

## REDES SOCIALES COMO CONDICIÓN NECESARIA PARA EL CLIENTESLIMO POLÍTICO\*<sup>1</sup>

Social Networks as a necessary condition for political clientelism

*Ivone Oyarzún,<sup>2</sup> Ayelen Vásquez<sup>3</sup> y Claudia Orellana<sup>4</sup>*

*Recibido: Mayo, 2011 // Aceptado: Agosto, 2011*

### RESUMEN

Este artículo presenta una propuesta teórica para identificar cuáles son las características de los vínculos sociales que hacen que una comunidad mapuche sea receptiva a establecer relaciones de clientelismo político. Para ello se identifican los principales elementos de la teoría del capital social y de la teoría de redes sociales. Adjunto a la propuesta teórica se desarrolla una investigación empírica a través de la información obtenida de entrevistas, cuestionarios y el análisis de redes sociales que busca comprobar si una comunidad mapuche cuenta con los vínculos sociales asociados al capital social de escalera, comunitario y de puente que son necesarios para establecer prácticas clientelares.

Palabras clave: Capital social, comunidades mapuche, clientelismo político, redes sociales.

### ABSTRACT

The article presents a theoretical proposal to identify what are the characteristics of social ties that make a Mapuche community be receptive to political patronage relationships. For this, to must identify the main elements of social capital theory and social network theory. Attached to the proposed theory, empirical research is developed through information gathered from interviews, questionnaires and analysis of social networks for checking whether a Mapuche community has social ties associated with the social capital of stairs, and community bridge that are necessary to establish clientelistic practices.

Key words: Social capital, mapuche communities, political patronage, social networks.

---

<sup>1</sup> Este artículo es producto de una investigación desarrollada en la línea de estudios sobre Estado, Gobernanza y Sociedad Civil del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS-UFRO). Fue elaborado gracias a la beca de ayudantes de investigación del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de La Frontera. Agradecemos los comentarios de Mauricio García Ojeda, Investigador del CIS-UFRO.

<sup>2</sup> Ivone Oyarzún. Lic., en Sociología, Universidad de La Frontera. Líneas de investigación: Estado, Gobernanza y sociedad civil; gobernanza ambiental. Dirección: Calle Nueva Esperanza n°11, Los Muermos, Décima Región de Los Lagos. Tel. +569- 91245087. Email: i.oyarzun.gutierrez@gmail.com.

<sup>3</sup> Ayelen Vásquez. Lic., en Sociología, Universidad de La Frontera. Líneas de investigación: Estado, Gobernanza y sociedad civil; equidad en salud, género y pueblo mapuche. Dirección: Niágara 350, Temuco. Tel. +569-94482574. Email: aye\_vasquez@hotmail.cl.

<sup>4</sup> Claudia Orellana. Lic., en Sociología, Universidad de La Frontera. Líneas de investigación: Estado, Gobernanza y sociedad civil; equidad de género. Dirección: Las Gacelas 01196, Temuco. Tel.+569-88603676. Email: c.orellanagarrido@gmail.com

En la actualidad existe un consenso respecto a que la calidad de los gobiernos es una condición necesaria y fundamental para promover el desarrollo social. Fundamentalmente, un buen gobierno se expresa en la efectiva representación de los intereses de los ciudadanos, por lo que será representativo si es eficiente y transparente en su gestión. Esto, además de aportar a mejorar los niveles de confianza y consentimiento de los ciudadanos hacia los gobiernos, tiene un correlato en mejores políticas públicas, es decir, con impactos reales que aportan a mejorar la calidad de vida de personas en condiciones de pobreza.

Tenemos, pues, que la gestión de los gobiernos desde las políticas públicas es crítica para la promoción del desarrollo y la democracia. Sin embargo, la evidencia muestra que diversas prácticas desde el sector público, que son agrupadas desde el concepto de Fallos de Estado, atentan contra el propósito señalado, si definimos los Fallos de Estado como acciones de agentes públicos sean políticos y/o burócratas que al tomar decisiones que involucren asuntos públicos, buscan el interés privado por sobre el interés público y perjudican a la ciudadanía. De esta manera, podemos señalar que el clientelismo, como práctica política muy extendida desde los agentes públicos, se puede concebir en este sentido.

El clientelismo se define como “el intercambio personalizado de favores, bienes y servicios de apoyo político y votos entre masas y élites” (Auyero, 2002:35), lo que está determinado por características tales como; asimetría de poder, desigualdad de recursos, reciprocidad, etcétera; perjudicando tanto a la participación ciudadana, como a la representatividad del Estado democrático.

Este fallo de Estado ha sido ampliamente estudiado. Entre el conocimiento generado destaca aquel que identifica y explica sus causas, lo que puede ayudar a evitar o reducir este tipo de prácticas, ya que no tan sólo genera desconfianza en la política, sino también afecta a ciudadanos que no están implicados en estas relaciones clientelares en cuanto al acceso a los recursos públicos, asunto que se agrava cuando estos ciudadanos se encuentran en condiciones de pobreza.

En base a la definición de clientelismo político de Auyero, John Durston concibe el clientelismo como una forma de capital social, definiendo a este último como “un contenido de ciertas relaciones e instituciones sociales caracterizadas por conductas de reciprocidad y cooperación. Estas conductas se retroalimentan con actitudes de confianza en un círculo virtuoso de acumulación de capital social, sea de propiedad de un individuo o de una colectividad” (Durston, 2005:3). De esta manera, tanto Auyero como Durston dan cuenta del capital social en las prácticas clientelares y, a la vez, como éstas se conforman en base a relaciones o lazos. “Los lazos que vinculan a los mediadores con su círculo íntimo son densos e intensos; los lazos con el círculo exterior son más ocasionales e intermitentemente activados” (Auyero, 2001:109).

Dada la relevancia de profundizar la comprensión del clientelismo, proponemos que además se puede estudiar desde una nueva perspectiva, es decir, de la teoría de redes sociales que se adapta en el marco del capital social. Así, es posible, a nivel micro, observar con mayor detalle las causas del clientelismo que se producen en sectores de pobreza, como es el ejemplo de comunidades mapuche. Para esto se presentarán los elementos que serían condiciones necesarias para que se produzca el clientelismo, centrando la atención en las

características de las relaciones sociales, en específico las redes sociales que establece una comunidad.

En consecuencia, este artículo se presenta como propuesta teórica que, por una parte, identifica el tipo de vínculos y las características que tienen los vínculos que establece una comunidad; y, por otra parte, explica por qué estos vínculos hacen que una comunidad se presente receptiva o esté dispuesta a establecer relaciones clientelares con un agente político externo.

## **2. ANTECEDENTES TEÓRICOS**

### **2.1 Clientelismo y capital social**

Diversas son las maneras de comprender el concepto de capital social y, aún más, sus aplicaciones empíricas. Conforme aumenta el interés por este concepto, se acrecienta el debate en torno a las ideas expuestas por los primeros teóricos que hacen alusión a este concepto: Bourdieu, Coleman y Putnam.

Pierre Bourdieu define el capital social como “la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos. Expresado de otra forma, se trata aquí de la totalidad de recursos basados en la pertenencia a un grupo” (Bourdieu, 2001:148).

En la definición de Bourdieu se destacan algunos elementos centrales que tiene que poseer una red para que presente capital social; estos son la pertenencia a un grupo, la existencia de relaciones de intercambio material y simbólico, el grado de institucionalidad y los recursos que posee dicho grupo. Es importante destacar el último elemento, puesto que para Bourdieu, una de las cosas más fundamentales es la capacidad de una red de movilizar recursos, ya que si estos no existen, entonces no se podría hablar de capital social. Es por esto que la definición de este teórico está relacionada también con las nociones de clases sociales, ya que los vínculos de una red pasan por capitales económicos y culturales para establecerse en un espacio social privilegiado, es decir, el capital social se toma como un mecanismo de diferenciación social y reproducción de las clases debido a la desigual distribución del capital social, lo que no sólo se da en la sociedad amplia, sino también se reproduce en el interior de las redes, puesto que el capital social tendría a concentrarse en unos pocos individuos con una mejor posición dentro del grupo.

Otro de los desarrolladores más clásicos del concepto de capital social es Coleman. Éste se escapa un poco más de los debates empíricos, puesto que sus aspiraciones en cuanto al concepto rondan más en una formulación sistémica del concepto, con el objetivo de integrar aspectos teóricos explicativos de la acción social. Es interesante dentro de su tratamiento, su visión de que el capital social puede ser creado, mantenido o destruido; éste plantea que el capital social, como cualquier otro capital, puede depreciarse, dependiendo su desarrollo. “Las relaciones sociales mueren si no se mantienen; las expectativas y obligaciones se marchitan con el paso del tiempo y las normas dependen de la comunicación regular” (Coleman citado en Ramírez, 2005:28). Es considerado como destructivo del capital social, según Coleman (2000), todo aquello que haga a las personas menos dependientes unas de otras.

Por otro lado, Putnam considera el capital social como favorable para las instituciones democráticas y señala que, a mayor capital social existente, éste permitiría mayor participación por parte de la ciudadanía. Putnam explica “Las reservas (stocks) de capital social, tales como la confianza, las normas y las redes, tienden a ser autorreforzantes y acumulativas. Círculos virtuosos resultan en equilibrio social con altos niveles de cooperación, confianza, reciprocidad, compromiso cívico, y bienestar colectivo. Estos rasgos definen a la comunidad cívica. De manera inversa, la ausencia de estos rasgos en la comunidad “acívica” son también autorreforzantes” (Putnam, 1993:177). A diferencia del planteamiento de Bourdieu sobre el capital social, Putnam sería más optimista al desarrollar este concepto, ya que no lo ve como producto ni efecto de la desigualdad social, sino más bien como inclusión de la ciudadanía en espacios democráticos.

No obstante, hay otro punto de vista que resulta interesante a partir de la definición del concepto de capital social de Putnam, el de Norbert Lechner. Lechner, al igual que Putnam, considera que el capital social está asociado a la ciudadanía y que, por lo tanto, es favorable elevar la existencia de capital social para aumentar los niveles de democracia. De esta manera, Lechner destaca tres momentos indispensables para el capital social, que son: el espacio público, el tiempo y el lenguaje. Este último momento lo resalta dado a que “Ello es un desafío mayor en nuestras sociedades multiétnicas y pluriculturales que exigen una continua labor de traducción o conversión entre los diferentes códigos. En suma, la creación de este “entorno favorable” plantea un vasto campo a la acción política, siempre y cuando ella logre trascender sus intereses inmediatos” (Lechner, 2000).

Es propicio mencionar que, de una u otra manera, en las diversas definiciones del capital social se destacan como elementos constituyentes las relaciones, redes, recursos, información, comunicación, etcétera que se transmiten de un individuo a otro y que permiten hacer efectivo el capital social. A partir de lo anterior, elaboramos una propuesta a partir de las condiciones reticulares que puedan dar cuenta de prácticas clientelares.

## **2.2 Capital social desde la teoría de redes**

La teoría de redes sociales, a pesar de ser multidisciplinar, tiende a definir, de manera más o menos consensuada, a una red social como un “conjunto bien delimitado de actores —individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.— vinculados unos a otros a través de una relación o conjunto de relaciones sociales” (Lozares, 1996:108). Estas relaciones involucran intercambio de recursos, de información, de conocimiento en la que el capital social pasa a ser un complemento de las redes sociales. La teoría de redes sociales permite identificar los tipos de vínculos que se pueden dar en un conjunto de relaciones sociales.

## **2.3 Propiedades de la teoría de redes sociales y propuesta teórica**

Dentro de las propiedades estructurales de la teoría de redes sociales se destacan los *lazos fuertes* y *lazos débiles* propuestos por Mark Granovetter (1973). En primer lugar, las redes se componen de vínculos, y estos pueden ser fuertes, débiles o ausentes. Los vínculos fuertes se miden según la “influencia e información, la

oportunidad de movilidad y la organización comunitaria (...) la fuerza de un vínculo es una (probablemente lineal) combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo” (Granovetter, 1973:2). El lazo fuerte se caracteriza por su alta intensidad, alta densidad, e información redundante y homogénea. El lazo débil, por otro lado, se caracteriza por la baja intensidad, baja densidad, e información distinta y novedosa. Desde las técnicas sociométricas se puede identificar a aquellos individuos que son “centrales”, y los “marginales”, siendo los centrales los que se destacan por un gran número de relaciones, mientras que los marginales son aquellos con pocas elecciones y con baja reputación. El significado de la ausencia de los trios puede usarse por medio del concepto de “puente”. Éste se define como el trazo que facilita la única vía entre dos puntos.

A continuación postulamos teóricamente los tipos y las características de los vínculos sociales que inciden en que los miembros de una comunidad estén receptivos a establecer relaciones clientelares. La tesis principal es que una comunidad estará dispuesta a establecer relaciones clientelares con un agente externo si; primero, existen lazos fuertes entre los miembros de la comunidad, es decir, se vinculan frecuentemente y confían entre ellos, lo que se genera en un marco de capital social comunitario; segundo, existe un vínculo entre la comunidad y un agente político, o lo que se denomina como capital social de escalera; tercero, existe un vínculo indirecto a través del contacto de la comunidad con otra comunidad que tiene vínculo con el actor político, o capital social de puente. Esta tesis se expresa en hipótesis contrastables que son explicitadas en el artículo y, además, fundamentadas teóricamente, lo que se realiza en las siguientes secciones del marco teórico.

### **2.3.1 Lazos fuertes y capital social comunitario: la influencia del intermediador en la comunidad**

La influencia del líder o dirigente con alta centralidad de grado e intermediación será tal, si existe capital social comunitario o lazos fuertes al interior de la comunidad. Por eso es necesario definir y caracterizar la fuerza de los vínculos. Si el líder tiene vínculos fuertes con todos o con la mayoría, es decir, si se ve muy frecuentemente con ellos y además existe confianza, los integrantes de la comunidad estarán dispuestos a participar de una relación clientelar sugerida por el agente político al ser propuesta por este líder cuya influencia es efectiva. Por otro lado, si el dirigente tiene vínculos indirectos con todos o con la mayoría de los miembros de la comunidad, y existen lazos fuertes entre los miembros de la comunidad que intermedian entre el líder y los otros miembros de la comunidad, esos miembros, indirectamente vinculados con el dirigente, estarán dispuestos ante la propuesta del dirigente. El capital social comunitario es más que una red, lo cual nos lleva a profundizar en las características de ésta, que son básicamente: la presencia de control social (normas compartidas), confianza entre los miembros del grupo, y legitimización de líderes (gestión y administración).

Si la comunidad tiene una organización en la cual cuentan con un dirigente o líder que tiene un vínculo con un agente político, el dirigente actúa como intermediario entre ese agente político y la comunidad. Las razones de que exista el dirigente pueden ser políticas, culturales o ambas. La teoría de redes sociales indica que en las redes existen nodos (personas en este caso) que tienen una posición más central que otros dada la cantidad de vínculos que tienen en la red. Esta posición central es beneficiosa

para ese actor central, pues a mayor cantidad de vínculos, mayor acceso a recursos (como información) y además mayor influencia sobre los otros miembros de la red y, por tanto, mayor poder en la red. Asimismo, la teoría de redes identifica la posición central de un actor a través de la centralidad de grado y la define como “aquellos que reciben muchas elecciones” (Granovetter, 1973:7). Por otro lado, el capital social individual tiene influencia o prestigio en la red y, por ello, si existe contacto entre el líder y el agente político externo y este último propone que exista una relación clientelar y el dirigente está de acuerdo y éste lo quiere proponer a la comunidad, en un primer momento puede hacerlo ya que tiene vínculos directos o indirectos con todos los integrantes de la comunidad, es decir, la información se puede transmitir hacia todos; y también, los integrantes de la comunidad estarían dispuestos o receptivos o de acuerdo con la propuesta del líder. La teoría de redes señala que los actores en la red son relevantes si tienen alta centralidad de intermediación, que se define como la cantidad nodos que no están conectados y que son vinculados por un nodo que actúa como puente de paso. En este sentido, quien tiene más centralidad de intermediación tiene más poder, ya que controla los flujos de información en la red y por ello tiene influencia. Una de las características del capital social comunitario es la legitimización de líderes, en cuanto a la gestión y administración, y de esta manera las “capacidades para movilizar y gestionar recursos humanos” (Durston, 2000:28).

### **2.3.2 Capital social de escalera y lazos débiles: el vínculo directo entre la comunidad y un actor político**

En primer término, debe existir un agente político externo a la comunidad que tiene un vínculo con esta. En esta relación, el agente político, por su posición, tiene más poder que los integrantes de la comunidad. Por esto, la relación entre las partes se presenta como capital social de escalera, según la propuesta de Durston (2002) se trata de una relación eminentemente asimétrica, en la cual un actor de poder bajo se une con otro actor de mayor poder. Además, el agente político tiene recursos diferentes a la comunidad (acceso a información, recursos económicos influencia) y por esta razón este vínculo puede significar oportunidades para los miembros de la comunidad. Siguiendo la propuesta de Granovetter, a este tipo de vínculos se les denomina vínculos débiles. Por lo tanto, considerando este concepto, el vínculo entre agente político y comunidad es un vínculo débil porque es esporádico en términos de su frecuencia y además no implica una confianza alta como lo requieren los lazos fuertes. Los lazos fuertes, por otro lado, se dan por ejemplo, en amigos y parientes cercanos, donde la relación es de alta frecuencia y confianza. La implicación de ambos tipos de lazos se refiere a qué tipo de recursos permiten acceder. Quienes mantienen vínculos fuertes son bastante homogéneos, tienen atributos similares (por ejemplo su condición socioeconómica), y por esto los recursos (como la información) que circulan en los vínculos que mantienen son redundantes, y por el contrario, quienes establecen vínculos débiles entre sí proceden de círculos sociales diferentes y por ello pueden acceder a recursos diferentes que se constituyen en oportunidades. Los lazos fuertes se pueden apreciar en una comunidad con las implicaciones señaladas.

### **2.3.3 Capital social de puente: el vínculo indirecto entre la comunidad y el actor político**

Es posible que el agente político no tenga un contacto directo con la comunidad, es decir, que no tenga capital social de escalera, pero es posible que una comunidad de referencia *A* tenga vínculos con otra comunidad *B* que sí tiene capital social de escalera con un actor político externo. Si es así, ese actor político puede contactarse en principio con la comunidad *A* de forma indirecta a través de la comunidad *B* o con alguien de la comunidad *B* que sí tiene vínculos directos con la comunidad *A*. Es decir, a través del capital social de puente de la comunidad *B*, la comunidad *A* puede establecer un vínculo inicial con el agente político, vínculo que como se señaló es fundamental para que exista la relación clientelar. El capital social de puente se entiende como “los vínculos extensos horizontales (de amistad, deporte, matrimonio, acción cívica, etc.) que se establecen en el territorio entre varias comunidades campesinas” (Durstón, 2002:41), en otras palabras son vínculos que se establecen entre actores de similar poder.

## **3. METODOLOGÍA**

La unidad de análisis de la investigación fueron los vínculos que constituyen las redes sociales. Se cuentan entre estos vínculos, tanto las relaciones entre los miembros de la comunidad estudiada, como las establecidas con un actor político, considerando, además, las características de estas relaciones. Las técnicas de recolección de datos fueron un cuestionario donde se identificaron los vínculos que tiene cada una de las personas consultadas y, también, la intensidad del vínculo, es decir, si el vínculo es débil o fuerte considerando la confianza y frecuencia del vínculo. Otra técnica fue una entrevista en la que se preguntó sobre la presencia de algún capital social o presencia de vínculos. Para el análisis de las entrevistas se utilizó análisis de contenido y para el cuestionario se utilizó UCINET 6. Desde este software se obtuvieron los grafos de las relaciones sociales y la intensidad de los vínculos, los que fueron interpretados a partir de la teoría de redes sociales y del capital social.

## **4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

La comunidad mapuche estudiada pertenece a la provincia de Cautín, Región de La Araucanía, Chile. Con una cantidad de 36 socios, ésta fue beneficiada por la CONADI a través de tierras a las que postuló. Esta comunidad tuvo por muchos años de presidente a la persona que era, a su vez, el lonco, el que fue reemplazado por una persona más joven, que actualmente ejerce el cargo de presidente de la comunidad indígena.

Variados son los vínculos existentes entre los miembros de la comunidad, así como también los factores que influyen en que éstos sean mantenidos. Éstos se pueden resumir y caracterizar de la siguiente manera:

**TABLA 1: CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNIDAD**

<b>Elementos</b>	<b>Descripción</b>
<b><i>Parentesco</i></b>	Se pueden identificar relaciones de parentesco en toda la comunidad. Respecto a esto, una entrevistada comenta: “como se dice que la familia es lo peor, y cuando es familia grande, y creo que eso pasa en todas las familias. Nosotros así estamos, pero por eso mismo yo le decía, que nosotros nos quedamos mucho tiempo, sin hacer nada, sin reclamar, que él decía que él mandaba, él era presidente, era lonco, y él mandaba, sin que él dijera nadie hacía nada”.
<b><i>Género</i></b>	Una de las personas que tenía mayor relación con la comunidad era una mujer, la que, a pesar de no tener un cargo dentro de la comunidad, al relacionarse con otros, transmite información, recursos, redes y, por ende, tiene una influencia en sus pares.
<b><i>Cultura</i></b>	Los aspectos culturales que se pueden apreciar son a partir del Nguillatun que se practica en la comunidad. A través de éste, se comparte con otras comunidades del sector, “nosotros tenemos comunicación por lo mismo del Nguillatun, porque ahí llegan personas de distintas comunidades, no especialmente de aquí de la comunidad, como que salen de varias comunidades”. Por otro lado, el mapudungun es hablado sólo por las personas de mayor edad “mi papá igual sabía pero antes como que los mayores eran medios egoístas”, identificando un tipo de privilegio a la lengua, y en donde las personas que hablan el mapudungun lo hablan entre ellos.
<b><i>Religión</i></b>	Existe, en el interior de la comunidad, una iglesia evangélica a la cual asiste la mayoría de sus miembros y, además, miembros de una comunidad vecina. La religión es un tema importante para la comunidad, puesto que, por medio de ésta, se establecen gran parte de las relaciones.
<b><i>Organización formal</i></b>	La comunidad tiene reglamentos de organización, es decir, tiene una directiva que es elegida por los miembros de la comunidad. Dentro de esta organización, el rol del presidente es preponderante: “en este caso, si hay malos entendidos o hay problemas dentro de la directiva tiene que entender ambas partes, ya sea la directiva o la asamblea”. Al presidente se le ve como un moderador en la actualidad.

Dentro de los tipos de vínculos, una de las personas entrevistadas constata la presencia de clientelismo en la comunidad a partir del consejero de la CONADI, “Si, él venía, venía a hacer reuniones, venía a incentivar a la gente. Yo pienso que por conveniencia todo sería, porque al final todos ganan algo (...), porque a él le convenía, o sea, de todas las partes que estuvo de todas partes sacó algo, ganó algo él (...) el segundo periodo que yo no fui, pero el primero sí, que yo voté por él”. En todo este proceso, se puede percibir desconfianza de parte de algunos miembros de la comunidad hacia los consejeros, lo que, de esta manera, también quiebra la confianza entre los miembros de la comunidad, ya que algunos son aliados de este consejero y otros no.

El estudio realizado se orientó a determinar, a partir de lo anterior, si esta comunidad indígena mapuche presenta o no vínculos con características que nos permitan inferir si es o no receptiva a establecer relaciones clientelares. A partir de la propuesta teórica presentada sobre las características de los vínculos se han formulado hipótesis que a continuación se exponen, además respecto a cada una de ellas se presenta la correspondiente evidencia empírica disponible desde la investigación realizada, lo que nos permitirá identificar la situación de la comunidad de estudio. En

definitiva, se postula que: una comunidad indígena es receptiva al clientelismo político si se presentan las siguientes condiciones:

A) Los integrantes de la comunidad mantienen, entre sí, vínculos fuertes y de capital social comunitario.

Considerado un vínculo fuerte por su alta intensidad, es decir, a partir de la confianza y frecuencia que presenten estos vínculos; en el caso de la comunidad mapuche estudiada no es posible observar, entre todo el conjunto de sus miembros, la existencia de vínculos o lazos fuertes. Al analizar la confianza como expresión de la fuerza del vínculo, encontramos que el 27,15% de los encuestados señaló que los vínculos que mantiene con otros son de confianza; por otro lado, un 22,06% de los encuestados señaló que sus interacciones son frecuentes. En general, las cifras relacionadas a confianza y frecuencia son bajas, por lo cual los vínculos existentes de la comunidad son débiles.

Por otro lado, en lo que respecta al capital social comunitario, éste se expresa en instituciones complejas, entre sus características (Durston, 2000) destacamos:

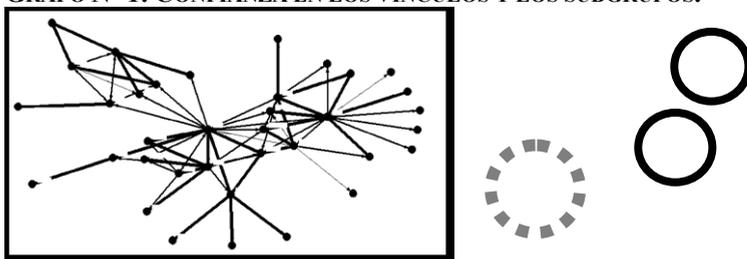
-Control social: En la comunidad estudiada no existe un establecimiento de normas ni reglas comunitarias. Señalamos que esto se puede deber a que dado que la densidad de la red de relaciones es muy baja (6,19%), ésta no presenta un cierre, siguiendo lo propuesto por Coleman (2001) y, por esta razón, las conductas de los integrantes son difícilmente observables por todos, lo que impide que existan sanciones colectivas y, por ello, probablemente las normas comunitarias no han operado.

-Confianza entre los miembros de un grupo: Como ya es señalado anteriormente, la confianza entre los miembros de la comunidad es baja.

A partir de lo anterior y en relación a esta primera hipótesis, se deduce que no hay capital social comunitario, puesto que la comunidad, como un todo, no presenta todas las características que un grupo debiese poseer para tenerlo. Sin embargo, es preciso señalar que éste sí existe, pero de manera segmentada, lo que se demuestra con mayor énfasis en tres subgrupos que integran la red total. En el interior de estos subgrupos se observan lazos muy fuertes, lo que se demuestra a partir de los altos niveles de confianza y frecuencia de los vínculos entre las personas que lo conforman. Además de cumplir con todas las características que precisa el capital social comunitario, la presencia de líderes en cada uno de éstos es de gran relevancia; en cada uno de estos subgrupos existe un miembro que se destaca por sobre todos los demás por su alto grado de centralidad y por poseer niveles de confianza superiores (17%, 17% y 20%, los tres resultados más altos). Estos líderes cumplen el papel de satélites dentro de la comunidad, puesto que, a manera de puente, existe comunicación entre los tres, lo que podría esparcir fácilmente una información hacia la totalidad de la comunidad. La dispersión de la red, y la presencia de los subgrupos y de los miembros satélites,<sup>5</sup> se puede observar de mejor manera en el siguiente grafo:

<sup>5</sup> Los círculos son los nodos más relevantes, y de los cuales se forman los subgrupos. El círculo central, de color gris, es el dirigente o intermediador, y los miembros satélites que lo siguen.

**GRAFO N° 1: CONFIANZA EN LOS VÍNCULOS Y LOS SUBGRUPOS.<sup>6</sup>**



Fuente: UCINET 6

Se desprende de esto, por lo tanto, que en la comunidad estudiada, sí existe capital social comunitario, el que es generado en el interior de tres subgrupos.

B) La comunidad tiene un capital social de escalera con actores políticos y/o gestores públicos.

Si bien en el caso de la comunidad estudiada se observa que las personas que tienen mayor relación con los actores políticos, en general, son los miembros que cumplen cargos de dirigencia en la comunidad, puesto que éstos hacen de intermediarios entre el político y la comunidad; también se observa, por medio de las entrevistas, que el consejero indígena de la CONADI (el agente político en este caso) también mantiene relaciones con otros miembros de la comunidad. En cuanto a esto, una entrevistada señala: *“Él también anduvo en reuniones, igual apoyó, pero como que yo tampoco estaba en la directiva, íbamos a reuniones a juntarnos cuando él venía, pero no participábamos mucho nosotros con él. Si él venía, venía a hacer reuniones, venía a incentivar a la gente, yo pienso que por conveniencia todo sería, porque al final todos ganan algo”*. Fuera de que la relación es más cercana con el presidente de la comunidad, en este caso, que con los demás miembros, la relación existió y existe en la actualidad, por lo que podemos concluir que la comunidad estudiada sí establece capital social de escalera con actores políticos y/o gestores públicos; en este caso puntual, con el consejero indígena de la CONADI.

Por otro lado, como se mencionó anteriormente, en la comunidad estudiada existen miembros, principalmente los que forman parte de la directiva de la comunidad, que tienen mayor relación con el consejero indígena de la CONADI, puesto que éstos se preocupan de gestionar proyectos y recursos en general. Por lo tanto, estos operan como intermediarios entre el actor político y la comunidad. En otras palabras, podemos establecer que éstos tienen información privilegiada, la que es recibida por parte del consejero de la CONADI y, a la vez, de éste depende la distribución de esta información en la totalidad de la comunidad. Estos intermediarios, además, tienen una alta centralidad de grado, lo que quiere decir que éstos son personas que mantienen un mayor número de relaciones con la totalidad

<sup>6</sup> El grafo de la red de la comunidad presenta tres subgrupos, los cuales están marcados en círculos. El círculo gris pertenece al presidente de la comunidad y que mantiene la gran mayoría de los vínculos de la comunidad. Los otros dos círculos pertenecen a otros integrantes de la comunidad que mantienen un número considerable de vínculos.

de miembros de la comunidad. En cuanto a los datos entregados por UCINET, los intermediarios reciben una centralidad de grado con 20 relaciones, mientras que los demás tienen desde 14 relaciones hacia abajo. Hay razones que pueden explicar esta alta centralidad. Una entrevistada comenta: *“Lo que pasa acá, que el presidente que tenemos ahora nosotros actualmente, empezó ahora poco de dirigente él, entonces el más antiguo que había, él como que salía, por los años, porque tuvo como 3 repeticiones de período, y ahora hace como 5-4 meses por ahí que cambiamos de directiva, entonces como que está empezando ahora (...)”*. Las características que da la entrevistada de ambos presidentes es que, el primero que había sido presidente, tenía alrededor de 80 años, lo cual le implica respeto y sabiduría, además de tener conocimientos culturales ancestrales privilegiados que se han perdido. El actual presidente de la comunidad tiene una alta centralidad de grado y se ve como un presidente carismático, el que forma un nexo y un puente entre los subgrupos que se han formado en la comunidad.

C) La comunidad mantiene vínculos de capital social de puente con otra comunidad indígena, que ha establecido una relación clientelar con un político y/o gestor público.

En este caso, por medio de las entrevistas, queda claro que la comunidad estudiada sostiene relaciones con las comunidades cercanas a la suya (cercana en cuanto a territorio) y estas relaciones son sostenidas principalmente debido a factores culturales. En primer lugar, se mantienen reuniones de carácter ancestral, como es el caso del LOF, reunión que se realiza cada cierto tiempo, en la que se juntan todas las comunidades que conforman el distrito. Mediante esta reunión se generan relaciones entre las comunidades y, además, con el consejero indígena encargado del distrito. Como menciona una entrevistada; *“Em, sí porque aquí (...) hay un LOF, ahí como que se juntan, las comunidades llegan ahí a ese LOF.”*. A partir de este aspecto y también otros, como es el caso de la religión evangélica que es practicada por las personas, se forma indudablemente un capital social de puente entre las comunidades cercanas. Además un dirigente entrevistado afirma sostener relaciones de tipo informal con miembros de otra comunidad: *“Sí amistad, igual nosotros cuando tenemos comunicación por lo mismo del Nguillatun, porque ahí llegan personas de distintas comunidades, no especialmente de aquí de la comunidad, como que salen de varias comunidades”*.

Por otro lado, es importante mencionar que, además, estas otras comunidades también mantienen vínculos con el agente político. Esto lo plantean a través de lo que han podido observar en cuanto a la gestión de recursos que otras comunidades han logrado por medio de sus relaciones con el consejero indígena de la CONADI. Un entrevistado dice. *“Sí, hay relación, porque han sacado proyectos últimamente, porque creo que si no hubiera una química cercana no podría trabajar una comunidad directa con la CONADI, o con otra en sí mismo, tiene que ser equipo, o si no, no se puede”*.

## 5. DISCUSIÓN

Al partir de la definición de clientelismo político que se hizo al comienzo del artículo, se menciona que éste, en primer lugar, es un Fallo de Estado que trae consigo una serie de efectos negativos para la ciudadanía, ya que provoca desigualdad en los recursos, disminuye la participación y aumenta la desconfianza hacia las instituciones públicas, principalmente. De acuerdo a esta concepción y a lo observado en el trabajo de campo, el

clientelismo político se practica desde arriba, en específico, desde un consejero de CONADI, puesto que es el consejero quien incentiva a mantener relaciones con información y recursos privilegiados con algunos de los integrantes de la comunidad mapuche, en este caso, con el líder o dirigente de la comunidad, para así mantener una buena reputación como político. En este sentido, las prácticas clientelares se perciben legítimas desde aquellos que están vinculados directamente con el consejero. Contrario a esto, el resto de los integrantes de la comunidad no tiene la misma percepción de estas prácticas, ya que produciría desconfianza, tanto hacia el consejero, como entre los miembros mismos de la comunidad. No obstante, hay que recalcar que, desde la comunidad, aquellos que más se acercan a la institucionalidad son más receptivos de mantener este tipo de prácticas clientelares de una forma personal.

Por otro lado, desde el punto de vista del capital social, como se evidencia desde los datos disponibles, éste existiría manifestándose de diferentes formas; capital social comunitario, de escalera y de puente. A partir de la definición de este concepto (resaltándose Putnam, Coleman, y Bourdieu) se destaca dentro de sus características el intercambio de recursos (información principalmente), pero además se genera el debate acerca de lo favorable o no que puede ser este capital social para la participación ciudadana y la democracia. El capital social puede ser favorable para el grupo o red que lo posea, en cuanto éste facilita la colaboración y cooperación mutua entre los miembros del grupo y, además, facilita la participación de este grupo en la vida cívica. También puede ser positivo para una sociedad amplia, en cuanto al desarrollo económico y humano de ésta, empero, al implicar relaciones humanas, es de considerar que los intereses de un grupo no siempre van a coincidir con intereses democráticos o globales, también pueden dar cuenta de intereses personales o extremadamente locales, los que se podrían convertir en algo peligroso para una democracia, como puede ser el caso de una ideología, ejemplo que menciona Coleman. En este punto, Norbert Lechner hace un aporte que es relevante destacar; para él en estas relaciones el lenguaje es imprescindible, es decir, no hay relación si no hay comunicación, siendo un desafío establecer códigos del lenguaje que se hicieran entendibles y comprensibles para los actores relacionados. Este desafío de lenguaje, Lechner lo toma dado a que en nuestro país la comunicación no es del todo fluida por la multietnicidad, lo cual perjudica no tan sólo a la comunicación, sino también a las relaciones de tipo social específicamente.

En el caso de la comunidad mapuche estudiada se identifica el problema del lenguaje que perjudica la fluidez del capital social en mayor grado, lo que permitiría la entrada a las prácticas clientelares. El tema del lenguaje pasa por un tema cultural (cosmovisión) y de comprensión desde la institucionalidad al relacionarse con las comunidades mapuche. En otros términos, los códigos que utiliza la institución pública no son del todo entendibles, lo que confunde a los miembros de la comunidad. Históricamente, el pueblo mapuche ha luchado, entendiéndolo desde su cosmovisión, por las tierras y, como mencionaba Durston en uno de sus estudios, las tierras son un derecho y no un fin de competencia, y es ahí, donde los códigos del lenguaje no se comprenden del todo por ambas partes. Al existir problemas de lenguaje, se dificulta el buen entendimiento por ambas partes, lo que a su vez produce un choque de intereses, siendo esto lo que da cabida a la legitimidad de prácticas que atentan contra la representatividad de un Estado democrático, como es el caso del clientelismo político.

## 6. CONCLUSIONES

En relación al objetivo del estudio que fue identificar las condiciones reticulares o derivadas de las redes sociales, que hacen que una comunidad indígena sea receptiva a establecer relaciones clientelares, podemos resaltar que se cumplen casi todas las hipótesis. En primer lugar, existe un vínculo entre la comunidad y el actor político, que concebimos como capital social de escalera y vínculo débil. En segundo lugar, además, la comunidad tiene un capital social de puente con otra comunidad (vínculo expresado en la relación de la comunidad estudiada con otras comunidades, en el contexto de sus prácticas culturales) que también tiene un vínculo con el actor político. En tercer lugar, la comunidad tiene un capital social de escalera, es decir, el dirigente es intermediador entre el actor político y su comunidad; además, este intermediario presenta alta centralidad de grado y es conocido, directa o indirectamente, por todos los miembros de la comunidad. Finalmente, si bien en la totalidad de la comunidad no encontramos un capital social comunitario y vínculos fuertes, sí estos atributos están presentes al interior de los subgrupos o subredes que integran la comunidad; si consideramos que las personas más relevantes de cada subgrupo tienen vínculos con el dirigente intermediador, la influencia de éste se puede extender por toda la comunidad.

Cabe destacar nuevamente, que hay que profundizar en la discusión del capital social para las comunidades mapuche. En el caso de este artículo, la teoría de redes sociales ayudó a identificar los vínculos y las características de estos vínculos en una comunidad mapuche específica. Más allá de que una comunidad tenga capital social, tanto comunitario, de escalera o puente, ésta tiene en sus relaciones mucha más información y recursos que se transmiten y que ayudan a dilucidar aún más el problema en cuestión; en el caso de la comunidad estudiada, se pueden mencionar elementos como la religión, la edad, el parentesco, entre otros. Este tipo de relaciones se resume en qué es lo que se transmite, poniéndose como punto central los códigos de lenguaje, mediante los cuales se dan estas relaciones, se transforman en malas prácticas que atentan a la ciudadanía y democracia; como es el caso del clientelismo político.

Por último, será objeto de otras investigaciones determinar si el tipo de vínculos propuestos, que constituyen condiciones necesarias para que una comunidad sea receptiva para establecer relaciones clientelares, implica que efectivamente una comunidad establezca relaciones clientelares o, si ya las ha establecido, que éstas se mantengan en el tiempo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Auyero, J. (2002). Clientelismo Político en Argentina: Doble vida y Negación Colectiva, *Perfiles Latinoamericanos*, 20 (pp. 33-52).
- (2001). La política de los pobres: las prácticas clientelistas del peronismo. Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- Bourdieu, P. (2001). Poder, derecho y clases sociales. Barcelona: Editorial Desclée.
- Coleman, J. (2001). "Capital social y creación de capital humano", *Zona Abierta*, 95-96 (pp. 47-81).
- Durston, J. (2005). "*El clientelismo político en el campo chileno (primera parte): La democratización cuestionada*", Universidad de Viña del Mar (pp. 1-30).
- (2004). "*Capital social campesino y clientelismo en Chile: análisis de interfaz en una comunidad mapuche*", CLASPO Universidad de Texas, 1-20. Disponible en: <http://www.docstoc.com/docs/3173653/CAPITAL-SOCIAL-CAMPESINO-Y-CLIENTELISMO-EN-CHILE-AN%C3%81LISIS-DE-INTERFAZ>.
- (2002). *El capital social campesino en la Gestión del Desarrollo Rural. Díadas, Equipos, puentes y escaleras*. CEPAL, Santiago de Chile.
- (2000). "¿Qué es el capital social comunitario?", *Serie Políticas Sociales*, 28. Disponible en: [http://www.uvm.cl/csonline/2005\\_1/pdf/clientelismo.pdf](http://www.uvm.cl/csonline/2005_1/pdf/clientelismo.pdf)
- Granovetter, M. (2000). La fuerza de los vínculos débiles, *Revista Política y Sociedad*, 33 (pp. 41-56).
- Lechner, N. (2000). Nuevas ciudadanía, en *Revista de Estudios Sociales*, 5 (pp. 25-31).
- Lozares, C. (1996). "La teoría de redes sociales", *Papers*, 48 (pp. 103-126).
- Ramírez, J. (2005). Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman, Putnam, *Revista Política y Sociedad*, 4 (pp. 21-36).