

ESTUDI sobre FORMACIONS POLÍTIQUES amb experiències d'ÈXIT

(per encàrrec del CETC, Centre d'Estudis de Temes Contemporanis)

Autors: Jaume López i Yanina Welp
Juny 2008

1. Anàlisi empírica

Aquest estudi aborda sis casos d'anàlisi:

- Partit demòcrata nord-americà
- Partit Laborista britànic
- SNP escocès
- Partit dels Verds alemanys
- PSOE espanyol
- Frente Amplio d'Uruguai

Amb el seu estudi es pretén observar les seves pràctiques de resolució de tensions, possibilitant l'èxit organitzatiu (intern) i/o l'èxit social (extern: desenvolupament de polítiques públiques associades al seu programa electoral).

2. Partits i actors

Podem situar quatre tipus d'actors vinculats a tota formació política, amb perfils, preferències i interessos diferents¹:

- *Els professionals*: militants amb càrrecs de representació política dins i/o fora del partit, els quals suposen la seva principal font de remuneració econòmica i el centre de la seva vida professional.
- *Els militants*: afiliats a una formació política a la que dediquen una part del seu temps i/o una porció dels seus ingressos (en forma de quota), a canvi de poder contribuir d'alguna manera en la presa de decisions (organitzatives i programàtiques).

¹ Una visió clàssica d'aquesta interrelació la trobem a Steven J. Brams (1978): "Los partidos políticos, monstruos con tres cabezas" (trad. a *Lecturas de teoría política positiva*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1991). Brams, però, només distingeix tres actors sense incorporar-ne els simpatitzants, una peça cada vegada més clau.

- *Els simpatitzants*: no afiliats propers als plantejaments de la formació política que, a diferència dels seus votants, assumeixen algun grau divers d'implicació entre eleccions, ja sigui a través de donacions puntuals, o de participacions puntuals directes o indirectes (creació d'opinió, etc.) en la generació de decisions. A diferència dels militants no estan sotmesos a cap disciplina organitzativa.
- *Els votants*: ciutadans que opten amb el seu vot per una formació política concreta.

Cadascun d'aquests tipus d'actor tendirà a moure's d'acord amb la lògica de la seva posició en relació a la formació política i, per tant, de maneres diferents. A vegades, s'han representat com anells successius d'implicació, amb els professionals en el nucli i els votants en l'anell exterior, però aquesta representació pot portar a confusions si no es té en compte la diversa casuística sobre les proporcions que suposen cada un d'aquests col·lectius en relació als altres (per exemple, un nombre de militants molt semblant al dels professionals –i, per tant, amb cercles coincidents-, o un nombre de simpatitzants molt petit respecte dels militants, etc.).

Per la qual cosa sembla més efectiva la imatge d'una piràmide poblacional amb els votants com a base i els professionals al vèrtex superior que, com aquestes pel que fa a les generacions, ens pot mostrar més clarament les diverses proporcions entre grups.

2.1. Vies de resolució de conflicte

La clau d'èxit d'una formació política es pot expressar resumidament com la possibilitat de posar en línia professionals, militants i votants (i d'aquesta manera fer front en la millor de les condicions a les tensions organitzatives i definidores que s'esmentaven al principi). En altres paraules, aconseguir que aquests tres actors treballin pel partit amb la màxima concordància (els simpatitzants són la única peça no estrictament vinculada a l'existència d'un partit tot i que el seu protagonisme en certs contextos és evident). Com més alineats es troben aquests vèrtexs de tensió més possibilitats s'obren pel partit. Aconseguir-ho, però, no és senzill.

Calen incentius per a que els militants es situïn en la posició dels votants superant la dissonància cognitiva, l'emocionalitat, la lògica interna o la recerca prioritària de quotes de poder dins de l'estructura de partit. Aquests poden prendre, per exemple, forma de "càrrec" i, per tant, un benefici honorífic o monetari que acosti el militant a la lògica del professional.

En la lògica de l'alineació professional-militant-votant es poden distingir, d'entrada, algunes possibles situacions:

2.2. Votant = militant

En algunes ocasions professionals i militants (i votants) poden anar de la mà quan guanyar vots passa per radicalitzar el discurs públic, i això permet

accedir a un segment de votants perdut a causa de la desmobilització o l'abstenció. En aquestes situacions el guany potencial de recuperar aquest electorat es considera superior a obrir-se a nous "segments de mercat".

Això pot haver-se donat amb uns votants amb perfils propers als dels militants que els fa proclius a l'abstenció (no s'opta per un altre partit sinó que es decideix castigar), o en un sistema de partits amb dues formacions molt properes en un eix clau que afavoreix la volatilitat en una part concreta de l'electorat.

Perill o límit: En aquestes situacions no hi ha una opció en favor de l'aproximació al votant medià i, per tant, s'assumeix d'entrada que no es guanyaran les eleccions, tot i que sí es pot aconseguir la màxima explotació d'un segment limitat que permeti un nombre suficient d'escons per influir en el govern a través de coalició o de suport parlamentari.

2.3. Professional + simpatitzant = votant

Un altra opció, que passa per reduir la resistència de la militància en la recerca del votant medià, és la d'obrir la presa de decisions del partit als simpatitzants. Un exemple d'aquesta estratègia que apliquen diverses formacions polítiques al món és l'elecció dels seus candidats per primàries en les que poden participar els simpatitzants (inscrits en llistes, no militants).

Perill o límit: Aquesta opció pot implicar la progressiva desincentivació de la militància que no té beneficis propis per continuar sent-ho si es redueixen les prerrogatives de militar i pagar una quota.

La pregunta a fer-se, aleshores, és: un partit sense militants pot sobreviure? Això dependrà del sistema de suport financer i el grau de professionalització de la seva estructura. Sense quotes de militants, l'obertura als simpatitzants pot debilitar l'estructura del partit (pèrdua de finançament i treball voluntari), tot i que, al mateix temps, pot aproximar el partit al votant medià. En un futur, l'ampliació de quotes de poder (més finançament públic i noves donacions dels simpatitzants) poden compensar la minva. És obvi que l'accés al poder i el protagonisme dels simpatitzants ajuden als professionals a dirigir-se al votant.

Dit això, cal no oblidar tampoc que un partit sense militància és un partit amb dificultats per la seva articulació territorial, el qual li resta força social i independència programàtica. (Un exemple d'aquesta pèrdua d'autonomia ens el pot donar el cas dels sindicats, organitzacions on el poc pes de la militància respecte als votants i les subvencions públiques han incidit molt negativament en la seva força com organitzacions.)

3. Simpatitzants frontissa?

Qui assumeix menys costos en tot aquest procés és el votant que tan sols expressa les seves preferències a través de l'elecció de la papereta el dia de les eleccions.

Amb un grau d'implicació major, però molt variable depenent dels models organitzatius i països, la figura del simpatitzant es troba a mig camí dels militants i els votants. En aquest sentit pot ser considerat com una figura que pot alterar o incidir en la tensió entre les preferències dels militants i els professionals.

El simpatitzant té poc perfil emocional, no inverteix tant (psicològicament parlant). No ha passat pel procés de selecció psicològica del militant: ni té una identificació infrangible amb el partit, ni ha estat modelat per les seves tradicions (podríem dir que no està tan condicionat per un marc cognitiu concret). El simpatitzant, doncs, pot ser més divers que el militant: menys tallat pel mateix patró. Es pot assemblar més al votant del partit donada la seva major base social i, per tant, més a prop del votant medià en el conjunt de la societat.

En tot cas busca una implicació major que el votant en la conformació del partit, ja sigui per influir sobre el seu posicionament o el nomenament de candidats, o potser per aconseguir ser considerat, en un futur, per a possibles càrrecs de representació pública per designació no coberts per la militància. Prefereix, però, no formar part d'aquesta. De nou, les raons també poden ser múltiples i poden estar associades a implicacions diferents: o bé no té temps lliure (perfils professionals), el seu prestigi en relació al partit no se'n deriva de la seva participació activa en ell (prestigi social) o bé no vol situar-se sota la disciplina de l'organització.

Aquesta, doncs, és una tercera lògica, diferent de la del militant i la del professional que pot tenir també un joc destacat a l'hora de resoldre tensions.

Apunts teòrics

Contraposició de lògiques d'actuació entre el militant i el professional

En general (vegis, per exemple, Brams, 1978), es considera els militants amb posicions ideològiques més extremes (més lluny del centre ideològic social, o el que és el mateix, del votant medià²) que els professionals i la majoria dels votants.

Des de la teoria de l'elecció racional (que concep les accions dels individus com a resultat d'una determinada relació de costos i beneficis per a l'individu) aquest extremisme (o "radicalisme" en el sentit filosòfic) pot entendre's com la conseqüència lògica del tipus "d'inversió" efectuada per part del militant: qui ha assumit un cost elevat (ha penjat cartells, ha passat nits en vetlla, ha participat en reunions inacabables, etc.) sense que això impliqui cap "remuneració" en forma de càrrec (desitjat o no) estarà menys disposat a transigir (assumir nous costos, en aquest cas de negociació), doncs el seu únic o principal "benefici" se'n deriva d'aconseguir una plasmació en el terreny ideològic.

Certament, aquesta plasmació ideològica pot tenir dues formes o nivells diferents: un posicionament públic i explícit per part de la formació política sobre una sèrie de qüestions (esfera ideal-expressiva), o la consecució d'una política pública (esfera real-pràctica) el més propera possible a uns plantejaments ideològics (cap de les dues implica necessàriament l'altra). La lògica dels professionals, en canvi, està més condicionada per el benefici de mantenir el càrrec ja sigui a través de la força que se'n deriva de guanyar eleccions, ja sigui per la que se'n deriva de controlar el partit en el sentit d'assegurar la seva permanència en un càrrec de designació interna. (Assumim, naturalment, que l'exercici d'aquest càrrec ve motivat en darrer terme per la mateixa voluntat d'incidència en l'espai públic d'acord amb una ideologia que el militant.) Les seves actuacions estaran condicionades (o com a mínim, emmarcades) per aquesta necessitat doble que acostuma a tenir direccions diferents: per guanyar vots interns (que garanteixin la seva selecció com a candidat) caldrà que s'apropi a la posició del militant medià del partit, per guanyar vots de l'electorat general, en canvi, caldrà que s'aproximi al votant medià.

Des d'un òptica menys racional també es pot confirmar l'existència de dues lògiques en el si d'un partit fruit de tarannàs i perfils humans diferents. El polític professional està més acostumat a la negociació, a la transacció (de

² El votant medià (d'acord amb la definició del terme estadístic de la "mediana"; no confondre amb mitjana) és aquell que idealment es situaria just al mig de tots els votants ordenats ideològicament en un eix segons les seves respectives posicions. En altres paraules, tindria tants votants a la seva dreta (ideològica) com a la seva esquerra.

fet, és la base de la seva activitat professional diària), cosa que no succeeix amb el militant, amb professions molt diverses.

La força de la militància

Per altra banda, la inexistència o el rol secundari de motivacions pragmàtiques en el cas dels militants (a diferència d'aquells que poden o volen dedicar-se professionalment a la política) ve contrapesada per la força de motivacions de caire emocional que sovint veiem associades a la construcció d'identitat personal. La identificació personal amb una organització o amb un model de país conforma en molts casos de militància una peça bàsica de la identitat personal, la qual cosa la reverteix d'un component emocional important.

Com qualsevol organització podrien identificar-se certs patrons que actuen com a filtre de selecció d'entrada implícita que juntament amb la cultura identitària compartida enforteixen un determinat marc cognitiu (una sèrie de conceptes, símbols, maneres d'entendre les coses compartida i des de la que es jutja la realitat). Quan aquest pren una importància massa manifesta, reduint la capacitat individual de veure les coses amb perspectives diverses, i quan la vida d'un militant, en les seves diverses facetes, acaba girant entorn d'aquesta identificació amb el partit o una definició ideològica molt concreta, ens trobem amb el que, manllevant un terme anglosaxó, la llengua popular ha batejat com a "freaky". El freaky o militant extrem seria aquell mogut per una motivació emocional amb una cultura identitària de partit molt forta per a qui l'expressió i defensa de la coherència en aquests trets ideològics tenen una funció identitària que converteix en molt costosa qualsevol modificació de posicionament per motius pragmàtics.

Aquests trets ideològics perden així el seu caràcter instrumental com a guies d'actuació per a la elaboració de polítiques públiques i una acció de govern que haurà de representar al conjunt de la societat (i no a un subgrup ideològic). La "sobreinversió" d'aquest tipus de militància li dona, per altra banda, molta força dins del partit doncs està en situació de defensar els seus posicionaments "puristes" amb postures "kamikaze" (no té res a perdre des del punt de vista pràctic, i molt a guanyar des del punt de vista de la reafirmació personal). Podríem dir-ne "la força de l'emocionalitat".

En alguns casos, una altra força amb la que contenen els militants per oposar-se als professionals és la de disposar de més temps de dedicació al partit (sobretot quan els càrrecs de partit han de conjugar aquesta tasca amb els càrrecs públics). En aquest cas podríem parlar de la força de la "cronocràcia" i que podem visualitzar en el perfil d'edats de militants (no professionals) de moltes formacions polítiques: joves o jubilats.

El pes d'una llarga trajectòria militant i, per tant, d'una elevada "inversió" en el partit pot redundar en recursos en forma de capital social (contactes, coneixences, xarxes informals) que al llarg del temps han anat desenvolupant i adquirint els militants amb més tradició. Així mateix pot

reforçar el sentiment de legitimitat de les pròpies postures (com a garants de l'ortodòxia i la coherència amb la trajectòria històrica) el que, de nou, incideix en el reforçament "cap endins" (cap el militant medià i no cap al votant medià) de certes postures militants. Potser es pugui concloure que com "més inversió" (sense recompensa en forma de càrrec) més tendència a mostrar la lògica pròpia del militant vinculada a l'extrem de l'idealisme en el segon eix de conflicte (eix definidor).

Des del punt de vista organitzatiu, els mecanismes assemblearis (o de màxima horitzontalitat en el primer eix) reforcen el protagonisme i capacitat d'incidència d'aquesta lògica enfront de la que portarien els professionals.

A vegades aquesta confrontació de lògiques s'expressa davant d'alguna possibilitat de negociació amb altres forces polítiques per participar en un govern. La lògica "militant-coherent" afirmaria: "Millor a l'oposició que al govern si hem de renunciar al nostre programa". La lògica "professional-pragmàtic": "Abans al govern que a l'oposició si podem incidir d'alguna manera en l'acció de govern"³.

L'agermanament de les dues lògiques no és fàcil. Si els professionals a la recerca del militant medià s'allunyen del votant medià tenen més difícil guanyar eleccions. Si busquen interpretar les preferències del votant medià per apropar-s'hi, potser no resultin guanyadors en el procés de selecció protagonitzat pels militants.

Dos eixos de tensió

Què volem examinar? Partits o formacions polítiques que han demostrat algun grau d'èxit en afrontar els problemes derivats de les tensions pròpies i inherents d'aquestes organitzacions, i que es desencadenen, bàsicament, al llarg de dos eixos:

a) Eix organitzatiu

La presa de decisions i la selecció de militants per càrrecs es pot fer atenent a diversos mecanismes que es mouen entre dos extrems: màxima horitzontalitat i participació sense distincions de tots els militants i sobre totes les decisions, i màxima verticalitat i jerarquització amb decisions preses per nuclis reduïts escollits pels militants. A l'entorn d'aquests dos eixos podem situar els següents conceptes i situacions:

³ Sempre estem parlant de lògiques, tipus ideals, o tendències que poden ser contrarestades o superades depenent del condicionaments que se'n deriven d'un context particular (com la llei de la gravetat pot ser superada per un coet que s'enlaira).

Horitzontalitat	Verticalitat
Lògica participativa	Lògica representativa
Articulació preferències dispars	Generació preferència comuna
Assemblearisme	Mediació jeràrquica

b) *Eix definidor*

A l'hora de configurar el contingut de les polítiques que defensarà el partit i el seu posicionament públic trobem, de nou, dos pols divergents que es tensionen mútuament: el respecte màxim cap a un model desitjat de país i de polítiques a implementar, amb tot el que representa, per un costat, i l'obertura màxima a l'intercanvi i la transacció amb altres forces polítiques per tal d'influir i participar, en la mesura que sigui (per petita que hagi de ser), de la decisió col·lectiva parlamentària o de govern:

Idealisme	Pragmatisme
Radicalisme	Pactisme
Coherència plantejaments	Realisme plantejaments
Inflexibilitat negociadora	Tolerància a les modificacions

Un eix depèn de l'altre però conceptualment poden distingir-se: un ens fa fixar-nos sobre els mecanismes organitzatius i té una lògica més interna, i l'altre sobre els continguts defensats i té un impacte molt més extern.

Un bon funcionament d'una formació política possiblement pugui ser analitzat com un cas d'èxit en la recerca d'un equilibri eficient entre aquests pols tensionadors.

En la resolució del conflicte és important adonar-se que existeixen quatre tipus distints d'actors implicats en les dinàmiques de les formacions polítiques que presenten lògiques diferents a l'hora de buscar una solució a aquestes tensions inherents.