



Hexágono versus árbol: casos atípicos en la organización del comercio informal en el Distrito Federal

GISELA ZAREMBERG*

Perfiles Latinoamericanos 36
Julio-diciembre 2010

143

Resumen

Este trabajo propone descifrar las razones de un hecho inesperado, a saber: en el contexto de organizaciones de comercio informal en vía pública en el Distrito Federal, la capital de México, conformadas generalmente en torno a liderazgos que monopolizan la representación, tres casos no siguen los patrones de verticalidad predominantes. En una muestra cualitativa de 50 organizaciones observadas (en especial en el centro de la ciudad), tres casos “extrañamente” presentan líderes que defienden genuinamente los intereses y preocupaciones de los miembros, no se mantienen en el cargo de manera indefinida y actúan siguiendo acciones de auditoría, transparencia y/o rendición de cuentas. ¿Por qué estos casos se alejan tanto del promedio? Educación, presencia de sociedad civil y construcción de reglas formales redistributivas son los argumentos desarrollados en este artículo para responder dicha pregunta.

Abstract

This paper proposes to provide an explanation for a non-expected phenomenon: Only three, of fifty organizations of informal merchants, have the opposite behavior than the others. While the overwhelming majority of those organizations are characterized by a monopolization of leadership, those three show a very horizontal structure. Why are those three cases of informal organizations so different from the rest? Why are those exceptional organizations headed by leaders that genuinely defend the interests of members, do not try to perpetuate their leadership, and carry out their activities with transparency and accountability? Education, the presence of civil society and the construction of formal institutions that impact the distribution of power are the factors we *look at in this paper*.

Palabras clave: comercio informal, redes, organización.

Key words: informal trade, networks, organization.

* Doctora en Ciencias Sociales por la Flacso, Sede México. Actualmente se desempeña como profesora-investigadora en dicha institución.

Introducción

Este trabajo propone descifrar las razones de una inesperada rareza, a saber: en el contexto de organizaciones de comercio informal en vía pública en el Distrito Federal, conformadas comúnmente en torno a liderazgos que monopolizan la representación, tres casos no siguen los patrones de verticalidad que distinguen al resto. En una muestra cualitativa de 50 organizaciones observadas (en especial en el centro de la ciudad), tres casos “extrañamente” presentan líderes que defienden genuinamente los intereses y preocupaciones de los miembros, no se mantienen en el cargo de manera indefinida y actúan siguiendo acciones de auditoría, transparencia y/o rendición de cuentas.

¿Por qué estos casos se alejan tanto de lo típico? Para responder esta pregunta se desarrollan tres argumentos. El primero es que variables relacionadas con la educación de los individuos propician organizaciones horizontales cuando las capacidades están homogéneamente distribuidas entre los miembros (en términos técnicos: “aplanan las redes”). En segundo lugar, el trabajo conjunto con actores diversos (organizaciones de la sociedad civil) alejados de la lógica político-gubernamental induce a la horizontalidad. Finalmente, la construcción de reglas formales, como expresión de redistribución, contribuye a ello.

Estos argumentos se inscriben en otro más general sustentado en la teoría de redes. Los factores citados (educación, presencia de organizaciones de la sociedad civil y reglas formales redistributivas) se remiten a un mismo esquema: logran que la intermediación de los líderes sea menos monopólica. De acuerdo con la teoría de redes, se pasa de organizaciones jerárquicas con un lazo puente que monopoliza la intermediación a otro donde el puente (el líder) no es el único que ejerce la conexión. A través de esta mecánica, la red se aplanan, adquiere horizontalidad. En término de los grafos, las intermediaciones pierden la forma de “árbol” para convertirse en “hexágono”. Empíricamente, esto significa que ciertos factores generan activos suficientes para abrir las relaciones, logrando que no todos tengan que pasar por el mismo actor para llegar a otro.

El desarrollo de este conjunto de argumentos específicos y generales tendrá el siguiente orden. Primero se esbozará los elementos teóricos y metodológicos que fungen como base; en especial, el concepto de intermediación (*betweenness*) procedente de la teoría de grafos, relacionando, al mismo tiempo, los debates en torno a medidas de centralidad con aquellos que subrayan la fortaleza o debilidad de los lazos en una red. En cuanto a lo metodológico, se expondrá datos referidos a la muestra, a las técnicas cualitativas y a la aplicación de la teoría de grafos mediante el uso del paquete informático Ucinet.



En segundo lugar, se describirá las coordenadas del ambiente donde las organizaciones de comercio informal están incluidas. Con particularidad se observarán los efectos de la alternancia del partido en el gobierno a partir de 1988 y hasta 2005, destacando los cambios de la nueva política que aplicó el gobierno capitalino a partir de 2006 para el sector. Aquí se destacará que, paradójicamente, la política de reubicación de puestos informales en el centro capitalino que pretendía resolver el problema del comercio informal terminó reforzando las organizaciones grandes en detrimento de las pequeñas, remonopolizando el ambiente organizacional que venía fragmentándose en contra de esa tendencia desde 1988.

En tercer lugar, se ahondará en los casos atípicos aquí presentados, exponiendo las similitudes lógicas, en contraste con aquéllos que constituyen lo típico.

Finalmente, se conjuntará el análisis de los casos y del contexto bajo las premisas de la teoría de redes para extraer algunas conclusiones aplicadas a las restricciones que se avizoran en el campo de las políticas públicas implementadas en el sector del comercio informal en vía pública en el D.F.

Redes: dos discusiones, una intersección

Este apartado desarrolla las premisas de dos discusiones relacionadas con la teoría de redes para, a partir de ello, proponer un tercer posicionamiento (una intersección).

La primera discusión es más conocida y expone las ventajas y desventajas de los lazos débiles en contraposición a los fuertes, ubicándose en una tensión conceptual entre modernidad *versus* tradición. La segunda discusión analiza las medidas de centralidad en las redes, debate que, en este artículo y en la tensión conceptual, queda entre autoritarismo *versus* democracia y verticalidad *versus* horizontalidad, una propuesta que interseca los dos debates para dar cuenta de fenómenos autoritarios pero modernos al mismo tiempo, de los que la intermediación de líderes en el comercio informal es un caso.

En relación al primer debate, el artículo pionero de Granovetter (1973) plantea que la diferencia entre lazos fuertes y débiles se puede estudiar con base en el tiempo, la intimidad y la intensidad emocional involucrada en cada tipo de relación. Los vínculos fuertes o cercanos, según el autor, tienden a reflejar un cuerpo más homogéneo de individuos e ideas. Las redes muy fuertemente relacionadas contienen menos vínculos que puedan actuar como puentes y, por lo tanto, tienen menos capacidad para introducir nuevas ideas y activos que aquéllas con un número amplio de vínculos débiles.

La idea básica es que estos lazos débiles, por no estar tan absorbidos (en tiempo, intensidad emocional e intimidad), son los que establecen, a la manera de puentes, conexiones con otros “mundos” de lazos y abren de esta manera, el acceso a nuevas



oportunidades.¹ Burt (2001) retoma esta discusión, oponiendo a Granovetter la postura de Coleman. Mientras el segundo plantea que los lazos fuertes son los que tienen propiedades “bondadosas” debido a que garantizan la resolución de problemas de acción colectiva con base en la clausura de los lazos permitiendo la confianza mutua y la mayor efectividad de sanciones sociales (Coleman, 1988), el primero (Granovetter) propone que es la posibilidad de desprenderse de esa clausura lo que permite a los individuos acceder a otros beneficios desconocidos o imposibles de obtener en el círculo cerrado de los lazos comunitarios.²

Resulta interesante una interpretación entre líneas de este debate remitiéndolo a una discusión clásica referida a las virtudes y desventajas de las sociedades tradicionales *versus* las modernas. El propio Granovetter alude a ello en su también clásico artículo sobre el tipo de enraizamiento (*embeddness*) de las transacciones económicas en la modernidad, en discusión abierta con Williamson (Granovetter, 1985). Con base en esto, se podría, incluso, establecer conexiones conceptuales con las abundantes implicancias para el debate entre republicanismo (y comunitarismo) *versus* liberalismo que subyace a la mencionada discusión entre Granovetter y Coleman sobre lazos fuertes *versus* lazos débiles. Las virtudes de los lazos cerrados parecen mostrarse análogas a las versiones que giran en torno a las “bondades” de la comunidad para la consolidación de las responsabilidades cívicas. Por otra parte, las ventajas de los lazos débiles en su función de puentes se asemejan al provecho que los modernistas aducían a la innovación y los liberales al despojo de toda atadura sobre los individuos.

Resulta sugerente notar que, mientras esta discusión (lazos fuertes *versus* lazos débiles) tomó un papel importante en la escena del campo sociológico anglosajón, un segundo debate pasó inadvertido aunque es protagónico en la actualidad: la concentración-desconcentración de lazos y la capacidad de ciertos puntos en la red de controlar los accesos a información y recursos; una discusión desarrollada con herramientas provenientes de la teoría de grafos en el campo de la sociometría. De esta forma, Freeman (1977) recopila los aportes en torno a la idea de “punto central” (*point centrality*); revisando críticamente los trabajos de Bavelas (1958), Shimbel (1954) y Cohn y Marrito (1958) concluye que “[...] la importancia de la concepción de punto

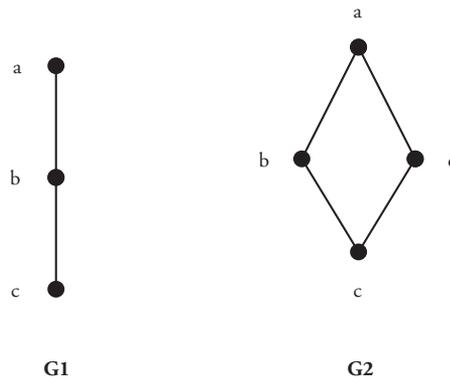
¹ Esta propuesta sigue la idea de punto de corte (*cut point*) o puente (*bridge*), definidos por la teoría de grafos como el/los punto/s (*cut point*) o la/s línea/s (*bridge*) que si fueran borradas llevarían a obtener dos grafos o bloques diferentes (Harary, 1969).

² En sus investigaciones en torno a la influencia de las redes en la innovación empresarial, Burt (2001) sostiene que los grupos que más innovación generaron fueron aquéllos que tuvieron tanto vínculos o contactos débiles que les permitieran acceder a información de otros universos de lazos (lo que el autor denomina como “hoyos estructurales”), así como la suficiente clausura de lazos internos que generara las condiciones de confianza suficiente para lograr que la información obtenida circule y pueda ser aprendida por todos de manera adecuada.

central se refiere al potencial de ese punto de controlar la información que fluye en la red. Las posiciones son vistas como estructuralmente centrales en la medida en que se mantienen entre (*between*) otras y pueden por lo tanto, facilitar, impedir o desviar la transmisión de mensajes” (Freeman, 1977: 36).

Con base en esta conclusión, Freeman construye la noción de “intermediación” (*betweenness*) como la probabilidad de un punto en la red de concentrar en mayor o menor medida el flujo de información (o recursos) que circulan por ella.³ Interesa sobre todo advertir que cuando dos puntos (supóngase pi y pj) tienen más puntos alternativos *entre* ellos (supóngase px, pz, \dots, pn) que son paso obligatorio para conectarse, decrecen las probabilidades de que los nodos que están *en medio* adquieran una alta concentración del control del flujo de información (o recursos) de la red. Por el contrario, cuando existe sólo un punto que sea paso obligatorio *en medio* para conectarse, la probabilidad de monopolización es total. En la figura 1, el grafo 1 (G1) tiene una intermediación de 1 porque c no tiene más opción que pasar por b para llegar a a . En cambio, el grafo 2 (G2) tiene una intermediación de $\frac{1}{2}$ porque c tiene dos opciones iguales (b y d) por donde puede pasar para llegar a a .

Figura 1



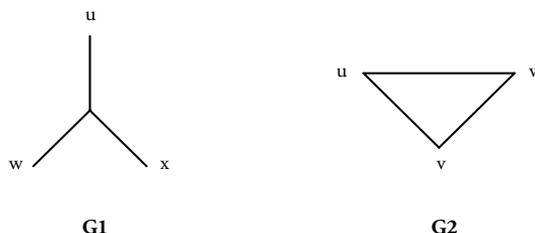
Fuente: elaboración propia con base en Harary (1969).⁴

³ Técnicamente, *betweenness* es: “la probabilidad de que pk caiga en una selección geodésica al azar conectando pi y pj ” (Freeman, 1977: 37). Por otra parte, resulta difícil traducir el término *betweenness*. Aunque se denomine “intermediación”, debe diferenciarse (aunque se pueda, obviamente, relacionarlo) del más amplio término de “intermediación” en el sentido de *brokerage*, en inglés.

⁴ Los puntos (nodos) en los grafos simbolizan individuos, organizaciones, etc. Las líneas muestran las relaciones entre los actores.

Hay que destacar que las jerarquías poseen intermediación 1 (monopolio de la intermediación), mientras que las redes en el sentido horizontal, como se las suele concebir, siempre tendrán intermediaciones menores a 1.⁵ En la figura 2, G1 es un árbol y G2, no lo es:

Figura 2



Fuente: elaboración propia con base en Harary (1969).

En términos de relaciones sociales: si las relaciones se organizan jerárquicamente (árbol) no se puede recibir órdenes de dos personas al mismo tiempo (hay sólo un “predecesor”) o, lo que es igual, no existe la opción de elegir entre dos intermediaciones. Es decir, en las jerarquías se monopoliza la intermediación, lo que no sucede en las redes o grafos cíclicos.

Cuando dicho monopolio se rompe, surgen las condiciones para horizontalizar o “aplanar” las redes. El opuesto extremo a las jerarquías (“árboles” en la jerga de grafos) son las redes en las que todos pueden conectarse con otros a través de nodos —y por lo tanto, caminos— variados (estas redes conforman hexágonos).

Intersectando las dos clases de discusiones (lazos fuertes *versus* lazos débiles, por un lado, e intermediación jerárquica *versus* intermediación horizontal, por el otro) se con-

⁵ Considerando por analogía que un grafo representa un espacio de relaciones sociales donde los nodos son actores y las líneas relaciones, cabe decir que una jerarquía es un grafo del tipo que se denomina “árbol”. Un árbol es un grafo conectado y acíclico. Las redes horizontales, por el contrario, conforman grafos conectados pero cíclicos. Un gráfico está conectado si cada par de puntos está conectado por un sendero (*path*) (una línea) y es acíclico si el ordenamiento de puntos y líneas es asimétrico, si es transitivo, y si cumple con la propiedad de la precedencia, esto es, si dos puntos distintos preceden a un tercero, entonces *uno* de estos dos puntos precede al otro (Kreps, 1995: 329). Básicamente, cuando se habla de jerarquía, un punto *NO* puede tener dos predecesores o —lo que es lo mismo— que dos puntos pueden ser adyacentes con su predecesor, pero estos dos puntos sucesores no pueden ser adyacentes entre sí.

cluye que la diferencia entre jerarquías y redes horizontales es una cuestión del grado de intermediación; aunque ésta, aun siendo monopólica, puede tener simultáneamente la propiedad de conectar dos mundos de lazos, esto es, la propiedad de ser un lazo débil o abierto en la forma de puente. En otras palabras, puede haber lazos autoritarios/verticales aunque modernos, y lazos tradicionales/comunitarios, sin embargo, democráticos.⁶

Esta advertencia es crucial porque implica que puede darse el caso, tal como sucede con frecuencia en las sociedades latinoamericanas, de intermediaciones que sean lazos débiles o abiertos que funcionan como puentes (modernos, en el sentido de Granovetter) pero son, al mismo tiempo, lazos monopólicos (jerárquicos, con intermediación 1). En términos sociales, esto indica que dos aspectos de la conectividad e intermediación en algunas redes de política pueden hacerse visibles: uno ‘sinistro’ y otro más ‘amable’ (Auyero, 1996, 1997 y 2004).

Buena parte de la literatura sobre clientelismo, neocorporativismo y formas de gobierno en América Latina ha enfatizado esta superposición. Un aspecto vertical, dominante, explotador, particularista, que muchas veces se ha vinculado a los roles autoritarios propios de redes rentísticas; y otro que muestra a los controladores del acceso (*brokers* o *gate keepers*, en inglés; punteros, caciques, en español) como los facilitadores del acceso a una serie de beneficios, en ocasiones, inclusive universales modernos (Gay, 1997). La superposición de la cara ‘sinistra’ y ‘amable’ del rol del intermediador se encuentra en estas dos posibilidades simultáneas (ser, a la vez, puente y monopolio) que se hibridan y mixturán de diferentes maneras.⁷

Desde el punto de vista del problema de los liderazgos de las organizaciones de comercio informal que aquí se estudia, la conceptualización indica que el pasaje desde una intermediación monopólica (con intermediación 1) a una igualación o aplanamiento (*flattening*) de la intermediación en la red (con intermediación menor a 1) sin perder la conexión con “otros mundos de lazos”, es la clave para comprender el cambio desde jerarquías a redes organizacionales más horizontales.

¿Cómo y por qué la dinámica de este pasaje? En los próximos puntos se expondrá cómo los cambios en las posiciones topográficas de la red se asocian con cambios en

⁶ Obsérvese que un triángulo (conformado por tres nodos y tres relaciones) es un lazo horizontal (todos pueden llegar a todos por medio de cualquiera) pero, al mismo tiempo, representa un grafo de lazos cerrados. Así mismo, un árbol es un grafo que muestra jerarquía, pero también lazos abiertos que pueden ser puente. Así que “jerarquía”, curiosamente, no es sinónimo de lazos cerrados sino abiertos y grafos horizontales no son sinónimos de lazos abiertos sino cerrados.

⁷ Por ejemplo, Brusco, Nazareno y Stokes (2002), en su análisis de la incidencia de las políticas clientelares en los resultados electorales, sostienen que una de las preguntas principales de la literatura, se refiere a la superposición aparentemente ambigua planteada por Kitschelt (2000) respecto de que “el clientelismo involucra reciprocidad y consenso, pero también explotación y dominación” (Brusco, Nazareno y Stokes 2002: 7).

la variación de la posición de intermediación del líder dentro de la red por razones de acceso a la educación, del papel ejercido por organizaciones de la sociedad civil o por acción de reglas formales redistributivas.

Breves referencias metodológicas

Los estudios de caso tienen como principal ventaja elucidar los mecanismos que conectan una variable independiente x con una variable dependiente y . Al analizar el proceso desde una sola unidad (región, país, ciudad, organización o persona), a través del tiempo, y prestando atención a la variación en un solo caso, se puede indagar detalladamente una compleja relación causal.

En principio, parecería que no es posible hablar de comparación y referirse a un estudio de caso. Sin embargo, hay que advertir que la comparación no está dirigida necesariamente al número sino a la forma en que se piensa, se pone a prueba y se derivan consecuencias de una hipótesis o de un argumento (King, Kehoane y Verba, 1994). En este sentido, un caso puede ser elegido por ser excepcional en relación con los de su tipo. De esta manera, la elección del caso y su aporte se justifican en términos comparativos. La lógica de comparación incluye un componente contrafáctico cuando se pregunta implícita o explícitamente ¿qué hubiera sucedido si las variables presentes en el o en los casos excepcionales, no estuvieran?

Los tres casos que aborda este análisis siguen la lógica descrita. La idea principal es observar cualitativamente cuáles fueron las variables distintas respecto de los 47 casos que presentaban regularidades similares en cuanto a la centralización del liderazgo.

Para lograrlo, este trabajo utiliza una investigación realizada entre 2007 y 2008 que partió de las inferencias encontradas en una investigación previa concretada en 2004 y 2005. Con base en 30 entrevistas en profundidad aplicadas a líderes y miembros de organizaciones y 20 más de control hechas a funcionarios delegacionales, del gobierno central capitalino y a políticos involucrados en el sector (50 entrevistas en total), se concluyó que dos casos escapaban de la regularidad⁸ citada. Por tal causa, en 2007, la investigación se dirigió no sólo a las descripciones sino también a la exploración de posibles explicaciones en relación con los casos atípicos. El cometido fue crucial para entender con mayor claridad los efectos y antidotos contra los indicios de una nueva concentración de liderazgos en el contexto actual frente a la fragmentación de liderazgos acaecida entre 1988 y 2006.

⁸ Obviamente, la muestra cualitativa y este hallazgo de dos casos no tiene ningún valor en el sentido de representatividad estadística.

En 2007, se desarrollaron nuevamente 20 entrevistas a líderes y a miembros de las organizaciones, incorporando en profundidad los dos casos atípicos encontrados con anterioridad. Adicionalmente, se realizaron diez entrevistas de control a funcionarios del gobierno central capitalino, el gobierno federal y políticos relacionados con el sector (30 entrevistas en total). Especialmente se prestó atención a quienes pudieran dar cuenta de la política de reubicación iniciada por el gobierno del D.F. en 2006. En este recorrido, se halló un tercer caso atípico que agregó un matiz novedoso a nuestra curiosidad.

Las guías semiestructuradas implementadas en 2007 se ejecutaron bajo las premisas de la teoría de redes previendo un procesamiento con el paquete informático Ucinet, lo que significó la inclusión tanto de preguntas para conocer atributos individuales (trayectorias, capacidades, etc.) como relacionales (con quién/quienes se relaciona principalmente, qué tipo de relación sostiene —amistad, familiar, etc.—, para qué se relaciona, etc.). El segundo grupo de preguntas fue esencial para conformar las matrices simétricas que originaron los grafos con los que se analizan las principales medidas de centralidad en las redes de cada caso, mismas que serán contrastadas con la construcción de un caso modelado a partir de valores típicos de respuesta cualitativa. En las entrevistas cualitativas, la idea *típico* se refiere a modelar según la información que ha saturado la muestra.

Las medidas de centralidad que permiten estudiar por contraste los tres casos atípicos *versus* el típico serán: a) rango (*degree*), b) intermediación (*betweenness*), y c) cercanía (*closeness*). El primero y la tercera se utilizarán para complementar el análisis de la intermediación.

El rango describe el porcentaje de conexiones que tiene un nodo en el total de la red, su análisis revela quién es la persona más conectada en el grupo. La intermediación, tal como se ha esbozado, se refiere a la frecuencia con que aparece un nodo en el tramo más corto (o geodésico) que conecta a otros dos. Muestra cuándo una persona es intermediaria entre otras dos del mismo grupo que no se conocen entre sí (lo que se puede denominar “persona o institución puente”).

El grado de cercanía señala la distancia de un nodo respecto del resto de la red. Representa la capacidad de un actor para alcanzar a los demás. Una persona poco conectada (baja centralidad, bajo grado de intermediación), si lo está con una persona “importante” consigue una alta cercanía.⁹ En conjunto, estas medidas demuestran que

⁹ Por ejemplo, puedo ser una persona con sólo tres contactos, en tanto el resto de los nodos de la red cuenta con más de seis. Sin embargo, los tres contactos son el presidente de México, el de Estados Unidos, y el empresario más pudiente de América Latina. Queda claro que vale la pena distinguir entre rango en el sentido de popularidad, y cercanía en el sentido de influencia.

hay que distinguir entre popularidad, capacidad de cerrar o abrir accesos e influencia en relación a actores importantes en la red (Casalet y González, 2006).

Aquí se expondrá cómo por razones de: a) capacidades (educación superior) distribuidas homogéneamente en la red; b) de presencia de organizaciones de la sociedad civil; o c) de construcción de reglas formales vía contactos que redistribuyen las fuerzas en la red; en los casos de estudio se logra disminuir las medidas de centralidad.

El comercio informal en la ciudad de México

La informalidad laboral y económica constituye un fenómeno de orden mundial que caracteriza crecientemente a gran número de países. En muchos de éstos, la mayor parte de los empleos generados en los últimos años pertenecen al sector informal de la economía. En América Latina, esta tendencia se profundizó durante la década de los noventa, cuando 51.6% de los empleados formaban parte de la economía informal. En 1997, este porcentaje ascendía a 57.4%, con un incremento de 11.2 % entre ambas fechas (GLI, 2003).¹⁰

México no ha escapado de tal tendencia. En el año 2000, se calculaba que el empleo informal constituía 62% de la economía nacional, mientras que el informal no agrícola representaba 55% de la misma (GLI, 2003). Aun con una definición más restringida de informalidad se calculaba que la población ocupada en el sector no estructurado de la economía representaba, en 2003, 10.7 millones de personas (aproximadamente una cuarta parte del empleo total en el país) (OPPP, 2004). Para el último trimestre de 2006, la tasa de ocupación en el sector informal, según estimaciones de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), alcanzaba 26.62% de la población ocupada a nivel nacional.¹¹

¹⁰ No incluye servicio doméstico.

¹¹ El Global Labor Institute considera a los empleados informales como “todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores cuenta propia —excepto técnicos y profesionales—. Los pequeños comerciantes y productores, los microemprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales” (GLI, 2003: 2). La Oficina de la Presidencia para las Políticas Públicas en México, considera como informales a los ocupados en negocios de menos de 16 personas en la industria y menos de seis en otros sectores que no tengan nombre registrado y que, para el caso de trabajadores, no estén inscritos en el Seguro Social. Para la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo la informalidad se define como todas las actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas, con una situación identificable e independiente de esos hogares. Sobre definiciones del mercado informal véase el artículo clásico de Sethuraman (1976) y los de Araujo (2004), Cortés (2000), Gould Jay (1996), Portes (1995), Salas (1992), y Hussmans y Mehran (1989). Para consultar datos y estructura del mercado informal mexicano en la década

En este contexto, el comercio fijo en vía pública en el D.F., se presenta como importante por dos factores. El primero está relacionado con el tamaño del comercio dentro del sector no estructurado de la economía y el segundo con su visibilidad, dada su ubicación en la vía pública y los efectos derivados de ello (quejas vecinales, insalubridad, interrupción del tránsito, etc.) que presionan sobre la agenda de la política pública urbana.

El peso relativo de la ocupación en el sector no estructurado como parte de las grandes divisiones de actividad económica, registró cambios importantes. El comercio, pese a haber disminuido en el período 1995-2003, se mantuvo como el rubro de mayor participación dentro del sector no estructurado. El 31.7% de los ocupados en el sector, lo hacía en la rama de comercio, mientras que la industria manufacturera y la construcción, si bien incrementaron sustancialmente su peso relativo, constituían apenas el 23.0% y 16.8%, respectivamente (INEGI, 2004). Para 2006, se calculaba que los trabajadores informales estaban fuertemente representados (más de 50%) en los sectores de servicios personales y comercio (Gaxiola, 2008).

En el Distrito Federal, las cifras sobre el monto de comercios fijos instalados en la vía pública no son precisas. Un estudio de 1997, refiere que los comerciantes en la ciudad de México ascendían a 98 379 concentrándose en las delegaciones Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero, Iztapalapa, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza (Pérez Ruiz, 1997). Versiones de dirigentes políticos afirman que, para 2004, las dimensiones de este tipo de comercio en la ciudad de México eran mucho mayores y que los puestos ambulantes en la ciudad ascendían a 300 mil. Dirigentes de las propias organizaciones de ambulantes sostenían que esta actividad generaba 500 mil empleos en 2004 (*La Nación*, 15/09/04). Para diciembre de 2007, la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño de la Ciudad de México (Canacope-Servytur) afirmaba que en el D.F. existían sólo 180 mil negocios legalmente establecidos y 800 mil ilegales¹² (*Excelsior*, 19/12/07). Según la misma Canacope-Servytur, en febrero de 2009, aparecieron 60 mil nuevos puestos ambulantes en el Distrito Federal, aduciéndose que eran una respuesta a la crisis económica y financiera (*El Universal*, 14/02/09).

A pesar de la imprecisión de estos datos, pocos niegan que el comercio informal en vía pública constituya un problema serio. En conjunto, tanto el tamaño de este sector como su relevante visibilidad para las políticas urbana y económica, lo convierten en

de los noventa, véase Jusidman (1993 y 1995), Roberts (1993), Robaud (1995), Levenson y Maloney (1996), Jaime, Campos e Iglesias (2002).

¹² Esta fuente no distingue entre comercio informal e ilegal. Desde la perspectiva del presente estudio, ello constituye un error. Sin embargo, referimos estos datos a falta de información oficial más precisa.

un problema público que demanda atención. Esto se expresa con mayor conflictividad en los centros históricos ubicados en la ciudad.

En los análisis que generalmente se han hecho de la problemática expuesta se tiende a enfatizar las dimensiones *micro* de los informales refiriéndose a sus supuestas características de empresarialidad (De Soto, 1987 y 2001; Maloney, 2004) o, por el contrario, se ponen de relieve los procesos *macro* económicos que determinan su dinámica (PREALC, 1982).¹³ Aquí se enfatiza una dimensión menos abordada referida a un nivel *meso* de análisis, el cual se vincula con el mundo de las organizaciones y redes del comercio informal, específicamente con el comercio en vía pública en puestos fijos en centros históricos.¹⁴ La idea esencial es que no es posible entender las características del fenómeno y prever posibles estrategias de políticas públicas, si no se comprenden los procesos relativos al mundo organizacional y reticular del comercio informal.

El ambiente político y las organizaciones del comercio informal en el D.F. (1988-2005)

A partir de 1988, en el Distrito Federal se alterna por primera vez el partido en su gobierno. El Partido de la Revolución Democrática (PRD) resultó electo, reemplazando al PRI. En el ámbito de las organizaciones de comercio informal, sobre todo de puestos fijos en vía pública, el hecho tuvo importantes consecuencias. A partir de 1988, el PRD impulsó una regla en el gobierno capitalino con la que se especificaba que cualquier persona podría conformar una Asociación Civil (A.C.) con el sólo hecho de agrupar a diez personas.

La evidencia recogida en la investigación de 2004 a 2005 (Zaremborg, 2006), explicita cómo la promulgación de esta regla se acompañó de una estrategia de estímulo para la conformación de estas asociaciones por parte de funcionarios y actores políticos partidistas del PRD ligados a las delegaciones y a las áreas dedicadas al comercio informal. El objetivo de esta estrategia era fragmentar los grandes monopolios de organizaciones dirigidas por líderes y lideresas asociados al PRI. Dicha estrategia tuvo particular fuerza en la zona céntrica de la ciudad donde estaban instalados los mono-

¹³ Portes (1989; 1995) desarrolla una perspectiva intermedia entre estas posiciones, resaltando los traslapes y conexiones entre el trabajo informal y el formal. Véase también Portes, Castells y Benton (1989).

¹⁴ Una excepción importante la constituye el trabajo de Cross (1995) que analiza los patrones de cooptación, competencia y resistencia característicos de las organizaciones del comercio informal en el Centro Histórico del D.F.

polios más fuertes.¹⁵ Así lo describía uno de los líderes entrevistados: “hubo una fábrica de dirigentes en esa época [...], de cinco o seis dirigentes pasamos a setenta sólo en el Centro” (E4, L, 2007).¹⁶

En la citada investigación (Zarembeg 2006) se muestra cómo la política de fragmentación del PRD con su ataque a los liderazgos monopólicos, constituyó un marco que derivó en estilos de intermediación que no sólo intercambiaban el beneficio de garantía de venta en el espacio público de la calle sino que agregaban nuevos beneficios (especialmente asistenciales), dando un tono menos “chantajista” a la intermediación, para asegurar la lealtad de los miembros. Ello porque los liderazgos se veían amenazados por las facilidades otorgadas a la fragmentación y al desprendimiento de sus filas. De esta manera, uno de los principales hallazgos de la investigación de 2004-2005, exponía la tipología del cuadro 1, construida con base en dos variables en tensión que observaban si: a) el *tipo de intercambio* se remitía sólo a la garantía de venta en espacio público o era más amplio; y b) si el *tipo de reglas* relativas a la toma de decisiones dentro de la organización era simple o complejo.

Cuadro 1

Tipo de intercambio de beneficios	Social-cultural (amplio)	Económico-comercial (restringido)
Tipo de sistema de reglas		
Complejo	Progresista (2 casos)	Ideológica-política (7 casos)
Simple	Proteccionista-maternal (16 casos)	Pragmática-instrumental (5 casos)

Fuente: elaboración propia con base en Zarembeg (2006).

Un primer tipo favoreció un intercambio de beneficios amplio. El tipo que aquí se denomina *proteccionista-maternal* representó (no estadísticamente) a una gran parte de los casos entrevistados en 2005; y se caracterizó por la presencia de gran cantidad de líderes mujeres cuyo estilo estaba asociado a rasgos de protección maternal (12 de 16 entrevistados fueron mujeres). Por otra parte, esta tipología incluyó organizaciones pequeñas y grandes. En este punto se analizó la conexión existente entre el estilo maternal

¹⁵ Un caso paradigmático y muy sonado de fragmentación en el centro de la ciudad fue el de la lideresa Guillermina Rico, cercana a la Central Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) del PRI.

¹⁶ Las entrevistas se referirán por medio de las siguientes siglas: E (entrevista), L (líder), M (miembro), C (entrevista de control), luego se ubica el número de la entrevista y el año en que se realizó.

y las trayectorias de las lideresas asociadas al cuidado familiar sin mayor experiencia organizacional previa en conexión con la amplitud de beneficios comprendidos por la organización, ante la necesidad de sostener la adhesión frente a una creciente fragmentación.¹⁷

Un segundo tipo que aquí se denomina *ideológico-político* se relacionó con la defensa restringida de la venta en vía pública, pero no como componente pragmático-instrumental defendido por un líder que busca sólo el intercambio de este “favor” por cuotas. Por el contrario, esta defensa tenía que ver con un discurso cargado de ideología (marxista) y con el pasaje por experiencias de lucha sindical. Estas organizaciones mostraron complejidad al haber conformado, a su vez, una red más amplia (confederación) que planteó incluso un accionar consistente en el ámbito legislativo. En contraposición con el tipo anterior, en éste predominaba el liderazgo de los hombres.

Un tercer tipo mostró un comportamiento restringido a la garantía del espacio de venta a cambio de cuotas pagadas por los miembros de la organización. Lo que no significa que en las tipologías arriba descritas las organizaciones no ejecutaran el cobro de cuotas, e incluso no descarta el intercambio de lealtades políticas a cambio de asegurarse el espacio de venta. Este tercer tipo se relacionó con organizaciones muy débiles, cuya lucha por la supervivencia las obligaba a centrarse en la defensa del espacio de venta.

En este contexto, un cuarto tipo destacó con dos casos que componen la muestra atípica. En éstos se profundizó con la investigación de 2007, cuando se sumó un tercer caso. Este tipo fue denominado *progresista*.

La importancia de los casos atípicos como contraste aumentó durante el período de investigación de 2007 a 2008. En un contexto de nueva monopolización de los liderazgos organizacionales derivado de la nueva política de reubicación aplicada por el gobierno capitalino, el análisis de estos casos resultó pertinente.

En lo que sigue, se da paso al estudio de casos típicos y atípicos por contraste. Para, más adelante, volver al contexto (2006-2008) con el fin de explicitar las relaciones entre una nueva monopolización de liderazgos y la importancia de las inferencias y recomendaciones en dicho contexto.

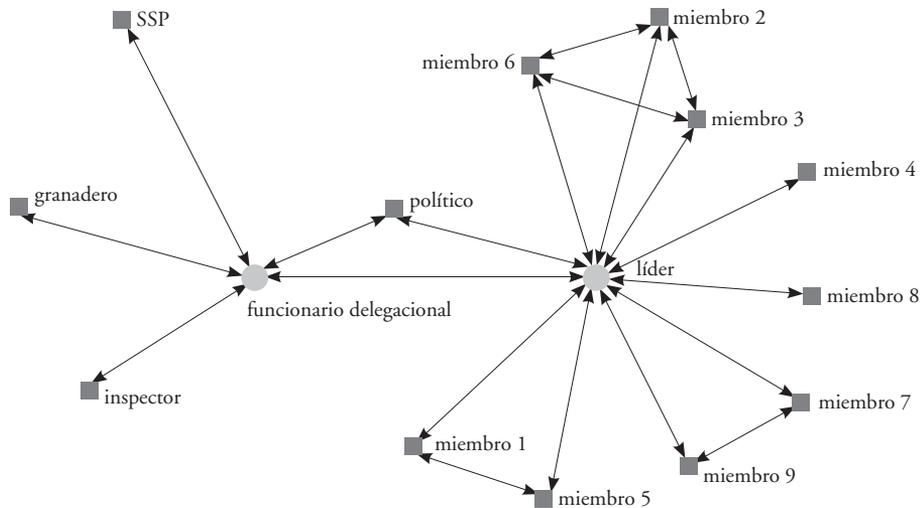
¹⁷ En la investigación de 2005 pudo verse cómo, por ejemplo, la organización de Alejandra Barrios en el centro capitalino pudo sobrevivir; en buena parte gracias a la implementación de una gran cantidad de beneficios adicionales, a saber: Centro de Desarrollo Infantil (CENDI) con capacidad para 180 niños, cursos de capacitación (cultura de belleza, costura, etc.), servicio de dentista y de asesoría jurídica, Programas de vivienda (750 viviendas entregadas y otras en construcción), actividades recreativas (centro de box, centro de karate, taekwondo), educación primaria, secundaria y preparatoria abierta gratuitas reconocidas por la Secretaría de Educación Pública. A esta extensa lista de beneficios que ofrecía la organización “Alejandra Barrios”, se agregaban otros: eventos donde se otorgaban diferentes ayudas y despensas (el Día de la Madre, Navidad, etc.) y un fondo de cooperación para costear sepelios y urgencias médicas o accidentes. Cabe destacar que dicha organización se ramificó en pequeñas organizaciones adheridas, en las que generalmente se privilegió el liderazgo de las mujeres.

Modelando un caso típico

Tres de los tipos comentados (proteccionista-maternal, ideológico-político e instrumental-pragmático) constituyeron interesantes variaciones en cuanto al modo y el estilo del intercambio de beneficios (restringidos o ampliados) y en cuanto a lo complejos que podían ser los procedimientos para tomar decisiones dentro de la organización. Sin embargo, a pesar de ello, los tres tipos de liderazgo mantenían ciertos rasgos similares, a saber: a) los líderes o lideresas se mantenían en sus puestos indefinidamente; y b) a pesar de los diferentes niveles de complejidad, para los miembros de la base organizacional era prácticamente imposible generar acciones de transparencia y/o auditoría, no así para los miembros cercanos al entorno del líder o para las organizaciones componentes de confederaciones de líderes de extracción sindical. En este contexto, los casos atípicos ostentaron rasgos sumamente diferentes.

Antes de analizarlos, se debe modelar las características típicas en un sólo esquema, de manera que se pueda tener presente los rasgos típicos para el contraste con los casos atípicos. Para ello se muestra un grafo compuesto por información cualitativa promedio (esto es, con la información que saturó las entrevistas). A esto se ha agregado el análisis de las medidas de centralidad referidas a dicho grafo.

Grafo 1
Caso típico



Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

El grafo 1 muestra que el líder y el funcionario delegacional (nodos redondos) son los elementos clave de la intermediación. Esto es, son puentes. Ello puede inferirse observando que si no estuvieran, surgirían dos grafos desconectados entre sí. En palabras de los entrevistados, el líder en cuestión y sus contactos: “forma como un pequeño gobierno en el D.F. (E10, M, 2007)”. De manera intuitiva, se puede agregar que el grafo esboza una combinación de forma de árbol y de estrella. Las medidas de centralidad concuerdan con esta impresión:

Cuadro 2
Medidas de centralidad. Caso típico

Ordenamiento (de > a <) por intermediación	Intermediación Frecuencia	Ordenamiento (de > a <) por cercanía	Cercanía porcentajes	Ordenamiento (de > a <) por rango	Rango (absolutos, porcentajes)
Líder	76.000	Líder	82.353	Líder	(11) 78.571
funcionario D	36.000	Funcionario D	60.870	Funcionario D.	(5) 35.714
Miembro 2	0.000	Político	53.846	Miembro 2	(3) 21.429
Miembro 1	0.000	Miembro 2	50.000	Miembro 3	(3) 21.429
Miembro 5	0.000	Miembro 6	50.000	Miembro 6	(3) 21.429
Miembro 6	0.000	Miembro 3	50.000	Miembro 5	(2) 14.286
Miembro 7	0.000	Miembro 5	48.276	Miembro 1	(2) 14.286
Miembro 8	0.000	Miembro 1	48.276	Político	(2) 14.286
Miembro 9	0.000	Miembro 9	48.276	Miembro 9	(2) 14.286
Miembro 3	0.000	Miembro 7	48.276	Miembro 7	(2) 14.286
Miembro 4	0.000	Miembro 4	46.667	Miembro 4	(1) 7.143
Miembro 5	0.000	Miembro 8	46.667	Inspector	(1) 7.143
Inspector	0.000	Granadero	38.889	Granadero	(1) 7.143
Granadero	0.000	SSP	38.889	SSP	(1) 7.143
Político	0.000	Inspector	38.889	Miembro 8	(1) 7.143

Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

La información del cuadro 2 demuestra que, efectivamente, el líder se ubica en los valores más altos en todas las medidas. En la intermediación, el líder obtiene las mayores frecuencias seguido por el funcionario delegacional. El líder aparece 76 veces en el tramo más corto entre otros dos actores desconocidos. Un dato puede ser curioso, el actor político aparece en el último lugar entre las medidas de intermediación. Sin embargo, como puede observarse, aparece en tercer lugar entre las medidas de



cercanía. Ello es coherente con la información cualitativa promedio (la más saturada) que se ha querido modelar aquí.

Si bien hay líderes que necesitan de una figura política para conectarse con el funcionario que garantice la venta en el espacio público y otros beneficios, las historias recolectadas confirman que a medida que ha avanzado la competencia política en el D.F., los líderes han aprendido a conectarse directamente con los funcionarios. El contacto con el político tiene una función más relacionada con la garantía que pueden ejercer en caso de problemas o dificultades que no pueden “arreglarse” con la delegación (situaciones que aumentaron después de 2006). En este sentido, se acude al político para usar su influencia (con base en su cercanía) sobre los funcionarios. A cambio se le expresa apoyo ejerciendo presión en la adhesión que deben demostrar los miembros de la organización. Para ello, en un espacio competitivo, el líder utilizará al actor político de turno en la influencia, sin importar el color partidario del mismo. La clave está en que si el líder no se logra conectar con los funcionarios que manejan el territorio delegacional, con o sin influencia del actor político, su intermediación, en última instancia, queda invalidada. La desconexión lo llevaría a poner en peligro seriamente la garantía del espacio de venta. Los siguientes comentarios de los entrevistados son expresión de lo dicho:

[...] el vendedor ambulante es el ser más pragmático de la política... Necesitan sobrevivir y obviamente están con quien les pueda responder en ciertas situaciones, y evidentemente por lo regular aquí en la ciudad de México quien más les puede responder es el gobierno en turno (C, E18, 2005).

[...] si le sonríes bonito al funcionario y te la llevas bien con él y su partido, la tienes ganada pero no puedes descuidarte y hacerte un grupito solito porque no te toman en cuenta (E, L2, 2005).

Por otra parte, el grafo 1 presentado revela que entre los miembros de la organización hay cierta densidad de relaciones, lo que expresa una información que saturó la muestra cualitativa: dentro de las organizaciones, las relaciones familiares y de amistad son un activo importante. De hecho, las entrevistas aclararon un alto grado de desconfianza de los miembros con su entorno, especialmente con el mundo institucional, ubicado en la figura de los funcionarios de gobierno y los políticos; esto provoca el repliegue de los miembros sobre sí mismos. En palabras de un entrevistado: “sabemos que somos un bicho raro” (E9, M, 2007). Esta inferencia se condice con los recientes hallazgos cuantitativos de Loza (2009), quien utilizando datos obtenidos de la aplicación de un cuestionario estandarizado a dos muestras de informales en Ciudad



Juárez (n = 399) y el D.F. (n = 399) y del capítulo mexicano de la Encuesta Mundial de Valores, concluye que la informalidad y su nivel se asocian a menores niveles de confianza intersubjetiva y con respecto a las instituciones sociales.

Si bien en algunos casos (no en todos) se repite esa desconfianza para con el líder o la lideresa, se tiene plena conciencia de que ésta/e es la/el única/o que puede establecer contactos productivos de tipo restringido o amplio. Cuanto más amplio es el resultado de esos contactos mayor probabilidad de adhesión a dicha organización por parte de los miembros. Por supuesto, en esa amplitud, el beneficio de la garantía de venta en el espacio público (lo que nuestros entrevistados llaman “mantener la fuente de trabajo”) resulta prioritario. En este contexto, los lazos familiares son los únicos que aparecen con una valoración positiva en términos de confianza.

Las medidas de rango (*degree*) fortalecen estas inferencias. Aunque el índice de centralización de la red es alto (68.68%), los miembros 2, 3 y 6 aparecen con una conectividad relativamente alta (se conectan directamente con 21.429% de los nodos de la red). Considerando que la media de conectividad de la red es de 19.078%, ello expresa numéricamente que las conexiones (narradas por los entrevistados en términos familiares o de amistad) son un factor clave para acceder a la posibilidad de vender en el espacio público y permanecer en dicha actividad.

Caso atípico 1: educación y mundo cultural

El caso que se presenta en esta sección se aleja fuertemente de las regularidades del caso típico. Cuando en 2005 se tuvo acceso a esta organización, se pudo establecer las siguientes características. En cuanto a su origen, se había constituido con la alternancia del PRD en el gobierno (1988) y la posibilidad de fundarse como asociación civil. En ese momento, esta organización se conformó en contra de un líder anterior descrito como “gandaya” (E, M2, 2007), especialmente en lo que a pago de cuotas se refería.¹⁸ A diferencia de organizaciones que también se constituyeron como asociación civil en contra de un líder similar, en este caso se prestó mayor importancia al establecimiento de normas para controlar al líder:

Por voto, claro que sí, es una asociación civil y en una asociación civil, o sea, todos tenemos voz y voto. El presidente tiene voto de calidad si tú quieres, pero no, no puedo decidir yo todo, ¿no? Hay cosas que en la misma acta constitutiva

¹⁸ “Gandaya” se utiliza para calificar a alguien que se aprovecha de su situación de superioridad.

me dice en qué puedo yo tomar una decisión solo, pero hay cosas en las que tienen que ser todos (E, L9, 2005).

En 2007, se comprobó que dichas reglas habían funcionado. El reemplazamiento del líder mediante la votación de los miembros y una vez cumplido su periodo establecido, lo ejemplificaba.

Esta clase de toma de decisiones se facilitó porque la organización es pequeña (27 integrantes) Sin embargo, si ésta tuvo un origen similar al resto de las organizaciones pequeñas ¿por qué puso más atención en implementar candados a la decisión unilateral del líder? Al comparar con otros casos, parece fundamental el nivel educativo de los miembros y de los líderes entrevistados: esta organización se dedica a la venta de libros y los miembros tienen, en general, nivel universitario incompleto. Es importante señalar que, en los casos típicos, los liderazgos han sido reemplazados muchas veces de manera hereditaria, beneficiándose las hijas o hijos de los líderes. En algunos casos, la nueva generación de líderes también reporta un nivel universitario incompleto o incluso completo.¹⁹ Sin embargo, la clave de la distinción entre los casos típicos y éste, es que las capacidades brindadas por la educación se distribuyen de manera relativamente homogénea tanto entre los miembros como entre los líderes. Esto no sucede en el resto de los casos. En parte porque muchas organizaciones tienen una mayor heterogeneidad y cantidad de miembros (hay algunos miembros con universidad incompleta, pero no son la mayoría). Sin embargo, también contrastando con organizaciones pequeñas, puede observarse que no es común encontrar una asociación de comercio informal con integrantes cuyas capacidades educativas sean altas y homogéneas entre ellos.

Adicionalmente, cabe destacar que, como vendedores de libros, más que una asociación de vendedores ambulantes se autodefinen como un proyecto cultural. Con este formato se incluyeron en el programa de reordenamiento de la delegación en 2005. Simultáneamente, durante un tiempo, distintos miembros, no necesariamente los líderes, han aportado el contacto con escritores, pintores, actores y otros personajes de la cultura que forman parte de su propia red para que brinden conferencias, por lo que han efectuado talleres de ajedrez, pintura y guitarra. Para 2007, frente a la política de reubicación, esta organización pudo defenderse mejor frente a la amenaza de desplazamiento del lugar de trabajo. La estrategia de presentarse como proyecto cultural fue exitosa.

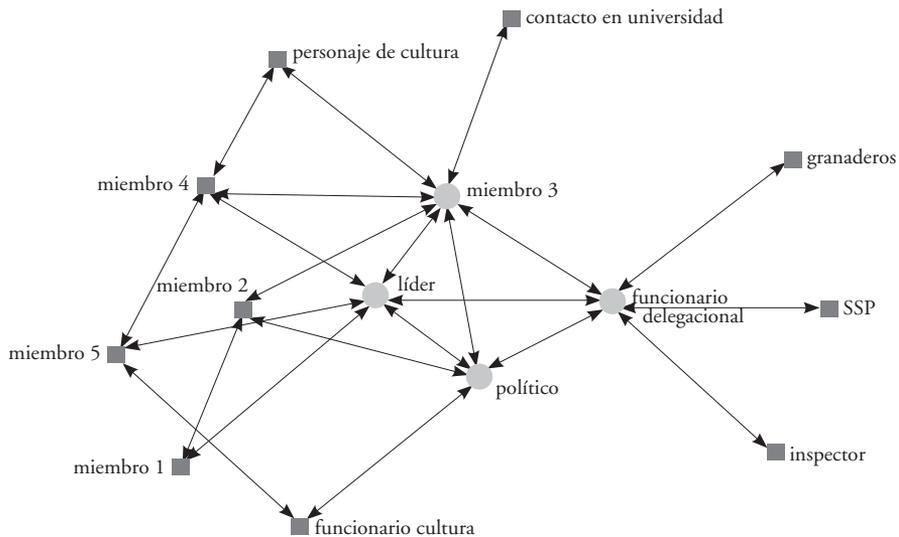
¹⁹ Es el caso, por ejemplo, de la hija de Alejandra Barrios.

Por otra parte, el discurso eslabonado por el líder entrevistado en 2005, mostraba la necesidad de separarse del estilo de su antecesor. De la misma manera, el líder entrevistado en 2007, mencionaba ese pasado al que querían contraponerse.

Es importante notar, en este sentido, la rotación en el cargo de los líderes. Antes del líder entrevistado en 2005 (quien había asumido hacía sólo cuatro meses) hubo otro, quien quedó como secretario en la comisión directiva. En 2007, también se registra la rotación no conflictiva entre el líder saliente y el ingresante. La apelación a los estatutos por parte de los miembros para el recambio en el rol de lo que denominan como la presidencia de la asociación, muestra que una idea horizontal del liderazgo, los ha permeado.

Lo dicho hasta aquí puede expresarse sintéticamente en el grafo 2.

Grafo 2
Red caso atípico 1²⁰



Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

²⁰ Todos los grafos, a partir de éste, incluyen a 5 miembros entrevistados, al líder, al funcionario delegacional y a tres fuerzas de seguridad que han sido las más mencionadas (inspectores, policía montada-granaderos y Secretaría de Seguridad Pública, SSP) y otros contactos (aquí de universidad y cultura).

El grafo 2 muestra que, tanto el líder, como el miembro 3 (con contactos tanto en el mundo de la cultura como en el de la universidad), el actor político partidario y el funcionario delegacional son elementos claves de la intermediación. Por su parte, los miembros 4 y 5, aunque no tengan los valores más altos en intermediación, también establecen conexiones con funcionarios y personajes del mundo de la cultura (esto es, son puente). Adicionalmente, las relaciones entre los miembros de la organización son relativamente abundantes. Ello se constata al observar las medidas de centralidad provenientes de la matriz que da origen a este grafo:

Cuadro 3
Medidas de centralidad: caso atípico 1

Ordenamiento por intermediación	Intermediación (frecuencia)	Ordenamiento por cercanía	Cercanía (porcentajes)	Ordenamiento por rango	Rango (absolutos y porcentajes)
Funcionario D.	33.00	Miembro 3	68.421	Miembro 3	(7) 53.846
Miembro 3	24.00	Líder	68.421	Líder	(7) 53.846
Líder	19.667	Funcionario delegacional	65.00	Funcionario delegacional	(6) 46.157
Político	10.000	Político	61.905	Político	(5) 38.462
Miembro 4	3.333	Miembro 2	52.000	Miembro 2	(4) 30.769
Miembro 5	2.333	Miembro 4	52.000	Miembro 4	(4) 30.769
Miembro 2	2.167	Miembro 5	48.148	Miembro 5	(3) 23.077
Funcionario delegacional	0.500	Personaje cultura	44.828	Miembro 1	(2) 15.385
Miembro 1	0.00	Miembro 1	43.333	Funcionario delegacional	(2) 15.385
SSP	0.00	Funcionario delegacional	43.333	Personaje cultura	(2) 15.385
Granaderos	0.00	Contacto universidad	41.935	Granaderos	(1) 7.692
Inspector	0.00	Inspector	40.625	Inspector	(1) 7.692
Personaje cultura	0.00	SSP	40.625	SSP	(1) 7.692
Contacto universidad	0.00	Granaderos	40.625	Contacto universidad	(1) 7.692

Fuente: elaboración propia.

En contraposición con el caso anterior, las medidas de intermediación muestran claramente que el líder no aparece en el ordenamiento más alto de la intermediación.

El líder aparece sólo 19.667 veces en el tramo más corto entre dos actores. Por el contrario, es el funcionario delegacional quien aparece con mayor frecuencia (33.00 veces), seguido por un ciudadano miembro de la organización (24.00 veces). Este miembro, al igual que otros dos de los entrevistados, expresa que ha sido precisamente el pasaje por espacios educativos de nivel superior y del “mundo de la cultura” lo que le ha dado la posibilidad de contar con contactos:

Aquí, el que menos, conoce a alguien. ¿Ves aquél? [señala a un miembro] Él estudió en la UNAM un tiempo y, bueno, cuando necesitamos que venga algún escritor, él conoce y los jala para acá [...] Así armamos la conferencia que te digo (E, L19, 2007).

Por ello las frecuencias están mucho más distribuidas entre un mayor número de actores en la red, mientras que, en el caso típico, sólo el líder y el funcionario delegacional eran los únicos con capacidad de intermediación. En cambio, en este caso, debido al activo de contactos que detentan diversos miembros de la organización, no se produce una monopolización importante de la intermediación. Así es como el grafo 2 se aleja de morfologías jerárquicas (donde, en la forma de “árbol”, un contacto (antecesor) aglutina la intermediación de los nodos sucesores, generando vértices en la red) y adquiere una forma más “plana”, esto es, se diversifican los pasajes para acceder a las relaciones con otros mundos de lazos.

Las medidas de cercanía y de rango confirman esta inferencia. Si bien el líder no posee una intermediación crucial mantiene la cercanía con otros nodos en un porcentaje similar de conexiones que el miembro 3, el funcionario delegacional y el actor político. Todos tienen la capacidad de alcanzar a más de 60% de nodos de la red.

Adicionalmente, el número de lazos directos de un actor o nodo, es decir el rango, que indica con cuántos otros nodos se encuentra un actor directamente conectado, está también distribuido en mayor medida que en el caso típico. Por ejemplo, el miembro 3 y el líder cuentan con el mismo número de lazos (7) lo que representa 53.846% de las posibles conexiones directas de la red, en cada caso. Por esto, el índice de centralización de lazos directamente conectados a un nodo es mucho menor en esta red en comparación con el caso típico (33.33% *versus* 68.68%). Algo similar surge al comparar de manera intuitiva la forma general del grafo 2 con la del anterior: en el primero, el grado comienza a deslizarse hacia una figura de hexágono en su parte derecha, la forma de árbol se reduce notablemente en ese sector del dibujo.

En conjunto, la información cualitativa analizada bajo la lupa de la teoría de redes pone de manifiesto una red que se aplanan por la variedad de las conexiones. La razón de esta desconcentración se encuentra en los activos de contactos relacionados con el



pasaje por la educación superior y el “mundo de la cultura” distribuidos entre varios miembros de la organización, lo cual resulta en que el líder no sea el único que facilita el acceso con “otro mundo de lazos”. El paso de una organización que se comporta a la defensiva en pos de su supervivencia en el espacio público, se vuelca a partir de esta distribución de posibilidades hacia un proyecto propositivo que encuentra una salida creativa frente a las amenazas del ambiente.

Caso atípico 2: la presencia de la sociedad civil

El caso atípico 2 muestra cómo la apertura y distribución de contactos y sus efectos en la desconcentración de la intermediación proviene principalmente del rol jugado por las organizaciones de la sociedad civil.

Esta segundo tipo de organización está compuesto por personas, en su mayoría mujeres, de diferentes etnias: triquis, zapotecos, mazahuas, otomíes y ñañús. En 2005, se observó que, debido a su inclusión en supraorganizaciones de defensa de derechos indígenas (la Coordinación de Organizaciones Indígenas de la Ciudad que actúa frente a la Legislatura local y el Consejo Nacional Indígena) y a su trabajo con organizaciones no gubernamentales (ONG) internacionales, se imponían ciertas prácticas y candados a la lideresa y que, en definitiva, controlaban la eventual discrecionalidad de su toma de decisiones (Zarembeg, 2006). En 2007, cuando se entrevistó a las integrantes, se constató que la rotación del cargo de líder no había sido conflictiva.

Los mecanismos de elección de la nueva lideresa no se han estatuido formalmente como en el caso atípico 1 (anterior), ni se establece un período específico de alternancia. La elección fue realizada en forma asamblearia, recreando ciertas mecánicas propias de los sistemas de usos y costumbres.

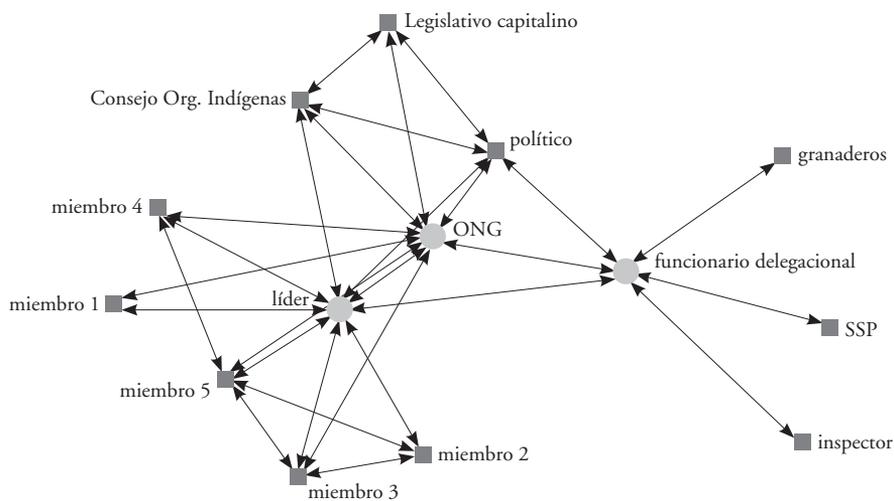
Nosotros nos manejamos así, como asamblea comunitaria. Un ejemplo, a mí la delegación me dice: vamos a regularizar todo esto, toda tu zona de trabajo [...] se convoca a asamblea y se le comunica a los compañeros cuáles son los lineamientos que establece la delegación, entonces se vota y sale una comisión para que acompañe la negociación de los lineamientos (E, L20, 2005).

Sin embargo, en comparación con otra organización entrevistada y compuesta por una etnia, este caso es más inclusivo. En particular porque posibilita el acceso de las mujeres a las decisiones, al punto que sus dos últimas lideresas han sido del sexo femenino. Esto resulta inversamente proporcional a la mencionada organización étnica de contraste, donde se excluye a las mujeres de cualquier decisión respecto de la organización.



¿Por qué esta organización muestra esta diferencia? El trabajo con organizaciones de la sociedad civil que en el D.F. trabajan en pos de los derechos de las mujeres indígenas es un ingrediente de importancia. Ambas líderes (en 2005 y 2007) valoraron altamente la posibilidad de discutir y consensuar en las asambleas que se realizan al interior de la organización y con el “equipo de trabajo” (la comisión directiva) que se elige por votación cada año. Ambas impulsaron la participación de los miembros en los proyectos que se realizan con las ONG y defienden activamente los espacios de discusión y participación con otras organizaciones indígenas al exterior de la asociación con las cuales han logrado un accionar intenso en la legislatura capitalina. La relación con las ONG ha sido fundamental para consolidar prácticas de auditoría y transparencia en las asambleas y para acercarse de otro modo a actores políticos y funcionarios, tal como puede percibirse en el grafo 3:

Grafo 3
Caso atípico 2



Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

El grafo 3 muestra que la intermediación está distribuida entre la líder, la ONG y el funcionario delegacional. En contraste con el caso atípico 1 (anteriormente expuesto), la red del grafo 3 está más densamente relacionada al interior de la organización; sobre todo destacan los lazos de la miembro 5, por sus conexiones familiares

y comunales. Esto es ejemplo de la fuerte influencia del factor étnico en la cohesión de la red interna de la organización. Cohesión que, sin embargo, no está aislada en absoluto. Los puentes establecidos conectan a la organización étnica con importantes espacios gubernamentales y políticos. Las medidas de centralidad confirman lo dicho:

Cuadro 3
Medidas de centralidad: caso atípico 2

Ordenamiento por intermediación	Intermediación (frecuencia)	Ordenamiento por cercanía	Cercanía (porcentajes)	Ordenamiento por rango	Rango (absolutos y porcentajes)
Funcionario delegacional	66.000	ONG	81.250	ONG	(10) 76.923
ONG	53.333	Líder	76.471	Líder	(9) 69.231
Líder	38.000	Funcionario delegacional	65.000	Funcionario delegacional	(6) 46.154
Político	8.000	Político	61.905	Político	(5) 38.462
Miembro 5	1.333	Miembro 5	54.167	Miembro 5	(5) 38.462
Consejo I	0.333	Miembro 2	52.000	Miembro 2	(4) 30.769
Miembro 2	0.000	Miembro 3	52.000	Consejo I	(4) 30.769
Inspector	0.000	Consejo I	50.000	Miembro 3	(4) 30.769
Miembro 3	0.000	Miembro 4	50.000	Miembro 4	(3) 23.077
Miembro 1	0.000	Legislativo D.F.	50.000	Legislativo D.F.	(3) 23.077
Miembro 4	0.000	Miembro 1	48.148	Miembro 1	(2) 15.385
Granaderos	0.000	Granadero	40.625	Granadero	(1) 7.692
SSP	0.000	SSP	40.625	SSP	(1) 7.692
Legislativo D.F.	0.000	Inspector	40.625	Inspector	(1) 7.692

Fuente: elaboración propia por medio del software Ucinet.

En cuanto a la intermediación, la líder se ubica en tercer lugar. Los nodos del funcionario delegacional y la ONG aparecen con casi el doble de frecuencia que la líder en el tramo más corto posible entre otros dos actores (66.000 y 53.333 veces, respectivamente, en contraposición a 38.000 de la líder). En cuarto lugar, con menores frecuencias, aparecen el actor político, el miembro 5 y el Consejo (o confederación) de Organizaciones Indígenas. En contraste con el caso típico, más actores son capaces de intermediar (aunque menos que en el caso atípico 1). La importancia de la ONG en la intermediación rompe la relación exclusiva de puente entre el líder y el funcionario delegacional existente en el caso típico.

Las medidas de cercanía ubican a la ONG en el primer lugar en relación con la capacidad de un nodo de alcanzar al resto de los existentes en la red (la ONG puede acercarse al 81.250% de los nodos de la red). La líder, el funcionario delegacional y el actor político la siguen con una capacidad que va entre 77 y 60%. También en ese orden se ubica el número de lazos directos de cada actor o rango, mostrando con cuántos nodos se encuentran directamente conectados (en absolutos y en porcentajes con respecto de los existentes en la red).

De esta forma, la presencia de una organización de la sociedad civil imprime al liderazgo una dinámica más horizontal. El comentario que una entrevistada hacía en 2005, expresa el espíritu de consenso y diálogo que son efectos de esta red más horizontal:

[...] porque si eso lo dejamos pasar así nada más porque a aquellos señores se les ocurrió [se refiere a funcionarios de gobierno adscritos al PRD] entonces a dónde están los votos, a dónde está nuestro punto de vista, a dónde están nuestros trabajos, a dónde está parte de la lucha que se ha dado por la democracia, por la libertad, entonces ¿vamos a aceptar que se impongan las cosas? (E, L20, 2005).

Caso atípico 3: reglas para redistribuir poder

El caso atípico 3 enfatiza lo que permiten las reglas cuando expresan una nueva distribución de poder a favor de los miembros de la base de la organización.

Importa, en este punto, comentar los rasgos de las reglas imperantes en relación al comercio informal. Entre 1988 y hasta 2005, las autoridades del D.F. mantuvieron una zona gris entre la legalidad formal, la reglamentación administrativa de segundo grado de las delegaciones (censos, permisos, etc.) y la represión. Tal zona gris se mostró (Zaremborg, 2006) en la coexistencia de las reglamentaciones administrativas del programa de reordenamiento durante el gobierno de López Obrador (que exigió censos en las organizaciones y pago de permisos a la delegación) con la promulgación de la Ley de Cultura Cívica aprobada por la legislatura capitalina en 2004, la cual especifica que es delictivo ocupar el espacio público de las calles. Simultáneamente, las fuerzas de seguridad dedicadas a intervenir sobre las organizaciones se desdoblaron en varios actores —inspectores de vía pública, agentes de la Secretaría de Seguridad Pública (SSP), Policía Preventiva, Policía Montada (ganaderos) y actores del área de programas delegacionales o de reordenamiento—:

Una zona es víctima de cinco o seis diferentes patrullas. Están los camioneros, que son los de la delegación, están los de la Secretaría de Seguridad Pública,

están otros grupos que les llaman los chambelanes, están los del programa de reordenamiento y los de programas delegacionales. Te estoy hablando de cinco autoridades, entonces, una es la buena, otro es el malo y el otro no sé qué sea, pero todos llegan y quieren más (C, E26, 2007).

A partir de 2006, con el cambio de gobierno capitalino,²¹ las reglas para lograr la reubicación de comerciantes informales en lo que se denominó “plazas comerciales” recrudecieron la represión haciendo uso de las distintas fuerzas de seguridad mencionadas. Al mismo tiempo se restringió fuertemente la entrega de permisos. Este dato es importante. Los permisos constituyen el único medio por el cual los comerciantes pueden apelar a un amparo legal para defenderse.

En este contexto, se produce una nueva monopolización de los liderazgos, lo que tiene su origen en que el gobierno capitalino negocia primordialmente con los líderes de las grandes organizaciones la reubicación en los centros de la ciudad y los de otras delegaciones (por ejemplo, Coyoacán). Como parte de esta negociación con el gobierno, los líderes más grandes han conseguido, a su vez, preferencias sobre los predios de las plazas de reubicación. Con estas acciones las organizaciones pequeñas fragmentadas por la coyuntura posterior a la alternancia política en 1988, están reincorporándose a las organizaciones más grandes o están desapareciendo.²² El comentario que sigue, expresado por una de las grandes líderes del centro de la ciudad, da cuenta de los efectos de este mecanismo:

[...] Muchos de esos dirigentes ya no están, desaparecieron con la reestructuración, con este reordenamiento, muchos andan pataleando y quiero decirte que es entendible porque fue muy difícil, incluso para mí que puedo negociar [...] Esta es una guerra de supervivencia. Aquí hay que acabar a quien se deje, y a quien veas que va creciendo nomás le metes el piecito (L, E4, 2008).

Esta monopolización de las organizaciones es paralela a un proceso que afecta especialmente a los comerciantes menos pudientes. Las reubicaciones están sucediendo bajo la consigna de “tener paciencia”, de manera que den resultado las estrategias de publicidad pactadas con el gobierno capitalino para promocionar las plazas. Sin embargo, muchos no pueden esperar. A ello se agrega el pago de predios a que están obligados los comerciantes reubicados y las malas condiciones de salubridad y espacio que

²¹ El gobierno fue asumido por Marcelo Ebrard, también perteneciente al PRD.

²² Estas son las organizaciones de Alejandra Barrios y María Rossete, por ejemplo.

registran la mayoría de dichas plazas (por esta razón, los comerciantes han comenzado a llamarlas “periquerías”). De esta forma, según los entrevistados:

Cuando vinimos que sí, que iba a haber promoción, que se iban a mejorar las condiciones [...] pero a los tres meses, sólo quedó el 60% de los que se habían pasado a la plaza [...] los que no aguantaron salieron a torear o se van a otras zonas. Los que pueden, ahí están esperando que se acerquen las elecciones, para que empiece el jueguito de nuevo [...] Nos van a necesitar, ¿quién va a ir a votar?: los ambulantes. Ahí empezamos de nuevo, a ocupar la calle. Es la historia sin fin (E, M24, 2008).

Debe observarse que la negociación de las autoridades gubernamentales exclusivamente con los líderes para lograr la reubicación, dejó a los comerciantes en una situación de incertidumbre. En palabras de otro entrevistado:

Le pregunté al líder qué iba a pasar [...] cuánto nos iban a costar los predios, si nos iban a dar algún papel por lo que íbamos a pagar [...] pero nada, sólo me dijo: te doy mi palabra que todo va a salir bien [...] y más miedo me entró (E, M28, 2008).

En este contexto, en el caso atípico 3 que aquí se analiza, la situación era aprovechada por el líder para exigir un mayor pago de cuotas con el argumento de que era necesario sostener con ingentes recursos la adhesión de las autoridades, para evitar el desalojo. Ante el temor, la negociación a puertas cerradas y la creciente presión económica, dos comerciantes informales recurrieron a sus contactos provenientes de una antigua militancia en el PRD. Luego de un año de gestiones, obtuvieron la posibilidad de negociar con una diputada de este partido ubicada en el Congreso de la Federación, quien pertenecía a una línea contraria a los contactos políticos cercanos al líder en cuestión, pero con mayor influencia sobre el gobierno central del Distrito Federal. Adicionalmente, les favoreció el recurso de presentarse como artesanos, acudiendo a una reglamentación especial existente para este giro. El punto clave de lo negociado con la diputada y el gobierno se centró en la obtención de permisos:

Me di cuenta que con un permiso todo cambiaba, porque puedes pedir un amparo. Y entonces ya es distinto [...] Yo creo que no dan permisos por eso. Te mantienen con más miedo (E, M17, 2008).

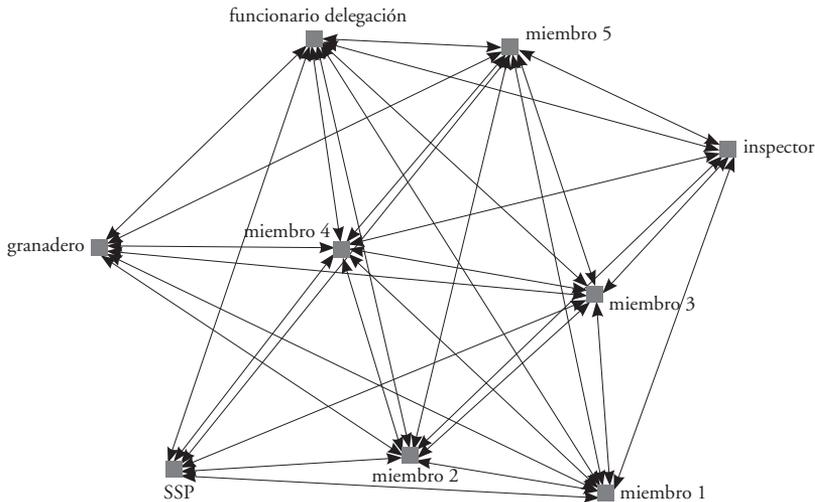
La historia del efecto de la obtención de estos permisos, en un contexto de restricción, es un dato central:

Al principio todos con miedo: ¿cómo te vas contra el líder? Te vas a quedar sin lugar... pero como ése ni se aparecía, yo igual seguía, con una compañera más que se sumó a ayudar [...] Cuando obtuvimos los permisos nadie lo podía creer. Todos se fueron para nuestro lado [...] Y el líder ya ni con qué presionarnos, se fue. [...] Nos relacionamos nosotros con la delegación [...] Ahorita ya nos reunimos, pero para otras cosas, no para saber si seguimos respirando (E, M17, 2008).

La obtención de legalidad que permite ejecutar una acción de amparo concreta, redistribuyó la fuerza de los actores en juego. En este sentido, resulta importante no tomar la legalidad como una variable ajena al juego específico de intereses y fuerzas que rigen a los actores. Si bien las instituciones son rasgos estructurales que moldean la acción individual (North, 1990), es fundamental analizar las instituciones, entendiendo qué distribución entre actores les dio origen y cómo ello subyace a su efectividad (Knigh, 1992 y 2002).²³

En este caso, la redistribución propiciada por esta nueva regla ha generado la red que contiene el grafo 4:

Grafo 4
Caso atípico 3



Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

²³ La literatura sobre neoinstitucionalismo ha observado la necesidad de no analizar las instituciones sólo como variable independiente. El neoinstitucionalismo histórico ha insistido en la necesidad de aumentar el número de

El grafo 4 muestra una red altamente desconcentrada. Cada miembro, como portador de un derecho formalizado y visible se relaciona con los otros actores libremente. Incluso el monopolio de la intermediación del funcionario delegacional frente a los cuerpos de seguridad también se debilita. Con la legalización de su situación, los comerciantes no necesitan ningún acto de extorsión o defensa violenta para defender el espacio de venta. También puede observarse cómo la mayoría de los actores o nodos pueden acceder de manera directa a otros nodos. En otras palabras, el grafo 4 adquiere la forma de hexágono y la de árbol ha desaparecido. Las medidas de centralidad, concuerdan con estas afirmaciones:

Cuadro 4
Medidas de centralidad: caso atípico 3

Ordenamiento por intermediación	Intermediación (frecuencia)	Ordenamiento por cercanía	Cercanía (porcentajes)	Ordenamiento por rango	Rango (absolutos y porcentajes)
Miembro 1	0.500	Miembro 1	100	Miembro 1	(8) 100
Miembro 2	0.500	Miembro 2	100	Miembro 2	(8) 100
Miembro 3	0.500	Miembro 3	100	Miembro 3	(8) 100
Miembro 4	0.500	Miembro 4	100	Miembro 4	(8) 100
Miembro 5	0.500	Miembro 5	100	Miembro 5	(8) 100
Funcionario delegacional	0.500	Funcionario delegacional	100	Funcionario delegacional	(8) 100
Inspector	0.000	Inspector	80	Inspector	(6) 75
Granaderos	0.000	Granaderos	80	Granaderos	(6) 75
SSP	0.000	SSP	80	SSP	(6) 75

Fuente: elaboración propia por medio de Ucinet.

Éste es el único caso en que los miembros de la organización se ubican en los niveles superiores en los ordenamientos de todas las medidas de centralidad. A su vez, dicho ordenamiento se reproduce de la misma forma en todas las columnas. Los miembros y el funcionario delegacional, aparecen con una frecuencia inferior a 1 en los tramos más cortos entre dos nodos desconocidos. Esto significa que la intermediación se ha abierto de modo contundente. En otras palabras, hay muchas opciones por donde pasar para llegar rápidamente de un nodo a otro. La intermediación se ha distribui-

investigaciones que expliquen cómo es que una regla formal o informal se ha conformado. Véase Rosthein (1996) para obtener un panorama general de las discusiones en el neoinstitucionalismo a este respecto.

do entre la mayoría de los nodos, no es, por lo tanto, exclusiva de ningún actor. De la misma forma, se han distribuido los contactos directos (rango) (los miembros y el delegado pueden conectarse completamente con el resto de los actores) y la cercanía, en términos de influencia, también es completa para estos actores.

Conclusiones

Los casos atípicos aquí analizados han sobrevivido tanto a un giro crucial en la política para el sector del comercio informal en zonas céntricas del D.F., como a su carácter de organizaciones pequeñas. En contraposición, las organizaciones típicas que se habían fragmentado en pequeños grupos con la política iniciada en 1988 hasta 2005, están siendo absorbidas por una nueva tendencia a la monopolización que busca el amparo de los grandes líderes. Este proceso ha exacerbado los rasgos instrumentales-pragmáticos de la intermediación en contraposición al aumento en la entrega de beneficios adicionales que se registró entre 1988 y 2005, acompañando la fragmentación (tipo *proteccionista-maternal*). Dicho de otro modo, ante la amenaza de desalojo del espacio público, éste se ha vuelto el objetivo que absorbe la mayor cantidad de energía de los líderes. En contraste, en el período anterior, la mayor competitividad entre líderes derivada de estimular la fragmentación y el desprendimiento de miembros, obligaba a prestar una atención paralela al otorgamiento de beneficios adicionales (especialmente sociales) que propiciaran la adhesión de los miembros a la organización.

En el contexto de este giro hacia la monopolización y la instrumentalidad, nuestros tres casos analizados han sobrevivido siguiendo un camino distinto. El primero muestra cómo, por medio de contactos distribuidos entre diversos actores a partir del pasaje previo por espacios de educación y cultura, surge un proyecto creativo que cambia el sentido mismo de la permanencia en el espacio público.

El segundo caso muestra cómo la intermediación compartida con una organización proveniente de la sociedad civil y los contactos con instancias confederativas en defensa de los derechos indígenas (especialmente de las mujeres) ayudan a que la organización pueda defender su permanencia desde una identidad fuerte pero conectada.

Finalmente, el tercer caso muestra contundentemente qué sucede cuando las reglas afirman una distribución de fuerzas a favor de los ciudadanos, generando una desconcentración alta y una permanencia en torno a la noción de un derecho avalado por una legalidad que para los actores no significa un mero formalismo. En el contexto de un laberinto de legalidades contrapuestas que sólo han dejado espacio para la negociación entre líderes y gobierno con alta influencia de actores políticos, este caso revela el significado diferente que asumen las reglas cuando su contenido

expresa una redistribución a favor de quienes han quedado en el lugar más débil de una cadena de intermediaciones.

En términos morfológicos, a medida que factores como la educación, la presencia de la sociedad civil y las reglas redistributivas emergen para abrir la distribución de contactos, los grafos de estos casos conforman hexágonos y pierden la forma de “árboles”.

Este análisis produce, a su vez, una serie de recomendaciones en torno a la política de reubicación asumida en la actualidad por el gobierno capitalino; y permite reflexiones acerca de las dificultades que enfrenta una política coherente en el tema.

En primer lugar, los casos muestran que la única forma de sobrevivir no es el monopolio de la intermediación. Por el contrario, la evidencia descubre que, desde la perspectiva de los actores (especialmente de los menos pudientes), esto último ha estado acompañado por grandes niveles de incertidumbre, pérdidas económicas y manipulación. La permanencia ha tenido, en los casos típicos, un costo más elevado que en los atípicos, sustancialmente en las organizaciones pequeñas y para los miembros más indefensos.

Por otra parte, el primer y segundo caso, exponen la importancia de factores de apertura y distribución que forman parte de temas que la sociología clásicamente ha puesto de relieve para entender las sociedades más democráticas. Estos factores son la educación (asociando el aplanamiento de redes con el acceso educativo) y remarcando la importancia de la existencia de sociedades civiles fuertes. En este sentido, el caso 1 muestra la trascendencia del paso por la educación superior como activo en términos de capacidades, pero también en función del acceso a recursos mediante las redes de contacto. El caso 2, en cambio, devela la importancia de la relación sinérgica con organizaciones de la sociedad civil para conectar un grupo cohesionado internamente (en función de la etnia), pero que sin esa conexión correría altos riesgos de quedar aislado. La sociedad civil funciona, en este caso, como un fusible que permite una dinámica horizontal, propiciando así la defensa de los derechos de un grupo históricamente en desventaja (las mujeres indígenas en el comercio informal en vía pública).

Si bien las políticas de movilidad social y fortalecimiento de la sociedad civil no son medidas factibles en el corto plazo, no deja de ser sugerente que estos factores hayan destacado como facilitadores de dinámicas atípicas (en el sentido de horizontales) favoreciendo prácticas de organización ciudadanas genuinas y beneficiosas para los comerciantes informales en vía pública, especialmente para aquellos que se encuentran en una posición más vulnerable.

El tercer caso, puede dar luces sobre acciones sumamente desafiantes. La fuerza de una legalidad apropiada por los miembros de base de una organización resulta un antídoto poderoso contra el monopolio, la extorsión y la incertidumbre. Ello apoyaría las posiciones, que en el complejo contexto de desigualdades de las ciudades latinoamericanas, recomiendan tomar acciones moderadas en torno a la regulación del comercio



informal sin pretender extremos ni soluciones mágicas (como las desapariciones forzadas, irreales y negociadas tras bambalinas con los grandes liderazgos). Por supuesto, la regulación, en el corto plazo, requeriría estar acompañada de políticas integrales de largo alcance relativas al mejoramiento de la cantidad y calidad de los empleos formales. El desafío, por supuesto, no es minúsculo. Entre otras cosas, implica que el conjunto de la ciudadanía entienda que en una sociedad en la que rígidamente unos tienden a ser ganadores y otros perdedores, las acciones extremas que perjudican exclusivamente a los últimos llevan a que las condiciones del contexto, por una u otra vía (inseguridad, conflicto social, etc.), se deterioren perjudicando finalmente a todos.

Bibliografía

- Araujo, Carlos, 2004, “Revisión de los estudios sobre medición del sector informal: problemas pendientes”, Organización de los Estados Americanos, en <<http://www.sismel.net/main/Domentos/informalidad>>, consultado el 8 de octubre de 2004.
- Auyero, Javier, 2004, *Clientelismo político: las caras ocultas*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Auyero, Javier, 1997, “Evita como performance. Mediación y resolución de problemas entre los pobres urbanos del Gran Buenos Aires”, en Javier Auyero (comp.), *Favores por votos. Estudios sobre clientelismo contemporáneo*, Buenos Aires, Losada.
- Auyero, Javier, 1996, “La doble vida del clientelismo”, *Sociedad* 8, abril.
- Bavelas, Alex, 1958, “Patrones de comunicación en grupos orientados a la tarea”, en D. Cartwright y A. Zander, *Dinámica de grupos, investigación y teoría*, México, Trillas.
- Blau, P., 1981, “Structural Sociology and Network Analysis”, en Peter Madsen y Nan Lin, *Social Structure and Network Analysis*, California, Sage Publications.
- Brusco, Valeria, Marcelo Nazareno y Susan Stokes, 2002, “Clientelismo y democracia. Evidencia de la Argentina”, *paper* presentado en la conferencia “Partidos políticos y organización legislativa en regímenes presidenciales y parlamentarios”, Yale University, marzo.
- Burt, Ronald, 2001, “Structural Holes versus Network Clousure as Social Capital”, en Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt (eds.), *Social Capital. Theory and Research*, Nueva York, Walter de Gruyter Inc.



- Busacker, Robert G. y Thomas Saaty, 1965, *Finite Graphs and Networks. An Introduction with Applications*, Nueva York, McGraw Hill.
- Centro de Análisis y Difusión Económica (CADE), 1999, *Tamaño del sector informal y esfuerzo fiscal en nivel internacional*, documento de investigación núm. 7, marzo.
- Casalet, Mónica y Leonel González, 2006, *El entorno institucional y la formalización de las redes en el sector electrónico de Chihuahua*, México, D.F., Editorial Porrúa.
- Coleman, J., 2000 [1988], "Social Capital in the Creation of Human Capital", en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington D.C., The International Bank for Reconstruction and Development.
- Cook, K. y R. Emerson, 1978, "Power, Equity and Commitment in Exchange Networks", *American Sociological Review*, vol. 43, octubre, pp. 721-739.
- Cohn Bernard y Mac Kim Marriot, 1958, "Networks and Centers of Integration in Indian Civilization", *Journal of Social Research*, 1, pp. 1-19.
- Cortés, Fernando, 2000, "La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina", Enrique de la Garza (ed.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, Flacso México/El Colegio de México/UAM/Fondo de Cultura Económica.
- Cross, Jhon, 1995, Co-optation, Competition and Resistance: State and Street Vendors in Mexico City, *Latin American Perspectives*, marzo.
- Freeman, L., 1977, "A Set of Measures of Centrality Based on Betweenness", *Sociometry*, vol. 40, núm. 1, pp. 35-41.
- Gaxiola Robles Linares, Sergio Cuauhtémoc, 2008, *Precariedad laboral: hacia una caracterización de los trabajadores informales pobres en México 1992 y 2006*, [tesis para optar al título de Maestro en Población y Desarrollo], México, Flacso México.
- Gay, Roberto, 1997, "Entre el clientelismo y el universalismo, reflexiones sobre la política popular en el Brasil urbano", en Javier Auyero (comp.), *Favores por votos. Estudios sobre clientelismo contemporáneo*, Buenos Aires, Losada.



Global Labour Institute (GLI), 1999, “Notas sobre los sindicatos y el sector informal”, Disponible en <http://www.global-labour.org/notas_sobre_los_sindicatos_y_el_sector_informal.htm>, consultado el 6 de septiembre de 2007.

González, Leonel, 2009, *Taller de análisis de redes sociales y Teoría de Grafos*, 17 de febrero, México, Flacso México.

Gould Jay, Stephen, 1996, *The Mismeasure of Man*, Nueva York, WWNorthon.

Granovetter, Mark, 1985, “Economic Action and Social Structure: The Problem of the Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.

Granovetter, Mark, 1983, “The Strength of Weak Ties: a Network Theory Revisited”, *Sociological Theory*, vol. 1, pp. 201-233.

Granovetter, Mark, 1973, “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.

Harary, Frank, 1969, *Graph Theory*, Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company.

Homans, George, 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Nueva York, Hartcourt Brace.

Hussmans, Ralf y Farhard Mehran, 1989, “Viable Approaches for Measuring Employment in the Informal Sector of Developing Countries”, *Bulletin of the International Statistical Institute*, Proceeding of the 47th.session, CI-10.1, París, agosto-septiembre.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2004, *La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003*, junio. Disponible en <www.inegi.gob.mx>, consultado el 5 de septiembre de 2007.

Jaime, Edna, Pilar Campos y Nydia Iglesias, 2002, *Informalidad y (sub) desarrollo*, México, D.F., Cal y Arena.

Jusidman, Clara, 1995, *Tendencias en la estructura económica y el sector informal en México*, cuaderno de trabajo núm. 10, México, D.F., Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Jusidman, Clara, 1993, “The Informal Sector in México”, working paper núm. 2, Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México/United States Department of Labor.



- King, Gary, Robert Kehoane y Sydney Verba, 1994, *Designing Social Inquiry*, New Jersey, Princenton University Press.
- Knigh, Jack, 2002, "Informal Institutions and the Microfoundations of Politics", *paper* presentado en la Conferencia sobre Instituciones Informales y Política en el Mundo en Desarrollo, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, 5-6 de abril.
- Knigh, Jack, 1992, *Institutions and Social Conflict*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kreps, David M., 1995, *Curso de teoría microeconómica*, Madrid, McGraw-Hill.
- Kreps, David M., 1988, *Notes on the Theory of Choice*, Boulder, Westview Press.
- Levenson, Alec y William Maloney, 1996, *Modeling the Informal Sector: Theory and Empirical Evidence from México*, reporte de investigación, Boston, Boston University, octubre.
- Lin, N., 2001, "Building a Network Theory on Social Capital", en Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt (eds.), *Social Capital. Theory and Research*, Nueva York, Walter de Gruyter, Inc.
- North, Douglas, 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, University Press.
- Loza, Nicolás, 2009, "Las redes sociales de los informales: exploraciones, tipificaciones e hipótesis", ponencia presentada en el Taller de Trabajo realizado en el marco de la Conferencia Magistral de Alejandro Portes, México, Flacso México, 3 de febrero.
- Maloney, William, 2004, "Informality Revisited", *World Development*, vol. 32, núm. 7, pp. 1159-1178.
- Oficina de la Presidencia para las Políticas Públicas (OPPP), 2004, "Diagnóstico para el Programa Impulso", Oficina de la Estrategia Interinstitucional Impulso para Emprender (IPE), documento de trabajo, mimeo.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2002, *El trabajo decente y la economía informal*, [resúmenes de documentos], Ginebra.
- Pérez Ruiz, Abel, 1997, "El comercio informal: una respuesta ante la crisis". Disponible en <<http://www.uom.edu.mx/trabajadores/29abel.htm>>, consultado el 6 de abril de 2006.

- Portes, Alejandro, 1995, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, D.F., Flasco México/Porrúa.
- Portes, Alejandro, 1989, “La Informalidad como parte integral de la economía y no como un indicador de atraso”, *Estudios Sociológicos*, vol. VII, núm. 20.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren Benton, 1989, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), 1982, *Mercado de trabajo en cifras: 1950-1980*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo.
- Roberts, Bryan, 1993, “The Dynamics of Informal Employment in México”, en K. Gregory Shoepfle y Jorge Pérez-López (coords.), *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*, Washington, Bureau of International Labor Affairs, Department of Labor.
- Rosthein, Bo, 1996, “Political Institutions: an Overview”, en *New Handbook of Political Science*, Oxford, Oxford University Press, pp. 133-166.
- Roubaud, François, 1995, *La economía informal en México*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Salas, Carlos, 1992, “¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?”, *El Cotidiano*, núm. 45, enero-febrero.
- Sethuraman, Sunder, 1976, “El sector urbano no formal: definición, medición y política”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 94, núm. 1, julio-agosto, pp. 77-90.
- Shimbel, Alfonso, 1954, “Structure in Communication Nets”, en *Proceedings of the Symposium on Information Networks*, Nueva York, Polytechnic Institute of Brooklyn.
- Soto, Hernando de, 2001, *El misterio del capital*, México, D.F., Diana.
- Soto, Hernando de, 1987, *El otro sendero. La revolución informal*, Bogotá, La Oveja Negra, Biblioteca de Economía.

Women in Informal Employment Globalizing and Organizing (WIEGO), 2003, “Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando”, Programa de Protección Social, discusión Costa Rica, agosto. Disponible en <www.wiego.org>.

Williamson, Oliver E., 1991 [1971], *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones anti-trust*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Recibido el 3 de noviembre de 2009.

Aceptado el 14 de abril de 2010.