

# La afinidad de los postulados de las teorías generales de la elite política y su vinculación con los planteamientos de las teorías de alcance medio

## *The affinity of the postulates of general theories of the political elite and their connection with the approaches of mid-range theories*

Miguel Angel Llanos Gómez\*

### Resumen

En este artículo se propone mejorar las categorías de análisis de los políticos mexicanos, en especial, en un contexto de alternancia política. Con base en completar los postulados básicos de dos teorías de alcance medio (la teoría de las camarillas y de los grupos políticos) desarrolladas en México en los últimos años, con los planteamientos afines de teorías más generales como la teoría de la clase o elite política, la teoría de la acción colectiva y la teoría de redes. Esto nos permitirá sugerir explicaciones acordes con la realidad empírica de la política en el país.

**Palabras clave:** Teorías de los grupos políticos, camarillas, elite política, acción colectiva, redes políticas.

### Abstract

In this article we propose to improve the analysis categories of Mexican politicians, especially in a political alternative context. Based on completing the basic postulates of two theories of medium scope (the theory of cliques and political groups) developed in Mexico in recent years, with similar approaches to more general theories such as class theory or political elite, the theory of collective action and the theory of networks. It will allow us to suggest explanations according to the empirical reality of politics in the country.

**Keywords:** Theories of the political groups, cliques, political elite, collective action, networks.

### Introducción

**H**asta el momento, los marcos teóricos propuestos para interpretar a los políticos mexicanos han sido de dos tipos:

1. *La teoría de las camarillas.* Tal planteamiento está sustentado primordialmente en un par de cualidades personales –fuertemente vinculadas–

*Recibido:* 14 de marzo, 2020. *Aceptado:* 30 de noviembre, 2020.

\* Doctor en Estudios Sociales por la UAM-Iztapalapa. Profesor investigador de Tiempo Completo de la Universidad Pedagógica Nacional (UPN). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel C.

presentes en los grupos de los políticos mexicanos: la *lealtad* y la *confianza* que prevalece en la relación entre líderes y seguidores. Este rasgo básico ha hecho posible la continuidad y la vigencia del sistema político mexicano, conceptualizado como la Familia Revolucionaria.<sup>1</sup>

2. *La teoría de los grupos políticos*. También llamada “profesionalización”, se ha preocupado por indagar la trayectoria profesional de los funcionarios que han llegado a los puestos más importantes. Esta vertiente, aunque no niega la importancia de los contactos o relaciones personales para llegar a la cúspide del sistema político, tampoco los sobrevalora y menos que estén refidos con la “capacidad”. Parte del supuesto de que el presidente “no conoce suficientes personas para todos los cargos”, por ello “trata de colocar personal capaz de resolver los problemas que el rango implica”; y para ello los designados deben contar con el conocimiento necesario que el puesto o la dependencia implican. En algunos casos, delega en sus colaboradores el poder de seleccionar (Ballinas, 2001: 532, 534-537).

No obstante, los planteamientos de ambas teorías de alcance medio<sup>2</sup> se pueden completar con los postulados o supuestos de la teoría de la clase política, la teoría de la acción colectiva y la teoría de las redes para mejorar la comprensión e interpretación de la lógica interna de los grupos políticos en México que compiten por el poder. Sobre todo, después de la alternancia en la Presidencia de la República suscitada en el año 2000 y el arribo de nuevos liderazgos de los partidos de oposición.

En este artículo, primero, se hablará de los postulados básicos de las teorías de alcance medio que estudian la lógica de formación y vinculación política de los políticos mexicanos. Después se desarrollarán los supuestos de las teorías de la clase política, de la acción colectiva y de las redes, afines a los planteamientos de las primeras que podrían mejorar sus categorías de análisis. Dicha propuesta se podrá apreciar con claridad al final del trabajo.

<sup>1</sup> Para más información sobre el tema de las camarillas, véanse los siguientes libros de Roderic Ai Camp: *Reclutamiento político*, México, Siglo XXI, 1990; *Líderes políticos de México*, México, FCE, 1996; y *Metamorfosis del liderazgo en el México democrático*, México, FCE, 2012.

<sup>2</sup> Las teorías de alcance medio hacen referencia a planteamientos teóricos más específicos y concretos de un determinado fenómeno social o político; a diferencia de las teorías generales que engloban una gama más amplia de fenómenos. Para más información sobre este tema, véase Alejandro Portes (2004), “La sociología en el continente: convergencias pretéritas y una nueva agenda de alcance medio”, en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, México, UNAM/IIS, julio-septiembre.

## 1. La teoría de las camarillas

La teoría de las camarillas está sustentada primordialmente en un par de cualidades personales –fuertemente vinculadas– presentes en los grupos de los políticos mexicanos: la *lealtad*<sup>3</sup> y la *confianza*<sup>4</sup> que prevalece en la relación entre líderes y seguidores. Este rasgo básico ha hecho posible la continuidad y vigencia del sistema político mexicano, conceptualizado como la Familia Revolucionaria.

Roderic Camp afirma que en el proceso político mexicano, “el personalismo está ejemplificado por la camarilla o grupo político personal”. Una definición más formal del término camarilla sería “un conjunto relativamente constante de personas que se ven entre sí frecuentemente tanto por razones emotivas como pragmáticas” (Camp, 1996: 32).

Esta corriente sustenta que las relaciones al interior de los grupos de políticos están basadas en *relaciones de intercambio* (relaciones pragmáticas) entre sus miembros. Es decir, los líderes ofrecen a sus seguidores cargos públicos a cambio de trabajo personal y lealtad hacia su persona o liderazgo (Camp, 1996: 32).

Camp, de acuerdo con Samuel Ramos, encuentra que la “desconfianza” es el aspecto más sobresaliente del carácter mexicano, por eso “cualquier mexicano, incluyendo a los funcionarios (...) tienden a depender más de los familiares, viejos amigos y compadres para que ocupen posiciones de confianza” (Camp, 1996: 27-29). En consecuencia, los políticos prefieren designar en los principales cargos del gobierno a personas cercanas a ellos o con algún vínculo personal, en vez de nombrar a personas desconocidas, aún con algún grado de profesionalización.<sup>5</sup>

Sin embargo, una de las dificultades de esta forma de nombrar a los funcionarios es la imposibilidad física de conocer a un número suficiente de familiares, viejos amigos y compadres que ocupen las posiciones políticas de alto nivel. Por esta razón, los políticos mexicanos han desarrollado un proceso de nombramiento, “resultado del personalismo, nepotismo y coop-

<sup>3</sup> La lealtad apunta a una *relación de intercambio* en la que el líder o político ofrece cargos públicos a posibles reclutas a cambio de su trabajo; y a su vez, éstos se convierten en sus seguidores o subordinados por el tiempo que duren en el puesto. Por tanto, la lealtad termina en el momento mismo que concluye la relación contractual entre ellos.

<sup>4</sup> La confianza es la *seguridad* que se deposita en otra persona a partir de un trato personal constante y duradero. Esta relación que mantienen dos o más personas permite al político o funcionario tener un conocimiento más acabado de sus subordinados, en cuanto a su comportamiento, expectativas políticas, preparación académica y profesional.

<sup>5</sup> Por profesionalización entendemos que el funcionario cuente con algún grado de conocimiento y experiencia en el cargo que desempeña.

tación”, fundamentado en la “lealtad personal”. En este sentido, el sistema es “controlado informalmente por un grupo perdurable de hombres”, descrito y llamado generalmente como “la Familia Revolucionaria”; sus miembros, a cambio de su lealtad, conservan sus posiciones en la jerarquía política y pueden aumentar su influencia dentro de ella (Camp, 1996: 30-31).

Por su parte, Luis Miguel Rionda observa que el personalismo es una de las características de la política mexicana que más llama la atención de los estudiosos de esta vertiente. La conducción de la cosa pública responde más frecuentemente a los rasgos de personalidad del presidente de la República en turno. El sistema político mexicano vive en la contradicción aparente de haber conquistado una notable estabilidad gracias a la institucionalización de la lucha por el poder, y responder a las exigencias de un presidencialismo personalista que ahoga la manifestación de visiones alternativas (Rionda, 1996: 10).

Este amplísimo poder que detenta el Ejecutivo federal es compartido –o delegado– en un círculo limitado de incondicionales que forman la camarilla presidencial o primaria. Sus miembros, a su vez, encabezan sus propias camarillas que abrigan la esperanza de acceder al poder presidencial en algún momento. Este esquema piramidal se reproduce o refleja en cada uno de los estados del país, donde los gobernadores encabezan las camarillas locales más importantes (Rionda, 1996: 10).

En síntesis, se puede decir que las camarillas no son sino grupos de interés unidos por un objetivo concreto común: “acceder al poder y escalar sus peldaños” (Rionda, 1996: 10-11). Forman parte de la elite, aunque con diversos niveles en cuanto a su capacidad para influir sobre el sistema total.

## 2. La teoría de los grupos políticos

Rogelio Hernández enfatiza que “las élites no son homogéneas, ni siquiera las que se agrupan en los partidos”.<sup>6</sup> Antes se consideraba que una de sus cualidades era su unidad, su capacidad para actuar como si contaran con una sola voluntad.<sup>7</sup> Ahora los estudios específicos han demostrado que se

<sup>6</sup> Algo similar observa Sartori cuando asegura que si vemos al partido desde dentro, se encontrará que no es una unidad homogénea, ni está dominado por un solo grupo; sino que lo conforman diferentes “constelaciones de grupos rivales” llamados por él “fracciones”, que determinarán el carácter de la organización. Dichas fracciones se pueden clasificar de acuerdo con su grado de organización, sus motivaciones, su ideología, su posición en el espectro político, su composición y su papel (Sartori, 1980: 97-111).

<sup>7</sup> Véase Gaetano Mosca (1992), *La clase política*, México, FCE, pp. 106-130; Wright Mills (1973), *La élite del poder*, México, FCE, pp. 11-35; y Norberto Bobbio (1998) *et al.*, *Diccionario de Política*, México, Siglo XXI, pp. 519-526.

fragmentan y reúnen en grupos delimitados. Estos grupos son, en esencia, “pequeñas parcelas en las cuales se dividen y actúan las élites” (Hernández, 1997: 2).

El autor define al grupo político como un reducido conjunto organizado de personas cuya cooperación y comunicación es estrecha, personal y directa, que “además de tener un objetivo o aspiraciones comunes, comparten la experiencia y la preparación para encargarse de tareas de gobierno”; donde lo único formal es la “meta común”, pues su funcionamiento, regulación y estructura internos son del todo informales (Hernández, 1997: 19, 29). Al no existir una jerarquía formal de mando, las cualidades del líder se vuelven fundamentales para el funcionamiento del grupo y el logro de sus objetivos.

Entonces no es extraño –observa Rogelio Hernández– que los grupos tengan como meta alternarse en el poder. Pero es indispensable no perder de vista que hay un núcleo de allegados al líder cuya base de unión es la confianza,<sup>8</sup> no sólo en el sentido de lealtad personal,<sup>9</sup> sino también en cuanto al desempeño laboral. Este es el grupo que lo acompaña 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. En este sentido, “el líder no sólo cumple con su trabajo, sino que lo emplea para ascender” (Hernández, 1997: 29, 35).

El autor sugiere que dentro de los grupos políticos “no toda relación es de interés ni toda relación es de amistad”; ya que el único ámbito en el cual el interés determina la conducta de los individuos, es el mercantil. En cualquier otra relación personal existen consideraciones subjetivas o normas éticas que rebasan el plano material o de simple interés. En este sentido, “la lealtad personal (...) 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” (Hernández, 1997: 9-11, 19).

Dependiendo del lugar específico, se encontrarán interactuando personas que compartirán edad, educación, preferencias culturales, trayectorias profesionales, etcétera. Esto ocurre, en diferente grado, en cada rol particular. Con todo, será el rol central el que atraiga la mayor cantidad posible de características comunes.

<sup>8</sup> La confianza entre dos o más personas ocurre cuando existe un conocimiento mutuo de la *capacidad individual* de los miembros de un grupo político que tiene como objetivo principal luchar por el poder político y, por ende, es posible la *lealtad personal* en el sentido de integrar un equipo de gobierno.

<sup>9</sup> La *lealtad* depende de la *amistad* que ha surgido entre dos o más personas que interactúan frecuentemente; y la mayoría de las veces, estas personas comparten ideas, rasgos personales, culturales y sociales similares.

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. 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.

### 3. La elite gobernante actúa en grupos pequeños

La explicación clásica que ofrece la Ciencia Política sobre las relaciones de poder o dominación presentes en cualquier Estado o sociedad consiste en imaginar a esta última a partir de su segmentación en dos clases sociales con funciones diferenciadas, a saber: los gobernantes y los gobernados. Los primeros tienen a su cargo la dominación que ejercen a través del gobierno, el cual –dentro de la democracia– puede ser un sistema presidencial o parlamentario; y los segundos intentan obedecer los dictados de sus gobernantes, quienes pueden adoptar la forma de un presidente o un primer ministro.

En este sentido, tanto la teoría de la clase política de Gaetano Mosca como la teoría de la élite del poder de Wright Mills permiten sustentar y delimitar teóricamente a la clase o elite gobernante como objeto de estudio. Ambos autores suponen que en cualquier sociedad organizada, las relaciones entre individuos o entre grupos se caracterizan por ser *relaciones de desigualdad*. Una causa es la *distribución desigual del poder*; o sea, el poder tiende a concentrarse en pocas manos o en un grupo restringido de personas. Entre las diversas formas de poder que existen, la determinante es el *poder político*. Quienes detentan el poder –en especial, el político– son siempre una *minoría* (gobernantes) sobre una mayoría (gobernados). El enorme poder de la minoría no se debe a ellos en lo personal, sino al control que ejercen sobre los organismos políticos, económicos y militares de un Estado. La minoría siempre ha necesitado justificar o legitimar con alguna razón (llamada fórmula política) por qué ellos gobiernan a la mayoría.<sup>10</sup>

Por su parte, Mosca sostiene que la fuerza de cualquier minoría reside en su capacidad para organizarse frente a la mayoría desorganizada. La primera, por su número reducido de personas, puede agruparse con mayor facilidad e incluso lograr determinados acuerdos sobre las acciones a efectuar. A diferencia de los gobernados que, por su gran número, tienen problemas

<sup>10</sup> Sobre estas ideas, véanse los siguientes autores: Bobbio (1998), “Teoría de las élites”, en Bobbio *et al.*, *Diccionario de Política*, México, Siglo XXI, p. 526; y Ettore Albertoni (1987), “Teoría de las élites y elitismo”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, núm. 127, enero-marzo, p. 27.

para organizarse y actuar contra aquélla. De este hecho, deduce Mosca que “cuanto más vasta es una comunidad política, tanto menor puede ser la proporción de la *minoría gobernante* con respecto a la *mayoría gobernada*” (Mosca, 1992: 110).

La suposición anterior de Mosca da pie a un *postulado básico* que existe en las relaciones de dominación de cualquier Estado, a saber: a mayor número de miembros que integran una comunidad política, menor será el número de integrantes que constituyen la clase gobernante o en el poder. Este postulado respondería a una necesidad básica de sobrevivencia de la propia comunidad; es decir, es más eficiente un número reducido de personas para tomar decisiones vitales de un país que un número amplio.

#### 4. Teoría de la acción colectiva

En cuanto a los planteamientos de la teoría de la acción colectiva, ésta nos permite entender la lógica que priva en la relación de los miembros de los grupos pequeños (en este caso, grupos políticos o camarillas) y su funcionamiento. No es sólo la capacidad de organización de las personas lo que explica la unión de los grupos políticos –como supone la corriente teórica de las elites políticas–, sino también son los beneficios individuales recibidos, los cuales deberán ser mayores a los costos personales y de grupo asumidos. Precisamente este último aspecto parece determinante para la existencia de estos grupos en la esfera pública y es lo que explica mejor la teoría elegida.

Mancur Olson sostiene que la función básica de las organizaciones, de cualquier tipo y tamaño, es fomentar los intereses comunes de las personas a las cuales representan. De hecho, el autor emplea la palabra *grupo* con un significado muy preciso y pertinente para su explicación: “un número de personas con un interés común” (Olson, 1992: 17-18).

De la idea anterior resulta que cuando cierto número de personas tiene un interés común o colectivo, pero su acción individual no está organizada de algún modo, serán incapaces de favorecer ese interés o lo harán de un modo inadecuado para sus intereses; aunque sean ganancias meramente personales o individuales.

El autor elabora la teoría de la acción colectiva en dos contextos teóricos posibles:

1. Por un lado, están las organizaciones o empresas que compiten en un mercado perfecto (cuyo comportamiento está determinado por la ley de la oferta y la demanda).

2. Por otro, se encuentran las organizaciones que actúan fuera del mercado. En cada caso, hay diferentes tipos de organizaciones que adoptan, a su vez, diferentes tamaños y estrategias de sobrevivencia. En este sentido, su comportamiento y objetivos serán distintos.

En este artículo se desarrollará la parte de la teoría de la acción colectiva que explica el comportamiento de las organizaciones que se encuentran fuera del mercado, como son: los partidos políticos, los sindicatos, los gobiernos, los grupos de presión, etcétera.

#### **4.1. Tamaño de los grupos: grandes y pequeños**

Un aspecto importante en la competencia política es la asignación tanto de los beneficios como de los costos que reciben y soportan los individuos; la que depende, en última instancia, del tamaño de las organizaciones. Olson distingue –en términos generales– entre grupos grandes y pequeños, y las funciones que cumplen en cada caso.

El autor supone que las organizaciones grandes (como los sindicatos, los partidos políticos, etcétera, resultan menos eficientes para fomentar los intereses comunes de sus miembros, ya que al menos cuatro factores dificultan la función básica de este tipo de agrupaciones (el autor propone los tres primeros) (Olson, 1992: 57-58):

1. Menor beneficio total por persona.
2. Mayor costo que soportar por persona.
3. Se requiere de un aparato administrativo, lo que incrementa el costo de la organización para funcionar.
4. El comportamiento de *free raider* (u oportunista) es más frecuente e inevitable.

Por esta razón, es indispensable para las organizaciones grandes contar con un convenio y jerarquía formal para obligar a sus miembros a la acción: no pueden funcionar con la unión voluntaria de sus miembros. Olson deriva otra clasificación que depende del uso o no de incentivos selectivos.<sup>11</sup> Si la organización no aplica este tipo de incentivos, se trata de “grupos latentes”, cuya acción es sólo posible, pero en la práctica no existirá ninguna acción de sus miembros para conseguir un bien colectivo (Olson, 1992: 56, 60-61).

<sup>11</sup> De acuerdo con Olson, existen dos clases de incentivos selectivos: positivos (recompensas) o negativos (castigos) (Olson, 1992: 61).

En contraste, si la organización utiliza incentivos selectivos, estaremos en presencia de “grupos latentes movilizados”, donde la acción de sus miembros es inducida y obligada por la misma organización para conseguir un bien colectivo (Olson, 1992: 61).

Por otra parte, los grupos pequeños (como los comités y subcomités de los Parlamentos o Congresos de cualquier democracia, gabinetes presidenciales, etcétera, son los medios idóneos para fomentar los intereses comunes de sus miembros. El autor sugiere una cantidad menor a los diez miembros para que su funcionamiento sea óptimo. Cinco factores facilitan la función básica de este tipo de agrupaciones (Olson propone los cuatro primeros) (Olson, 1992: 63-67):

1. La rapidez para tomar decisiones.
2. Disponen y usan la misma información.
3. Mayores beneficios recibidos.
4. Menores costos soportados tanto individuales como de organización.
5. Como la relación es cara a cara, el comportamiento de *free raider* disminuye.

Este tipo de agrupaciones funcionan de modo diferente a las agrupaciones grandes para conseguir un bien colectivo; es decir, sus integrantes no necesitan un convenio u organización formal para exigir su acción conjunta: funcionan con la unión voluntaria de sus miembros (Olson, 1992: 44, 56).

No obstante, la lógica que priva en estos grupos es “la explotación de los grandes por los pequeños”. En otros términos, el individuo o individuos que soportan la mayor carga de los costos, también espera(n) obtener el máximo beneficio disponible, en comparación con sus compañeros (Olson, 1992: 38-39, 45).

#### **4.2. Comportamiento organizacional para obtener bienes colectivos exclusivos o inclusivos**

Otro aspecto importante que señala Olson tiene que ver con el tipo de objetivos que persiguen las organizaciones; es decir, su búsqueda ya sea de bienes colectivos exclusivos o inclusivos en dos contextos teóricos posibles: dentro y fuera del mercado.

El comportamiento de las organizaciones que buscan un “bien colectivo exclusivo”, es parecido a la dinámica en un mercado con competencia perfecta (donde priva la ley de la oferta y la demanda) (Olson, 1992: 48). En otros términos, como la cantidad de este tipo de bienes es *fija y limitada*,

el beneficio que obtendría cualquier organización disminuye si aumenta la competencia o el número de grupos. En consecuencia, les disgusta la competencia y siempre tratarán de reducir su cantidad.

En contraste con la idea anterior, el comportamiento de las organizaciones que optan por un “bien colectivo inclusivo” es opuesto a la dinámica anterior, ya que su acción acontece fuera del mercado (Olson, 1992: 47-48). En otras palabras, como la cantidad de este tipo de bienes es *variable*, el beneficio que obtendría cualquier organización aumenta si crece el número de grupos participantes para conseguirlo. En consecuencia, les agrada la competencia y siempre trataran de acrecentar la cantidad de organizaciones partícipes. La explicación de esta conducta radica en la suposición esperada de una distribución más proporcional tanto de los costos como de los beneficios que asumirá cada uno de los participantes.

Olson argumenta que el comportamiento de cualquier organización estará determinado por el tipo de objetivo que persiga. En este caso, pueden ser bienes colectivos inclusivos o exclusivos. Aunque la conducta de un mismo grupo puede ser *ambivalente*, es decir, dependiendo del objetivo propuesto, estimulará la participación de otras organizaciones o limitará su número en el escenario público (Olson, 1992: 49).

De este razonamiento se deprenen dos clases de grupos. El primero de ellos se denomina “grupos privilegiados”, en los cuales no media en su unión ningún tipo de convenio u organización formal; porque como el beneficio adquirido es elevado, un solo miembro o varios de ellos estarían dispuestos a pagar el costo total que representa la acción conjunta. Estas agrupaciones funcionan a partir de la unión voluntaria de sus miembros (Olson, 1992: 59).

El otro tipo de agrupación recibe el nombre de “grupos intermedios”, en los cuales ningún miembro recibe el beneficio esperado ni un costo aceptable. Esta relación de los beneficios y los costos será variable e irregular todo el tiempo. Por tanto, para que la acción conjunta de estos grupos sea posible, ésta debe estar regulada por un convenio u organización formal (Olson, 1992: 59-60).

## 5. Características genéricas de las redes y su tipología

Respecto al tema de las redes, Rosalba Casas afirma que la noción de red ha sido utilizada en diferentes disciplinas sociales. Se trata de un concepto clásico de los estudios sociológicos y antropológicos sociales que fue utilizado con frecuencia durante los años sesenta y setenta, de donde se desprendieron conceptos tales como redes de intercambio y redes de poder (Casas, 2003: 24).

Por su parte, Rogelio Hernández observa que el término *red* apareció en la antropología para describir y explicar las relaciones personales que mezclaban 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* 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 a 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” (Hernández, 1997: 12-13).

En tanto, Casas distingue entre las características morfológicas e interaccionales de la dinámica de las redes. Dentro de las características morfológicas de la red es posible distinguir quiénes son los actores que conforman los nodos centrales (denominada como estrella primaria) y los nodos secundarios (conocida como estrella secundaria) (Casas, 2003: 29).

La autora refiere que entre las características estructurales de las redes están la distribución, la descentralización, la colaboración y la adaptación de los actores. La estructura de la red está basada en la reciprocidad y la confianza, por lo que la red se integra a partir de un “propósito unificado”. Las redes no sólo generan capital social y bienestar, han estado también asociadas con un alto grado de progreso en la economía; es decir, con un alto nivel de innovación y capacidad de transformar, “porque las redes cruzan las fronteras” (Casas, 2003: 29).

De igual modo, señala que las redes de innovadores son generalmente débiles, informales, implícitas, y se trata de sistemas de relaciones recombinales, aunque algunas redes exitosas pueden durar varias décadas (Casas, 2003: 29-30). Es decir, son procesos que se construyen, cambian y desaparecen en el tiempo, por lo que no pueden ser caracterizadas como estructuras fijas y estables.

Por otro lado, y de acuerdo con Matilde Luna, como forma de coordinación económica, las redes se distinguen de otros mecanismos no sólo del mercado, el Estado y otro tipo de organizaciones, por los siguientes rasgos: en cuanto a su estructura de organización, tienen una *membresía semiformal*, y operan con base en *intercambios bilaterales* o *multilaterales*. En cuanto a sus reglas de intercambio, son *voluntarias* y *temporales*; los mecanismos individuales de acatamiento son los *contratos* y la *dependencia de recursos*; mientras que los colectivos son las *relaciones personales* y la *confianza* construida fuera de la arena económica (Luna, 2003: 55).

Lo que caracteriza a las redes son los siguientes elementos (Luna, 2003: 56):

1. Ningún miembro tiene una autoridad absoluta y todos tienen una cierta autonomía.
2. Las decisiones se toman de manera conjunta a través de comités a múltiples niveles.
3. La red opera mediante decisiones, resolución de problemas, ganancias (pérdidas) o prestigios compartidos.

Con base en el tipo de rol o actividad central de la red, será importante considerar los siguientes tipos de redes para entender el modo en que se generan los procesos de interacción y de intercambios que llevan a la construcción de redes:

- a) Redes de recreación. En éstas la cohesión es resultado de un sentido mutuo de conexión a una actividad recreativa.
- b) Redes de amistad. Aquí las redes de amistad pueden evolucionar a relaciones formales que generan confianza, amistad y respeto.
- c) Redes profesionales. Están basadas en una “ética profesional de cooperación”.
- d) Redes de acuerdo con el tipo y variedad de actores que participan en su configuración y el papel que desempeña cada actor en su construcción. En este sentido, destaca la creación de redes mixtas (público-privadas) (Casas, 2003: 31).

Por su parte, Luna opina que con base en la confianza, concebida como un nivel particular de probabilidad subjetiva, desde la cual un agente considera que otro agente o grupo de ellos realizará una acción particular, destaca el desarrollo de dos concepciones básicas de redes: las estratégicas (basadas en una confianza calculada) y las socialmente enraizadas (fundadas en una confianza personal o social). En este sentido, las redes estratégicas son formas artificiales de cooperación para alcanzar un objetivo específico, basadas en una confianza calculada, donde los individuos tienen confianza mutua en función de un beneficio esperado; y las redes sociales dependen más de normas sociales y culturales (Luna, 2003: 65-66).

### **5.1. Aspectos sobresalientes de la dinámica de las redes**

Casas sugiere que dentro de la dinámica de las redes, las características de interacción se expresan en la direccionabilidad, durabilidad, intensidad y frecuencia de los procesos en que se basa la construcción de redes. Mediante estos atributos es posible analizar la evolución de las redes. Los rasgos

importantes a revisar en esta dimensión son los siguientes: el nivel de la formalidad e informalidad en su construcción, lo que determina la durabilidad de las relaciones; las dinámicas horizontales y verticales que se generan y la direccionalidad de las mismas; los mecanismos de coordinación de las redes, es decir, cómo se gobiernan entre ellos los actores; los procesos de comunicación sobre los que se apoyan; y el alcance espacial o territorial que adquiere cada red y varía de acuerdo a la dinámica de la red (Casas, 2003: 33).

El carácter *formal* de la red juega un papel importante, ya que al establecerse compromisos vía convenios y/o contratos, se definen objetivos y propósitos específicos. No obstante, las redes también poseen un alto grado de *informalidad* y éste debe preservarse para que funcione adecuadamente.

Para la autora, la generación de confianza es un elemento central en las redes de tipo formal o informal. Esta confianza se construye mejor cuando existen factores culturales comunes, tales como el idioma, los antecedentes educativos, las lealtades regionales, las ideologías compartidas, las experiencias e intereses. Asimismo, cuando media la proximidad geográfica de los participantes (Casas, 2003: 35).

Las relaciones verticales u horizontales de las redes sirven para comprender el papel de los actores, así como la distribución del poder dentro de la misma.

En consecuencia, la interacción vertical supone dos tipos de relación (Casas, 2003: 35):

1. De abajo hacia arriba, es propia de los sistemas locales de innovación.
2. Mientras que los sistemas nacionales de innovación están organizados de arriba hacia abajo, contruidos desde una perspectiva centralizadora.

En esta interacción social se generan diversas formas de distribución de poder, relaciones jerarquizadas y formas de gobernabilidad y coordinación. Es decir, es posible identificar a actores que asumen el liderazgo, coordinan la red e incluso definen los rumbos y objetivos que ésta debe asumir. Por tanto, es posible decir que dependiendo del tipo de red, las relaciones verticales u horizontales adquirirán mayor importancia y, en consecuencia, la distribución de poder será diferente. Algunas redes se basan más en el consenso y otras en la competencia por el poder (Casas, 2003: 36).

También las redes pueden ser analizadas como procesos de comunicación. En los enfoques clásicos de redes sociales, la comunicación es considerada como parte de las características de interacción de las redes. Los vínculos que conectan a diferentes personas tienen como propósito la transmisión de información de cierto tipo: la difusión de ideas, técnicas o

rumores. Los flujos de comunicación en las redes tienen especial relación con la definición de las normas y expresión de intereses (Casas, 2003: 36).

Finalmente, la proximidad geográfica promueve la interacción repetida y la mutua confianza necesaria para sostener la colaboración y hacer más rápida la recombinación continua de tecnología y habilidades. También tiene que ver con la flexibilidad y/o fragmentación del poder o conocimiento (Casas, 2003: 38).

## **5.2. Tipos de subredes: de amistad e instrumentales**

Otro aspecto importante –que supone Rogelio Hernández–, es que el pertenecer a un grupo concreto no implica el impedimento para que sus miembros formen los suyos. Una característica de los *grupos fuertes* radica en que el líder promueve a sus colaboradores no sólo otorgándoles puestos, sino abriéndoles puertas para su ascenso personal y establezcan sus propias relaciones o alianzas. Cuando el líder subordina a los colaboradores en términos de mando, los grupos no sobreviven en política (Hernández, 1997: 21).

Por esta razón, lo que con frecuencia es considerado 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” (Hernández, 1997: 21). Es importante subrayar que este modelo, si bien es potencialmente aplicable a cualquier líder, no significa que siempre exista una subred que lo respalde.

El autor observa que 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 México), no dejan de ser una pequeña parte del sistema político, porción que sólo cobra sentido cuando se le vincula y explica en sus funciones con las instituciones públicas. Esta precaución es importante, porque al estudiarlos 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 en términos de Hernández, “es grande la tentación de creer que la parte constituye y determina el todo” (Hernández, 1997: 11).

El autor considera que es importante establecer si una élite política, dividida en grupos específicos, opera únicamente por beneficios materiales o bien mantiene una normatividad moral y una identificación de ideas. Hernández hace la siguiente distinción en cuanto al tipo de asociación que existe (Hernández, 1997: 11, 19):

1. En las “subredes instrumentales”: el único lazo de unión es el interés calculado, formadas para alcanzar un objetivo determinado que satisfecho, elimina el motivo de la agrupación. Estas subredes son inestables y débiles.
2. 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.

### **Propuesta de mejora de las categorías de análisis de los políticos mexicanos, en un contexto de alternancia política**

Como se mencionó al principio de este artículo, tanto los conceptos de los grupos políticos como las camarillas se pueden precisar con los supuestos de las teorías generales antes expuestas (la clase política, la teoría de la acción colectiva y la teoría de las redes), para mejorar la comprensión e interpretación de la lógica interna de los grupos políticos en México que compiten por el poder. En particular, después de la alternancia en la Presidencia de la República suscitada en el año 2000 y, en consecuencia, con el arribo de nuevos liderazgos de los partidos de oposición.

En cuanto a la idea del grupo político o camarilla, podemos decir que ambos conceptos no eliminan el principio del interés, sino que lo desdobra en dos sentidos y se convertirá en el elemento determinante para la conformación de dos tipos de asociaciones:

1. Grupos fuertes y duraderos, donde el interés (objetivo secundario) es tan sólo un agregado al conjunto de afinidades y sus miembros se mantienen juntos una vez que conquistan el poder.
2. Grupos débiles y temporales, donde el interés (objetivo primario) sirve al líder y a sus aliados políticos para establecer compromisos de diferente duración con otras personas, y con el cumplimiento del acuerdo termina la relación entre ellos.

Por otra parte, observamos que tanto la teoría de las élites políticas como la teoría de la acción colectiva coinciden en suponer que los *grupos pequeños o minoritarios* serán más eficientes para conquistar el poder o fomentar los intereses comunes de sus miembros, a diferencia de las masas o grandes agrupaciones. La suposición común, en ambas perspectivas, consiste en su

capacidad de organización para actuar al unísono en la defensa o imposición de sus intereses políticos a la mayoría.

En este sentido, la teoría de la acción colectiva sugiere que los grupos pequeños funcionan mejor que los grandes para fomentar los intereses comunes de sus miembros, ya que los miembros del grupo, gracias a su reducido número, recibirán una mayor porción de los beneficios. También podrán utilizar el mismo tipo de información y cantidad de recursos para orientar su acción conjunta. Asimismo, al ser pocas personas, pueden reaccionar más rápido a cualquier situación. Finalmente, como la relación es directa, el comportamiento de *free raider* (oportunista) disminuye considerablemente.

De igual modo, la organización de las agrupaciones pequeñas será diferente a la de las agrupaciones grandes para conseguir un bien colectivo; es decir, la acción conjunta de los integrantes de las primeras responde a la *unión voluntaria e informal* de sus miembros, no a la existencia de un *contrato escrito y formal*, propio de las segundas.

El resultado final de la discusión teórica anterior se puede apreciar en la Tabla 1, la cual está organizada con base en el tipo de agrupación (grupo político o camarilla) y siete categorías de análisis con sus respectivos indicadores o rasgos por considerar. Es importante advertir que la mayoría de las características de cada tipo de agrupación se excluyen mutuamente.

El grupo político adoptará los siguientes rasgos básicos en su conformación y funcionamiento: la unión de sus miembros tendrá un carácter informal, es decir, voluntaria y basada en la amistad, no en la existencia de un convenio escrito. Su relación jerárquica será más bien horizontal, o sea, el mando se compartirá –casi por igual– entre todos los miembros, aunque uno de ellos sea la parte visible o de mayor jerarquía. La toma de decisiones del grupo estará motivada u orientada por el consenso entre sus miembros para llegar a ciertos acuerdos. La comunicación y el tipo de información que manejen sus miembros serán amplios, es decir, sin restricciones. La cercanía geográfica entre ellos será una constante; sus integrantes procederán de la misma región o lugar de nacimiento. El grupo podrá perseguir tanto objetivos inclusivos como exclusivos, sin afectar su funcionamiento interno o unión entre ellos. Por último, el tipo de red que tenderán a adoptar estará basada en la amistad y, por tanto, estaremos en presencia de un grupo fuerte y duradero.

En cambio, la configuración de la camarilla podría adoptar otros aspectos como los siguientes: la membresía de sus miembros también será informal, aunque está basada en el interés que persigue cada persona; tampoco será necesario la existencia de un contrato escrito. Su relación jerárquica será más bien vertical, o sea, el mando en la organización lo asumirá el líder principal, y las instrucciones se tomarán de arriba hacia abajo. La acción conjunta del

grupo estará motivada u orientada a partir de los beneficios que obtendrán cada uno de sus miembros en la lucha por el poder político. La comunicación y el tipo de información que manejen cada uno de sus miembros serán restringidos, es decir, se tenderá a la centralización de las mismas en un puñado de ellos. La lejanía geográfica entre ellos será normal, sus integrantes procederán de diferentes lugares de nacimiento o residencia. Aunque el grupo perseguirá preferentemente objetivos exclusivos, este rasgo no afectará su funcionamiento o unión entre ellos en el corto plazo, pero se estima que su unión no podrá rebasar el mediano plazo o la duración en el cargo. Por último, la red que integrarán estará basada en el interés calculado y, por esta razón, estaremos en presencia de un grupo débil y temporal.

TABLA 1

<i>Tipo de agrupación</i>		<i>Grupo político</i>	<i>Camarilla</i>
<i>Categorías de análisis</i>			
<b>Tipo de organización</b>	Formal		
	Informal		
<b>Tipo de relación</b>	Horizontal		
	Vertical (arriba-abajo)		
<b>Tipo de motivación</b>	Consenso		
	Lucha por el poder		
<b>Tipo de comunicación</b>	Comunicación amplia		
	Comunicación restringida		
<b>Alcance geográfico</b>	Cercano		
	Lejano		
<b>Tipo de objetivos</b>	Inclusivos		
	Exclusivos		
<b>Tipo de red</b>	Red estratégica o instrumental		
	Red social o de amistad		

Fuente: Elaboración propia. El área sombreada indica el rasgo adoptado por cada tipo de grupo (el par de columnas a la derecha).

## Bibliografía

- Ballinas, Christopher (2001), "La redefinición de los espacios públicos. Formación y trayectoria de la élite gubernamental mexicana, 1970-1999", en *Revista Foro Internacional*, vol. LI, núm. 3, México, El Colegio de México, julio-septiembre.
- Bobbio, Norberto *et al.* (1998), *Diccionario de Política*, México, Siglo XXI.
- Camp, Roderic Ai (1990), *Reclutamiento político*, México, Siglo XXI.
- Camp, Roderic Ai (1996), *Líderes políticos de México*, México, FCE.
- Camp, Roderic Ai (2012), *Metamorfosis del liderazgo en el México democrático*, México, FCE.
- Casas, Rosalba (2003), "Enfoque para el análisis de redes y flujos de conocimiento", en Matilde Luna (coord.), *Itinerarios del conocimiento: formas dinámicas y contenido. Un enfoque de redes*, España, Anthropos Editorial.
- Ettore, Albertoni (1987), "Teoría de las élites y elitismo", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 127, México, enero-marzo.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (1997), "Los grupos políticos en México. Una revisión teórica", en *Estudios Sociológicos*, vol. XV, núm. 45, México, Colegio de México, septiembre-diciembre.
- Luna, Matilde (2003), "La red como mecanismo de coordinación y las redes de conocimiento", en Matilde Luna (coord.), *Itinerarios del conocimiento: formas dinámicas y contenido. Un enfoque de redes*, España, Anthropos Editorial.
- Mills, Wright (1973), *La élite del poder*, México, FCE.
- Mosca, Gaetano (1992), *La clase política*, México, FCE.
- Olson, Mancur (1992), *La lógica de la acción colectiva*, México, Limusa.
- Portes, Alejandro (2004), "La sociología en el continente: convergencias pretéritas y una nueva agenda de alcance medio", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, México, UNAM/IIS, julio-septiembre.
- Rionda, Luis Miguel (1996), "Elites y política en México: una revisión teórica", en *Acta Universitaria*, vol. VI, núm. 2, México, Dirección de Investigación de la Universidad de Guanajuato, diciembre (PDF: <http://luis.rionda.net/images/3/3d/Elites.pdf>).
- Sartori, Giovanni (1980), *Partidos y sistemas de partidos*, tomo I, España, Alianza Editorial.