

CLIENTELISMO, PATRONAJE Y REPRESENTACIÓN POLÍTICA: SOBRE EL COMENTARIO DE *LA POLÍTICA DESDE EL LLANO*¹

En su reseña sobre *La política desde el llano* publicada en el número 89 de *Cuadernos del CLAEH*, Carlos Aloisio argumenta acerca de lo inconveniente que resulta considerar al clientelismo y al patronaje como mecanismos de representación política, y sugiere que se trata de mecanismos que ponen en juego intereses prepolíticos de naturaleza esencialmente económica, los que no pueden ser asimilados a instancias de representación. En este sentido, la conexión entre clientelismo, patronaje y representación sería espuria, en tanto los primeros no constituyen una modalidad de representación ya que no involucran en momento alguno la delegación de intereses políticos en un representante partidario. No obstante, al mediar y condicionar la formación de intereses políticos, Aloisio sostiene que la presencia de esos mecanismos podría sí condicionar la obtención de representación programática en el sistema. Considero acertada y válida esta objeción y coincido con Aloisio en el espíritu y las implicaciones de su crítica.

Dado el carácter de *La política desde el llano* (un libro a medio camino entre un abordaje académico y un texto de disseminación) y con el objetivo de ahorrar

tecnicismos y espacio en la conclusión aludida, hice referencia al concepto de representación en general, omitiendo una discusión conceptual más amplia a partir de una taxonomía de vínculos entre líderes políticos y sus votantes. Aprovechando la oportunidad de responder a la reseña, presento aquí una breve introducción a un marco teórico más elaborado acerca de estos vínculos, a partir de un proyecto de investigación en desarrollo sobre once sistemas de partidos latinoamericanos.² Creo que esta síntesis echa luz acerca de las distinciones semánticas y conceptuales reclamadas por Aloisio. Luego, concluyo aplicando ese marco teórico a mi análisis previo sobre el caso uruguayo.

Vínculos entre electores y candidatos

De acuerdo con la formulación original de Kitschelt es posible identificar una serie de tipos ideales para describir la vinculación (*linkage*) entre un votante y el candidato o partido al que decide adherir en una instancia electoral concreta.³ Por supuesto,

¹ Agradezco a *Cuadernos del CLAEH* y a Carlos Aloisio, en particular, la inusual oportunidad de recibir y responder estas críticas. De ejercicios como este depende en buena medida la construcción de comunidades académicas sanas, pujantes y productivas.

² Herbert Kitschelt, Kirk Hawkins, Juan Pablo Luna, Guillermo Rosas y Elizabeth-Jean Zechmeister, *Party Competition in Latin America. Patterns of Programmatic Structuration*, bajo revisión, Cambridge University Press.

³ Herbert Kitschelt, «Linkages between Citizens and Politicians in Democratic Polities», en *Comparative Political Studies*, vol. 33, 2000, pp 845-79.

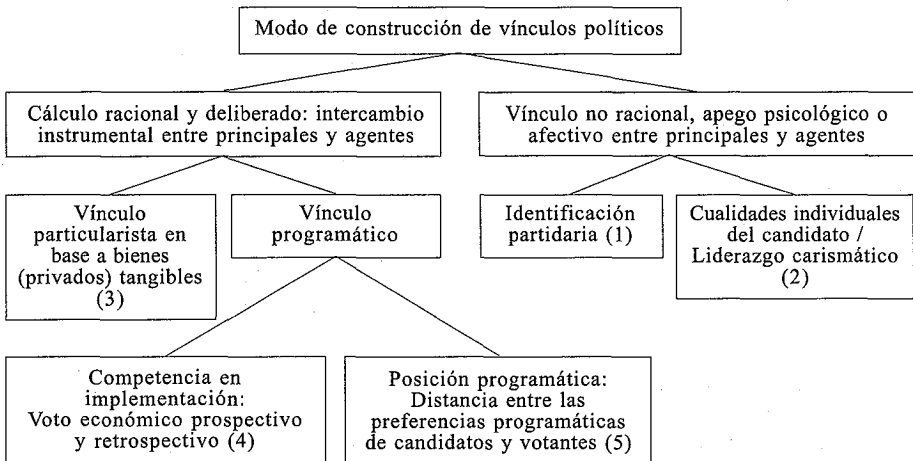
la tipología ilustrada en la figura 1 responde a una versión sumamente estilizada y, en realidad, es dable esperar que incluso en el nivel individual, la decisión concreta de votar por uno u otro candidato responde a una compleja combinación de distintos tipos identificados aquí. Por otra parte, si bien con el objetivo de simplificar la discusión los tipos de vinculación entre partidos y electores son tratados aquí como propiedades sistémicas, es bueno destacar que en un momento dado, es posible que exista una varianza significativa respecto al tipo de vínculo predominante en el interior de un sistema e incluso en la vinculación entre un partido (y sus fracciones) con bases electorales diferentes, que poseen, por ejemplo, niveles divergentes de organización social. Al mismo tiempo, las estrategias aplicadas por partidos o fracciones exitosas en una coyuntura específica tenderán a «contagiarse» en el nivel sistémico, aunque con variaciones pautadas por idiosincrasias partidarias que limitan el rango de alternativas pasibles de ser emuladas (por

ejemplo, patrones de organización partidaria, acceso relativo a bienes simbólicos o materiales, orientaciones ideológicas).

En primer lugar, es posible distinguir entre dos tipos primarios de vinculación: irracional y racional. En el primer caso, nos encontramos ante vinculaciones (tipos 1 y 2 en la figura) dominadas por un apego psicológico o afectivo entre el votante y su candidato, como por ejemplo, decisiones basadas en la «identificación partidaria» (pensada fundamentalmente como la presencia de fuertes subculturas partidarias «inoculadas» a los individuos mediante mecanismos de socialización primaria y secundaria), la predilección por características personales de los candidatos, o el fuerte apego hacia un liderazgo carismático.

En el segundo caso se trata de vínculos afirmados en una evaluación racional del votante, en la que se sopesan los costos y beneficios que desde un punto de vista instrumental posee la elección de uno u otro candidato. Dentro del voto racional es posible distinguir, a su vez, dos subtipos generales.

Figura 1. Tipología de vínculos entre votantes (principales) y representantes (agentes)



Fuente: Elaboración propia, con datos de Kitschelt (2000).

El primero involucra el intercambio del voto por bienes tangibles y se celebra a niveles bajos de agregación de intereses, entre candidatos y votantes individuales (intercambiando bienes privados) o grupos pequeños de votantes que obtienen un bien común cuyo acceso resulta restringido a otros ciudadanos (*club-goods*). Al interior de este subtipo (3, en la figura) se localizan por tanto intercambios clientelares clásicos, el patronaje y la provisión de beneficios a pequeñas bases electorales (*constituencies*) localizadas, lo que en la literatura se conoce como *pork-barrel*.

El segundo subtipo de vínculo racional no involucra un intercambio entre bienes tangibles y se estructura en torno a intercambios «programáticos» entre votantes y electores. La literatura reciente reconoce dos variantes principales dentro de este subtipo.⁴ Por un lado, la denominada *accountability representation* se ejerce cuando los electores evalúan de forma retrospectiva o prospectiva (comparando con gestiones anteriores) la capacidad de un gobierno, partido o candidato para generar *bienestar*, premiando (o castigando) con su voto a aquellos que considera que tienen mayor (menor) probabilidad de brindarlo en el futuro (tipo 4, en la figura). Por otro lado, también como subtipo de vínculo racional programático, identifico aquí mecanismos clásicamente descritos por la tesis de gobierno de partido responsable (*responsible party-government*).⁵ Los intercambios incluidos

en esta categoría requieren la presencia sucesiva de las siguientes condiciones y mecanismos: a) los partidos compiten con plataformas programáticas diferenciadas; b) esas plataformas son relativamente estables (y se mantienen una vez que los representantes acceden a puestos de decisión, evitando así la presencia de *policy switches*);⁶ c) los votantes deciden seleccionando aquellos partidos cuya plataforma se encuentra más próxima a sus preferencias programáticas. La presencia de estos mecanismos de vinculación (tipo 5, en la figura) hace posible la consolidación de ciclos consistentes de representación y responsabilización política.⁷

Según la distinción planteada por Aloisio, los vínculos de tipo 3 son *prepolíticos*, en tanto los de tipo 4 y, especialmente, de tipo 5 constituyen sí instancias de representación política. A su vez, a diferencia de los vínculos de tipo 3 (que, en definitiva, dependen del acceso que cada candidato posea a bienes tangibles

hace justicia al concepto en inglés, en tanto este involucra, al igual que en el caso del término *accountability*, dos acepciones complementarias. La primera da cuenta de la idea de *responsiveness* (el gobierno responde a los intereses de sus votantes) y la segunda involucra una noción de rendición de cuentas, en que el partido gobernante es *responsabilizado* electoralmente (recogiendo premios o castigos) por sus acciones de gobierno. Por una discusión de las características del gobierno de partido responsable véase James Adams, *Party Competition and Responsible Party Government*, Ann Arbor, Michigan University Press, 2001.

⁶ Susan Stokes, *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001

⁷ Una objeción clásica a esta afirmación refiere a los potencialmente altos niveles de polarización o fragmentación que la maximización de diferencias programáticas podría generar, especialmente en un contexto presidencialista.

⁴ Adam Przeworski, Susan Stokes y Bernard Manin, *Democracy, Accountability, and Representation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999; Powell, G. Bingham Jr: «Political Representation in Comparative Politics», en *Annual Review of Political Science*, vol. 7, 2004, pp. 273–296.

⁵ Cabe señalar que una traducción literal no

intercambiables por votos) e incluso de variantes *personalizadas* del tipo 4, los vínculos que involucran representación sobre la base de preferencias y distancias programáticas (5) requieren, necesariamente, la presencia de vehículos partidarios institucionalizados que las vuelvan viables. Adicionalmente, estos vehículos se estructuran, necesariamente, más allá del nivel local. ¿Bajo qué condiciones, entonces, resulta probable hallar ese tipo de mediación partidaria?

Capacidades, oportunidades y potencial de conflicto

Según el marco teórico desarrollado por Kitschelt *et al* y asumiendo los representantes un set de preferencias fijas y estables (maximización de retornos electorales), es posible pensar la emergencia de vínculos programáticos como el resultado de una serie de *juegos entrelazados*. La eventual creación de estos vínculos depende, en ausencia de cambios institucionales, de tres condiciones esenciales: capacidades, oportunidades y potencial para movilizar conflictos salientes.

Primero, existe una relación principal-agente (votante-representante) pasible de ser estructurada en distintos niveles de agregación. Estos aumentan cuando, por un lado, existe una presencia significativa de organización social (grupos de interés u opinión organizados que puján por la representación política de sus intereses) y, por otro, cuando disminuye el acceso de los agentes a bienes y subsidios que puedan ser utilizados para estructurar vínculos en niveles bajos de agregación.⁸

Así, bajo ciertas condiciones socioestructurales (capacidades) la coordinación de vínculos programáticos se vuelve más probable. No obstante, esta coordinación requiere, para volverse viable, la presencia de iteraciones sucesivas en que los principales y agentes solidifiquen un vínculo relativamente estable, construyendo *reputaciones* y un poder de *marca*. La presencia de un juego democrático limpio y abierto durante períodos extensos (oportunidades) constituye por tanto una condición esencial para ese desarrollo, que deviene institucionalización partidaria.

Segundo, para construir exitosamente organizaciones partidarias orientadas programáticamente, los agentes políticos interesados en ganar elecciones que operan en un contexto estructural favorable (presencia de oportunidades y capacidades) deben, no obstante, solucionar otra serie de dilemas de acción colectiva y coordinación. Aldrich presenta una discusión detallada acerca de los dilemas involucrados en la creación de organizaciones partidarias programáticamente orientadas, pujando y compitiendo por movilizar y representar conflictos sociales salientes.⁹ Brevemente, los partidos seleccionan, socializan y atraen *políticos* que comparten (además de su ambición electoral) agendas programáticas similares. Estas agendas son luego reforzadas y mantenidas mediante mecanismos organizacionales que promueven las plataformas programáticas y la disciplina del partido, y limitan el rango de varianza individual en las filas partidarias. A cambio de esas limitaciones (las que, por otra parte, facilitan la acción de gobierno al simplificar, por ejemplo, los procesos de creación de coaliciones), los

⁸ Daniel Verdier, «The politics of Public Aid to Private Industry: The Role of Policy Networks», en *Comparative Political Studies*, vol. 28, 1995, pp. 3-42.

⁹ John Aldrich, *Why Parties?*, Chicago, Chicago University Press, 1995.

partidos programáticamente estructurados ofrecen beneficios muy significativos al grupo de *entrepreneurs* electorales que han reclutado. Así, coordinan y ponen a disposición de sus candidatos bienes simbólicos y materiales que resultan esenciales para competir de manera eficiente en sistemas de partidos orientados hacia este tipo de vínculo. La *etiqueta* o *marca* partidaria, asociada a una reputación programática determinada, constituye un bien clave para facilitar el intercambio con votantes programáticamente orientados, que concebidos como individuos racionalmente desinformados (*rational information misers*) utilizan «atajos cognitivos» para realizar una elección eficiente.¹⁰

Un supuesto implícito en esta formulación, pero muy relevante para nuestros sistemas de partidos según Kitschelt *et al*, es la presencia de un relativo potencial de conflicto en la sociedad, determinado, por ejemplo, por la capacidad de ofrecer *paquetes* de política económica diferenciados. Esta constituye una tercera condición necesaria para que esa movilización sea exitosa y sostenible en el tiempo. De lo contrario, estaríamos en presencia de *policy-switches*, con alto potencial de destrucción de los compromisos programáticos prevalecientes en un sistema. En otros términos, los *juegos* descritos aquí tienen lugar intertemporalmente. Así, tanto la habilidad de los partidos para competir a lo largo de períodos prolongados

sobre la base de plataformas programáticas diferenciadas, como su capacidad de implementarlas durante su acción de gobierno, fortalece o erosiona las probabilidades de estructurar representación (política) programática.

A partir de este marco teórico, y de una comparación sistemática en el ámbito regional, Kitschelt *et al* formulan una serie de conclusiones acerca de las condiciones que se asocian empíricamente a mayores niveles de estructuración programática en once casos latinoamericanos. Ese trabajo señala que, aunque pueden destruirse con relativa rapidez (como en casos previamente institucionalizados, cuyos sistemas de partidos colapsaron recientemente), las condiciones que hacen posible la estructuración programática solo se construyen en el largo plazo. Esas condiciones, que resultan necesarias (aunque probablemente no suficientes) y que se encuentran relativamente asociadas entre sí, deben presentarse en forma simultánea. Ellas son: a) altos niveles de institucionalización del sistema de partidos (capacidades) y experiencia democrática de largo plazo, más allá de irrupciones autoritarias recientes (oportunidades); b) niveles de desarrollo económico altos en los años sesenta, asociados a la presencia de sociedades más modernas, heterogéneas y con mayores niveles de movilización social y política sobre la base de organizaciones intermedias (capacidades); c) altos niveles de implementación del modelo de sustitución de importaciones (ISI) en el pasado, en tanto su implementación inicial así como su reforma a partir de la crisis de la deuda y del Consenso de Washington incrementan el potencial de los partidos para movilizar conflictos socialmente significativos (capacidad de movilizar conflictos salientes).¹¹

¹⁰ La racionalidad de la desinformación se atribuye a la comparación entre los costos que involucraría realizar una elección plenamente informada y el valor marginal de cada voto. Véase Melvin Hinnich y Michael Munger, *Ideology and the Theory of Political Choice*, Ann Arbor, Michigan University Press, 1994; Elizabeth-Jean Zechmeister, «Sheep or shepherds? Voter behavior in new democratic contexts», en *Political Science*, Durham, Duke University, 2003.

¹¹ Es interesante destacar que esto no sucede

Implicaciones: revisitando el caso uruguayo

Muy brevemente, y para concluir, presento una versión estilizada acerca de las transformaciones recientes observadas en el caso uruguayo respecto a la estructuración de vínculos entre partidos y electores, con base en el marco teórico discutido aquí, y el análisis y evidencia empírica presentada en *La política desde el llano*.

Si bien el sistema uruguayo contó históricamente con predisposiciones favorables en términos de capacidades y oportunidades, los vínculos no programáticos resultaron predominantes en el sistema, incluso a pesar de la permanente presencia de alineamientos ideológicos diferenciados entre fracciones partidarias. La progresiva expansión del sector estatal dominado por partidos políticos que devinieron centro (virtualmente hegemónico) del sistema, compitiendo sobre la base de fuertes subculturas partidarias y, especialmente, de la redistribución de bienes y subsidios estatales (a los que ambos tenían acceso a partir de las largamente institucionalizadas fórmulas de coparticipación) resulta clave para explicar esa

durante la plenitud del modelo ISI, ya que el Estado (y los partidos que acceden a esa arena) poseen mayores capacidades de generar y redistribuir subsidios y rentas a sus adherentes. No obstante, tanto en su origen como en su ocaso, los conflictos en torno al modelo ISI involucran a grandes sectores sociales y hacen posible elevar el nivel de agregación de intereses prevaleciente en el sistema. Lo mismo se aplica al caso de reformas recientes, ya que el período durante el cual se implementan (o intentan) las reformas es el que genera mayores oportunidades para la competencia entre partidos que pugnan por representar distintos grupos de interés afectados de forma diferencial por el mecanismo redistributivo que involucra el desmantelamiento del modelo ISI (por ejemplo, *ganadores y perdedores*).

configuración, ilustrada, por ejemplo, a través de la conformación de electorados partidarios que constituían cortes verticales de la sociedad. Finalmente, la combinación de reglas de juego restrictivas de las posibilidades de éxito electoral de terceros partidos y los relativamente altos niveles de fraccionalización interna de blancos y colorados otorgaron mayor flexibilidad a ambos conglomerados, los que, en primera instancia, fueron capaces de permanecer a través del cambio, renovando su oferta electoral para contrarrestar el creciente descontento social que produjo la crisis del modelo batllista a partir fines de los cincuenta.¹² No obstante, esa crisis condujo hacia un proceso progresivo de activación social (fundamentalmente en el plano sindical y estudiantil) que concluye, en lo político, con la creación del Frente Amplio en 1971, cristalizando intentos previos de consolidar frentes populares para desafiar más eficientemente al bipartidismo tradicional.

Luego de la dictadura militar (durante la cual se consolidó la tradición política frenteamplista) y especialmente a partir del segundo período de gobierno, los partidos tradicionales, enfrentando crecientes restricciones fiscales, se embarcaron en intentos de reforma comercial, estatal y del sistema de políticas sociales, contradiciendo los intereses de los sectores beneficiarios del modelo sustitutivo

¹² Por una caracterización del sistema tradicional véase, por ejemplo, Gerardo Caetano, José Rilla y Romeo Pérez, «La partidocracia uruguaya. Historia y teoría de la centralidad de los partidos políticos», en *Cuadernos del CLAEH*, n° 44, 1987, pp. 37-62; Luis Eduardo González, «Continuity and Change in the Uruguayan Party System», en *Building Democratic Institutions, Party Systems in Latin America*, editado por Scott Mainwaring y Timothy Scully, Stanford, Stanford University Press, 1985.

uruguayo. En esta coyuntura, el Frente Amplio articuló políticamente una *coalición de veto* y lideró un fuerte movimiento de oposición ante los gobiernos liderados por coaliciones de fracciones provenientes de ambos partidos tradicionales.¹³ En función de esta oposición se consolidó en el sistema un patrón de competencia bipolar, centrado en la defensa por la izquierda del *modelo ballista*. Como resultado de este proceso, un sistema que se encontraba previamente dominado por vínculos clientelares y de patronaje y por la presencia de fuertes subculturas tradicionales que progresivamente fueron perdiendo capacidad de reproducir lealtades electorales, experimentó una transición que otorgó una mayor centralidad a vínculos programáticos entre partidos y electores. Simultáneamente, las crecientes dificultades económicas y los procesos de modernización y racionalización de las empresas públicas y de otros entes estatales restringen el stock de bienes disponibles para transacciones clientelares,¹⁴ al tiempo que la progresiva penetración de medios audiovisuales y de estudios de opinión pública otorga a los líderes nacionales mayor capacidad de hacer un *by pass* de las «agrupaciones» fraccionales. Esta serie de factores introduce incentivos que limitan el espacio para la celebración de transacciones clientelistas, generando un *repliegue* de las formas de mediación tradicional.¹⁵

No obstante, otros procesos operan en la dirección contraria, promoviendo la permanencia y centralidad de lógicas de mediación clientelar en la sociedad uruguaya. Esta permanencia no está exenta de discontinuidades y se caracteriza, según proponen Filgueira *et al*, por una alteración del nivel de agregación (*mutación*) y por un *refugio* de las formas clientelares tradicionales en el ámbito de los gobiernos locales.

Entre los determinantes de ambas transformaciones, cabe destacar aquí al menos cuatro: a) el surgimiento y la consolidación de grupos de interés que se estructuran en torno a la defensa de prerrogativas obtenidas bajo el modelo de desarrollo tradicional y que en virtud de su capacidad organizacional y en el marco de un incremento de los niveles de competitividad electoral, poseen una alta capacidad de incidencia sobre el proceso de formulación de políticas públicas; b) el surgimiento paralelo de grupos de interés y empresas privadas que comienzan a competir por la obtención de contratos y concesiones estatales y municipales; c) el proceso de desintegración y fragmentación social que debilita la capacidad de organización de los sectores socialmente más vulnerables; d) la creciente asunción de roles —tradicionalmente ejercidos por la Administración central— por las intendencias municipales, las que aún gozan de mayor flexibilidad fiscal y cuyas características específicas las coloca como

¹³ Véase Fernando Filgueira y Jorge Papadopoulos, «¿Sacando partido del conservadurismo? Crisis de larga duración y alternativas vedadas en Uruguay», en *Prisma*, vol. 4, pp. 109-146.

¹⁴ Véase Andrés Rius, «Racionalidad limitada y 'empaquetamiento' en los procesos de reforma: El caso de la seguridad social», en: *Economía política en Uruguay. Instituciones y actores políticos en el proceso económico*, editado por Diego Aboal y Juan Andrés Moraes, Montevideo, Trilce, 2003.

¹⁵ Por un argumento paralelo y sugerente res-

pecto a la transformación (*repliegue, mutación y refugio*) del clientelismo en Uruguay véase: Fernando Filgueira, Adolfo García, Conrado Ramos y Jaime Yaffé: «Los dos ciclos del Estado uruguayo en el siglo XX», en *El Uruguay del siglo XX. La política*, editado por el Instituto de Ciencia Política. Montevideo, Banda Oriental-Instituto de Ciencia Política, 2003.

ámbito ideal para el desarrollo de relaciones cara a cara.¹⁶

En síntesis, mientras el descontento social asociado a la crisis del modelo de desarrollo probablemente haya operado en forma transversal en la sociedad uruguaya alimentando un voto económico retrospectivo (4) en contra de los partidos tradicionales, también es probable que durante la postransición, y como consecuencia de los procesos reseñados arriba, el sistema haya avanzado hacia una configuración *dual* en términos de la distribución social de los vínculos racionales entre partidos y electores. Esta configuración parecería correr en paralelo con el proceso de dualización social consolidado durante las últimas décadas. Así, en algunos segmentos del electorado (altos y medios), el nivel de agregación ha sido elevado y evolucionó progresivamente desde vínculos individuales hacia mecanismos de representación de amplios sectores del electorado, aproximándose así a un tipo de vínculo *programático* (5). En estos segmentos del electorado, los vínculos programáticos son frecuentemente reforzados por la presencia de todavía fuertes identificaciones partidarias (1). Paradójicamente, entonces, la crisis del modelo batllista ha generado como externalidad positiva un proceso de realineamiento partidario que ha contribuido a que el sistema gane estructura programática.

No obstante, la crisis también ha creado mayores distancias sociales en el acceso a vínculos de representación política, estratificando un sistema históricamente pautado por su relativa horizontalidad. Así, en otros segmentos del electorado (sectores bajos y marginales) la agregación de intereses se ha mantenido en los niveles individual y local, en consonancia con vínculos de tipo *clientelista* (3). En estos casos han ganado mayor centralidad los líderes locales que operan a partir de la utilización del aparato burocrático de las intendencias o mediante la estructuración de un sistema descentralizado y personalizado de asistencia y gestión de favores en detrimento de los clubes políticos y agrupaciones tradicionales.

En este contexto, la presencia de gobiernos municipales con fuerte hegemonía del oficialismo operando en el marco de estructuras sociales desintegradas, constituye el escenario más favorable respecto a la consolidación de patrones clientelistas en el nivel individual.¹⁷ Esto genera dos implicaciones adicionales. Por un lado, se produce una *oligarquización* en las estructuras partidarias (especialmente las tradicionales) a favor de aquellas fracciones y líderes que cuentan con mayor capacidad de acceder a bienes no estatales para financiar campañas. Por otro lado, la creciente escasez de bienes estatales para financiar estos intercambios y la también creciente presencia del sector privado a través de mecanismos de concesión y contratación estatal, vuelve más probable la utilización de estos últimos para extraer recursos destinados al financiamiento (irregular) de la política. A su

¹⁶ Sobre este punto véase Aldo Guerrini, «El peso político de los intendentes del interior: apuntes para una discusión a la luz de las últimas consultas electorales», en: *Elecciones 1999-2000*, editado por Gerardo Caetano. Montevideo, Banda Oriental - Instituto de Ciencia Política, 2000; Altair Magri, «La llave del triunfo electoral en mayo 2000: Reelección, continuidad y "por la vuelta"», en: *Elecciones 1999-2000*, editado por Gerardo Caetano. Montevideo, Banda Oriental - Instituto de Ciencia Política, 2000.

¹⁷ En cuanto a vínculos no racionales, también parece ser fuerte en este sector del electorado la incidencia de liderazgos carismáticos (2).

vez, la segmentación social de los vínculos entre candidatos y votantes podría alentar una dualidad mayor en el acceso de la ciudadanía a la representación política, en caso de que los partidos consoliden la práctica de extraer recursos a cambio de la representación programática de sectores altos de la sociedad, para luego volcarlos en la construcción de vínculos no programáticos utilizados en la cooptación clientelar de sectores bajos.

En conclusión, se estaría asistiendo a la progresiva consolidación de una configuración *dual*, en la que algunos sectores sociales acceden a representación política (en el sentido de Aloisio) mientras otros estructuran vínculos de carácter *prepolítico*, generando un déficit de representación sumamente relevante, con implicaciones significativas, tanto en cuestiones redistributivas, como en lo que hace a la calidad de la democracia.

Juan Pablo Luna