

Podere fácticos, comunicación y gobernabilidad: un acercamiento conceptual

Factual Powers, Communication and Governance: a Conceptual Approach

Francisco Aceves González*

Recibido el 21 de septiembre de 2012

Aceptado el 08 de octubre de 2012

RESUMEN

La categoría poderes fácticos se ha convertido en un vocablo de moda. Más allá de las diferencias observables entre los intereses periodísticos, académicos o políticos con que los autores se aproximan al tema, este artículo considera que es posible apreciar que la problemática se encuentra indisolublemente vinculada con el tema de la democracia, específicamente con aspectos relacionados con su viabilidad y gobernabilidad. En esta perspectiva analítica y contextual –poderes fácticos, democracia y gobernabilidad– se inscribe el presente trabajo. Dado que la categoría no es usada de manera unívoca, luego de establecer algunas diferencias entre los denominados grupos de interés, grupos de presión y los poderes fácticos, el autor delinea la indispensable caracterización de aquellos actores sociales emergentes con capacidad de disputar el poder a las instituciones formales y analiza la particular configuración de los medios de comunicación.

ABSTRACT

The category of factual powers has become a fashionable term. Beyond observable differences in the journalistic, academic or political interests of the scholarly approaches to the topic, the author considers that it is possible to affirm that this question is inextricably related to the issue of democracy, and specifically its viability and governability. This article is framed within this analytic and contextual perspective –factual powers, democracy and governability. Given that the category has not a univocal meaning, after drawing basic differences among the various interest groups, pressure groups and *factual* powers, it characterizes those emerging social actors capable to dispute the power of formal institutions and analyzes the particular composition of the mass media.

* Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara y CIESAS de Occidente. Mejor Tesis sobre el desarrollo histórico de la televisión mexicana. Profesor Investigador del Departamento de Estudios de la Comunicación Social en la Universidad de Guadalajara, (México). Desde 1987 ha realizado investigación en temas relacionados a la información. Autor de numerosos artículos publicados en libros y revistas especializadas, así como del libro *La televisión en Guadalajara: génesis y desarrollo* (1987). Sus principales líneas de investigación son: historia regional de los medios de comunicación, movimientos sociales y comunicación política en los procesos electorales, comunicación política y medios de comunicación y gobernabilidad democrática. Correo electrónico: fracegon@yahoo.com.mx

Palabras clave: poderes fácticos, grupos de interés, grupos de presión, medios de comunicación, democracia, gobernabilidad.

Keywords: factual powers, interest groups, pressure groups, mass media, democracy, governance.

Introducción

La categoría poderes fácticos se ha convertido en un vocablo de moda. De manera frecuente recurren a él los escritores de columnas políticas. Se encuentran estratégicamente situados, como argumento de peso, en el discurso de algunos políticos. Inclusive en el campo académico un número –ciertamente escaso– de autores lo ha incorporado en sus trabajos de investigación. A primera vista, pareciera que hablan sobre lo mismo, que de alguna manera quienes lo utilizan comparten su significado y se refieren a fenómenos semejantes. Nada más lejos de la realidad. Un acercamiento exploratorio, bastante elemental, permite identificar algunas de las particularidades relacionadas con su uso.

Un primer rasgo, es que en la mayoría de los textos, inclusive los de procedencia académica, no es fácil hallar una definición del concepto. Al parecer, se supone que el vocablo contiene una significación universal. El segundo rasgo tiene que ver con la diversidad de corporaciones a las que se identifica como poderes fácticos. Así, mientras existe un consenso en designar a los medios de comunicación como parte de ellos, otros mencionan a los sindicatos, el ejército, la Iglesia, diversos organismos empresariales, los partidos políticos (Aleman, 2009), las movilizaciones de protesta, los vendedores ambulantes e incluso, a los “franeleros” (Casar, 2009: 50). Un tercer rasgo, es que mientras que los países del cono sur destacan a los militares como la expresión más visible de los poderes fácticos y los autores españoles coinciden en otorgar la misma importancia a la Iglesia católica, en el caso mexicano se observa una doble coincidencia: por una parte, la popularización del vocablo corre paralela a las elecciones presidenciales del año 2006 y su consecuente conflicto postelectoral, y por la otra, el acuerdo tácito de identificar como tales poderes a las organizaciones de la cúpula empresarial, principalmente a las televisoras privadas.

Más allá de las diferencias observadas respecto a los intereses periodísticos, académicos o políticos con que los autores se aproximan al tema, y más allá del énfasis fijado al designar a determinadas instituciones en su condición de poderes fácticos, es posible apreciar que la problemática en cuestión se encuentra indisolublemente vinculada con el tema de la democracia, específicamente con aspectos relacionados con su viabilidad y gobernabilidad.

En esta perspectiva analítica y contextual –poderes fácticos, democracia y gobernabilidad– se inscribe el presente trabajo que se propone analizar la particular configuración de los medios de comunicación como poder fáctico.

Poderes fácticos: su conceptualización

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española, el poder fáctico es “el que se ejerce en la sociedad al margen de las instituciones legales, en virtud de la capacidad de presión o autoridad que se posee; p. ej., la banca, la Iglesia, la prensa”. En el mismo Diccionario, en su primera acepción del concepto “poder”, figura: “tener expedita la facultad o potencia de hacer algo”. En su extrema simplicidad, esta definición establece de manera puntual dos elementos básicos que caracterizan aquello que podríamos identificar como poder fáctico. Uno, que se trata de corporaciones que tienen la facultad o la capacidad para realizar acciones conforme a sus intereses particulares, y dos, que dichas acciones se realizan por fuera del marco jurídico institucional, es decir que se encuentran revestidas de un carácter extralegal. Asumida esta definición, sea de manera explícita o implícita, el debate se ha centrado en la identificación de los actores o instituciones que pueden caracterizarse como tales.

Poderes fácticos, grupos de interés y grupos de presión

Entre algunos autores, existe cierta confusión sobre las diferencias entre los poderes fácticos y los denominados grupos de interés y grupos de presión (Vázquez, 2010). Pero si a cada grupo de interés o de presión que exitosamente logra imponer sus prerrogativas, se lo cataloga como poder fáctico, nos encontramos inevitablemente frente al riesgo del vaciamiento del concepto y un empobrecimiento del alcance de su definición. En este sentido, antes de proseguir con el tema, resulta indispensable establecer algunas diferencias que se presentan entre los denominados grupos de interés, grupos de presión y poderes fácticos.

Lo que tienen en común es que se trata de personas o entidades privadas que comparten de alguna manera un interés común y que utilizan el peso que tienen en determinados sectores de la sociedad para influir sobre las decisiones del Estado, esto es que pretenden erigirse en grupos de poder. Empero, las diferencias entre éstos son sustanciales. El grupo de interés centra su propósito en incidir en las decisiones apelando a tácticas y procedimientos apegados a la institucionalidad tales como el *lobbying*, mediante el cual asegura que su interés particular sea tomado en cuenta en el momento de la decisión. De este modo, los grupos de interés en su estrategia privilegian el acercamiento personal y el contacto cara a cara con las instancias políticas de las que depende la resolución del tema en cuestión. En contraste, el grupo de presión recurre a mecanismos de acción directa mediante la movilización y confrontación, buscando que sus intereses sean considerados en las decisiones gubernamentales. Así, para el grupo de presión, no son las conversaciones que –con mayor o menor discreción– se llevan a cabo con funcionarios y políticos, sino que por el contrario, pretenden que su conflicto alcance la máxima visibilidad posible.

Otra diferencia se aprecia en la conformación de tales grupos. Mientras que los grupos de interés se integran principalmente con el concurso de profesionales, académicos y especialistas interesados en diversos problemas sociales, los grupos de presión se nutren de los diversos sectores de la sociedad civil (colonos, adultos mayores, estudiantes, etc.) que generalmente no disponen de los recursos para procesar sus demandas ante los procedimientos institucionales y de este modo, optan por dirimir sus diferencias en el espacio público.

Por otra parte, si bien tienen características que los distinguen muy claramente, eso no quiere decir, que llegado el caso, frente a la falta de resultados mediante la interacción con los funcionarios o el fracaso de los *lobbies*, un grupo de interés no se transforme en uno de presión. De todos modos, en ambos casos, la acción de estos grupos se mantiene en el ámbito de la legalidad y solamente en situaciones de excepción llegan al quiebre de la legalidad y se convierten en movimientos insurreccionales.

En el caso de los poderes fácticos, el tipo y la intensidad de su actividad dependerá de la mayor o menor resistencia que presente el Estado a la consecución de sus intereses. Sus tácticas de incidencia hacia las decisiones del Estado van desde el uso del *lobby* –cuentan con contactos al más alto nivel entre los poderes formales–, la asesoría de los *think tank* más prestigiados, hasta el uso de mecanismos de presión ante coyunturas determinadas. Así, la diferencia sustancial frente a estos grupos, reside en la capacidad que tienen para imponer, mediante procedimientos extralegales, la salvaguarda de sus intereses en las decisiones del Estado.

Poderes fácticos: su caracterización

La presencia de actores sociales con capacidad de disputar el poder a las instituciones formales no es un fenómeno reciente y, en el caso del sistema político mexicano, su existencia había sido ya reconocida desde la década de los sesenta por Pablo González Casanova (1971). En su capítulo sobre los factores del poder, González Casanova introdujo una distinción entre lo que denominó poderes “formales” y “reales”. En el caso de los primeros, el autor reconocía que el sistema político mexicano no se ajustaba al modelo de los “tres poderes”, o el sistema de los “contrapesos y balances”, sino que existía una concentración del poder en el gobierno federal y particularmente en la figura presidencial. Sin embargo, frente a estos poderes formales, González Casanova señalaba a los “poderes reales”, calificados como:

los verdaderos factores del poder en México: a) los caudillos y caciques regionales y locales; b) el ejército; c) el clero; d) los latifundistas y los empresarios nacionales y extranjeros. Se trata, en todos los casos, de instituciones que han influido o que influyen directamente en la decisión gubernamental (González, 1971: 45-46).

No resulta difícil encontrar la similitud entre estos poderes denominados por el autor como “reales” con los poderes fácticos actuales. Si bien no señaló expresamente a los medios de comunicación, que de alguna manera pertenecen al ámbito empresarial, destacó por su parte, a los caudillos y caciques regionales que bajo nuevos ropajes, se mantienen vigentes en la sociedad contemporánea.

Por su parte, Garretón (2002) ubica la emergencia de estos poderes en el contexto de las transformaciones de la sociedad moderna propias de la era de la globalización. Es en torno a este modelo societal que los poderes fácticos aparecen como un nuevo tipo de actor social, emergiendo como entidades o actores que procesan las decisiones propias de un régimen político, al margen de las reglas del juego democrático. Ellos pueden ser extrainstitucionales, como los grupos económicos locales o transnacionales y el narcotráfico, grupos insurreccionales y paramilitares, poderes extranjeros, organizaciones corporativas transnacionales y medios de comunicación, entre otros. Pero también existen poderes fácticos *de jure*, actores institucionales que se autonomizan y asumen poderes políticos más allá de sus atribuciones legítimas, como pueden serlo los organismos internacionales, los presidentes (hiperpresidencialismo), los poderes judiciales, los parlamentos, los tribunales constitucionales y las mismas Fuerzas Armadas (Garretón, 2002: 12).

La caracterización de Garretón adiciona algunos elementos a la definición. De entrada destaca la marginalidad de los poderes fácticos hacia el juego democrático. Sin embargo, su identificación entraña algunas dificultades. En el primer caso, ubica entre los extrainstitucionales a grupos y actores sociales cuyas actividades presentan diferencias sustanciales. Aun cuando ejerzan su influencia de manera extralegal, no resultan comparables las actividades desarrolladas por los grupos económicos, las corporaciones transnacionales y los medios de comunicación, con el narcotráfico y los grupos paramilitares. Los primeros actúan en los márgenes de la legalidad y el ejercicio de su poder se desarrolla mediante mecanismos más o menos sutiles de persuasión y cooptación que pueden llegar a una presión más directa. Los segundos son grupos delincuenciales que actúan en la ilegalidad y su poder lo depositan en su capacidad para corromper a las autoridades y en su capacidad de fuego y ejercicio de la violencia. En este sentido, resulta un desacierto catalogar a los grupos insurreccionales como poderes fácticos en tanto que existe entre ellos una diferencia fundamental: a los poderes fácticos les interesa obtener sus beneficios de manera extralegal pero manteniendo el *statu quo* del sistema, por el contrario, el objetivo de los grupos insurreccionales es la transformación radical del orden establecido.

Asimismo, su razonamiento respecto de la existencia de “poderes fácticos *de jure*”, resulta poco consistente. La tendencia de los poderes fácticos a la violación de los ordenamientos legales, no los despoja de su calidad jurídica. El caso de excepción lo constituyen las Fuerzas Armadas, quienes tienen la capacidad –y América Latina es pródiga en experiencias de este

tipo– de derrocar mediante un golpe de estado a un gobierno democrático e imponer uno *de facto*.

Una referencia fundamental en el estudio de los poderes fácticos y sus efectos en las democracias latinoamericanas, se encuentra en el documento *La Democracia en América Latina*, elaborado por el PNUD en 2004. De manera coincidente con lo expuesto por González Casanova, el estudio asume que, más allá del peso característico del Poder Ejecutivo y una importante capacidad de acción del Legislativo y Judicial, el poder real suele residir en instituciones a las que las normas asignan otras funciones (como fue el caso, en el pasado reciente, de las Fuerzas Armadas) o en grupos que no forman parte del orden político-institucional (familias tradicionales, grupos económicos y otros) (PNUD, 2004: 155).

De acuerdo con el estudio, los líderes consultados identifican tres riesgos susceptibles de limitar y/o amenazar el orden democrático.

1. Las limitaciones internas y externas. Entre las primeras señalan: “la proliferación de controles institucionales inadecuados, así como la multiplicación de grupos de interés” (en especial los empresariales, que funcionan como poderosos *lobbies*, pero también en algunos países con prácticas “como la compra de votos y la fabricación de candidatos”). Entre las segundas, apuntan a los mercados internacionales –principalmente a los financieros–, las instancias calificadoras de riesgo y los organismos internacionales de crédito (PNUD, 2004: 156).
2. El narcotráfico, considerado como amenaza por el doble desafío que representa su intento de controlar, así sea parcialmente, al aparato estatal y el territorio, y su incidencia en el crecimiento de la economía informal (PNUD, 2004: 156).
3. Los medios de comunicación, a los que le dedican una mención especial. Se les reconoce su “capacidad de generar agenda, de predisponer a la opinión pública a favor o en contra de diferentes iniciativas y de erosionar la imagen de figuras públicas mediante la manipulación de denuncias” (PNUD, 2004: 156). Actualmente, los medios de comunicación en manos de grupos económicos no subordinados al poder político se han constituido en un poder fáctico de enorme influencia.

Así, en referencia a los riesgos que estos grupos representan para la democracia, en el documento se establece una precisa distinción entre los poderes fácticos y los poderes ilegales. Entre los primeros se incluye a los empresarios, los medios de comunicación, los organismos internacionales, las iglesias y los sindicatos. Como poder ilegal, se identifica al crimen organizado, en sus diversas actividades: narcotráfico, contrabando, prostitución, juego clandestino y demás.

Resulta interesante la caracterización que los diversos tipos de entrevistados formulan sobre los medios de comunicación. Para los políticos, los medios cumplen “funciones que exceden el derecho de información”. En palabras de uno de los consultados, los medios “forman la

opinión pública, determinan las encuestas y, en consecuencia, son los que más influyen en la gobernabilidad”. Otro señala que se han constituido como un “suprapoder” por encima de los legítimamente constituidos y que “han reemplazado totalmente a los partidos políticos” (PNUD, 2004: 160).

Por su parte los periodistas consultados destacan la peculiaridad de los medios “de operar como mecanismos de control o límite a las acciones de los poderes formales: “la verdadera vigilancia que se ejerce es la de la prensa” y coinciden en su participación fundamental en la definición de los temas de la agenda pública e incluso en la agenda presidencial. El temor de la clase política hacia los medios radica, en voz de un sindicalista, en su capacidad para “deshacer una figura pública en cualquier momento”.

En contraste, la valoración positiva de la acción de los medios provino de algunos empresarios consultados: “gracias a los medios todavía podemos estar hablando de democracia”, y particularmente aprecian su rol fiscalizador: “está claro que si no fuera por la vigilia de la prensa, las cosas serían mucho peores” (PNUD, 2004: 160).

Es sumamente revelador que aunque todos coinciden en el poder que ejercen los medios sobre la vida pública, la valoración que hacen sobre sus efectos, es radicalmente opuesta. Mientras que para los políticos, periodistas y sindicalistas no existen dudas sobre el carácter fáctico del poder de los medios, los empresarios se resisten a calificarlo como tal. Al contrario, se aprecia una sinergia entre ambos. Sin embargo, la coincidencia de calificarlos como “poder fáctico” expresada por los demás actores, es consecuencia de motivaciones sustancialmente diferentes. Mientras que los políticos los perciben como una amenaza a los poderes formales y a la clase política, los periodistas resaltan su capacidad para definir y establecer entre las audiencias los asuntos más importantes y, a la luz de su criterio editorial, de la agenda pública. Así, queda en evidencia que los medios no son un actor social más con mayor o menor incidencia en los asuntos políticos, sino que son actores fundamentales en la determinación –construcción o deterioro– de la gobernabilidad. Es precisamente, esta relación entre medios y gobernabilidad, lo que les otorga, a nuestro juicio, una característica de relevancia especial.

Si bien, bajo el concepto de poderes fácticos, la importancia de los medios respecto a la gobernabilidad ya había sido señalada por estudiosos de la misma, en 1996 Michael Coppedge identificaba bajo el término de “actores estratégicos” a aquéllos que cuentan con recursos de poder suficientes para impedir o perturbar el funcionamiento de las reglas o los procedimientos de toma de decisiones y de solución de conflictos colectivos, considerándolos como actores con poder de veto sobre una determinada política (Coppedge, 1996). Los recursos para el ejercicio de este poder proceden del control de determinados cargos y funciones públicas (ejércitos, gobiernos, legislativos, judicaturas), del control de factores de la producción (empresarios, sindicatos), del control de la información y las ideas (medios de comunicación), de la posibilidad de producir movilizaciones sociales desestabilizadoras (activistas), o de la pretendida autoridad moral (iglesias).

Resulta notable la similitud del concepto de “actores estratégicos” que utiliza Coppedge con el de “poderes reales” formulado por González Casanova. La diferencia entre ambos radica en que el segundo no había incluido a los medios de comunicación como uno de los poderes reales, entre otras cosas porque al momento de escribir *La Democracia en México*, las empresas televisoras experimentaban apenas con procesos de fusión y su poder económico era todavía relativo (fue precisamente el riesgo que enfrentaban por la supervivencia lo que coadyuvó a la formación de Telesistema Mexicano S.A., hoy TELEvisa, en 1965). La otra diferencia, reside en la ausencia de la consideración de los caciques locales y regionales en la caracterización de Coppedge, a los que González Casanova destinó un lugar preferente. Efectivamente aunque se podría aceptar que la figura del hombre todopoderoso que erigido en cacique tiene la capacidad de controlar las decisiones políticas fundamentales en alguna localidad o región determinada, ha experimentado un progresivo desvanecimiento, su presencia continúa vigente en algunos lugares.

Empero, un dato revelador del peso de los medios de comunicación en su carácter de poder fáctico, lo proporciona el estudio del PNUD citado más arriba, en el que al interrogar a un conjunto de líderes latinoamericanos –entre los que figuraban algunos expresidentes– sobre aquellas instituciones que ostentaran el mayor poder, no dudaron en señalar a los poderes fácticos, entendiendo por ellos a los grupos económicos y los medios de comunicación. Específicamente, los medios de comunicación fueron mencionados por 122 (64.9%) de los 188 entrevistados. Casi el doble de las menciones que recibió el Poder Ejecutivo.

Los medios de comunicación, la democracia y la gobernabilidad

El reconocimiento de los medios de comunicación como un poder fáctico en las sociedades democráticas interesa de manera particular, a partir del papel que desempeñan en la configuración de las relaciones políticas en dichas sociedades, específicamente en relación con su calidad democrática y –en última instancia– con su viabilidad.

En su definición mínima de democracia, Bobbio (1986) señala entre sus indicadores básicos la existencia del sufragio universal, la aplicación de la regla de la mayoría y la posibilidad de seleccionar entre diversas alternativas. A su vez, a estos elementos agrega una serie de requisitos, condición *sine qua non* para que dicho sistema pueda reputarse como democrático: “...es necesario que a quienes deciden les sean garantizados los llamados derechos de libertad de opinión, de expresión de la propia opinión, de reunión, de asociación...” (Bobbio, 1986: 26). Por su parte, Robert Dahl (2000) añade la disponibilidad de acceder a una información alternativa y plural.

Guillermo O'Donnell expresa lo anterior de una manera clara y puntual:

... la idea básica de la democracia política contemporánea [...] es que el poder político (más precisamente, la autoridad para ejercer este poder) proviene de los ciudadanos [...] Los ciudadanos son individuos con derechos. Éstos incluyen el derecho de participar en los procesos que conducen al acceso a roles gubernamentales, y por lo menos un conjunto mínimo de derechos civiles (especialmente de libre expresión, asociación, acceso a la información, y circulación) sin los cuales tal participación sería ficticia. La razonable efectividad de estos derechos es condición necesaria para la existencia del poder político democrático y de su autoridad para gobernar (O'Donnell, 2001: 20).

Cuadro 1
 ¿Quiénes ejercen poder en América Latina?
 Según menciones de los líderes consultados

		Menciones	% de consultados
Poderes fácticos	Los grupos económicos/ empresarios/ El sector financiero	150	79.8
	Los medios de comunicación	122	64.9
Poderes constitucionales	Poder Ejecutivo	68	36.2
	Poder Legislativo	24	12.8
	Poder Judicial	16	8.5
Fuerzas de seguridad	Las Fuerzas Armadas	40	21.3
	La Policía	5	2.7
Instituciones políticas y líderes políticos	Partidos políticos	56	29.8
	Los políticos/ operadores políticos/ líderes políticos	13	6.9
Factores extraterritoriales	EE.UU./ La embajada norteamericana	43	22.9
	Organismos multilaterales de crédito	31	16.5
	El factor internacional/ el factor externo	13	6.9
	Empresas transnacionales/ multinacionales	9	4.8

Nota: n = 188. El total no suma 100% porque se permitieron respuestas múltiples.

Fuente: PRODDAL, Ronda de consultas con líderes de América Latina, 2002 (PNUD, 2004: 155).

Pero la dimensión informativa de los medios de comunicación no sólo los sitúa como actor relevante en la constitución de un sistema democrático, sino que los convierte en un agente fundamental de su viabilidad. En otra parte (Aceves, 2007) hemos analizado la relación entre medios de comunicación y gobernabilidad, pero nos parece relevante para el propósito de este trabajo, exponer (a modo de breves reflexiones conclusivas) algunos de los

hallazgos que encontramos en nuestro acercamiento. Un primer hallazgo fue que solamente un reducido número de autores que abordan el tema introducen a los medios como un factor a considerar para la gobernabilidad y entre éstos, la mayoría les otorga una función básicamente instrumental. En estos estudios, lo que se destaca es el carácter de vehículos de difusión masiva, relegando u olvidando su *status* como actores sociales y políticos. De hecho, en la literatura revisada, solamente Coppedge les otorgaba un lugar destacado como “actores estratégicos” con capacidad de incidir en la gobernabilidad. Un segundo hallazgo, es la capacidad de los medios para “definir y controlar” la visibilidad pública de los demás actores estratégicos. Es precisamente este control de la visibilidad lo que añade un “plus” a los medios de comunicación frente a los demás actores sociales. Por último, y en tercer lugar, la importancia del papel de los medios en la definición del tipo de gobernabilidad. Es decir que a cada tipo de gobernabilidad le corresponde un modelo de comunicación masiva. A una gobernabilidad de “arriba hacia abajo”, que se identifica por la capacidad del gobierno de encuadrar dentro de sus propuestas las demandas sociales y que se le ha denominado como “buen gobierno” o “gobernanza”, le corresponde un modelo vertical y unidireccional de comunicación, con una autorregulación estricta de los contenidos informativos. En contraste, a la gobernabilidad democrática, caracterizada por una deliberación de “abajo hacia arriba”, con una amplia participación de las organizaciones de la sociedad civil en la definición de las políticas públicas, le corresponde un modelo comunicacional de carácter pluralista, que se distingue por una defensa irrestricta de la libertad de expresión y de información.

Bibliografía

- Aceves, Francisco de Jesús, (2007) “Medios de comunicación y gobernabilidad democrática. Notas para una discusión inaplazable” en *Gobernabilidad democrática, cultura y medios de comunicación en México*. México, Universidad de Guadalajara.
- Alemán, Ricardo, (2009) “Spots: pelea de poderes fácticos” en *El Universal*. México, 4 de febrero, Itinerario Político.
- Bobbio, Norberto, (1986) *El futuro de la democracia*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Casar, María Amparo, (2009) “Poderes fácticos” en *Nexos*. Abril de 2009, pp. 47-51.
- Coppedge, Michael, (1996) “El concepto de la gobernabilidad. Modelos positivos y negativos” en PNUD-CORDES (eds.), *Ecuador: Un problema de gobernabilidad*. Quito, CORDES-PNUD.
- Dahl, Robert, (2000) *On Democracy*. Yale University Press.
- Garretón, Manuel Antonio, (2002) “La transformación de la acción colectiva en América Latina” en *Revista de la CEPAL*. Núm. 76, abril. Santiago de Chile, pp. 7-24.
- González Casanova, Pablo, (1971) *La democracia en México*. México, ERA.
- O'Donnell, Guillermo, (2001) “Accountability horizontal. La institucionalización legal de la desconfianza política” en *POSTData*. Núm. 7, mayo, pp. 11-34.
- PNUD, (2004) *La Democracia en América Latina*. 2ª ed. Buenos Aires, Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara.
- Vázquez Valencia, Luis Daniel, (2010) “La democracia deliberativa y la confrontación entre poderes fácticos en una decisión gubernamental: modificación al artículo 77 de la Ley de Propiedad Industrial” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Vol. LII, Núm. 210, septiembre-diciembre, pp. 105-131.

