

segunda generación, como en el caso de los Carulla, tienda a arriesgarse más en el mercado nacional.

La historia de Carulla que se comenta es una fuente útil para este tipo de análisis. Los orígenes, las ideas, y las normas de comportamiento de nuestra clase empresarial siguen siendo temas apasionantes de nuestra historia económica. Este volumen, bien producido y con un texto ameno, arroja luz sobre estos aspectos.

Sin embargo, sería necesario que en el futuro las empresas que resuelvan publicar historias de este tipo, y se les debe estimular para que lo hagan, incluyeran mayor información económica. En el país hay actualmente un gran debate sobre la falta de inversión empresarial. Hubiera sido interesante conocer cómo hizo Carulla para capitalizarse. Don José Carulla Soler vendió su casa para iniciar la cadena de supermercados. ¿Fue esto todo lo que se requirió para poner en marcha una de las más importantes empresas del país?

El libro tampoco da datos sobre el número de personas empleadas, sobre tendencias en los sueldos y salarios de los trabajadores de la empresa, la antigüedad promedio de éstos, o los desarrollos en volúmenes de venta y tendencias de los márgenes comerciales. Por ejemplo, es claro que el éxito de la fórmula Carulla ha estado relacionado con precios competitivos y probablemente márgenes decrecientes. Es posible que estas innovaciones de Carulla hayan determinado el curso del desarrollo comercial reciente, y sería una lástima no contar con un análisis económico serio del fenómeno.

Los trabajos de historia económica moderna más interesantes en el país se han hecho en base a los archivos de firmas comerciales como la de Los Vargas, de los libros de la Fábrica Fenicia, y de haciendas como Santa Bárbara. FEDESARROLLO consideraría un privilegio recibir archivos de este tipo en

su biblioteca o analizar, dentro de su programa de historia económica, libros de contabilidad y nóminas de empresas industriales y agrícolas.

*Miguel Urrutia Montoya*

Néstor Miranda Ontaneda, "Clientelismo y dominio de clase — El modo de obrar político en Colombia", en *Contraversia* Nos. 41-42 (1976), pp. 9-84 bis. Alejandro Reyes Posada, *Latifundio y poder político* — La hacienda ganadera en Sucre (Bogotá: CINEP, 1978), pp. IV-187. Eloísa Vasco Montoya, *Clientelismo y minifundio* — Bases socio-económicas del poder político en un municipio minifundista (Bogotá: CINEP, 1978), pp. XII-90. Jorge Valenzuela Ramírez, *Producción arrocería y clientelismo* (El valle interandino huilense) (Bogotá: CINEP, 1978), pp. VIII-73.

De los cuatro estudios aquí reseñados, el primero y más antiguo —el de Miranda— es de índole teórica; los otros tres son producto del trabajo de campo en zonas rurales muy diversas entre sí: la región latifundista, ganadera, de Sucre (Reyes), una zona minifundista y papera de Boyacá (Vasco), y los valles arroceros, de agricultura moderna, del Huila interandino (Valenzuela). Los tres estudios regionales se han propuesto —utilizando la forma de expresión de uno de sus autores—, "determinar las características de los distintos modos de producción presentes en (la formación social colombiana) y la forma específica de articulación de estos entre sí; ...se trata de precisar ...las relaciones sociales vigentes en (cada sistema productivo) y la conexión de éstas con el aparato político y los mecanismos de clase que aseguran en él la apropiación del excedente económico (Reyes, p. 1). "Para realizar el estudio se optó por reducirse el nivel regional concreto... (Porque) el ámbito regional como unidad de análisis permite ver con mayor claridad quiénes detentan los mecanismos de poder que realmente inciden en las relaciones de producción". (Ibíd.,

pp. 1-2.) Las fuentes de datos para los estudios regionales fueron la observación directa de los autores en sus respectivas regiones, la entrevista informal, series estadísticas sobre la economía y la socio-demografía de las regiones, y en el caso de Reyes, además de los anteriores, estudios históricos y documentos publicados que le permitieron entretrejer un valioso contexto histórico —aunque no muy pertinente— para el tema central de su estudio.

Los planteamientos teóricos de Miranda parecen haber orientado en parte sustancial los estudios de campo y quizá fueron concebidos con ese propósito. Pero el autor los presenta sencillamente como un intento parcial de llegar a la formulación de una teoría sobre la formación social colombiana (Miranda, p. 13). Miranda reseña primero los enfoques del clientelismo propuestos por algunos científicos sociales, principalmente antropólogos, en los últimos años —omitiendo, por desgracia, los numerosos análisis del clientelismo hechos en ese mismo período por científicos políticos<sup>1</sup>.

Plantea, luego, una muy breve crítica a los enfoques mencionados, y acto seguido dedica la mayor parte de su artículo a proponer las bases para una nueva teoría del clientelismo, particularmente aplicable al caso colombiano. Con ésta en el fondo se busca tomar los conceptos ya existentes sobre el clientelismo político y reinterpretarlos dentro de una teoría de lucha de clases. El autor justifica su esfuerzo afirmando que “detectar la relación clientelista como un instrumento de poder de la clase dominante es ya comenzar a descifrar el sistema y a experimentar la necesidad de una teoría que oriente la lucha

de las clases sin poder” (Miranda, p. 81).

El esfuerzo meritorio tanto de Miranda, como de sus colegas Reyes, Vasco y Valenzuela, tropieza, sin embargo, con varias dificultades, entre las cuales cabe mencionar las siguientes:

1. Miranda da un sentido al concepto de “clientelismo” que se desvía de la concepción predominante en la literatura sobre el tema y que lo torna en un término tan vago que no resulta útil en la investigación empírica. Resumiendo la literatura considerada en la primera sección de su artículo, Miranda describe los elementos básicos de la relación clientelista así: “Prestación (de favores) por parte de un poderoso (patrono); contraprestación por parte de quien no dispone de poder (cliente); reciprocidad y lealtad como aglutinante del sistema” (p. 17). En principio, esta síntesis es *grosso modo* adecuada, sólo que el autor no parece tomar en serio un elemento fundamental implícito en ella: la verticalidad en la relación. Porque lo fundamental en la interacción de tipo clientelista es que intervienen dos personas muy desiguales en recursos socio-económicos y políticos, cada una de las cuales encuentra útil valerse de la otra para sus propios fines. Cuando Miranda habla de un “clientelismo horizontal” (pp. 38-42), por ejemplo, entre un propietario de bienes de producción y un funcionario del Estado, convierte el concepto “clientelismo” en un simple equivalente de “transacción” donde impera el “do ut des”. Evidentemente, entendido el concepto de “clientelismo” en esta forma se vuelve tan general que pierde toda capacidad para descripciones y explicaciones de carácter específico. Más aún, resulta realmente exótico pensar en describir el acuerdo, por ejemplo, de un ministro con el gerente general de un banco por el cual aquel presta unos favores a éste a cambio de una contraprestación correspondiente, como una “relación clientelista”. Por preguntar lo menos, ¿quién es cliente de quién?

<sup>1</sup> Ver, entre otros, la amplia colección de artículos publicados por Steffen W. Schmidt et al, *Friends, and Factions — A Reader in Political Clientelism* (Berkeley: University of California Press, 1977); y Thomas C. Nowak con Kay A. Snyder, “Clientelist Politics in the Philippines: Integration or Instability?” *American Political Science Review* 68 (1974) 1147-1170.

Quizás como consecuencia de este desenfoque, Valenzuela en su estudio llega a considerar el nepotismo como una forma de clientelismo (pp. 38-39) y a hablar de una "clientela tecnocrática", designando por esta el conjunto de usuarios de los servicios y tecnología desarrollados o favorecidos por FEDEARROZ (pp. 49-54). Cobijar estos fenómenos con el concepto de "clientelismo", en vez de ayudar a su comprensión la hace más difícil.

2. El aporte más básico y original de Miranda se centra en el concepto de "instrumentalización". Según sus palabras, "el contenido profundo del clientelismo —y en esto nos apartamos radicalmente del modelo funcionalista— es instrumentación, entendiendo por ello desde la utilización anodina de personas o grupos para beneficio particular o de clase, hasta las formas más inhumanas de explotación del hombre por el hombre" (p. 37; el subrayado es nuestro; ver también Reyes p. 114). Cabe observar, sin embargo, que Miranda reviste de nuevo a un concepto con un sentido tan general, que no se ve qué gana el análisis político con un tal concepto. ¿En qué convenio humano del tipo "do ut des", cada parte no utiliza a la otra parte, explotándola o sin explotarla, para sus fines personales?

3. Miranda pone en el centro de su conceptualización de clientelismo los conceptos de poder y de clase; "A manera de hipótesis podríamos formular refiriéndonos a las sociedades complejas que a la base de todo comportamiento político radica un principio de transacción en términos de poder y que ello necesariamente implica instrumentalización de quien no lo posee o lo posee en forma limitada" (Miranda, p. 38; el subrayado es nuestro). Acto seguido Miranda, apoyándose en gran parte en N. Poulantzas, empieza a usar giros como este: "Es una tarea de la investigación empírica determinar cuál es la clase que en un momento dado concentra el mayor monto de poder" (p. 38; subrayado nuestro); y habla, repetida-

mente, de "la clase en el poder" y de "las clases sin poder", "el poder de una clase" y otros giros equivalentes (pp. 42, 46, 48, 49 y *passim*). Estos planteamientos sobre el "poder" y sobre las posibilidades de que "una clase" esté en el poder o no esté son frecuentes en una u otra forma en la literatura política colombiana, y más en general, latinoamericana. Subyacen, además la descripción, por lo demás interesante, de los fenómenos observados por Reyes, Vasco y Valenzuela. No obstante, son planteamientos cuestionables que merecen, por sus implicaciones para una adecuada comprensión de los fenómenos políticos, un análisis más detenido. A continuación se empieza a esbozar dicho análisis.

Aunque no existe acuerdo en el campo de la ciencia política sobre el sentido del concepto "poder", en las últimas décadas se ha extendido notablemente una concepción del "poder" que lo plantea: (a) como una relación causal, y (b) como un caso especial del ejercicio de influencia. Se da, pues, un ejercicio de influencia cuando una persona (A) induce a otra (B) a actuar, sentir o pensar, de una forma que B, por sí sola sin la acción de A, no hubiera adoptado. Poder es, entonces, el ejercicio de influencia que se relaciona con las decisiones terminantes (es decir, susceptibles *si es necesario* de ser impuestas por la fuerza), cuya obligatoriedad se extiende a nivel de toda la sociedad<sup>2</sup>.

Al analizar los fenómenos de influencia o poder, el estudioso debe tener muy claro en su mente que existen diversas dimensiones de tales fenómenos, por ejemplo, su extensión, alcance, distribu-

<sup>2</sup> Ver, entre otros, Harold D. Lasswell y Abraham Kaplan, *Power and Society* (New Haven: Yale University Press, 1950), cap. V; David Easton, *A framework for Political Analysis* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1965); Robert A. Dahl, *Modern Political Analysis*, 3a. edición (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1977), cap. II y III. La 2a. edición de esta última obra, aparecida en 1970, se encuentra traducida con el título *Análisis político moderno* (Barcelona: Fontanella, 1976).

ción e intensidad. Asimismo, debe reconocer que esos fenómenos no se identifican con los recursos, costos y beneficios que conlleva el ejercicio del poder o de la influencia. Debe mirar, por ejemplo, la "extensión" de la influencia de A, es decir, sobre cuántos Bs influye A. Debe considerar, además el "ámbito o alcance" de la influencia de A sobre cada B. Es decir, ¿sobre qué actividades o actitudes concretas de B influye A? Porque la influencia —y el poder— no necesariamente es general. A saber, A puede influir sobre la selección de lugar de trabajo de B pero no sobre su rendimiento en el trabajo. Tercero, hay que precisar la "distribución" de la influencia o el poder. Cuando B se ve obligado a vender su lote, ¿se debe ello a la influencia de un solo A o de varios As? Es decir, la influencia ejerce sobre B ¿esta concentrada en una sola persona o es compartida entre varias? Cuarto, ¿cuál es la "intensidad" de la influencia de A sobre B? Cabe pensar para ilustrar esta dimensión que B modifique su comportamiento ante una simple sugerencia de A o sólo ante los puños de éste. En el primer caso, hay "fuerte" influencia de A sobre B; pero en el segundo, paradójicamente, "débil" influencia de A sobre B. Un quinto aspecto que se debe estudiar atañe a los "costos y beneficios" tanto de A para ejercer su influencia sobre B, como de B al someterse a la influencia de A. Porque es bien diferente la situación en la que A incurre en grandes costos para obtener de B un comportamiento que éste considera inmaterial, y aquella en que A con poca inversión de recursos obtiene de B lo que este menos quisiera perder. Un sexto aspecto acaba de ser aludido: los "recursos" para ejercer la influencia o el poder. Téngase presente, ante todo, que los recursos para el ejercicio de la influencia —o el poder— son muy variados, unos más apropiados en una circunstancia y otros en otra, y todos ellos más o menos eficaces según la habilidad con que son administrados. La riqueza, la posición social, el conocimiento íntimo de los temas en conflicto o de sus aspectos legales, las conexiones favora-

bles con otros actores relevantes en una situación dada, el cargo o posición ocupada en un momento concreto, el afecto con que unos Bs pueden mirar a A, la musculatura o fuerza física, la buena salud, la fama de integridad moral, la habilidad para expresarse verbalmente, etc. son ejemplos de recursos para ejercer influencia o poder. Es bien conocido en los conflictos políticos que un conjunto de personas con menos riqueza, posición social, conexiones con funcionarios oficiales relevantes, etc. que sus opositores, puede ganar muchas batallas en virtud de su dinero despliegue de otros recursos, o del más habilidoso manejo de los mismos recursos de sus opositores, así tales recursos alcancen una menor cuantía que los de estos. Qué influencia tiene cada persona o grupo en cada situación determinada no puede inferirse de la simple consideración de los mayores o menores recursos a su disposición, tal como lo parecen hacer Miranda y muchos autores<sup>3</sup>. La monografía de Vasco, aquí considerada, ofrece un aleccionador ejemplo de esta inferencia. Propone la autora, como generalización plausible, que "en regiones, donde existen grandes propiedades que controlan el proceso productivo el poder político (P) es función de la propiedad de la tierra (T):  $P = f(T)$ " (p. 66). Frases como estas son tan imprecisas y generales que en términos científicos dicen muy poco o nada. La mejor prueba de que la posesión de recursos, especialmente de los recursos productivos, subrayada como fundamental para el ejercicio del poder político por los cuatro autores aquí reseñados, no equivale al con-

<sup>3</sup> Contrástese la siguiente afirmación de Miranda con la de un veterano investigador de los fenómenos de poder. Dice Miranda: "Es un hecho sobradamente conocido que el poder social (económico, político e ideológico) trata de acumularse en los mismos individuos" (p.38). Afirma H.D. Lasswell: "Resulta claro que las personas específicas que ocupan posiciones de ventaja con respecto a un recurso tienden también a ocupar posiciones semejantes en relación con otros recursos", en "The Study of Political Elites", incluido en H.D. Lasswell y D. Lerner (eds.), *World Revolutionary Elites* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1965), p. 9 (el subrayado es nuestro).

trol sobre el comportamiento político de los que no los poseen, se encuentra en los éxitos de los movimientos campesinos que Reyes (pp. 150-173) y Valenzuela (pp. 59-67) documentan. A pesar de que según Reyes, "...los terratenientes latifundistas están dispuestos a defender sus intereses por encima de todo y apelando a todos los medios a su alcance", y que "efectivamente, todos los medios están a su alcance, puesto que controlan todos los mecanismos a instancias del poder político" (p. 173), sin embargo, los campesinos de Sucre han invadido entre 1970 y 1975, 185 fincas y han obtenido que entre sólo 1971 y 1975 el Gobierno les entregue cerca de 31.000 hectáreas, la mayor parte de ellas a costa de los terratenientes invadidos (Reyes, pp. 172-174, Anexos y pp. 141 ss.). Con gran precisión informa Reyes que "5.395 familias han recibido ya del INCORA las tierras invadidas en propiedad" (p. 159). Estos logros, así como los logros nada despreciables de los obreros y campesinos en Rusia (a raíz

de la revolución), China (con Mao Tse Tung), Estados Unidos (en los últimos cincuenta años), Alemania Occidental (de 1950 en adelante) y Cuba (con Fidel Castro), se han obtenido en contra de quienes poseían los medios de producción y por consiguiente de quienes, al decir de los autores aquí aludidos, controlaban todo el poder político. Esto sugiere que los autores aquí reseñados han impuesto a la realidad política que describen con tanto detalle e interés, un esquema preconcebido, que probablemente les ha impedido comprenderla tal como es en el fondo. Diciendo esto no se quiere desconocer en modo alguno que en ciertas ocasiones la posesión privilegiada de recursos económicos permite ejercer un control político muy intenso sobre comportamientos vitales de quienes no los tienen. Pero cuando sucede eso hay que demostrarlo con los hechos, no tomarlo como ley universal.

*Rodrigo Losada*