

Juan Pablo LUNA. *Segmented Representation: Political Party Strategies in Unequal Democracies.* Oxford University Press (Oxford y New York), 2014. 374 pp. ISBN: 9780199642649.

La literatura sobre partidos políticos es extensa y vibrante, pero las contribuciones novedosas suelen ser raras. Una de las innovaciones más visibles de los últimos años ha sido la teoría de los vínculos entre partidos y votantes, impulsada por Herbert Kitschelt. Según esta perspectiva, los partidos establecen diferentes tipos de vínculos (programáticos, clientelares o de identificación partidaria) con sus seguidores. Los vínculos programáticos son usualmente tomados como el estándar normativamente deseable, y constituyen el objeto implícito de la investigación empírica sobre proximidad ideológica entre elites y ciudadanos.

En este libro notablemente rico e incisivo, Juan Pablo Luna muestra que los diferentes tipos de vínculos no son excluyentes. Más aún, los vínculos programáticos, clientelares y de identificación partidaria suelen reforzarse mutuamente.

El argumento de *Representación segmentada* se asienta en dos conceptos teóricos fundamentales: segmentación y armonización. En sociedades desiguales, los partidos pueden segmentar sus estrategias, estableciendo vínculos programáticos con votantes de clase media y vínculos clientelistas con los sectores populares. Para preservar su identidad y cohesión, sin embargo, los partidos deben armonizar estas estrategias entre los diversos distritos y niveles de liderazgo.

El trabajo de Luna sugiere que la literatura sobre este tema ha eludido la cuestión del nivel de análisis. ¿Debemos observar los vínculos partidarios como un atributo del sistema de partidos, de las organizaciones partidarias o de las campañas electorales en cada distrito? El libro responde a este dilema de manera creativa, articulando un análisis comparativo anidado que se mueve del nivel nacional al nivel distrital, y de éste al nivel organizacional.

El capítulo 3 invoca una comparación de casos similares al contrastar los sistemas partidarios de Chile y Uruguay. Los datos de opinión pública confirman la percepción comúnmente difundida de que existen vínculos programáticos fuertes en ambos países. Pero los autores muestran que este modelo se está erosionando en Chile mientras que se fortalece en Uruguay. Y en términos de identificación partidaria, Chile se encuentra en el extremo inferior de América Latina, mientras que Uruguay se encuentra en el extremo superior.

El capítulo 4 presenta resultados de un extenso trabajo etnográfico en siete distritos electorales (19 municipios) de Chile y otros siete de Uruguay. Los partidos segmentan sus estrategias en ambos países, pero la estructura social favorece una mayor segmentación entre distritos en Chile y dentro de cada distrito en Uruguay. En Chile, los vínculos programáticos predominan en distritos de clase alta y los particularistas, en distritos de clase baja. En Uruguay, los vínculos clientelares han declinado pero el particularismo se ha refugiado en la política municipal.

La mayor sorpresa del texto aparece en el capítulo 5, el cual invierte la lógica del capítulo 3. Al descender al análisis de las organizaciones partidarias, el estudio invoca una comparación de casos «diferentes»: la Unión Demócrata Independiente (UDI) en Chile y el Frente Amplio (FA) en Uruguay. La UDI representa la herencia del régimen pinochetista mientras que el FA representa un poderoso bloque de izquierda. Sin embargo, ambos partidos son exitosos porque consiguen equilibrar las necesidades de segmentación y armonización. Los otros partidos fracasan en este intento, o bien porque segmentan pero no armonizan (en Chile) o porque armonizan pero no segmentan (en Uruguay).

La segunda parte del libro se desplaza de la inferencia descriptiva a la inferencia causal. El capítulo 6 emplea las lecciones de los casos chileno y uruguayo para elaborar 17 hipótesis sobre patrones de segmentación y armonización. Entre ellas se destacan que una mayor desigualdad social favorece una mayor segmentación y que los sistemas electorales que promueven el voto personal favorecen la segmentación y dificultan la armonización. El capítulo 7 explora estas hipótesis comparando cuatro casos anclares (el PT en Brasil, el MAS en Bolivia, ARENA en El Salvador y el BJP en India), y realizando un análisis cuantitativo de un mayor número de partidos a partir de una encuesta de expertos. Los resultados sugieren tentativamente que las variables institucionales no ofrecen una explicación fuerte a los patrones de segmentación, y que es necesario profundizar en la economía política de los vínculos partidarios.

Representación segmentada abre una nueva agenda de investigación sobre las organizaciones partidarias. Luna se plantea la segmentación estratégica como un problema distintivo de las sociedades desiguales, pero en verdad devela una temática relevante para todos los sistemas de partidos. Es posible que las estrategias segmentadas sean, en mayor o menor medida, una característica distintiva de todos los partidos *catch-all* que compiten con éxito en cualquier latitud. El libro resulta entonces una lectura necesaria para quienes se interesan en los problemas de representación en América Latina tanto como en el resto del mundo.

Aníbal PÉREZ-LIÑÁN
Universidad de Pittsburgh