a los cambios políticos. Una eficiente administración pública es aquella que ha logrado un servicio civil de carrera, profesional y apolítico.⁶⁰ Naturalmente que los méritos son sinónimo de conocimiento y experiencia, y a ellos se deben atribuir las designaciones de los funcionarios.

El hecho de que en México la política se encuentre estrechamente relacionada con la administración, hizo muy fácil trasladar sin reservas aquellos principios a los estudios sobre la élite política. Se dio por sentado que el ingreso y la movilidad ascendente de los funcionarios-políticos no se sustentaba en su conocimiento sino en contactos personales. Quien designaba a un individuo en un cargo público, lo hacía porque era su amigo o conocido de un amigo. En otras palabras, desde el presidente de la República hasta el funcionario de menor jerarquía, todos practicaban puntualmente el clientelismo.

En uno de los más viejos estudios sobre la élite y el sistema político, William Tuohy sentenciaba que el reclutamiento estaba determinado por el padrinazgo, el control político y las recompensas, lo que explicaba que al cambiar el gobierno cada seis años se renovarían los puestos de mando altos pero también los de menor jerarquía. En su opinión, esta extrema movilidad provocaba ineficiencia en el aparato administrativo y un alto grado de incertidumbre política.⁶¹

Esto es un excelente ejemplo de cómo se mezclaba el lenguaje del clientelismo (padrinazgo, recompensas) con el de la administración pública (reclutamiento, movilidad) para analizar el sistema político y su élite. Pero no fue el único. Martin Greenberg elaboró un importante estudio sobre la Secretaría de Recursos Hidráulicos, en el cual analizó su funcionamiento y los mecanismos de reclutamiento de sus funcionarios.⁶² Aunque el autor reconoce la importancia de la preparación técnica de los funcionarios, de todas maneras insiste en que su desempeño cotidiano y, por extensión, el de la secretaría, resultaban perjudicados debido a que aquéllos perdían demasiado tiempo en hacer amistades y

⁶⁰ Eugene B. McGregor Jr., "Politics and the Career Mobility of Bureaucrats", *American Political Science Review*, núm. 1, marzo, 1974.

⁶¹ William S. Tuohy, "El centralismo y el comportamiento de la élite política en México", *Revista de Política y Administración*, núm. 1, enero-abril, 1975.

⁶² Martin H. Greenberg, *Bureaucracy and Development: A Mexican Case Study*, Estados Unidos, Heath Lexington Books, 1970.

relacionarse con políticos importantes porque, pese a todo, de ello dependían los ascensos.

Roderic Ai Camp y Peter Smith hicieron varios de los estudios sobre la élite política. El primero ha estado interesado en explicar la movilidad y las designaciones de políticos en los puestos de decisión, mientras que Smith lo estuvo en las trayectorias de los funcionarios. En uno de sus más importantes estudios,⁶³ Camp establece que los puestos no se asignan a las personas que son competentes y preparadas, sino a las que conforman un grupo de amigos cercanos y conocidos del líder. Para Camp, ese grupo se constituye desde el periodo escolar sobre el principio de la lealtad a una persona, de tal manera que todos ayudan a encumbrarla. Cuando esto se logra, el líder "recompensa" a los seguidores con puestos que, a su vez, representan algún grado de influencia o poder, de tal suerte que la cadena de recompensas se continúa.

Smith llegó a la misma conclusión pero por otro camino.⁶⁴ La movilidad es excesiva en el medio político y ello determina, primero, que el funcionario tenga un breve paso por el cargo y, segundo, que lo ocupe cualquiera, esté o no relacionado con él y se encuentre o no capacitado para desempeñarlo. Al final lo que se genera es la impreparación y la ineficiencia. La causa de este comportamiento radica en que las designaciones responden a los compromisos generados por los políticos, que lo mismo incluyen a los amigos que a los clientes o seguidores.

Gracias a la ausencia de estudios más específicos, estas apreciaciones llegaron a ser principios indiscutibles para juzgar a la élite política. La inexperiencia, la impreparación y, sobre todo, el nombramiento de funcionarios, tuvieron en el clientelismo su única y recurrente explicación. Las relaciones personales, exclusivamente instrumentales, dieron lugar a las "camarillas", como instrumentos que sirven a los funcionarios para protegerse de otros grupos y para ascender. Las "camarillas" son el único medio que tienen los funcionarios para defenderse de la extrema movilidad administrativa y de la inseguridad en el empleo que provocan los frecuentes cambios de los jefes.

Como sus mismos expositores han aceptado, éste es el esquema fundamental del clientelismo: en los casos antropológicos el intercambio consiste en la protección y la subsistencia para los clientes, y el trabajo y los servicios personales para el patrón. En las "camarillas" o grupos políticos mexicanos, la construcción de una carrera burocrática es una tarea de largo plazo, por lo cual los superiores ofrecen acceso a

⁶³ Roderic Ai Camp, *Los líderes políticos de México*, México, FCE, 1984.

⁶⁴ Peter H. Smith, *Los laberintos del poder*, México, El Colegio de México, 1981.

la autoridad y cargos seguros a cambio de “trabajo eficiente, información, discreción y lealtad”.⁶⁵ La preparación y la experiencia no son valores que cuenten en una designación sino los compromisos personales, de ahí que los grupos sean una clara muestra de la búsqueda concertada y deliberada del interés.⁶⁶ A tal grado ha llegado a convertirse en un lugar común esta idea, que no vacilan en decir que cuando existe capacidad en algunos funcionarios es porque tratan de “quedar bien” con el jefe-patrón: son diligentes, cumplidos e incluso eficientes porque el líder los manipula con la amenaza del despido.⁶⁷ Es difícil encontrar mejores muestras de simplificación analítica y de desprecio en el sujeto de estudio.

La propia realidad, sin embargo, los ha obligado a introducir correcciones. Muchos de los mismos exponentes de las camarillas han tenido que reconocer que la capacidad sí existe y, más aún, ha servido para garantizar la carrera pública. Aun así, las conclusiones han sido relativizadas ya que los estudios se centraron en el funcionamiento administrativo de instituciones aisladas consideradas como técnicas, lo que llevó a sus autores a afirmar que no se trataba de políticos sino de técnicos.⁶⁸

En el fondo, esta clasificación identifica a los técnicos con la administración pública y a los políticos con los cargos partidarios y de elección popular. No obstante, ese recurso no deja de ser una argucia porque, como esos autores han reconocido, la política y la administración están estrechamente vinculadas en México. Una de las consecuencias más importantes es que, contra las opiniones generalizadas, los políticos exitosos siempre han hecho largas carreras administrativas, es decir, han vivido y laborado durante varios años en la administración pública, de tal manera que es virtualmente imposible separar ambas esferas de actividad. Por ejemplo, si se considera solamente a los 176 funciona-

⁶⁵ Merilee S. Grindle, *Bureaucrats, Politicians and Peasants in Mexico. A Case Study in Public Policy*, Berkeley, University of California Press, 1977, p. 35.

⁶⁶ “En la burocracia mexicana las redes informales de intercambio se desarrollan porque son vistas como, y de hecho lo son, eficientes y efectivos medios para llevar a cabo metas. Son consideradas, en una palabra, como una calculada y racional respuesta a un entorno estructural que limita severamente la movilidad de las carreras”. *Ibid.*, p. 40.

⁶⁷ M. S. Grindle, “Patrons and Clients in the Bureaucracy: Career Networks in Mexico”, *Latin American Research Review*, núm. 1, 1977, p. 60.

⁶⁸ R. A. Camp, “The Cabinet and the Teenico in Mexico and the United States”, *Journal of Comparative Administration*, núm. 2, agosto, 1971, y “The Middle-Level Technocrat in Mexico”, *The Journal of Developing Areas*, núm. 4, julio, 1972; y M. H. Greenberg, *Bureaucracy...*, *op. cit.*

rios que han llegado a ser secretarios de Estado de 1946 a 1994, resulta que 58% de ellos (102) sólo tuvieron trayectorias administrativas en una carrera que llega a los diecisiete años de servicio ininterrumpido. En contraste, sólo dos personas (.01%) tuvieron exclusivamente puestos electorales, y ninguno en el partido.⁶⁹ Resulta claro que el suponer que los políticos no se forman en la administración pública es más un deseo del investigador que una pauta del sistema mexicano.

En realidad, la dicotomía responde a una percepción de los funcionarios y, por ende, a una manera de solucionar problemas y, en general, de desempeñar sus responsabilidades. Dicho brevemente, el carácter de técnico está asociado al hecho de que se considera más importante a la racionalidad que a las consideraciones subjetivas (las cuales, en la mayor parte de las veces, se materializan en las consecuencias sociales y económicas de sus decisiones). Como lo ha mostrado un trabajo reciente, esta proclividad del funcionario depende de su formación académica más que de su trayectoria profesional, es decir, de que la experiencia no ha puesto a prueba sus supuestos.⁷⁰

No es éste el lugar adecuado para discutir una tipología tan polémica como la que se propone entre tecnócratas y políticos;⁷¹ lo verdaderamente importante es que la preparación no es difícil de encontrar, incluso para quienes tienen en alta estima a las camarillas. En todo caso, aquella no es privativa de los administradores o técnicos, toda vez que ellos no existen al margen de la actividad y los compromisos políticos. Por ejemplo, Greenberg, en su estudio sobre la Secretaría de Recursos Hidráulicos, dedicó un buen número de hojas a subrayar el intercambio de favores y, sin embargo, tuvo que reconocer que la mayor parte de los funcionarios de la dependencia, tanto en los mandos medios como en los altos, incluidos el titular y los subsecretarios, poseían suficiente y

⁶⁹ Rogelio Hernández Rodríguez, *Formación y trayectoria de los secretarios de Estado en México, 1946-1982*, México, Flacso, 1985; "Los hombres del presidente De la Madrid", *Foro Internacional*, núm. 109, julio-septiembre, 1987; e "Inestabilidad política y presidencialismo en México", *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, Irvine, University of California, invierno, 1994. El resto de funcionarios tienen combinaciones de áreas en sus trayectorias.

⁷⁰ Francisco Javier Morales Camarena, *La tecnocracia en México. Las actitudes políticas de los funcionarios públicos*, México, Colegio Nacional de Ciencia Política y Administración Pública, 1994, en especial el capítulo IV.

⁷¹ Los autores, empeñados en encontrar las diferencias, han hecho esfuerzos por hallar características precisas que sólo muestran clasificaciones rígidas y, sobre todo, que son inaplicables al caso mexicano. Véase R. A. Camp, "The Cabinet...", *op. cit.*, pp. 189-190, y "The Middle...", *op. cit.*, p. 572; y M. S. Grindle, "Power, Expertise and the 'Tecnico': Suggestions from a Mexican Case Study", *The Journal of Politics*, núm. 2, mayo, 1977, *passim*.

probada preparación especializada y, además, experiencia dentro de la institución. Más aún, Greenberg descubrió, al analizar las carreras de varios de ellos, que el factor decisivo en sus ascensos había sido su competencia personal y no sus relaciones políticas, en las cuales, según él, habían invertido gran parte de su tiempo.⁷²

Un caso notable nos lo presenta Camp, uno de los autores más convencidos de que la política mexicana es patrimonio de las camarillas. En 1971 publicó un ensayo en el que sorprendentemente aceptaba que los puestos altos en México se concedían a las personas según sus méritos y competencia, de la misma manera que ocurría en Estados Unidos donde sí opera un servicio civil de carrera.⁷³ Un año después reconoció que los mandos medios de las secretarías de Estado tenían un alto grado de experiencia, lo que resultaba de su educación universitaria y de su adiestramiento práctico. Gracias a su preparación, dice Camp, estos funcionarios ascienden y en muchas ocasiones logran los más altos puestos en la jerarquía administrativa. Camp llega a afirmar que las aptitudes de los funcionarios se prueban en el mismo trabajo, con lo cual no sólo la posesión de un título universitario es insuficiente, sino que las relaciones políticas no son determinantes en el ascenso.⁷⁴

Bastarían estas evidencias para probar que la formación de los grupos no responde a la inseguridad del empleo, y que las designaciones y el ascenso no están condicionados por el apoyo político. No obstante, existe un estudio cuyos resultados son una inestimable comprobación de la capacidad de los funcionarios y, en especial, de la formación de los grupos políticos.

Merilee Grindle, a mediados de los años setenta, hizo un estudio sobre la Conasupo (Compañía Nacional de Subsistencias Populares), su estructura y funcionamiento, su personal y las relaciones que establecía con los campesinos. A pesar de que como ya se ha mostrado en las líneas anteriores, la autora cree firmemente en que el clientelismo existe como relación básica de la política, cuando reconstruyó las carreras de los funcionarios de Conasupo tuvo que reconocer, primero, que “hay muchos burócratas que poseen habilidades, conocimiento y preparación” y, segundo, que su desempeño laboral jugaba “un importante papel para asegurarle al funcionario un brillante futuro dentro del gobierno”.⁷⁵

Al comparar trayectorias, descubrió que varios funcionarios habían colaborado juntos durante buena parte de sus carreras y que era posible

⁷² M. H. Greenberg, *Bureaucracy...*, *op. cit.*, pp. 62, 63 y 100.

⁷³ R. A. Camp, “The Cabinet...”, *op. cit.*, p. 189.

⁷⁴ R. A. Camp, “The Middle-Level...”, *op. cit.*, pp. 523-578.

⁷⁵ M. S. Grindle, *Bureaucrats...*, *op. cit.*, pp. 49-51.

trazar relaciones personales estrechas. Comprobó que dentro de la institución había varios equipos de funcionarios agrupados en torno a alguno que desempeñaba un cargo directivo. Dos factores explicaban el origen y la cohesión del equipo: la preparación y la lealtad de sus miembros. La primera se volvía esencial porque la posibilidad de abandonar el cargo era alta debido a la extrema movilidad administrativa y, en consecuencia, era indispensable asegurar que en el corto plazo se cumplieran las tareas. Paradójicamente, la movilidad obligaba a buscar eficiencia. Pero también la preparación de los colaboradores servía para reducir el riesgo de cometer errores que empañaran el desempeño del funcionario y, por ende, obstaculizaran su carrera.⁷⁶

La lealtad tenía un sentido muy preciso para los funcionarios: confianza personal. Como Grindle escribió, la confianza entre jefe y colaboradores significaba la certeza de que todos estaban “íntimamente de acuerdo en las motivaciones”, de tal suerte que tanto las instrucciones como la información necesaria fluirían sin tropiezos.⁷⁷ Como lo informó uno de sus entrevistados:

[...] la confianza entre altos funcionarios es extremadamente importante para llevar a cabo la coordinación intersectorial y la planeación. X, Y y Z tienen una estrecha relación. Todos comenzaron sus carreras juntos [...] y el hecho de que ellos tengan cierto entendimiento entre sí es muy importante para el funcionamiento de las organizaciones. Donde la confianza no existe, hay pocas posibilidades para que las unidades administrativas trabajen juntas.⁷⁸

La mejor manera de conseguir personas con ese perfil es rodearse de funcionarios a quienes se conoce personalmente, cuya habilidad y desempeño profesional se han comprobado. Como es esperable, esto quiere decir que el funcionario reúne a aquellos a quienes ha conocido durante el desempeño de su propia carrera y con los cuales ha establecido relaciones tanto profesionales como de amistad: “el equipo que ha llegado con la nueva administración, explicó un directivo de Conasupo, es especial porque todos somos buenos amigos y casi todos nos conocíamos antes de llegar aquí, algunos desde hace diez años”.⁷⁹

La relevancia de la confianza y la capacidad para crear un grupo o equipo, como prefiere llamarlo Grindle, lo ejemplifica notablemente el

⁷⁶ *Ibid.*, pp. 58-59.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 50.

⁷⁸ *Ibid.*, p. 34.

⁷⁹ *Idem.*

caso del responsable de una importante coordinación de Conasupo. La nueva dirección decidió desarrollar un programa para atender diversas necesidades de los campesinos, para lo cual era indispensable que los enviados estuvieran en el campo. La distancia y el tipo de encomiendas exigían concederles un alto grado de autonomía en su actividad, detalle que se volvía más riesgoso porque estarían siempre en contacto con funcionarios locales, algunos de los cuales no tendrían ninguna autoridad sobre ellos, y otros sí, como los gobernadores, quienes tratarían de subordinarlos. El coordinador del programa necesitaba colaboradores capaces y leales, que reunió de dos maneras: integró un equipo muy cercano a él, con personas que ya lo habían acompañado en otra ocasión y a las cuales había conocido como profesor universitario y a lo largo de su trayectoria en el sector público.

Con ellos formó su grupo básico, aquel que le inspiraba confianza y en el que reconocía capacidad y dedicación. A este equipo añadió otro, formado con funcionarios a quienes él no conocía personalmente pero que le fueron recomendados por amigos que laboraban en otras dependencias gubernamentales y a quienes también había conocido en su carrera profesional. Aunque no le inspiraban la misma confianza, tuvo un alto grado de certidumbre porque sus cualidades eran conocidas por amigos. De esta manera el responsable creó un grupo comprometido con los objetivos del programa y con la actuación y perspectiva del coordinador.⁸⁰

El ejemplo muestra que la formación de un grupo puede tener como meta principal cumplir eficazmente con un trabajo, toda vez que el desarrollo profesional se constituye en un objetivo personal del político. Así, sus miembros no son la mafia que las camarillas quieren mostrar, son funcionarios que se conocen, que comparten puntos de referencia sociales y culturales, que establecen lazos de amistad y que, al final de cuentas, comparten también la aspiración de desarrollar carreras exitosas.

Como concluyó Grindle, cuando se logra integrar un alto nivel de confianza entre el superior y los subordinados (Grindle siempre alude a esta relación jerárquica en términos de la autoridad formal de la institución), se crea un equipo, es decir, un conjunto de colaboradores en quienes un funcionario hace descansar el trabajo de la oficina y su futuro profesional. En palabras del coordinador de Conasupo que ha servido de ejemplo:

⁸⁰ *Ibid.*, pp. 64-65.

[...] cuando me hice cargo de este puesto, me di cuenta de que aunque yo tenía muchos amigos, había pocos en quienes yo tenía suficiente confianza para invitarlos a ayudarme. Hay tres personas a quienes yo traje y en quienes confío ciegamente... a ellos les confío mi prestigio, mi firma y mi honor... Este es mi equipo.⁸¹

El estudio de Grindle no es el único que ha llegado a estas conclusiones. Otros investigadores han tenido la misma apreciación a pesar de que, como David Ronfeldt, no dejan de llamar camarillas a los grupos. En un artículo dedicado a evaluar el estado de las investigaciones sobre la élite política mexicana,⁸² Ronfeldt concluyó que aunque el grupo busca mejorar las posiciones del líder, al mismo tiempo sirve para que el resto de los miembros avance con él. Esta conducta del grupo cuestiona la supuesta dependencia que las camarillas establecen. Más que subordinación, los vínculos son de colaboración y de reparto de beneficios, es decir, hay igualdad entre los participantes.

Las lealtades personales y los intereses comunes son la base de la cohesión del grupo. Ronfeldt subraya que si bien existen afinidades ideológicas y una identificación con algunas instituciones, ninguna de ellas determina la homogeneidad. Más aún, sugiere que las relaciones son estrechas porque comparten diversas identidades, que pueden ser personales, sectoriales, etc. Esta comunión de valores hace posible que los miembros tengan libertad para establecer contactos e incluso pertenecer a otros grupos, lo que no impide, por otro lado, la formación de un círculo íntimo, más cercano al líder, al que también llama equipo y que está integrado por individuos preparados y leales.

Como se desprende de estos ejemplos, los miembros del equipo no son todos los amigos personales ni tampoco los enviados por compromiso. Los puestos, al menos los de confianza directa del responsable, no sirven como "pagos" para retribuir apoyos o ayudas anteriores ni tampoco están reunidos sólo para encumbrar al líder. Naturalmente, esto no significa que las designaciones no se utilicen como recursos para distribuir poder entre grupos ni que, lo más importante, los ocupen personas sin la preparación necesaria pero con la recomendación y el apoyo de algún político poderoso. Dicho en otros términos, los grupos no son dechados de capacidad y lealtades desinteresadas.

Es indispensable no perder de vista que, como lo han mostrado los ejemplos, hay un núcleo de allegados al líder cuya base de unión es la confianza, no sólo en el sentido de lealtad personal sino también en

⁸¹ *Ibid.*, p. 64.

⁸² D. Ronfeldt, "Prospects...", *op. cit.*

cuanto al desempeño laboral. Este núcleo, que Grindle llama equipo y que otros denominan zona primaria de la estrella, es el grupo que acompaña al líder casi siempre en todos sus puestos precisamente porque se trata de que cada cargo sea un escalón en su ascenso y, por ende, es necesario dejar huella de capacidad y buena actuación.⁸³ El líder no sólo cumple con su trabajo, sino que lo emplea para ascender.

Bajo esta perspectiva, la noción de grupo admite también la formación de vínculos puramente instrumentales, incluso que pueden considerarse ejemplos de clientelismo. Como se desprende de los estudios específicos, los grupos establecen relaciones con otros, alianzas estratégicas para conseguir no tanto un puesto administrativo alto, sino el poder político. Este comportamiento implica, por un lado, que del grupo primario se derivan asociaciones de diferente dimensión cuyo único propósito es el de conseguir un objetivo determinado en una estrategia de largo alcance;⁸⁴ pero por otro, también implica que hay un conjunto de individuos cuya tarea es precisamente establecer los contactos y hacer las negociaciones entre grupos. Por su propia encomienda, no siempre salen a la superficie, lo que vuelve difícil su ubicación en cada etapa de la carrera del líder.

En suma, los grupos políticos condensan tanto relaciones de amistad (en su más pura concepción ética) como del más nítido interés. Nada tiene de extraño: los mismos partidos políticos operan de este modo y no por ello se les considera camarillas, la misma convergencia de amistad e interés instrumental es característica de la política, en la que, como lo afirmó Weber, la moral no existe. Así, es posible ver que los nombramientos de alto rango sirven para asegurar el control al grupo básico, pero también para reconocer y pagar las alianzas con otros. También aquí existen ejemplos claros.

Los políticos mexicanos no son afectos a escribir memorias sobre su desempeño profesional; por el contrario, una acentuada idea de la

⁸³ “¿Cómo llegué a Conasupo? Bueno, yo soy de Chiapas y el director es de Chiapas, y nosotros hemos sido amigos desde la niñez. Así que cuando se hizo director de Conasupo, él me pidió hacerme cargo de esto... No sé qué le ocurrirá al director en el futuro... si él permanece en el gobierno, yo probablemente le siga”. M. S. Grindle, *ibid.*, p. 52.

⁸⁴ En antropología y ciencia política a estos grupos se les conoce como *action-set*, algo así como conjuntos de acción que, según la definición de Adrian Mayer (“La importancia...”, *op. cit.*, pp. 121-122), no son duraderos sino que se forman para conseguir un fin específico. Es frecuente que aparezcan en épocas de elecciones, cuando los comités de campaña integran pequeñas agrupaciones que promueven e incluso aseguran los votos en barrios, comunidades o distritos, a cambio de algún beneficio específico. Véase también J. C. Mitchell, “The Concept...”, *op. cit.*, p. 40.

discreción (que muchas veces más parece voto de secreto) les impone el silencio. Con todo, existen dos testimonios importantes por el rango que ambos políticos tuvieron: José López Portillo, ex presidente de la República, y Luis M. Farías, ex gobernador de Nuevo León. José López Portillo es el primer presidente que confiesa cuáles fueron los criterios que empleó para integrar su gabinete y cubrir otros puestos:⁸⁵

1. Los amigos que había hecho durante su carrera política, entre quienes se encontraban: Julio Rodolfo Moctezuma (Secretaría de Hacienda y Crédito Público); Emilio Mújica (Secretaría de Comunicaciones y Transportes); Carlos Tello (Secretaría de Programación y Presupuesto); José Andrés de Oteyza (Secretaría de Patrimonio); Guillermo Rossell (Secretaría de Turismo); Pedro Ojeda Paullada (Secretaría del Trabajo); Fernando Solana (Secretarías de Comercio y de Educación Pública); Francisco Merino Rábago (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos); y Fernando Rafful (Secretaría de Pesca).

2. Funcionarios cuya capacidad había comprobado también en su carrera y con quienes le unía la amistad pero además el agradecimiento y el afecto, como Emilio Martínez Manatou (Secretaría de Salubridad y Asistencia); Jorge Díaz Serrano (Pemex); Arsenio Farell (IMSS); Gustavo Romero Kolbeck (Banco de México).

3. A políticos que se habían desempeñado eficazmente durante la campaña, como: Edmundo Flores (Conacyt); Pedro Ramírez Vázquez (Secretaría de Obras Públicas); David Ibarra (Secretaría de Hacienda y Crédito Público); Santiago Roel (Secretaría de Relaciones Exteriores).

4. Políticos prominentes del PRI, que además habían pertenecido al gabinete de Luis Echeverría Álvarez, como: Porfirio Muñoz Ledo (Secretaría de Educación); Hugo Cervantes del Río (Comisión Federal de Electricidad); Augusto Gómez Villanueva (Presidente de la Gran Comisión de la Cámara de Diputados).

5. Políticos de carrera que estaban relegados, con probada capacidad y, sobre todo, que contaban con la fuerza de un grupo, como: Jesús Reyes Heróles (Secretaría de Gobernación); Carlos Hank González (Departamento del Distrito Federal); Jorge Rojo Lugo (Secretaría de la Reforma Agraria); Óscar Flores Sánchez (Procuraduría General de la República).

6. Finalmente, a políticos que representaban gremios, sindicatos o grupos de distinta fuerza o alcance, como: Carlos Jonguitud (ISSSTE); Agustín Alanís Fuentes (Procuraduría de Justicia del Distrito Federal);

⁸⁵ José López Portillo, *Mis tiempos*, México, Fernández Editores, 1988, tomo I, pp. 472-474.

Luis Gómez Z. (Ferrocarriles); Enrique Olivares Santana (Gobernación); José Campillo Sáinz (Infonavit).

Los seis criterios revelan la necesidad de conciliar compromisos, dar representación a tendencias y grupos (desde regionales hasta sectoriales), retribuir apoyos, y también llevar a sus amigos como los colaboradores más cercanos. El reparto de secretarías revela nítidamente dónde estaba la representación, el compromiso y la necesidad de asegurarse el control directo: los amigos en las áreas de economía y finanzas; la representación en donde los conflictos políticos requerirían experiencia y negociación (Gobernación, Departamento del Distrito Federal, Secretaría de la Reforma Agraria), y los compromisos en áreas sectoriales como el ISSSTE, Ferrocarriles, el Congreso, etcétera.

Luis M. Farías llegó a la gubernatura de Nuevo León en 1970, después de que un movimiento estudiantil provocó la caída de Eduardo Elizondo. Las circunstancias determinaron la actitud de Farías, pues no sólo debía apaciguar la crisis sino conciliar con los grupos políticos involucrados en ella.⁸⁶ Farías explica así algunos cambios: para sustituir a Humberto Lobo, empresario nombrado por Elizondo como promotor industrial y que renunció por ser amigo del gobernador, Farías buscó a otro empresario que fuera amigo tanto suyo como de Lobo, de tal manera que no acentuara el disgusto del funcionario saliente y con él, el del sector privado.

Ratificó al tesorero y al presidente de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje en atención a sus capacidades. En un caso, el del presidente de la Junta, había un conocimiento personal que no llegaba a ser de amistad, pero en el otro solamente contaba con los informes que algunos amigos le habían proporcionado. En contraste, al procurador de justicia y a su propio secretario particular los designó, según confiesa, por simple y calculada conveniencia. Al primero lo nombró para halagar a quien era en ese entonces presidente del Colegio de Abogados y, además, distinguido panista. Al segundo, porque en ese momento era pasante de derecho, circunstancia que le permitía acercarse a uno de los sectores estudiantiles de la universidad que había sido protagonista en la caída de Elizondo. Pero además, también halagaba al padre, un reconocido abogado de la entidad.

El único nombramiento que estuvo guiado por la amistad, la lealtad y el conocimiento de su preparación, fue el del secretario general de gobierno, precisamente el cargo político más importante después de la

⁸⁶ Luis M. Farías, *Así lo recuerdo. Testimonio político*, México, FCE, 1992, pp. 132-136.

gubernatura. La propia narración de Farías da cuenta de que, aunque no tan amplio ni acaso significativo, él tenía un equipo que no se llevó al gobierno estatal. No fueron solamente las circunstancias o la limitación personal de Farías, sino el hecho de que la política en los estados magnifica la presencia de los grupos locales.

En cualquier caso, los ejemplos de López Portillo y Farías muestran esta doble actuación de los grupos: por un lado, el nombramiento de colaboradores cercanos (probados, dice López Portillo) y por otro, de conciliación. Aunque, como ya se dijo, no existen más testimonios, sí están disponibles algunas evidencias indirectas. Por ejemplo, en los ocho periodos presidenciales que ha habido de 1946 a 1994, una tercera parte de los funcionarios designados tenía relaciones directas de amistad con el mandatario en turno; una mínima parte (menos de 10%) puede ser clasificada como de compromisos políticos; el resto responde a criterios de eficiencia y competencia en el cargo.⁸⁷ Dicho en otras palabras, es ampliamente comprobable que los grupos existen y que en todos los casos opera un fuerte componente de amistad y lealtad.

Con todo, las evidencias proceden de la élite nacional o, como suele decirse, del centro. Es decir, no hay estudios que muestren la composición de los grupos estatales. En los últimos años han aparecido dos trabajos que avanzan en las particularidades de Puebla y Jalisco.⁸⁸ El primero es un excelente ejemplo de cómo un personaje como Maximino Ávila Camacho, típico miembro de los militares revolucionarios, se apoderó de la política estatal formando un grupo cerrado, casi familiar, que impidió la preparación de una élite política profesional y que cuando sus apoyos nacionales desaparecieron y, sobre todo, cuando la política federal se modernizó, no pudo resolver y negociar los conflictos locales.

Pansters reproduce el que hasta el día de hoy es el único pacto (llamado por Maximino Ávila Camacho "de honor", nada menos) mediante el cual el autor comprometió a los firmantes a reconocerlo como líder y a colaborar con él incondicionalmente.⁸⁹ La personalización del poder y de la política, así como el rígido control que Ávila Camacho ejerció

⁸⁷ R. Hernández Rodríguez, *Formación...*, *op. cit.*, y "Los hombres...", *op. cit.* A pesar de que las proporciones se mantienen, hay algunos cambios importantes en los sexenios de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, pero requieren de una mayor extensión para ser explicados.

⁸⁸ Wil Pansters, *Política y poder en México. Formación y ocaso del cacicazgo avilacamachista en Puebla, 1937-1987*, México, UAP, 1992, y Javier Hurtado, *Familias, política y parentesco. Jalisco, 1919-1991*, México, FCE, 1993.

⁸⁹ W. Pansters, *Política...*, *op. cit.*, p. 78.

sobre las principales instituciones, constituyen el mejor ejemplo del comportamiento de un grupo cerrado, caciquil, que no logró —y menos promovió— la modernización de la entidad.

En el estudio sobre Jalisco, Hurtado se empeña en demostrar que la política, a diferencia de lo ocurrido en Puebla, no ha sido propiedad de un grupo personal, sino de las familias de políticos. Aun cuando el trabajo no ofrece convincentes pruebas de que la política se hereda, es posible deducir que el estado aún no cuenta con una élite profesional que logre considerar a la política como un oficio particular, separado del resto de actividades y aun de compromisos de parentesco o de sectores socioeconómicos.⁹⁰

No es el caso del Estado de México, donde la élite local ha llegado a desarrollar un alto grado de homogeneidad y unidad, a tal punto que ha dado origen a la leyenda del Grupo Atlacomulco. Una observación cuidadosa de la élite local revela que nunca ha existido un grupo único, capaz de controlar la política de la entidad, sino una sucesión de varios grupos. En realidad, lo sorprendente del caso es que esa sucesión no ha implicado que los triunfadores eliminen a los demás; por el contrario, una vez definida la victoria, los grupos tienden a compartir el poder y, en especial, a alimentar la unidad.⁹¹

Si la existencia de los grupos políticos no es discutida por los miembros de la élite, es interesante conocer cuáles son sus apreciaciones acerca de por qué aparecen, sus formas de operación y, en particular, las razones por las cuales los individuos ingresan a los grupos. Significativamente, la definición de grupo es un asunto que les preocupa, como es previsible, por la imagen tradicional que los analistas han desarrollado. Como un político dijera, “si al grupo se le trata de identificar con una cabeza y miembros que regularmente se reúnen para hablar sobre el proyecto Estado de México, no existe... No existe como aquel que se reúne para establecer estrategias, para ponerse de acuerdo, para asignarse tareas”.⁹² Por el contrario, existe como “el conjunto de personas

⁹⁰ El trabajo de Hurtado es una extraña mezcla de la idea de camarillas y de principios antropológicos del parentesco. Por ejemplo, define la lealtad como una adhesión a una persona que es, a su vez, dirigente de una “familia política” en la que se combinan parientes del líder y seguidores a los que, en el más puro clientelismo, se les retribuye con puestos. *Familias...*, *op. cit.*, pp. 12-13.

⁹¹ Estas consideraciones, al igual que los fragmentos de entrevistas citadas más adelante, proceden de un estudio más amplio sobre la política y los grupos en el Estado de México, a publicarse próximamente. El estudio contó con un total de doce entrevistas a políticos de la entidad, en su gran mayoría aún en funciones. Para conservar el anonimato, se les identifica solamente con una letra asignada al azar.

⁹² Entrevistas D y F.

que se identifican por su aspiración al poder".⁹³ Esa aspiración deriva de la identificación de otros intereses entre un conjunto determinado de personas: lo que permite el vínculo son los

[...] intereses comunes, de identificación personal, de relación familiar, de relación política o de interés, como los grandes señores en Maquiavelo. Yo me junto con el grupo de X porque sé que yo me identifico con él, he trabajado cerca de él y porque ambos tenemos ciertas aspiraciones. Yo sé que si el líder obtiene algo, automáticamente tendrá que llamar a los que están más cerca y que conoce con precisión qué es lo que sabe hacer cada quién y en dónde le es útil.⁹⁴

Aspirar al poder no basta o, en todo caso, no determina por qué se participa en un grupo y no en otro. La verdadera razón se encuentra en el hecho de compartir intereses, ideas y formas de actuar que motivan a un político a unir su carrera (y su futuro) a un líder y grupo específico:

[...] un grupo político es, en realidad, una comunión de intereses y de beneficios, que hace que las personas sumen espontáneamente voluntades, acciones, actitudes en una dirección que advierten, individual y autónomamente, que los va a beneficiar a todos. Es entonces cuando se empieza a observar una acción política consistente.⁹⁵

Si es así, no hay asignación de tareas ni una relación jerárquica por mandato sino por autoridad. En realidad, se mezclan relaciones familiares, de amistad y de interés. Esto es lo que permite aplicar la idea de las redes a los grupos y distinguir ámbitos específicos de cercanía y de compromiso colectivo.

El conocer para qué es útil cada quién sólo puede derivarse del contacto diario en el trabajo político y administrativo, es decir, de trayectorias profesionales que al mismo tiempo que permiten la identificación y aun la amistad, hacen posible conocer la experiencia y el desempeño de los funcionarios. La colaboración mutua y permanente (o al menos frecuente) entre ellos, es lo que al político del estado le sirve para establecer pertenencia de grupo.

Pero si el medio profesional da la cercanía que es determinante para establecer contactos duraderos, hay otro factor que a su vez consolida la relación y del cual depende la permanencia del grupo: la existencia de

⁹³ Entrevista F.

⁹⁴ Entrevista E.

⁹⁵ Entrevista B.

generaciones específicas, es decir, la coincidencia, gracias a la edad y al estatus, en escuelas, clubes, asociaciones, etc., que facilitan las relaciones primero entre iguales y después con líderes prestigiosos.⁹⁶

Pero si esto da origen al equipo cercano, no impide que el interés puro haga ingresar a otros y, más aún, que se busque deliberadamente la participación de algunos más. Así, el grupo en toda su extensión comprende también a un conjunto más amplio de personas que agregan beneficios o servicios particulares al círculo próximo al líder. Todos los grupos están formados por varios tipos de miembros:

[...] están los admiradores, están aquellos que tienen un proyecto común y que son operadores de las alianzas, son operadores de la búsqueda del voto, operadores del amarre entre dos grupos. Pero también están los amigos, en el sentido de que cualquier líder tiene un grupo muy cercano de colaboradores que tienen ciertas habilidades y que él necesita. Ya sea el administrador, ya sea el financiero, ya sea hasta el que le escribe los discursos o, bueno hasta el que le hace los negocios.⁹⁷

El grupo es así un conjunto organizado de personas que además de tener un objetivo o aspiraciones comunes, comparten la experiencia y la preparación para encargarse de tareas de gobierno. No es de extrañar que esto suceda si, como los mismos políticos reconocen, los grupos tienen la finalidad de alternarse en el poder.

Es conveniente subrayar que para los políticos la necesidad de los grupos surge, al igual que los partidos en un sentido más amplio, como un medio racional y, a sus ojos el más adecuado de buscar el poder y, lo que es más importante, de competir por él. No es, como la versión clientelar quiere ver, una agrupación que protege y sirve para escalar puestos o, peor aun, para que el líder alcance beneficios particulares. Al igual que la forma institucional de un partido, pero sin el requisito de diseñar normas formales de conducta y jerarquías de autoridad, los grupos cumplen sus funciones políticas en un medio dominado por un partido hegemónico.

No es de extrañar, en consecuencia, que los grupos tengan reglas de comportamiento no escritas que, sin embargo, son celosamente observadas por sus miembros. La lealtad y la eficiencia son las más apreciadas por los políticos. La lealtad es la que más atributos encierra porque refleja los intereses y, en especial, las normas éticas de los individuos. Es, para decirlo en pocas palabras, el principio del cual dependen las rela-

⁹⁶ Entrevista F.

⁹⁷ Entrevista D.

ciones personales y la pertenencia a un grupo determinado. Así como la identificación de intereses conduce a ingresar a un grupo, la lealtad surge de la identificación con una persona en particular, con más precisión, con un líder. Hay lealtad

[...] si hay identidad con un individuo, si hay química. No se le puede tener lealtad a alguien en quien no cree uno; entonces, primero, hay que creer en la persona, hay que identificarse con ella, y luego compartir su proyecto porque así se vincula el interés de uno con el interés del otro.⁹⁸

En este caso la creencia significa para el político un alto valor ético que sólo puede surgir del contacto frecuente. No es un asunto de fe, sino de conocimiento acerca de lo que el político dice y hace: “para que un político verdaderamente atraiga, se necesita que demuestre con hechos, con ejemplos sus compromisos”.⁹⁹ Es decir, que compruebe ante los mismos políticos que puede convertirse en un líder. Esta identificación y conocimiento entre los miembros y el líder hace posible que la actuación del grupo sea casi natural, y no inspirada por la disciplina:

[...] la disciplina es hacer algo sin pensar, sólo porque lo dijo alguien. La disciplina es ciega. La lealtad tiene un proyecto, un objetivo común, lo que busca la lealtad en los grupos políticos es llegar al poder. Por eso se forma el grupo y todos se van apoyando y se van dando impulso porque todos van a llegar al objetivo.¹⁰⁰

Un político, definió uno de los entrevistados, depende de colaboradores eficaces y leales, porque hay decisiones en las que necesita, por encima de todo, la confianza personal que sólo inspiran los amigos.¹⁰¹ Esto es, quizá, el principal atributo que el político concede a la lealtad: la posibilidad de confiar en un colaborador es pues, al final de cuentas, la condición básica para que el político cumpla con los compromisos de un cargo y, por ende, deje una buena imagen que abone el camino de su futuro político. De ahí que la confianza no sea ciega como para eliminar la capacidad o la experiencia del colaborador. En política los nombramientos no son caprichosos, a veces “se quiere compartir con otros grupos los espacios administrativos, pero en los cargos más importantes un político designa a quienes él ve con el oficio o con el talento para ocu-

⁹⁸ Entrevista F.

⁹⁹ *Idem.*

¹⁰⁰ Entrevista C.

¹⁰¹ Entrevista L.

parios".¹⁰² La razón de ello es simple: se trata de evitar problemas, para que el proyecto colectivo no se frustre:

[...] yo siempre busco un colaborador que tenga capacidad porque no puedo poner a nadie a que aprenda un puesto de alguna responsabilidad. Se necesita que tenga aunque sea una incipiente experiencia y luego se le debe formar dándole reglas claras de operación. Por eso el colaborador tiene que ser capaz.¹⁰³

En cargos cuyas responsabilidades sean lo suficientemente complejas o delicadas y que no puedan ser supervisadas ni menos aún realizadas por el propio dirigente, el político necesita delegar funciones. Este es el aspecto decisivo que une la capacidad y la confianza: el colaborador debe ser además:

[...] alguien leal para que yo le tenga confianza y pueda delegarle responsabilidades. Si yo no logro tener confianza, si no tengo un colaborador leal no delego, todo el tiempo estoy bloqueado y paralizado la administración. Es una relación personal lo que permite poder delegar.¹⁰⁴

En este caso, más que lealtad se trata de confiabilidad en el colaborador. La lealtad supone una relación directa y personal entre el líder y los miembros del grupo, de hecho tiene como base de sustento un vínculo de amistad. La confiabilidad, por el contrario, solamente implica que el líder tiene el suficiente conocimiento de las capacidades y conducta de un individuo como para confiarle una tarea determinada. Es un asunto de seguridad en los resultados, aun cuando no exista relación personal. Pese a sus diferencias, la lealtad y la confiabilidad son decisivas en la integración de un grupo.

Otro factor importante, como ya se señaló páginas antes, es el líder. Un dirigente debe permitir que los miembros del grupo y sus colaboradores de confianza crezcan, debe reconocer para qué son útiles y estimular su desarrollo. Cuando un político impide a los colaboradores desarrollarse, actúa como un jefe, no como un líder. La principal fuente de desconfianza y, por ende, que impide la lealtad, surge cuando alguien ve en el dirigente a una persona que cierra espacios a otros según su propia conveniencia y sólo aprovecha la capacidad del subordinado. En estricto sentido, el dirigente lo hace para no arriesgar su propio predo-

¹⁰² Entrevista K.

¹⁰³ Entrevista C.

¹⁰⁴ *Idem.*

minio. En esas condiciones, el líder es un obstáculo para el crecimiento del colaborador. Cuando, por el contrario, él mismo alienta y abre espacios, el político subalterno lo reconoce como un guía, como una autoridad. Un líder que quiere perdurar auspicia la formación de otros líderes. Cuando cobija en su grupo a políticos importantes y estimula su crecimiento, está dándoles la oportunidad de que puedan, como él, ser figuras estatales. La influencia del grupo mismo o, al menos, su presencia en los gobiernos locales, depende de que sean capaces de preparar líderes.

El principio de alentar a los miembros permite que la colaboración no se limite al líder con el que originalmente se ingresó a la política. La lealtad es personal pero también es institucional, es decir, se le debe a una persona y es duradera, pero también se le tiene a las instituciones, al gobierno del estado, de tal manera que se puede colaborar para mantener un proyecto estatal que, en mayor o menor medida, engloba al propio grupo.¹⁰⁵ Si ambas lealtades están reñidas, si el político por preservar una, evita o atenta contra la otra, se perjudica él y perjudica la unidad de la élite:

[...] la lealtad no debe entenderse en el sentido de que si soy leal a X persona y después al gobernador en turno, voy a dejar de serlo con el primero. El principio es que no me pidan que actúe en contra de una gente que yo aprecio, que me apoyó, que es mi amigo. El político del estado tiene muy claro que la amistad que él tiene con un político, un gobernador, es para siempre. Y el límite que tiene un político es no pedirle a su colaborador que sea desleal al otro. Es, al mismo tiempo, garantía de que no me será desleal a mí.¹⁰⁶

Como puede apreciarse con estos ejemplos, la conformación de los grupos políticos en México implica un conjunto de principios y reglas de comportamiento que los hace muy distintos de las pandillas que las interpretaciones tradicionales han desarrollado. Primero, existen valores comunes que permiten la identificación de algunas personas en el medio de la política. Segundo, la determinación de un objetivo (en este caso, alcanzar el poder) y, por ende, un conjunto de acciones planeadas para hacerlo realidad. Precisamente porque hay identidades e intereses compartidos se requiere la presencia de un líder que coordine la actividad. Sólo cuando existen estas características es posible encontrar lealtad entre los miembros, pues deriva, sin mayores elaboraciones, de esa comunidad de identidades.

¹⁰⁵ Entrevista I.

¹⁰⁶ Entrevista G.

Quizá como en ningún otro caso, el comportamiento de los políticos del Estado de México muestra que el interés material no es el único elemento que está presente en la conformación de los grupos ni, acaso, es el más importante. Como lo señalaron los estudios teóricos sobre los grupos primarios (tan comunes en Estados Unidos y Europa), existen componentes subjetivos que determinan la pertenencia a un grupo. La idea tradicional de que los grupos políticos en general, pero sobre todo en México, son manifestaciones del clientelismo debe revisarse, pues en el fondo sólo se sustenta en suposiciones sobre lo que hacen los grupos.

Aunque son pocas, las evidencias empíricas e históricas disponibles revelan que los grupos tienen factores mucho más importantes que el simple interés y que no son un residuo de la falta de desarrollo, y de la ausencia de modernización, o una muestra de la inexistencia de la democracia. Si se comparan las razones que llevan a los políticos mexicanos a integrarse en grupos, con los hallazgos ya mencionados de Verba o Gouldner obtenidos de las experiencias estadounidenses y europeas, resulta que son más similares de lo que cualquiera estaría dispuesto a aceptar, si sólo se guiara por la opinión repetida por los analistas. Los grupos, en suma, son mucho más que clientelismo, interés o tradicionalismo.

Recibido y revisado en septiembre de 1996

Correspondencia: El Colegio de México/Centro de Estudios Sociológicos/Camino al Ajusco 20/Col. Pedregal de Santa Teresa/C. P. 10740 México, D. F./ fax 645 0464

Bibliografía

- Adams, Richard N. (1970), "Brokers and Career Mobility Systems in the Structure of Complex Societies", *Southwestern Journal of Anthropology*, núm. 4, invierno.
- Banton, Michael (comp.) (1980), *Antropología social en las sociedades complejas*, Madrid, Alianza.
- Blau, Peter M. (1977), "A Macrosociological Theory of Social Structure", *American Journal of Sociology*, núm. 1, enero.
- Boissevain, Jeremy (1974), *Friends of Friends. Networks, Manipulations and Coalitions*, Oxford, Basil Blackwell.
- _____ y J. Clyde Mitchell (1972), *Network Analysis. Studies in Human Interaction*, Mouton-La Haya-París, Mouton and Co.

- Bourricaud, François (1961), *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, París, Universidad de París.
- Burt, Ronald S. (1982), *Toward a Structural Theory of Action*, Nueva York, Academic Press.
- Camp, Roderic Ai (1984), *Los líderes políticos de México*, México, FCE.
- _____ (1972), "The Middle-Level Technocrat in Mexico", *The Journal of Developing Areas*, núm. 4, julio.
- _____ (1971), "The Cabinet and the Tecnico in Mexico and the United States", *Journal of Comparative Administration*, núm. 2, agosto.
- Carlos, Manuel y David Brokensha (1972), "Agencies, Goals and Clients: A Cross-Cultural Analysis", *Studies in Comparative International Development*, núm. 2, verano.
- Dahl, Robert A. (1971), *Polyarchy. Participation and Opposition*, New Haven, Yale University Press.
- _____ (1970), *Modern Political Analysis*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall.
- _____ (1961), *Who governs?*, New Haven, Yale University Press.
- Dye, Thomas R. y L. Harmon Zeigler (1970), *The Irony of Democracy*, Balmont, California, Wadsworth Publishing Co.
- Eisenstadt, S. N. y Louis Roniger (1980), "Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchange", *Society for Comparative Study of Society and History*, núm. 1, enero.
- Eisenstadt, S. N. y René Lemarchand (eds.) (1981), *Political Clientelism, Patronage and Development*, Beverly Hills-Londres, Sage Publications.
- Enzesberger, Hans Magnus (1987), *Política y delito*, Barcelona, Anagrama.
- Farias, Luis M. (1992), *Así lo recuerdo. Testimonio político*, México, FCE.
- Gardner, John W. (1989), *El liderazgo*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Gellner, Ernest y John Waterbury (eds.) (1977), *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*, Londres, Duckworth.
- Gould, Roger V. (1993a), "Trade Cohesion, Class Unity and Urban Insurrection: Artisanal Activism in the Paris Commune", *American Journal of Society*, núm. 4, enero.
- _____ (1993b), "Collective Action and Network Structure", *American Sociological Review*, núm. 2, abril.
- _____ (1989), "Power and Social Structure in Community Elites", *Social Forces*, núm. 2, diciembre.
- Gouldner, Alvin W. (1960), "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement", *American Sociological Review*, núm. 2, abril.
- _____ (ed.) (1950), *Studies in Leadership. Leadership and Democratic Action*, Nueva York, Russell and Russell Inc.
- Greenberg, Martin H. (1970), *Bureaucracy and Development: A Mexican Case Study*, Estados Unidos, Heath Lexington Books.
- Grindle, Merilee S. (1977a), *Bureaucrats, Politicians and Peasants in Mexico. A Case Study in Public Policy*, Berkeley, University of California Press.
- _____ (1977b), "Patrons and Clients in the Bureaucracy: Career Networks in Mexico", *Latin American Research Review*, núm. 1.

- _____ (1977c), "Power, Expertise and the 'Tecnico': Suggestions from a Mexican Case Study", *The Journal of Politics*, núm. 2, mayo.
- Hall, Anthony (1924), "Patron Client Relations", *Journal of Peasant Studies*, núm. 4.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (1994), "Inestabilidad política y presidencialismo en México", *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, Irvine, University of California, invierno.
- _____ (1987), "Los hombres del presidente De la Madrid", *Foro Internacional*, núm. 109, julio-septiembre.
- _____ (1985), *Formación y trayectoria de los secretarios de Estado en México, 1946-1982*, México, Flacso.
- Hurtado, Javier (1993), *Familias, política y parentesco. Jalisco, 1919-1991*, México, FCE.
- Ibarra, Herminia y Steven B. Andrews (1993), "Power, Social Influence and Sense Making: Effects of Network Centrality and Proximity on Employee Perspectives", *Administrative Science Quarterly*, núm. 38.
- Kaufman, Robert R. (1974), "The Patron-Client Concept and Macro-Politics: Prospects and Problems", *Comparative Studies in Society and History*, núm. 3, junio.
- Landé, Carl H. (1982), *Political Clientelism in Political Analysis: Retrospect and Prospects*, ponencia presentada a la Reunión de la Asociación Internacional de Ciencia Política, Río de Janeiro, agosto.
- _____ (1973), "Networks and Groups in Southeast Asia: Some Observations on the Group Theory of Politics", *American Political Science Review*, núm. 1, marzo.
- Lazarsfeld, Paul L. y Robert K. Merton (1964), "Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis", en Morroe Berger *et al.*, *Freedom and Control in Modern Society*, Nueva York, Octagon Books Inc.
- Lemarchand, René y Keith Legg (1972), "Political Clientelism and Development", *Comparative Politics*, núm. 2, enero.
- Liedka, Raymond V. (1991), "Who do You Know in the Group? Location of Organizations in Interpersonal Networks", *Social Forces*, núm. 2, diciembre.
- Lomnitz, Larissa (1987), "Las relaciones horizontales y verticales en la estructura social urbana de México", en Susana Glantz (comp.), *La heterodoxia recuperada. En torno a Ángel Palerm*, México, FCE.
- _____ y Marisol Pérez Lizaur (1984), "Dynastie Growth and Survival Strategies: The Solidarity of Mexican Grand Families", en Raymond T. Smith (ed.), *Kinship Ideology and Practice in Latin America*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- López Portillo, José (1988), *Mis tiempos*, México, Fernández Editores, 2 tomos.
- Marin, Bernd y Renate Mayntz (eds.) (1991), *Policy Networks. Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, Boulder, Colorado, Westview Press.
- Markovsky, Barry *et al.* (1993), "The Seeds of Weak Power: An Extension of Network Exchange Theory", *American Sociological Review*, núm. 2, abril.

- Mayntz, Renate (1985), *Sociología de la administración pública*, Madrid, Alianza.
- McGregor Jr., Eugene B. (1974), "Politics and the Career Mobility of Bureaucrats", *American Political Science Review*, núm. 1, marzo.
- Mills, C. Wright (1975), *La élite del poder*, México, FCE.
- Mintz, Sidney y Eric Wolf (1950), "An Analysis of Ritual Co-Parenthood (Compadrazgo)", *Southwestern Journal of Anthropology*, núm. 6.
- Mitchell, J. Clyde (ed.) (1969), *Social Networks in Urban Societies*, Inglaterra, Manchester University Press.
- Morales Camarena, Francisco Javier (1994), *La tecnocracia en México. Las actitudes políticas de los funcionarios públicos*, México, Colegio Nacional de Ciencia Política y Administración Pública.
- Nagle, John D. (1977), *System and Succession. The Social Bases of Political Elite Recruitment*, Austin, University of Texas at Austin.
- Pannebianco, Angelo (1990), *Modelos de partido: organización y poder en los partidos políticos*, Madrid, Alianza.
- Pansters, Wil (1992), *Política y poder en México. Formación y ocaso del cacicazgo avilacamachista en Puebla, 1937-1987*, México, UAP.
- Parry, Geraint (1970), *Political Elite*, Nueva York-Washington, Praeger Publishers.
- Poitras, G. E. (1973), "Welfare Bureaucracy and Clientelistic Politics in Mexico", *Administrative Science Quarterly*, núm. 1, marzo.
- Powell, John Duncan (1970), "Peasant Society and Clientelism Politics", *American Political Science Review*, núm. 2, junio.
- Ronfeldt, David (1989), "Prospects for Elite Cohesion", en Wayne Cornelius et al. (eds.), *Mexico's Alternative Political Futures*, San Diego, Center for us-Mexican Studies.
- Sartori, Giovanni (1965), *Aspectos de la democracia*, México, Limusa.
- Schmidt, Samuel y Jorge Gil Mendieta (1994), *The Network Behind the Power in Mexico*, ponencia presentada en la Conferencia Internacional sobre Redes Sociales, Nueva Orleans, febrero.
- Schmidt, Steffen W. et al. (eds.) (1977), *Friends, Followers and Factions*, Berkeley, University of California Press.
- Schneider, Ben (1991), *Politics within the State: Elite Bureaucrats and Industrial Policy in Authoritarian Brazil*, Pittsburgh, Pensilvania, University of Pittsburgh Press.
- Schumpeter, Joseph A. (1961), *Capitalismo, socialismo y democracia*, México, Aguilar.
- Scott, James C. (1969), "Corruption, Machine Politics and Political Change", *American Political Science Review*, diciembre.
- Shils, Edward A. (1951), "The Study of the Primary Group", en Daniel Lerner y Harold D. Lasswell, *The Policy Sciences*, Stanford, Stanford University Press.
- Smith, Peter H. (1981), *Los laberintos del poder*, México, El Colegio de México.
- Strickon, Arnold y Sidney M. Greenfield (eds.) (1972), *Structure and Process in Latin America. Patronage, Clientage and Power Systems*, Albuquerque, University of New Mexico Press.

- Swartz, Marc J. (1968), *Local-level Politics: Social and Cultural Perspectives*, Chicago, Aldine Publishing Co.
- Tuohy, William S. (1975), "El centralismo y el comportamiento de la élite política en México", *Revista de Política y Administración*, núm. 1, enero-abril.
- Verba, Sidney (1961), *Small Groups and Political Behaviour. A Study of Leadership*, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Weber, Max (1977), *Economía y sociedad*, México, FCE.
- Weingrod, Alex (1968), "Patrons, Patronage and Political Parties", *Comparative Studies in Society and History*, núm. 4, julio.
- Wolf, Eric R. (1956), "Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico", *American Anthropologist*, núm. 6, diciembre.

