

LUIS RONIGER: *Hierarchy and Trust in Modern Mexico and Brazil*. New York and London, Praeger, 1990.

Luis Roniger encara su investigación desde una perspectiva teórica amplia y multifacética. Comienza con una discusión general del tema desde una dimensión cultural, destacando las conexiones entre el sistema clientelista, por un lado y, por el otro, valores axiales tales como la jerarquía y la confianza personal e institucional. A continuación, emprende un análisis histórico, regional y comparativo de las formas mexicanas y brasileñas de clientelismo, destacando su particular dinámica en los sectores agrarios, urbanos, obreros y políticos de ambas naciones. Luego de comparar el fenómeno en las dos sociedades, se lanza a un análisis inter-cultural altamente provocativo y atento, que destaca similitudes y contrastes entre los casos latinoamericanos de clientelismo y los modelos que se desarrollaron en Tailandia, el Japón y la India.

La obra es producto de una impactante labor de investigación, sustentada por una bibliografía que cubre más de treinta páginas, conteniendo más de seiscientos títulos, que el autor maneja en forma ágil e imaginativa.

Roniger no se siente satisfecho, como sucede a menudo, con explicar el fenómeno de clientelismo sólo en términos de subdesarrollo o de la estructura de clases. Va más allá de tales peticiones de principio, destacando la necesidad de encarar la cuestión desde una perspectiva abarcante donde las estructuras de mercado, las influencias políticas y las oportunidades de vida interactúan estructuralmente tanto con las relaciones entre centros de poder y periferias como con las actitudes culturales y los juicios de valor que predominan en la sociedad. Tal perspectiva le permite moverse más allá del cariz obvio del clientelismo en el plano de la manipulación política hacia un análisis del contexto social amplio del fenómeno en sus implicaciones históricas y culturales.

Partiendo de una premisa típicamente Durkheimiana, Roniger relaciona el intercambio social con la noción de *trust* o confianza. El carácter contingente de la interacción social y las oportunidades que permiten las estructuras de escasez económica e inseguridad social y política dan lugar a una búsqueda incesante de medios de confianza personal e institucional. Pero, dada la incapacidad de estructurar la confianza en el plano de compromisos generalizables entre quienes comparten identidades de clase o status social por el solo hecho de compartir tales identidades, aquélla se institucionaliza en una forma focal y fragmentada, que contribuye a realzar lazos verticales y asimétricos. Es en este proceso "perverso" que Roniger ubica los fundamentos de la lógica del clientelismo.

Semejante lógica requiere ciertas condiciones para operar; entre ellas, cierto grado de movilidad de recursos y fluidez en los contactos sociales que permitan iniciar un intercambio clientelista. El análisis de tales condiciones (en el capítulo 1) permite al autor concretizar los factores que sustentan los intercambios clientelistas en ambas sociedades (capítulos 4 y 5).

La inseguridad social opera a doble filo. La estructura de estratificación jerárquica y división dispar de poder es complementada por la apertura y falta de estabilidad de las jerarquías. Se crea así inseguridad no sólo en las capas inferiores de la sociedad sino también en los círculos superiores, lo cual motiva a miembros de todas las capas sociales a establecer relaciones de dependencia social (*patron-*

*client relationship*) para mejorar sus posiciones de mercado o bien sustentar posiciones en la estructura política y social. Es en el detalle explícito de los operantes del modo de intercambio social que la noción de jerarquía cobra realidad. Los cambios sociales no minan necesariamente al clientelismo. Por el contrario, la lógica del clientelismo se revela en la praxis social especialmente cuando tendencias hacia una apertura de las estructuras sociales y económicas proyectan nuevas formas de inestabilidad dentro de un sistema de estratificación basado en relaciones jerárquicas de poder.

Más tarde o temprano, la penetración de fuerzas de mercado y el aparato administrativo del Estado en áreas y sectores periféricos debilita los monopolios de patronos locales respecto de fuentes de sustento e influencias políticas. Surgen así transformaciones en las redes clientelistas, sin que se destruya la lógica popular que prima la utilidad empírica de los compromisos e intereses poli-clasistas (“verticales”) por sobre los compromisos de clase (“horizontales”) y la lucha inter-clasista.

En el penúltimo capítulo, al discutir los enfoques tipológicos y dicotómicos del estudio comparado del clientelismo, Roniger destaca que la comparación entre formas “tradicionales” y “modernas” de clientelismo ofuscó la importancia de formas intermedias de mediación; en particular, redes del tipo de *patron-brokerage* que son típicas de países del Tercer Mundo. El autor sugiere un nuevo enfoque comparativo que permite mostrar la complejidad procesual y estructural del clientelismo al indagar cuatro dimensiones de variabilidad en sus contornos: las estructuras organizativas, los modos de asunción de rol, los estilos contractuales y los modos de intercambio de tales relaciones.

El enfoque analítico del libro debe complementarse con un análisis pormenorizado de las causas operativas del clientelismo, entre ellas el bajo nivel de institucionalización generalizada de intereses de mercado y la concomitante debilidad de la sociedad civil, donde la división de trabajo típica de una política de intereses aún debe estructurarse en forma generalizada. Si la discusión de las formas de jerarquía y confianza nos invita a entender la lógica del clientelismo, un estudio paralelo de las formas de mercado y articulación de intereses habrá de mostrar tal lógica como un proceso oblicuo de representación de intereses.

Fernando Urchiochea

Universidad Nacional de Colombia