

¿Corporativismo informal?

Organizaciones de ambulantes y partidos políticos a partir de la alternancia electoral en México, Distrito Federal (2000-2005)

Gisela Zarembeg Lis

¿CORPORATIVISMO INFORMAL?

**ORGANIZACIONES DE AMBULANTES Y
PARTIDOS POLÍTICOS A PARTIR DE LA
ALTERNANCIA ELECTORAL EN MÉXICO,
DISTRITO FEDERAL (2000-2005)**

La Colección Becas de Investigación es el resultado de una iniciativa dirigida a la difusión de los trabajos que los investigadores de América Latina y el Caribe realizan con el apoyo del Programa Regional de Becas de CLACSO.

Este libro presenta la investigación que la autora realizó en el marco del concurso de proyectos para investigadores de nivel intermedio sobre *Partidos, movimientos y alternativas políticas en América Latina y el Caribe* organizado por el Programa Regional de Becas de CLACSO con el apoyo de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional, Asdi. Los contenidos de este libro han sido seleccionados y evaluados en un proceso de revisión por pares.

Zaremborg Lis, Gisela

¿Corporativismo informal? organizaciones de ambulantes y partidos políticos a partir de la alternancia electoral en México, Distrito Federal 2000-2005. - 1a ed. - Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO, 2011.

EBook, v. 1. - (Becas de investigación)

ISBN 978-987-1543-68-7

1. Ciencias Política. 2. Organizaciones. I. Título.

CDD 320

Otros descriptores asignados por la Biblioteca Virtual de CLACSO:
Corporativismo / Organizaciones informales / Comerciantes / Comercio ambulante / Liderazgo / Comportamiento electoral / Partidos políticos / Toma de decisiones / México / Distrito Federal

Colección Becas de Investigación

¿CORPORATIVISMO INFORMAL?

ORGANIZACIONES DE AMBULANTES Y
PARTIDOS POLÍTICOS A PARTIR DE LA
ALTERNANCIA ELECTORAL EN MÉXICO,
DISTRITO FEDERAL (2000-2005)

Gisela Zarembeg Lis



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales



Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Editor Responsable Emir Sader - Secretario Ejecutivo de CLACSO

Coordinador Académico Pablo Gentili - Secretario Ejecutivo Adjunto de CLACSO

Colección Becas de Investigación

Directora de la Colección Bettina Levy - Coordinadora del Programa Regional de Becas

Asistentes del Programa Natalia Gianatelli - Luciana Lartigue - Magdalena Rauch

Revisión técnica de textos Ernesto Funes

Área de Producción Editorial y Contenidos Web de CLACSO

Responsable editorial Lucas Sablich

Director de arte Marcelo Giardino

Responsable de contenidos web Juan Acerbi

Web master Sebastián Higa

Logística Silvio Nioi Varg

Arte de tapa Marcelo Giardino

Primera edición

¿Corporativismo informal? Organizaciones de ambulantes y partidos políticos a partir de la alternancia electoral en México, Distrito Federal (2000-2005)

(Buenos Aires: CLACSO, marzo de 2011)

ISBN 978-987-1543-68-7

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Av. Callao 875 | piso 5° J | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4811 6588 | Fax [54 11] 4812 8459 | <clacso@clacso.edu.ar> | <www.clacso.org>

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional



No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

Este libro está disponible en texto completo en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO <www.biblioteca.clacso.edu.ar>

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

PRÓLOGO

Este libro presenta la investigación realizada durante el año 2005 por Gisela Zaremborg en el marco del Concurso CLACSO-Asdi sobre “Partidos, movimientos y alternativas políticas en América Latina y el Caribe”. Los resultados finales de esta investigación fueron actualizados en el año 2007 y preparados para su publicación en el año 2009.

Esta iniciativa forma parte de un conjunto de actividades que el Programa Regional de Becas de CLACSO viene desarrollando con el objeto de fortalecer la producción académica latinoamericana y caribeña y promover la reflexión crítica sobre los grandes desafíos que enfrentan las sociedades de la región. En esta oportunidad se buscó promover estudios e investigaciones sobre los cambios que experimentaron las estructuras partidarias tradicionales en América Latina y el Caribe y la emergencia de nuevas resistencias y movimientos políticos contrarios al neoliberalismo y cuyo impacto en algunos países ha sido de gran importancia en los últimos años. Especial interés revistió el examen del desempeño y los desafíos que enfrentan los nuevos gobiernos y las fuerzas políticas populares y de izquierda y el estudio de las transformaciones políticas e institucionales requeridas por las propuestas y proyectos contra-hegemónicos. Este concurso fue pensado como una vía para activar el estudio de las condiciones y formas de aparición de las nuevas fuerzas políticas y sociales contestarias y críticas del patrón de desarrollo y poder existente así como también los espacios y oportu-

nidades abiertos para la reforma política e institucional y la construcción efectiva de proyectos alternativos al neoliberalismo en el ámbito local, nacional, regional o mundial. En síntesis, este concurso estuvo orientado a pensar la práctica institucional de la izquierda partidaria o social, su presencia en la vida política latinoamericana y los desafíos que enfrenta como oposición o gobierno para emprender la tarea de imaginar otros mundos posibles.

Queremos destacar que esta actividad no hubiera sido posible sin la confianza y el apoyo brindado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (Asdi) quien auspicio la organización de este concurso. Asimismo, dejamos constancia del valioso aporte realizado por los académicos que formaron parte de los Jurados que asumieron la tarea de evaluar y seleccionar los trabajos presentados: Héctor Díaz-Polanco (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social CIESAS, México), Jorge Lanzaro (Instituto de Ciencia Política de la Universidad de la República de Uruguay) y Margarita López Maya (Centro de ENDES de la Universidad Central de Venezuela). Agradecemos también a los directores de los Centros Miembros de CLACSO que respaldaron las presentaciones y facilitaron la tarea de los investigadores en sus respectivas instituciones.

Muy especialmente agradecemos a los investigadores ganadores del concurso por el aporte que hicieron al programa. En orden alfabético sus nombres son: Javier Duque Daza, Alicia Lissidini, Felipe Andrés Monestier Sena, Marielle Palau, Inés María Pousadela, Ricardo Gustavo Adolfo Saenz de Tejada Rojas, Gisela Zarembeg.

Finalmente destacamos la colaboración de los colegas de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO que participaron en esta iniciativa. En particular a Natalia Gianatelli y Ernesto Funes, por su colaboración en la preparación de este libro. Extendemos este agradecimiento al equipo de Producción Editorial de CLACSO, quien tuvo a su cargo la revisión técnica, el diseño y la diagramación de este libro.

Programa Regional de Becas

ÍNDICE

Introducción		9
Capítulo I ¿Por qué y cómo investigar las organizaciones del comercio informal en Ciudad de México? Contextualización y Marco Teórico		19
Capítulo II “Separando la paja del trigo”: hacia una tipología de las organizaciones de comercio informal en México DF		43

INTRODUCCIÓN

Dra. Gisela Zaremborg Lis^{1*}

Este escrito trata sobre el perfil de las organizaciones de comerciantes informales que se encuentran en el Distrito Federal (DF), en México, y sus transformaciones desde la alternancia electoral en la Ciudad de México, desde el año 1988 hasta el 2005. Nuestro principal objetivo es ir más allá de la imagen de sentido común que reduce el perfil de estas organizaciones al de un único tipo de asociaciones -supuestamente “mafiosas”- que actúan por fuera de la ley. Simultáneamente, pretendemos poner a consideración los supuestos del sector de comercio informal como un sector desorganizado, cuya gestión sólo depende de la necesidad y/o la iniciativa de los individuos. En este sentido, nos interesa especialmente aportar una descripción analítica -en la forma de tipología- que pueda mostrarnos los matices y diferencias relacionadas con el perfil y el accionar de las mencionadas organizaciones.

En primer lugar, destacaremos dos polos en la tipología propuesta. Uno relacionado con una función *restringida* del accionar de la organización, referido casi únicamente al intercambio instrumental de

¹ *Doctora en Ciencias Políticas en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, México), Maestra en Políticas Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Actualmente se desempeña como Profesora-Investigadora en FLACSO México. En dicha sede coordina también la Maestría en Políticas Públicas y Género. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México.

la garantía de venta en vía pública, a cambio de cuotas administradas por un líder; y otro, en el polo opuesto, que presenta a la organización como el marco de una red de acciones más *amplias* relacionadas con la protección social (salud, vejez, vivienda, etc.) y/o a la acción cultural. Esta diferencia resulta muy importante. La pregunta que nos intriga en relación a ella es la siguiente: ¿Por qué, si pareciera más racional que un líder sólo “extorsione” a los miembros de la organización simplemente ofreciendo la garantía de la venta en vía pública a cambio del control de cuotas y privilegios, nos encontramos con un importante número de organizaciones que ofrecen una serie de beneficios sociales y culturales, agregando algunas un tejido complejo de funciones y acciones de representación en el campo político?

Para responder a esta pregunta, desarrollaremos particularmente tres cuestiones asociadas a ella: la primera está relacionada con los estilos, culturas políticas y anclajes históricos diferentes que poseen los líderes. Aquí destacaremos especialmente las diferencias por género, por etnia y la importancia del contenido ideológico-político en algunos líderes. En segundo lugar, pondremos énfasis en el papel que cumplen las redes, tanto a nivel interno (especialmente referidas a los lazos familiares) como a nivel externo (en relación con los contactos partidarios). Finalmente, prestaremos especial atención a los cambios producidos en el contexto macropolítico resultante de la alternancia del gobierno de la ciudad, del partido priísta al perredista, desde el año 1988².

En este punto, expondremos cómo el Partido de la Revolución Democrática (PRD) en el gobierno, estimuló una creciente fragmentación de los grandes liderazgos monopólicos que estaban adscriptos al Partido Revolucionario Institucional (PRI), lo que aumentó la competitividad entre los líderes, llevándolos a promover diferentes formas de adhesión y legitimación de sus cargos, que incluyeron desde protección social hasta actividades culturales.

Por otra parte, nos ocuparemos de otro polo en tensión en la tipología que construimos. El mismo se refiere al grado de complejidad o simplicidad existente en las reglas relativas a la toma de decisiones dentro de la organización. Debe advertirse que complejidad y simplicidad no es análogo a verticalismo versus horizontalidad, aunque pueden superponerse. Nos decidimos por lo primero (complejo versus simple), porque el nivel de autoridad de los líderes a la hora de tomar decisiones dentro de las organizaciones resulta, en general, bastante indiscutible.

2 El PRD (Partido de la Revolución Democrática, un desprendimiento del Partido de la Revolución Institucional -PRI-, autodenominado a la “izquierda” del espectro político) tomó por primera vez a su cargo el gobierno de la Ciudad de México (o Distrito Federal) a partir del año 1988. En la investigación, este corte temporal se presentó como más importante para el comercio informal, que el del año 2000.

La diferencia parece radicar, más bien, en si este lugar central de los líderes se complementa con la existencia de reglas de control de su gestión, o con su participación en comités más amplios, compuestos por otras organizaciones, cuyas decisiones deben tomarse de manera consensuada y negociada.

En este plano analizamos, por lo tanto, todo lo relativo a las reglas de sucesión de los líderes (especialmente la presencia o ausencia de elecciones), a los mecanismos para la toma de decisiones, y las reglas de participación y convivencia con otras organizaciones.

De esta forma el cruce de estas dos tensiones, cada una con sus respectivos polos, resulta en el siguiente cuadro de tipos organizacionales, a saber:

Cuadro N 1

Tipos de Organizaciones de Comercio Informal en el DF.

Tipo de sistema de reglas	Tipo de intercambio de beneficios	
	Social – cultural (amplio)	Económico-comercial (restringido)
Complejo	Progresista	Ideológica-política
Simple	Proteccionista-materna	Pragmática-instrumental

Fuente: elaboración propia

El primer tipo, *progresista*, está representado por dos casos³. Uno de ellos es el único que presenta una estructura más horizontal, además de compleja. Como veremos, por un lado este caso está relacionado también con una característica específica, a saber: el tipo de vendedores y de giro (o rubro) que los ocupa: la venta de libros, y sus conexiones con la política cultural de la ciudad. Sin embargo, por otro lado, a nivel de sus posibilidades de generalización representa un ejemplo interesante como caso de contraste con respecto a los otros, debido al rumbo democrático que adquirió su liderazgo actual, al desprenderse de un líder monopólico en el momento en que el PRD alternó por primera vez el gobierno con el PRI. Es este sentido, el caso constituye un muy buen contrafáctico, del cual se pueden desprender interesantes recomendaciones de política pública.

El segundo tipo en la línea de un intercambio de beneficios amplio, el tipo *proteccionista-maternal*, representa, por el contrario, a una buena parte de los casos entrevistados (13 casos). Tal como analizaremos más adelante, el mismo presenta una gran presencia de líde-

³ En cada tipo hemos ubicado los casos más representativos. Algunos casos (3 casos de 25) están en los márgenes, entre dos tipologías. Por lo tanto, verán ubicados 22 casos a lo largo de las cuatro tipologías presentadas.

res mujeres, cuyo estilo es asociado a una característica de protección maternal. Por otra parte, esta tipología incluye tanto a organizaciones pequeñas como grandes. En este punto analizaremos la conexión existente entre la amplitud de beneficios comprendidos por la organización, y la mayor necesidad de sostenerse frente a la creciente competencia derivada de la fragmentación estimulada por el PRD a partir de su acceso al gobierno.

El tercer tipo, *ideológico-político*, con cuatro casos, se relaciona con la defensa restringida de la venta en vía pública, pero no como un componente pragmático-instrumental defendido por un líder que busca sólo el intercambio de este “favor” por cuotas. Por el contrario, en estos casos esta defensa se relaciona con un discurso cargado de ideología (marxista). y en uno de los casos se asocia al origen de lucha sindical del líder. Analizaremos también, en este punto, la complejidad de estas organizaciones que han conformado, a su vez, una red más amplia (Confederación), que plantea incluso un accionar más consistente en el ámbito legislativo.

El cuarto tipo, cuenta con tres casos de líderes que muestran un comportamiento restringido a la garantía del espacio de venta a cambio de cuotas pagadas por los miembros de la organización. Esto no significa que en las otras tipologías las organizaciones no ejecutren el pago de cuotas, e incluso no descarta que también lleven a cabo un intercambio de lealtades políticas a cambio de la obtención de apoyo a la posibilidad de vender. Significa más bien, que en estos casos, que hemos agrupado bajo el rubro *pragmático-instrumental*, el intercambio se remite casi únicamente a ello, sin que el lazo vertical entre líder y miembros requiera de otra justificación, mecanismo de legitimación o contenido ideológico.

REGLAS, COMPORTAMIENTOS, REDES Y ORGANIZACIONES: EL MARCO TEÓRICO Y LA OPERACIONALIZACIÓN METODOLÓGICA

Los tipos expuestos en el apartado anterior se construyeron en orden a una operacionalización de conceptos cuya base se refiere al Neoinstitucionalismo, la Teoría de Redes, la Teoría Organizacional y la Teoría Actitudinal (o *behavioralista*). Se eligieron estas referencias teóricas porque consideramos que todas eran pertinentes para desarrollar un análisis que pudiera ubicarse en un nivel *meso*⁴, que pudiera dar cuenta del carácter organizado del comercio informal sin remitirlo a explica-

4 Quizá la única referencia que no parece anclarse en un nivel *meso* es la Teoría Actitudinal. Sin embargo, como podrá verse, se relacionaron las características específicas de los líderes, sus rasgos culturales, anclajes históricos y estilos de liderazgo con los rasgos de la organización.

ciones relacionadas con una supuesta “empresarialidad” de los individuos (nivel micro) o, por el contrario, a un fenómeno referido a la necesidad de supervivencia dada la contracción del mercado laboral formal (nivel macro) (Ver Temkin y Zarembeg 2004).

Por otra parte, el relevamiento de la información en campo nos fue obligando a replantear constantemente las premisas teóricas de las que partimos en un inicio. Por supuesto, cuando la teoría no alcanzaba para dar cuenta de los datos, reformulamos la teoría. Tres replanteos fueron principalmente significativos, y creemos que pueden contribuir en alguna medida a las discusiones conceptuales que se desarrollan en torno a las investigaciones sobre organizaciones informales, clientelismo y calidad democrática en América Latina.

La primera reformulación se relaciona con una necesidad de cambiar de perspectiva con respecto al concepto de las instituciones, especialmente desde un plano metodológico-analítico. De esta manera, los datos nos fueron “*demandando*”, cada vez más, pasar del concepto de instituciones como variable independiente a otro que pudiera ubicarlo como variable dependiente. En otras palabras, de un concepto de instituciones como constantes causales del comportamiento humano, necesitamos pasar a otro que pudiera ayudarnos a *entender cómo las instituciones se generan y funcionan en relación a las estrategias de los actores* para crear, mantener y distribuir su poder⁵.

En segundo lugar (segundo replanteo), y en relación a lo anterior, nos percatamos de que si bien *las instituciones importan* para entender nuestro objeto de estudio, *los individuos también resultan imprescindibles*. Ello nos llevó a dar importancia a la observación y análisis de los rasgos culturales, de género, etnia, y a los anclajes históricos que caracterizan el comportamiento de los líderes de las organizaciones.

En tercer lugar, ya en el plano de la Teoría de Redes y con interesantes derivaciones para la literatura sobre clientelismo, se replanteó la idea de que necesariamente los llamados “lazos débiles” tengan una connotación de horizontalidad asociada al componente “progresista” o “moderno” que suele darse a dicho concepto⁶. Sin duda, los datos confirman la “*fortaleza de los lazos débiles*”, en el sentido agudo y claro

5 En este punto haremos referencia más adelante al trabajo de Knight (1992), y a las conexiones que pueden establecerse con O’donell (1997, 2000).

6 Un “lazo débil” es aquél que permite acceder a otros contextos estructurados por otros lazos que no son cercanos. La forma en la que esto se analice tiene relación con la contraposición que se hace con respecto a las características de clausura de los lazos fuertes, asociadas a las redes familiares y comunitarias. Algunos autores ubican esto último como un rasgo más cercano a las características de sociedades tradicionales, mientras que los lazos débiles, vía la secularización y ruptura de la solidaridad mecánica, serían representativos de los lazos constituidos en las sociedades modernas.

planteado por el ya clásico artículo de Granovetter (1973) de permitir el acceso a una serie de beneficios que no se encuentran disponibles en la red cercana y cerrada de la comunidad.

Sin embargo, la fortaleza de estos lazos (al permitir acceder a otras redes no cercanas), no significa que no puedan existir lazos débiles que posibilitan acceder a contactos de otros “mundos sociales”, precisamente porque la verticalidad garantiza su rol. En otras palabras, los liderazgos de las organizaciones entrevistadas son lazos débiles (lo que parecería ubicarse dentro de los rasgos de modernidad connotados en esta categoría) pero son fuertemente verticales, constituyendo las puertas de acceso que monopolizan el acceso a los beneficios obtenidos gracias a esos lazos (lo que ha hecho que algunos autores confundan el clientelismo con una categoría tradicional).

Esta conceptualización del lugar de intermediación del líder (*brokerage*) como un lazo débil vertical, nos permitió captar distintos aspectos de dicha intermediación sin “satanizar” necesariamente la imagen de este rol. En este sentido, nos propusimos captar tanto los rasgos verticales de la función del líder y los matices existentes en dicho rasgo, como las importantes posibilidades de acceso a beneficios y de animación social que cumplen los mismos.

ORGANIZACIÓN DE LA OBRA

Para desarrollar la tipología de las organizaciones del comercio informal y delinear sus principales transformaciones a partir de la alternancia electoral en la Ciudad de México, realizaremos el siguiente recorrido.

En primer lugar (capítulo 1), haremos una breve contextualización de las dimensiones del comercio informal en México en general, y en la ciudad de México o Distrito Federal, en particular. Acto seguido, expondremos brevemente las teorías sobre mercado informal que suelen privilegiar los análisis a nivel macro o a nivel micro, y expondremos la necesidad de ahondar en un nivel *meso*.

Una vez ubicada la importancia del nivel *meso* de análisis, desarrollaremos las principales reformulaciones relacionadas con los conceptos de: instituciones, comportamiento, redes y organización. Allí también especificaremos la operacionalización de cada concepto, realizada para llevar a cabo las observaciones e inferencias en la investigación.

Una vez explicitados los elementos contextuales, teóricos y metodológicos, pasaremos a analizar cada uno de los tipos organizacionales presentados (progresista, ideológico-político, proteccionista-maternal y pragmático-instrumental), especificando las inferencias relativas a cada una de las variables y sub-dimensiones previstas y que constituyeron la matriz de análisis de las entrevistas en profundidad. Al mismo tiempo, prestaremos especial atención a las transformaciones acaecidas a par-

tir de la alternancia electoral en la Ciudad de México (capítulo 2).

Finalmente, sintetizaremos las principales inferencias realizadas, tanto a nivel de las diferencias que pudimos establecer en los perfiles de las organizaciones (al interior y al exterior de éstas) como con respecto a las transformaciones que se sucedieron a partir del reemplazo del PRI por el PRD en el gobierno de la ciudad. Haremos también referencias a los posibles aportes de esta investigación tanto a nivel teórico, en un plano de investigación básica, como en un nivel más aplicado referido al campo de la ingeniería partidaria y electoral, por un lado, y de política pública, por el otro.

Capítulo 1

¿POR QUÉ Y CÓMO INVESTIGAR LAS ORGANIZACIONES DEL COMERCIO INFORMAL EN CIUDAD DE MÉXICO? CONTEXTUALIZACIÓN Y MARCO TEÓRICO

CONTEXTUALIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE COMERCIO INFORMAL EN CIUDAD DE MÉXICO

Elegir realizar nuestra investigación en el sector del comercio fijo en vía pública en el DF, fue una decisión que se basó en dos factores: el primero está relacionado con la significación estadística 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 urbana¹.

El peso relativo de la ocupación en el sector no estructurado, como parte de las grandes divisiones de actividad económica, registró cambios importantes en los últimos años. El comercio, pese a haber disminuido en el período que va del año 1995 al 2003, se mantiene como el rubro de mayor participación dentro del sector no estructurado. El 31,7% de los ocupados en el sector lo hace en la rama de comercio, mientras que la industria manufacturera y la construcción, si bien incrementaron sustancialmente su peso relativo, constituyen apenas el 23% y 16,8% respectivamente (INEGI, 2004).

¹ Una razón adicional que otorga relevancia a la investigación de este grupo es que el ingreso de los informales entrevistados corresponde a la definición estadística de la pobreza moderada.

Por otra parte, los datos muestran que específicamente el comercio en vía pública ha aumentado entre el año 1995 y 2003. Las cifras de la ocupación en el sector no estructurado según el lugar de trabajo indican que la importancia del trabajo a domicilio ha disminuido (con una tasa de crecimiento acumulado de 5,5%), mientras que los ritmos de crecimiento de los ocupados en puestos improvisados en la vía pública, y de aquéllos que trabajan en el domicilio del patrón han sido muy superiores; registrando una tasa de crecimiento del 45,8% y 35,6% respectivamente (INEGI 2004).

La población ocupada en el comercio en vía pública, generalmente denominado como *ambulante*, ascendió en los tres primeros trimestres del 2003 a 1.916.207 personas en el total nacional. Considerando que en el 2003, la ocupación en el sector no estructurado de la economía representaba 10,7 millones de personas (aproximadamente una cuarta parte del empleo total en el país), las personas ocupadas en el comercio denominado como ambulante representaban el 18% en dicho sector (OPP 2004).

Adicionalmente, debe observarse que un número significativo de personas habitan en el mismo hogar con los ocupados en el ambulante, siendo de esperar que gran parte de ellos sean dependientes económicamente. De hecho, el 13% (247.159 ambulantes) pertenece a hogares de hasta 2 integrantes, mientras que el 63% (1.215.078 ambulantes) corresponde a hogares de hasta 5 integrantes (OPP 2004)

En el Distrito Federal, las cifras sobre el monto de comercios fijos instalados en la vía pública son imprecisas. Un estudio realizado en el año 1997, menciona que los comerciantes en la Ciudad de México ascendían a 98.379 concentrándose en las delegaciones de Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero, Iztapalapa, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza (Pérez Ruiz 1997). Versiones de dirigentes políticos citan que en el 2004 las dimensiones de este tipo de comercio en la Ciudad de México son mucho mayores, y que los puestos ambulantes en la ciudad ascienden hoy en día a 300 mil. Dirigentes de las propias organizaciones de ambulantes afirman que esta actividad genera 500 mil empleos (*La Nación* 15/09/04).

A pesar de la imprecisión de estos datos, pocos niegan que el comercio informal en vía pública constituya un problema serio. Según el mencionado estudio realizado en 1998 por el Centro de Estudios de la Ciudad de México, a través de una encuesta aplicada a 1.500 personas en las 16 delegaciones del Distrito Federal, entre las críticas hacia el comercio callejero, la opción: “da una apariencia de suciedad a la ciudad” fue la respuesta de más del 90% de la muestra (seguida muy de cerca por la opción: “permite el enriquecimiento ilícito de inspectores y líderes”, y por la opción: “es competencia desleal para el comercio establecido”) (Calderón Alzati, 1998:3)

En conjunto, tanto el peso estadístico de este sector como su importancia en términos de centralidad para las política urbana y económica, convierten al comercio en la vía pública en el Distrito Federal en una buena puerta de entrada para comenzar a desentrañar las características de los diferentes sectores que constituyen el heterogéneo mercado informal.

DIFERENTES PERSPECTIVAS TEÓRICAS SOBRE EL COMERCIO INFORMAL

Durante las tres últimas décadas la economía informal ha sido definida de diferentes formas. Simplificando estas definiciones podemos decir que en un extremo se encuentran aquellos análisis que la ven como un residuo, es decir, como un conjunto heterogéneo de actividades laborales que surgen y se multiplican por la falta de capacidad de la economía formal para absorber la mano de obra disponible (PREALC 1981; Tokman 1987), o como un sector ligado al mercado formal que le permite a las empresas abaratar sus costos laborales e impositivos y aumentar su competitividad y sus ganancias, y al gobierno, reducir sus gastos en mano de obra, particularmente en tiempos de recesión o crisis (Portes, 1989; Portes, Castells y Benton, 1989; Portes y Schauflyer, 1993). La imagen general es, por lo tanto, la de un sector compuesto por individuos que han sido desplazados del, o rechazados por, los empleadores privados y públicos del sector formal, y que dada su baja posición en la estructura socioeconómica y su escaso capital humano se han visto forzados a tomar empleos poco remunerados en el sector informal. En otras palabras, la economía informal sería un sector compuesto por aquellos que se han visto forzados a tomar empleos allí, dada la imposibilidad del sector formal de acogerlos.

En la orilla opuesta, se perfilan aquellas perspectivas que ven a la economía informal como incluyendo numerosas y heterogéneas actividades productivas y comerciales con una rentabilidad relativamente alta, que responden a la intención de competir con, o complementar a, la industria formal. En alguna de sus versiones esta familia de definiciones visualiza al mercado informal como un sector desregulado en los países en desarrollo, análogo al empresariado voluntario ubicado en pequeñas firmas en los países desarrollados (Maloney, 2004; De Soto, 1987, 2001)². La imagen correspondiente a esta perspectiva es la de individuos que voluntariamente prefieren ubicarse en el sector informal por las ventajas relativas que éste reporta.

² Debe advertirse que Maloney realiza esta analogía en el presente; en cambio De Soto suele comparar a los informales de los países en desarrollo con los pioneros americanos de los siglos XVII y XIX.

Este escrito propone que debe analizarse un *nivel meso* entre estas imágenes opuestas que privilegian la elección voluntaria individual (nivel micro) versus la determinación estructural (nivel macro). Nuestro argumento es que si bien existe un componente decisional en los informales que cuestiona la imagen de individuos forzados a la supervivencia, esto mismo no nos lleva a ratificar una imagen clásica de “espíritu empresarial”. De esta forma, proponemos que entre la decisión individual y las limitaciones impuestas por la posición socioeconómica, existe un espacio organizacional, normativo y político-estratégico que asume la forma de redes de dependencia corporativa y clientelar, y/o de promoción y solidaridad, en los cuales la función de “representación” de los intereses de los informales constituye un elemento importante a la hora del diseño de políticas públicas.

Para indagar este espacio intermedio proponemos utilizar los conceptos de instituciones, comportamientos, redes y organización (incluida en este último la literatura referida a corporativismo, especialmente sindical). En los próximos puntos desarrollaremos las principales reformulaciones y discusiones que tuvimos que afrontar en torno a estos conceptos a partir de las exigencias que surgían en el diálogo continuo entre observaciones y teoría. También especificaremos las principales tomas de posición con respecto a esos replanteos conceptuales y la forma en que finalmente los utilizamos en la investigación, para arribar a inferencias pertinentes al mencionado nivel *meso* de análisis.

INSTITUCIONES, COMPORTAMIENTOS, REDES Y ORGANIZACIÓN INSTITUCIONES. “LAS INSTITUCIONES IMPORTAN”: PONIENDO EN DIÁLOGO TEORÍA Y OBSERVACIONES

¿Cómo considerar a las instituciones en situaciones donde las reglas formales adquieren diferentes modalidades? En situaciones donde aparecen de manera intermitente, son letra muerta o se mantienen en forma latente y velada como amenaza que sirve para imponer y ejecutar diversas negociaciones e inclusive chantajes y acciones violentas. ¿Qué concepto de institución puede ser útil cuando la distancia entre reglas formales e informales es sumamente plástica, encogiéndose o expandiéndose según la ocasión? ¿Cómo concebir el entramado institucional formal e informal al interior y exterior de las organizaciones, cuando éste parece haber generado un *modus vivendi* que permanece de manera vital, adaptándose y transformándose en situaciones cambiantes y plagadas de incertidumbre?

Estas son algunas de las preguntas que surgieron a medida que capturábamos la información cualitativa en nuestra investigación, exigiéndonos un diálogo constante, muchas veces conflictivo, con buena parte de la literatura sobre instituciones. Este diálogo apareció de manera recurrente, porque el concepto de institución es un eslabón cru-

cial para delinear las diferencias entre organizaciones y construir las tipologías ya anunciadas.

Al observar y discutir las preguntas expuestas, nos dimos cuenta que todas nos demandaban plasticidad, especialmente en función de dos cuestiones: 1) evitar concebir lo cambiante, lo sumergido, lo informal como un *desvío* patológico (o peor aún, como desvío inmoral) con respecto a algún *desideratum* normativo ubicado en la figura de las reglas formales; 2) construir un andamiaje teórico que nos permitiera captar la vitalidad que la realidad institucional de los casos nos transmitía.

De esta manera, en esta sección expondremos en primer lugar, nuestra posición conceptual en torno a lo que denominamos como *metáfora del vacío*. Allí expondremos que lo que a simple vista aparece como desorden institucional no puede ser vaciado de significado y lógica, mediante un juicio basado en consideraciones normativas que poco tienen que ver con las premisas de la investigación científica. Ubicaremos en este punto, el posible aporte que ello puede implicar en el contexto de las investigaciones sobre el tema para América Latina.

Para capturar la vitalidad que nuestras observaciones nos exigieron, expondremos la importancia de conceptualizar a las instituciones como variable dependiente, entendiendo por qué los actores las generan, las cumplen o desobedecen, las transforman o las hacen “hablar” o “callar” de manera estratégica.

Finalmente, antes de iniciar un recorrido por las discusiones teóricas estimuladas a partir del diálogo entre teoría y observaciones, queremos hacer explícitas tres definiciones conceptuales de las que partimos. En primer lugar, en cuanto al concepto de instituciones tomamos la ya clásica y multicitada definición de North que distingue entre “los jugadores” (la organización) de las “reglas del juego” (“la cancha”), entendiendo a las instituciones como “las reglas del juego en una sociedad (...) que son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1990:13)

Por otra parte, en cuanto a la diferencia entre reglas formales e informales, consideramos la distinción entre reglas escritas (formales) y no escritas (informales) en un sentido amplio. Ello significa que las reglas formales son aquellas cuyo reconocimiento de lo que es indiscutible (lo correcto o lo incorrecto) está abierto al conocimiento de todos por medio de un procedimiento *público, impersonal* (no necesariamente estatal); y en el caso de las reglas informales este reconocimiento no es abierto, ni refrendado por medio de una autoridad pública, sino que lo indiscutible se reconoce por medio de relaciones *interpersonales*³.

³ La distinción entre reglas formales e informales puede llevarnos a una discusión extensa. No abordaremos la misma en estas páginas. Si se quiere analizar más sobre el camino

LA METÁFORA DEL VACÍO. ANTECEDENTES Y CONTEXTO DE APARICIÓN

La década del noventa fue testigo del desarrollo de numerosos trabajos que en el marco de las políticas comparadas analizaron las reformas institucionales democráticas de los países post-comunistas y en desarrollo. Estos trabajos pusieron de relieve la importancia del rediseño institucional para la consolidación de las democracias nacientes. De esta forma, una serie de estudios investigaron, entre otras cuestiones, las diferencias entre presidencialismo y parlamentarismo (Linz, 1990; Linz y Valenzuela, 1994 y Mainwaring y Shugart, 1997), los sistemas electorales (Lijphart, 1994; Carey y Shugart, 1995) y las relaciones entre el poder ejecutivo y el legislativo (Mainwaring y Shugart, 1997; Carey y Shugart, 1998 y Morgenstern y Nacif, 2002).

Sin embargo, a medida que los procesos democráticos se iban implantando, los autores comenzaron a enfocarse en la calidad de las nuevas instituciones. Estos estudios pusieron de relieve que los derechos políticos sintetizados en la existencia de elecciones regulares, la posibilidad de libre expresión y la no violencia política se habían constituido en fenómenos relativamente normales (especialmente en comparación con los estándares históricos anteriores); sin embargo, los problemas asociados con sistemas legales en los que preponderan rutinas asentadas en manejos informales, fenómenos de corrupción, favoritismo y la continuidad de ciertas prácticas represivas encubiertas, estarían empañando los alcances de la democracia lograda (O'Donnell, 1996, 2001; Helmke y Levitsky, 2002; Brinks, 2002).

Al mismo tiempo, durante las dos últimas décadas se implementaron profundas reformas en el campo de la acción gubernamental. Las mismas enfatizaron los valores administrativos de la eficacia y la eficiencia económica, y detonaron cambios normativos y organizacionales centrados en la descentralización, la focalización y la asociación o terciarización de servicios hacia organizaciones ubicadas por fuera de la esfera estatal (empresas privadas, organizaciones de la sociedad civil, comunitarias, etc.). Simultáneamente, estas reformas enfatizaron los requisitos propios del manejo democrático de los bienes relativos a la acción gubernamental, promoviéndose la actuación de funcionarios con apego a la legalidad, la transparencia y la rendición de cuentas.

A pesar de estos esfuerzos, en muchos aspectos dichas reformas no obtuvieron los efectos esperados. Las fallas de las mismas se adujeron principalmente a un fenómeno relacionado con lo que se denominó

que hemos desarrollado para elegir esta definición, véase el análisis teórico realizado en Zaremborg (2003). Allí se dedica una extensa sección a recorrer los diferentes sentidos conceptuales que se le ha dado a la distinción de instituciones formales e informales.

como “vacío institucional”, o de manera más atenuada como “baja calidad institucional” de las nuevas democracias latinoamericanas, asociada a la escasa adecuación entre reglas formales e informales, y a la débil capacidad regulatoria estatal de los nuevos procesos organizacionales. En consideración a estos problemas, el tema de la reforma de los sistemas institucionales latinoamericanos (especialmente del sistema judicial) se convirtió en el nuevo desafío para la región (Dakolias, 1995; Hammergren, 1999; Galleguillos, 2001).

En este documento queremos retomar estas conclusiones post procesos democráticos y de reforma estatal en América Latina, para proponer un enfoque que analice y explique los aspectos institucionales de las organizaciones de comercio informal en la Ciudad de México, bajo una nueva mirada. ¿Qué se entiende por vacío o baja calidad institucional? ¿Puede aducirse que las mencionadas reformas no pudieron ser más efectivas por ausencia de las instituciones adecuadas? En ese caso, ¿qué hay en el lugar de lo designado como “ausencia” o debilidad de las reglas? ¿Cómo definir lo adecuado: como una cuestión meramente normativa?

INGENIEROS Y CONSTRUCTORES: EDIFICANDO LA METÁFORA DEL TERRENO VACÍO.

Las reformas que se propusieron consolidar democracias y transformar la acción gubernamental estuvieron generalmente acompañadas de lo que se denominó como “diseño o ingeniería institucional”. De alguna manera, puede decirse que un ejército de constructores de la democracia e ingenieros de la acción gubernamental se abalanzó, manual de normas eficaces y eficientes bajo el brazo, a cincelar el campo del sistema político y del Estado. No debemos perder de vista el manual. Este significó el estudio de los efectos que las nuevas regulaciones pudieran provocar, en el entendido de que las instituciones “correctas” debían producir (si y sólo si) determinados resultados esperados.

De manera más formalizada, podemos decir que si bien estos estudios resultaron -y sin duda aún resultan- muy valiosos, en general sólo consideran el nivel institucional de manera restringida. Este tipo de reformas observa a las instituciones como variable independiente y en su versión de diseño descuidan la pregunta por los orígenes y por el contexto particular en el que el diseño se está efectuando⁴.

Esta perspectiva enfatizó dos rasgos principales de las reformas implementadas; a saber: un fuerte normativismo (bajo la forma de “re-

4 Coincido y sigo en este punto la propuesta presentada por John Ackerman y Karina Ansolabehere (2004) en el documento interno titulado: “Documento Base para la Discusión: Diseño y desarrollo institucional”.

cetas”), y un cierto evolucionismo, en el sentido de centrarse en la pregunta por el nivel de consolidación (de las democracias) y el grado de modernización (ese viejo y “envidiado” fantasma) del Estado. En esta perspectiva, los rasgos institucionales que actuaron como obstáculo de las reformas fueron entendidos como el resultado de una cultura de la negligencia y la irracionalidad, o como muestras de etapas culturales que debían superarse. Volviendo a la imagen ingenieril, podría decirse que, en cierta forma, los reformadores consideraron que el terreno sobre el que construían estaba “vacío” (o debía vaciarse) para erigir las columnas de un nuevo edificio.

A los fines del punto específico que queremos desarrollar (instituciones que rigen a las organizaciones del comercio informal), es importante observar que esta perspectiva descuidó las preguntas por el origen y el sentido de la permanencia de ciertas prácticas y valores ciudadanos relacionados con la legalidad. Especialmente, se desalentó la comprensión heterodoxa del sentido de aquellas reglas informales que no coinciden e incluso obstaculizan la imposición de nuevas instituciones formales.

LAS INSTITUCIONES COMO VARIABLE DEPENDIENTE: ¿QUÉ HAY EN EL SUPUESTO TERRENO VACÍO?

Durante los últimos años, varios trabajos han observado la importancia de avanzar en la comprensión de la formación, permanencia y transformación de las instituciones. De esta manera, Diermeier y Krehbiel (2003) distinguen entre “teorías institucionales”, para las cuales las instituciones son variables independientes o exógenas, que constriñen el comportamiento de los actores, y “teorías de las instituciones”, que consideran a las instituciones como variables dependientes o endógenas, producto del comportamiento y la elección de los actores.

Los autores señalan que la cuestión que intenta responder el análisis institucional, o las teorías institucionales, es: “¿de qué manera el comportamiento de los actores políticos y sus elecciones colectivas son influidos por incentivos y constreñimientos?” (Diermeier y Krehbiel, 2003: 127). El propósito de este tipo de teorías es determinar de qué manera las instituciones afectan los procesos de decisión. En este sentido, estas teorías mantienen como constante el comportamiento de los actores, y asumen que las características de las instituciones no pueden ser cambiadas por los mismos.

Por su parte, las teorías de las instituciones se proponen explicar por qué surgen y se mantienen algunos rasgos institucionales, mientras que otros no son producidos, o son irrelevantes. La característica distintiva de este tipo de teorías es que “algunos de los rasgos contextuales esenciales que eran considerados como factores limitantes en las teo-

rías institucionales se convierten en objeto de la elección” (Diermeier y Krehbiel, 2003: 130).

De esta forma, Weingast sostiene que “el aspecto más prometedo y con mayor alcance del estudio de las instituciones es el referido a por qué las instituciones adoptan determinadas formas” (2001: 259). Asimismo, afirma que “la mayoría de los estudios sobre instituciones ignoran esta pregunta al asumir que las instituciones son fijas y, por tanto, no son modificables por los individuos” (2001: 259).

En este sentido, según Weingast, un modelo de análisis sobre estabilidad institucional debería cumplir dos condiciones: “en primer lugar, debe permitir que las instituciones sean modificadas por actores concretos; y en segundo lugar, debe mostrar por qué esos actores carecen de incentivos para llevar a cabo la modificación” (2001: 260). En la base de este tipo de planteos se encuentra la idea de que las instituciones son auto-impuestas, porque, dado que “las instituciones limitan la flexibilidad de los decisores, los actores han de tener interés en acatar los límites impuestos por las instituciones” (Weingast 2001: 260). Y, como se acaba de mencionar, las teorías de las instituciones deberían poder explicar por qué una institución es auto-impuesta.

Uno de los trabajos más influyentes en este sentido es el de Knight (1992), quien concibe el desarrollo institucional como producto de conflictos entre grupos sociales con intereses distintos y poderes desiguales. En su propuesta metodológica para el “análisis estratégico de la emergencia de las instituciones” (Knight 1992: 42), el autor parte del supuesto de que las mismas no generan beneficios colectivos, sino particulares, y que las asimetrías de poder son un factor determinante en el desarrollo institucional. Knight plantea que es necesario conectar el impacto, la diferencia que el cambio de las instituciones tiende a provocar en las interacciones sociales, con las intenciones de los actores sociales involucrados en el proceso de cambio (1992: 21).

Por lo tanto, consideramos que las reglas no pueden analizarse fuera del significado estratégico que tienen para los actores. Esto es válido, tanto para el momento de su gestación, como para el de su permanencia.

LA APLICACIÓN DE ESTE ENFOQUE A NUESTRA INVESTIGACIÓN

La propuesta de un análisis institucional que considere a “las reglas del juego” como materia moldeable y moldeada por “los jugadores” resulta provechosa para nuestra investigación.

En ella prestamos especial atención al significado estratégico que adquiriría para los actores la *generación, acatamiento, desobediencia, transformación, indiferencia o desactivación* y *combate* con respecto a las reglas. Observamos este significado en las siguientes dimensiones institucionales:

- Reglas para la *toma de decisiones*, tanto de asuntos internos como externos a la organización (aquí se incluyen las reglas utilizadas para la resolución de conflictos).
- Reglas de *elección/sucesión de líderes* (especialmente observamos la existencia o ausencia de reglas electorales para la designación de líderes, el papel de la sucesión vía lazos familiares, las conexiones con las estrategias partidarias, especialmente la lógica de la reciente conformación de líderes vía la estrategia de fragmentación impulsada por el PRD).
- Reglas de *acceso y pertenencia* de los miembros de las organizaciones.

Es importante notar que, metodológicamente, esta intención de conectar el significado estratégico que tienen las instituciones para los actores (esto es, averiguar por qué una institución permanece, se genera, se transforma, etc.) no debe significar confundir estrategia con institución. La *estrategia* se refiere al modo más económico (menores costos a cambio de mayores ganancias) para lograr lo que se pretende, mientras que, como aclaramos desde el comienzo, las instituciones se refieren a *reglas de juego*. Por lo tanto, *acatar, desobedecer, transformar, generar, mantenerse indiferente o desactivar y combatir*, son estrategias en relación a las reglas. Si bien nuestro enfoque propone observar cómo los actores moldean las reglas, o más precisamente, cuál es el significado de las acciones estratégicas de individuos relevantes con respecto a las reglas, el concepto analíticamente diferente entre estrategias y reglas debe permanecer claro.

Cuadro 2

Operacionalización del concepto de institución y estrategias

Concepto	Dimensiones	Subdimensiones
Institución: "las reglas del juego en una sociedad (...) son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana" (North, 1990:13).	<p>Formal: (reglas escritas) aquellas cuyo reconocimiento de lo que es indiscutible (lo correcto o lo incorrecto) está abierto al conocimiento de todos por medio de un procedimiento público, impersonal (no necesariamente estatal).</p> <p>Informal: (no escritas) reglas cuyo reconocimiento no es abierto, ni refrendado por medio de una autoridad pública sino que lo indiscutible se reconoce por medio de relaciones interpersonales.</p>	<p>Reglas de: Toma de decisiones (incluye reglas para la resolución de conflictos).</p> <p>Sucesión/elección del líder</p> <p>Acceso y Permanencia de los miembros.</p>

Concepto	Dimensiones	Subdimensiones
Estrategia: medio más económico (menores costos a cambio de mayores ganancias) para lograr lo que se pretende.	Estrategias relativas a las reglas: acatar, desobedecer, transformar, generar, mantenerse indiferente o desactivar, combatir.	

Fuente: elaboración propia

Finalmente, debemos resaltar que para el armado de nuestra tipología pusimos especial atención en el tipo de reglas, y de estrategias relacionadas con ellas, en torno a la sucesión/elección del líder, y a la toma de decisiones en la organización. Agrupamos las diferencias en estos temas en dos categorías, a saber: tipos de sistemas de reglas *simple* o *complejo*. El primero caracteriza al sistema de reglas y estrategias en organizaciones en las que las decisiones son tomadas monolíticamente por el líder, en las que no existen demasiadas instancias de control de su gestión, y en las que éste no tiene tampoco que responder a ninguna regla perteneciente a una supra-instancia organizativa ubicada por sobre su accionar. En contraposición, denominamos como complejo a un sistema de reglas por medio del cual un líder ve limitado su poder de decisión unívoco, ya sea por la existencia de elecciones, la no perpetuidad de su cargo, la existencia de mecanismos de control a su gestión, o la rendición de cuentas frente a una organización o confederación de organizaciones que está por encima de su accionar y de sus decisiones.

COMPORTAMIENTOS

A medida que realizamos la investigación con el objetivo de distinguir los diferentes matices de los perfiles organizacionales, fue siendo cada vez más notorio que no podía concebirse esa tarea sin prestar especial atención a las características diferentes entre los individuos relevantes que estábamos entrevistando (líderes en las entrevistas principales y miembros, funcionarios, políticos, etc., en entrevistas de control). Lo concreto es que las categorías de organización, red, institución, partido, clase, ciudad, nación, no hablan por fuera de los individuos (o más precisamente los actores) que las dicen, las representan, las imaginan, las experimentan, o las intentan moldear, lográndolo en algunos casos⁵.

⁵ No nos pasa inadvertido el salto que hemos dado desde la categoría de "individuo" a la categoría de "actor". Aquí utilizaremos indistintamente uno y otro, aunque concretamente en la investigación nos dedicamos a investigar sobre las premisas (culturales, educacionales, de género, etc.) del comportamiento de individuos que ocupan roles significativos dentro y fuera de las organizaciones (actores).

Esto está conectado con la necesidad de enfocar el concepto de institución desde una posición de variable dependiente, en relación con las estrategias de los actores con respecto a ella. Esta conexión nos remitió a la discusión existente entre Teoría Neoinstitucional y Teoría Comportamental o Conductista (*behavioralismo*). Aquí expondremos algunos deslindes que al respecto nos fueron de utilidad. Luego de ello, aclararemos algunas diferencias que importan a la hora de referirnos a los individuos como actores. Finalmente explicitaremos la forma específica que tomó este concepto a la hora de aplicarlo a nuestra investigación.

“LOS INDIVIDUOS, TAMBIÉN, IMPORTAN”: INSTITUCIONALISMO Y CONDUCTISMO

El funcionamiento de las instituciones políticas fue central en la teoría política clásica. Sin embargo, durante la segunda posguerra se produjo un giro, a partir del auge de teorías como el conductismo, el estructural-funcionalismo y el enfoque sistémico, que implicó un abandono de la preocupación por la influencia de las instituciones formales en los resultados sociales. Asimismo, desde teorías opuestas a las anteriores en muchos sentidos (como el marxismo y la teoría de la modernización), se consideraba a las instituciones políticas como un epifenómeno de procesos sociales y económicos.

Pero los estudios sobre transiciones a la democracia (en particular el estudio seminal de O’Donnell y Schmitter, 1988) implicaron un reconocimiento de los factores propiamente políticos de los procesos políticos y sociales. Asimismo, en el surgimiento del neo-institucionalismo se manifestó un reconocimiento hacia la importancia de las reglas, y el desarrollo institucional se convirtió en la preocupación central de los estudios sobre consolidación o institucionalización democrática, y en la base de las llamadas “reformas de segunda generación”.

Siguiendo a Riker podemos observar que, contrariamente a la vieja tradición de la ciencia política, que ponía el acento en el estudio de las instituciones, la teoría política a partir de la década de 1950 estuvo abocada predominantemente al análisis de los gustos y valores, y a la búsqueda de un equilibrio en las preferencias. Sin embargo, la comprobación de la ausencia de este equilibrio, condujo a la investigación de “regularidades empíricas en las instituciones, que, a pesar de ser gustos congelados, son ‘constantes inestables’ que pueden ser objeto de la investigación científica” (1980: 3).

Para este autor es evidente la influencia tanto de las preferencias personales como de las instituciones en la determinación de resultados sociales. Sin embargo, afirma que se considera a menudo que es “conveniente y útil asumir que una de estas fuerzas (sea la personal o la impersonal) es constante, mientras que la otra es variable y por lo

tanto, en cierto sentido, marginal” (1980: 4). Bajo este supuesto, “si las instituciones son constantes, se pueden predecir los resultados en base a las preferencias, o si las preferencias son constantes, los resultados se pueden predecir en base a las instituciones” (1980:4).

Sin embargo, Riker señala que la posibilidad de hacer predicciones de esta manera es “una ilusión que ha atrapado a muchos investigadores porque en tiempos de estabilidad las instituciones son constantes y sólo las preferencias están en disputa, mientras que en tiempos turbulentos las instituciones están en flujo y sólo las controversias humanas parecen constantes” (1980:4). El autor sostiene que “un problema fundamental e irresuelto de la ciencia social es penetrar esa ilusión y aprender a tomar en cuenta tanto las preferencias como las instituciones” (1980:4). ¿Es posible realizar este propósito? Los párrafos siguientes avanzan en este sentido, realizando una aplicación concreta para la investigación.

INDIVIDUOS Y CONSTREÑIMIENTOS, ACTORES Y CONTEXTOS: ¿UNA DETERMINACIÓN BI-UNÍVOCA?

Sin pretender solucionar por completo el problema planteado en el apartado anterior, aquí aceptaremos que, tal como afirman Goodin y Klingemann: “los politólogos han dejado de pensar en términos excluyentes de agencia o estructura, intereses o instituciones, como impulsos de la acción: ahora, prácticamente todos los estudiosos serios de la disciplina dirían que se trata de una mezcla prudente de ambos” (1996: 33). La idea actualmente es que “se trata de analizar el comportamiento dentro de los parámetros impuestos por los factores institucionales y las estructuras de oportunidad” (1996: 34).

En este sentido, se puede observar en la ciencia política un giro similar al ocurrido en otras ciencias sociales, como por ejemplo, como ya es conocido, en la teoría de la estructuración de A. Giddens (1992, 1995) o en la teoría de los campos sociales de P. Bourdieu (1987, 1989), cuyos fundamentos epistemológicos y metodológicos se basan en la idea de que los individuos y la sociedad se producen y reproducen conjuntamente, de manera indisociable.

A pesar de que ésta parece una solución ecuánime, una mirada exigente nos podría acusar de adoptar simplemente una salida elegante. Esta mirada podría preguntar: ¿qué significa que los actores influyen en su contexto, y viceversa? ¿No es estar diciendo que todo influye en todo?

Nuevamente, las discusiones acerca de la determinación recíproca entre agente y estructura han tomado buena parte de los esfuerzos de sociólogos y aún de politólogos en las últimas dos décadas. Dado que nuestro objetivo no es construir una nueva propuesta teórico-sociológica, aquí no intentaremos exponer un análisis

exhaustivo de estos bastos análisis. Lo que haremos es desarrollar los puntos específicos en que esta perspectiva ha contribuido específicamente a nuestra investigación.

En este sentido, nuestra primera posición advierte que recuperar la dimensión individual no significa necesariamente hablar de individuos que eligen en contextos no constreñidos⁶. Por el contrario, toda nuestra construcción teórica apunta a ubicar la acción de los individuos en el marco institucional (tema ya abordado) y en el contexto reticular-organizacional en el que está inscripta. En otras palabras, nos importa observar los estilos de liderazgo, el anclaje histórico, ideológico, la adscripción de género y étnica, las capacidades o acumulación de aprendizajes, que alimentan de diferente forma las estrategias de cada entrevistado, dentro de los parámetros que le imponen las instituciones, las redes y la organización en las que se desenvuelve.

De esta forma, la operacionalización del aspecto comportamental de los actores entrevistados se refiere a:

Cuadro 3
Operacionalización del concepto de comportamiento

Variable	Dimensiones
Comportamiento	Estilo de liderazgo
Aspectos específicos de los actores que caracterizan su acción de manera particular.	Anclaje histórico (especialmente referido al bagaje de capacidades organizacionales aprendidas).
	Adscripción ideológica
	Adscripción de género
	Adscripción étnica
	Aprendizajes/ capacidades

Fuente: elaboración propia

⁶ De esta forma, nos deslindamos de la Teoría de Elección Racional (especialmente de aquellos autores ubicados en las versiones más ortodoxas de la misma). Recordemos, siguiendo a Peters, que la llamada “revolución conductista” que se desarrolló en los años cincuenta y sesenta sirvió de base para el desarrollo de la teoría de la elección racional. El autor señala que uno de los principales elementos comunes a estas teorías es el individualismo metodológico, así como la idea de que “los individuos no se ven constreñidos por las instituciones formales o informales, sino que hacen sus propias elecciones”, y sus preferencias “son exógenas al proceso político” (Peters 2003: 13). Sin embargo, a pesar de tener una base conductista, como observan Goodin y Klingemann, la elección racional se convertiría finalmente en un paradigma opuesto al conductismo, al intentar “reducir toda la política al juego del estrecho interés individual, excluyendo los valores de la gente, los principios y las vinculaciones personales, así como la historia y las instituciones de las personas” (1996: 33).

De esta forma, el objetivo consiste en enriquecer el análisis, sin ubicarnos en extremos rígidos que nos obliguen a quedarnos en el mundo de los constreñimientos o, por el contrario, desequilibrar el andamiaje conceptual observando sólo las preferencias y atributos de los individuos, desconociendo el contexto que lo rodea.

Finalmente, cabe aclarar que nos propusimos establecer conexiones entre características del comportamiento de los actores y sus contextos, manteniendo este objetivo básicamente en un nivel de análisis *meso*. Si bien se establecieron relaciones con el proceso político de alternancia partidaria en la ciudad por un lado (nivel macro), y se observaron características particulares de las trayectorias individuales por el otro (nivel micro), en líneas generales, el esfuerzo central está ubicado en construir inferencias que se mueven constantemente estableciendo relaciones entre los actores, las instituciones, las redes y las organizaciones, sin establecer mayores referencias al proceso económico nacional (nivel macro), ni tampoco a supuestas características empresariales innatas en los individuos (nivel micro).

REDES

Hasta aquí hemos descrito conceptualmente y puesto en conexión los atributos del comportamiento individual con los constreñimientos del marco institucional. En los próximos dos apartados completaremos el marco de constreñimientos, haciendo alusión al concepto de red y de organización, siempre desde una perspectiva que conserve el nivel de análisis *meso* que nos hemos propuesto.

Generalmente, la literatura que trata sobre objetos de estudio (las legislaturas, el ejecutivo, el poder judicial, etc.) que se caracterizan por rasgos formales, abarcan sólo las definiciones de instituciones (reglas del juego) y organización (jugadores). Sin embargo, consideramos que cuando estamos tratando acerca de objetos de estudio -como los clanes, las organizaciones de informales, las redes clientelares, etc.- que contienen fuertes rasgos de informalidad, no puede abarcarse la dimensión organizacional e institucional, sin pasar por el concepto de “redes”.

Esto es así, porque en estos casos las redes no constituyen un elemento secundario a la conformación de la organización, sino que son la base y el recurso de sostén por excelencia de la estructura reticular-organizacional por la que circulan los individuos.

En el próximo punto, luego de una breve referencia descriptiva acerca de la evolución de la teoría de redes, haremos especial énfasis en un tema que fue crucial en esta investigación: ¿cómo concebir el rol de los líderes dentro de las organizaciones de ambulantes? ¿Son simplemente sujetos especuladores que implementan un intercambio de

favores (garantía del espacio público para la venta ambulante) a cambio de cuotas y de apoyo hacia sus contactos políticos? ¿O pueden ser también concebidos como animadores sociales y como representantes de la defensa de derechos económicos y laborales, frente a organizaciones políticas formales que de otra manera no “oirían” la voz de los demandantes? ¿Existe un concepto que pueda abarcar estas *dos caras* de intermediación al mismo tiempo? El próximo punto responderá a estas preguntas, centrándose en el concepto de “lazo débil”.

LA FORTALEZA DE LOS LAZOS DÉBILES... VERTICALES⁷.

Desde los años setenta la sociología desarrolló el concepto de “redes”. Este se basó en los avances realizados por la Sociometría y la Teoría del Intercambio. La primera se propuso estudiar la conducta de los individuos implementando experiencias de “laboratorio” en el campo de la comunicación (Freeman, 1977). La segunda dio una relevancia especial a las cuestiones relativas a la equidad y el poder en los procesos de intercambio social (Homans, 1961, Cook y Emerson 1978).

Al mismo tiempo, estas perspectivas utilizaron las herramientas matemáticas provenientes de la Teoría de Grafos (Harary, 1969) para modelar sus principales hallazgos. En conjunto, las mismas se enfrentaron a la idea parsoniana que entendía la acción social regida por valores internalizados por los individuos a partir de procesos de socialización. Los autores que dieron vida a la Teoría de Redes se “centraron en la estructura social distinguida del sistema cultural de Parsons” asumiendo que “la vida social, incluida sus manifestaciones culturales, está incorporada en la estructura de posiciones sociales y relaciones y debe ser explicada analizando esos patrones o distribuciones de posiciones y esas redes o circuitos de relaciones en los grupos y las sociedades” (Blau, 1982:275).

De esta forma, el estudio del cierre (*closure*) o apertura de los lazos (Granovetter, 1973; Coleman 1988), de su densidad, y de la concentración de sus intermediaciones o “puentes” (*bridges*) (Burt, 2001), permitieron graficar de qué manera los contactos entre individuos ubicados en diferentes posiciones conforman una estructura que posibilita la circulación de recursos. Estos contactos constituyen un recurso para los individuos que los poseen, permitiéndoles generar más recursos (función instrumental de las redes), al tiempo que estos mismos lazos son utilizados para conservar lo obtenido (función expresiva) (Lin, 2001).

Granovetter plantea que la diferencia entre los lazos fuertes y débiles se puede analizar en base al tiempo, la intimidad y la intensidad emocional involucrada en cada tipo de relación: “la fortaleza de un lazo es

⁷ Este subtítulo hace alusión al famoso artículo de Granovetter (1973) titulado “La fortaleza de los lazos débiles”.

una combinación (probablemente lineal) del monto de tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan ese lazo” (Granovetter, 1973: 1361). Los vínculos fuertes o cercanos, según el autor, generalmente reflejan un cuerpo más homogéneo de individuos e ideas. Sus integrantes tienen menos vínculos, y por lo tanto, menos capacidad para introducir nuevas ideas que las personas con un número amplio de vínculos débiles. Este autor caracteriza las redes de vínculos débiles como “redes de baja densidad”, en las que “la mayoría de las posibles líneas relacionales están ausentes”, y las redes de vínculos fuertes como redes de “alta densidad”, en las que “muchas de esas líneas posibles están presentes” (1983: 202).

La idea básica es que precisamente estos lazos débiles, por no estar tan absorbidos (en términos de tiempo, intensidad emocional e intimidad) son los que pueden establecer, a la manera de puentes, conexiones con otros “mundos” de lazos, y de esta manera abrir el acceso a nuevas oportunidades⁸. De forma similar, Burt retoma esta discusión, oponiendo la postura de Coleman y la de Granovetter. Mientras el primero propone que son los lazos fuertes los que tienen propiedades bondadosas, dado que garantizan la resolución de problemas de acción colectiva con base en la clausura de los lazos (lo que permite la confianza mutua y, por lo tanto, la mayor efectividad de sanciones sociales), el segundo propone que es precisamente la posibilidad de desprenderse de esa clausura la que posibilita a los individuos acceder a otros beneficios, desconocidos o imposibles de obtener dentro del círculo cerrado de los lazos comunitarios.

En sus investigaciones en torno a la influencia de las redes en la innovación empresarial, Burt sostiene que los grupos que más innovación generaron fueron precisamente aquellos que tuvieron tanto vínculos o contactos débiles que les permitieran acceder a información de otros universos (lo que el autor denomina como “hoyos estructurales”), así como la suficiente clausura de lazos internos como para generar las condiciones de confianza suficiente para lograr que la información obtenida circule y pueda ser aprendida por todos de manera adecuada, y los objetivos comunes puedan ser alcanzados sin los costos de la deserción propia de los problemas de acción colectiva.

Simultáneamente, otra discusión, que quizá tuvo menor repercusión, es la que se generó en torno a la concentración-desconcentración de lazos, y la capacidad de ciertos puntos en la red para controlar los accesos a la información. Esta discusión se dio con componentes formalizados tomados de la Teoría de Grafos en el campo de la Sociometría. De esta forma, Freeman (1977) hace una recopilación de los aportes en torno a

⁸ Esta propuesta sigue la idea de *cut point* o *bridge*, definidos como el/los punto/s (*cut point*) o la/s línea/s que, si fueran borradas, generarían dos grafos diferentes (Ver Harary 1969).

la idea de “punto central” (*point centrality*). Pasando por los aportes de Bavelas (1958), Shimbel (1954) y Cohn y Marrito (1958), concluye que “... la importancia de la concepción de punto central se refiere al potencial de ese punto de controlar 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, este autor construye la noción de “entremediación” (*betweenness*), como la probabilidad de un punto en la red de concentrar en mayor o en menor medida el flujo de información (o recursos) que circulan por dicha red⁹. Nos interesa especialmente advertir que cuando dos puntos (supongamos *pi* y *pj*) tienen más puntos alternativos *entre* ellos (supongamos *px, pz, ... pn*) por los que pasar obligatoriamente para conectarse, decrecen las probabilidades de que estos puntos que están *en medio* adquieran una alta concentración del control del flujo de información (o recursos) de la red. Por el contrario, cuando hay sólo un punto por el que pasar *en medio* para conectarse, la probabilidad de concentración es total (es igual a 1).

Hemos delineado brevemente estas discusiones porque consideramos que es de gran utilidad considerar *el rol de los líderes* de las organizaciones informales (y sus aspectos clientelares) como lazos débiles con alta concentración (o más técnicamente, como lazos débiles con un *betweenness* de 1) o, simplemente, como *lazos débiles verticales*. Esta conceptualización es importante, porque nos deja ver dos aspectos, uno “siniestro” y otro más “amable”, sobre los que una buena parte de la literatura sobre clientelismo ha puesto de relieve. Un aspecto vertical, dominante, explotador, particularista, que muchas veces ha sido asociado a los roles de sociedades tradicionales; y otro que muestra a los controladores del acceso (*brokers* o *gate keepers* en inglés; punteros, caciques, etc. en idioma popular español) como los facilitadores del acceso a una serie de beneficios, en ocasiones, inclusive universales. El argumento en este sentido es que sin estos facilitadores, gran parte de la población pobre quedaría aún en peor situación de exclusión. La superposición de la cara “siniestra” y la “amable” del rol del intermediador está precisamente en estas dos posibilidades simultáneas, que se hibridan y mixturán de diferentes maneras¹⁰.

⁹ Técnicamente la definición de *betweenness*, es la siguiente: “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*. Nos decidimos por “entremediación” para diferenciarlo, (aunque podamos obviamente relacionarlo) del más amplio término de “intermediación” que podría hacer alusión al conocido término *brokerage*, en inglés.

¹⁰ 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 que no se ha podido responder aún en relación al clientelismo es por qué, en un sistema

Esta conceptualización al mismo tiempo, nos da importantes pistas para intentar deslindar los distintos tipos de convivencia entre ambas caras ¿Cuál es la cara que predomina en mayor medida en los liderazgos de los diferentes tipos de organización que hemos delineado? Adicionalmente, la inclusión de una mayor competitividad en la red -para nuestro caso, el mayor nivel de fragmentación de los liderazgos monopólicos priístas en las organizaciones de comercio informal- constituye un dato ineludible para el análisis. ¿Cuándo y por qué un líder decide aumentar el monto y el tipo de beneficios que ofrece a los miembros de la organización, pasando de la mera instrumentalidad a la posibilidad de abrir el acceso a un abanico de beneficios sociales? ¿Qué pueden hacer los líderes que se ven amenazados por un desprendimiento de su organización, bajo la constitución de otra asociación en torno de otro líder?

Por otra parte; ¿qué relación se establece entre los lazos fuertes y débiles existentes en una organización de comercio informal?; ¿es igual el poder de un líder que tiene buenos contactos hacia fuera (lazo débil), pero que no consigue establecer o conservar lazos fuertes (confianza, intimidad, frecuencia) hacia dentro de la organización, que otro que consigue ambas cosas?

Los conceptos arriba delineados pueden ayudarnos a responder estas preguntas. Concretamente, en la investigación, dichos conceptos se operacionalizaron de la siguiente manera:

Cuadro 4
Operacionalización del concepto de redes

Variable	Dimensiones
Redes: Contacto entre individuos/colectivos que conforman una estructura permitiendo la circulación de recursos, con una finalidad instrumental (ganar más recursos) y expresiva (mantener los recursos ya obtenidos) (Lin, 2001).	Redes fuertes: redes familiares, de amistad y compadrazgo. Redes débiles: Contacto con actores del sistema ejecutivo, legislativo o judicial: políticos, funcionarios, policías, agentes del ministerio público, jueces. Redes verticales: aquellas con alta concentración del flujo de recursos de una red (betweenness=1). Redes horizontales: aquellas con concentración dispersa o compartida del control sobre el flujo de recursos de una red.

Fuente: Elaboración propia

democrático, los individuos pueden tomar parte voluntariamente en relaciones clientelares que, según la mayor parte de la literatura, son malas para ellos, o en otras palabras, cómo se puede dar cuenta de la observación planteada por Kitschelt (2000) respecto de que “el clientelismo involucra reciprocidad y consenso, pero también explotación y dominación” (Brusco, Nazareno y Stokes, 2002: 7). Ver también Auyero (1997), y Gay (1997).

ORGANIZACIÓN ORDENANDO EL ESPACIO RETICULAR

En este apartado, trataremos sobre un aspecto que no por exponerse en último lugar deja de ser crucial. Por el contrario, si nuestra pregunta de investigación se refiere al perfil y las transformaciones de un “corporativismo informal”, la dimensión organizacional no puede estar ausente. Por otra parte, como veremos a lo largo de este apartado, una organización incluye algunos aspectos que necesitamos definir previamente en los apartados precedentes.

Siguiendo a Simon, una organización es “patrón complejo de comunicaciones y relaciones en un grupo de seres humanos”, y también “un sistema equilibrado, que recibe aportaciones en forma de dinero y de esfuerzo, y que, a cambio de esas aportaciones, ofrece alicientes” (1982: 116). North, por su parte, la define como “un grupo de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos fines” (1990:13). De esta forma, una organización incluye un entramado de redes interno (generalmente –aunque no necesariamente-, jerárquico) pero lo sobrepasa, porque los individuos entrelazados están fuertemente unidos por un fin en común y por un sistema de aportaciones e incentivos.

En otras palabras, y siguiendo nuevamente a Simon, las organizaciones logran que los individuos se integren y esfuercen hacia un objetivo, a través de dos mecanismos: a) las organizaciones “permiten que cada individuo del grupo forme sólidas expectativas en cuanto al comportamiento de los demás miembros en determinadas condiciones” (1982: 96); b) “proporcionan los estímulos generales y las directrices de la atención que canalizan los comportamientos de los miembros del grupo y ofrecen a esos miembros los objetivos intermedios que estimulan la acción” (1982: 97).

Entre los incentivos existentes en una organización, debemos recuperar la ya conocida distinción de Panebianco entre los incentivos colectivos y los selectivos. Los primeros son aquellos beneficios “que la organización debe distribuir a todos los participantes en la misma medida”, mientras que los incentivos selectivos son aquellos beneficios “que la organización distribuye solamente a algunos partícipes y de modo desigual” (1982:40).

Como explica Scott, con base en Barnard, puede reconocerse la importancia de los incentivos económicos, pero también es importante el papel de incentivos de carácter “personal, no-materialista”, incluyendo “las oportunidades de distinción, prestigio, poder personal, y el logro de una posición de dominio” (Barnard 1938: 145-46-48, citado en Scott 1995: 39).

De esta forma, en el contexto de nuestra investigación observamos aspectos como los “fines” de las organizaciones de comercio infor-

mal, los incentivos colectivos y selectivos, el tamaño de la membresía y los recursos que la sostienen:

Cuadro Nro 5
Operacionalización concepto organización

Variable	Dimensiones
Tipo de Organización: grupo de individuos enlazados por una identidad hacia un objetivo común	Fines: objetivos o fines que rigen a una organización Tamaño: cantidad de miembros que compone una organización Recursos: recursos materiales o de otro tipo que garantizan el sostén y financiamiento de la organización Incentivos selectivos: beneficios que la organización distribuye solamente a algunos partícipes y de modo desigual Incentivos colectivos: beneficios que la organización debe distribuir a todos los participantes en la misma medida

Fuente: elaboración propia

CONSIDERACIONES SOBRE ORGANIZACIÓN Y CORPORATIVISMO

Debe advertirse que el análisis del aspecto organizacional es fundamental para ir encontrando indicios acerca de si las organizaciones de comercio informal han perpetuado y/o adquirido rasgos corporativistas. La literatura de los años setenta rehabilitó el concepto de corporativismo para explicar un tipo particular de organización de intereses, y de negociación política en defensa de los mismos. Este cuerpo de trabajos, conocido con el nombre de *Teoría del neocorporativismo*, privilegió especialmente el estudio de las relaciones entre el

Estado y

(...) un sistema de representación de intereses en donde las unidades están organizadas en un número limitado de categorías únicas, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente organizadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado y a las que se les otorga un monopolio representacional, dentro de sus respectivas categorías, a cambio de la observación de ciertos controles en la selección de sus líderes y en la articulación de sus demandas y apoyos (Schmitter 1974: 93-94).

Debe observarse que los estudiosos de esta corriente han formulado diferentes tipologías neocorporativas. Dentro de las tipologías más conocidas, Schmitter (1974) propone discriminar entre un corporativismo estatal (donde existe un férreo control burocrático y centralizado sobre las organizaciones de tipo funcional y en donde no existen las elecciones o son de tipo plesbicitario, y en donde un partido controla o monopoliza al sistema político) y un corporativismo societal, propio

de sistemas políticos liberales democráticos, donde existe un sistema electoral y de partidos abierto y competitivo. Asimismo, Lehmbruch expone la existencia de un nuevo tipo de corporativismo denominado como “concertación corporativista”, que involucra no sólo a un grupo de acceso privilegiado al gobierno, sino a una pluralidad de organizaciones a menudo antagónicas, que administran sus conflictos y coordinan su acción con la del propio gobierno (1984: 62).

En México la teoría del Neocorporativismo se sustentó como modelo explicativo del régimen autoritario que el país vivió por años, por lo que la noción de corporativismo estatal fue central en los análisis del sistema político mexicano. Los principales trabajos sobre corporativismo estatal están orientados a dar cuenta del control del aparato burocrático estatal sobre las estructuras de la sociedad. Un corporativismo “fundado en un autoritarismo patrimonialista, centralizado y autoritario en donde las capacidades de negociación de los actores sociales estaban altamente restringidas por el Estado mismo” (Ortega, 1997: 37-53). Ortega plantea que fueron dos los elementos principales que limitaron los alcances explicativos de este concepto: 1) una visión estatista sobre la subordinación de los intereses de la sociedad a los intereses del Estado; y 2) la visión del corporativismo sólo como un sistema de intermediación de intereses, y no a la vez como un sistema generador de un determinado tipo de políticas públicas. Al asumir que un sistema autoritario, patrimonialista y clientelar era la raíz del corporativismo mexicano, la posibilidad de transformación radicaba en un cambio en las estructuras políticas y económicas del régimen, que permitiría una transformación automática en las relaciones entre Estado y sociedad.

El debate giró en torno a la posible convivencia entre corporativismo y democracia, así como a la posible modernización de la economía en un espacio donde las estructuras del corporativismo sustentaban una estabilidad política. En este contexto se plantearon dos escenarios posibles: el primero planteaba la posibilidad de supervivencia del corporativismo en el tránsito hacia un sistema político más democrático: ya que no había contradicción entre corporativismo, modernización y democracia, el problema se ubicaba más bien en el tipo de relaciones corporativas que se han desarrollado en México. Se necesitaba su redefinición, buscando que el corporativismo tradicional se transformara en un corporativismo de tipo liberal o “societal”.

Para otros analistas sin embargo, el corporativismo tendía a desaparecer, ya que al hacerlo el autoritarismo de un Estado controlado por un único partido (PRI), era necesaria la reestructuración del espacio público, incluyendo el papel de los antiguos actores corporativos. Por ende, estando el corporativismo basado en pactos obreros-gobierno

de carácter autoritario, éste perdía su razón de ser gracias a que la estrategia de modernización económica ya no consideraba a los obreros como parte fundamental de este pacto, y era necesario “instalar un sistema pluralista basado en la legitimidad democrática y la eficiencia económica” (Ortega 1997: 49)¹¹.

Con la transición democrática que vivió el país en el año 2000, el corporativismo formal mexicano no desapareció, aunque se ha erosionado de manera progresiva. En diversos estudios sobre la transición democrática mexicana, se pone de manifiesto que los principios del corporativismo tradicional continúan estructurando y operando, puesto que “éstos siguen siendo las formas básicas de control y mediación entre el poder y la sociedad” (Ramírez Sáiz y Santillán, 2003: 158), debido a que el corporativismo es principalmente un medio de representación e intermediación de intereses grupales, y ha operado como factor de encuadramiento de las organizaciones representativas de sectores sociales.

Este autor pone de manifiesto que éste ha sido el esquema de participación en el que el intercambio o permuta de beneficios o prebendas por lealtad y apoyo político ha operado desde los años treinta en México, aunque en la actualidad los otros partidos que figuran en la arena política del país reproducen las mismas prácticas del PRI; y que frente a una sociedad corporativizada, los intentos de las organizaciones independientes por salirse de este esquema ven limitado su campo de acción.

La necesidad de realizar un balance entre la descomposición del corporativismo formal mexicano y el surgimiento de actores sociales independientes que están promoviendo nuevas formas de relación Estado-sociedad ha sido la base de los estudios actuales sobre Corporativismo y Democracia. La discusión gira en torno a las transformaciones políticas en que se encuentra el país, intentando definir si el mismo se encuentra ante una transición a la democracia o frente a un proceso de reestructuración de la sociedad mexicana (Ver Bizberg, 2003)

Al plantear estas dos posibilidades de reflexión se abre el camino a dos paradigmas diferentes, uno abocado a la escuela de la transición (O’Donnell, Schmitter, Linz, Stepan); y otro a los estudios sobre la democracia en los que la participación de la sociedad civil es el motor de transformación social, y funciona como un límite al poder estatal (Cohen, Arato, Touraine, Arendt).

Sin pretender abarcar plenamente todas las aristas de tan extensos debates, las definiciones clásicas de corporativismo, y las dis-

11 Sobre este tema, otros autores referidos son: Enrique De la Garza Toledo y Luis Rhi Sausi, así como Lorenzo Meyer, Ilán Bizberg, Víctor Durand y Germán Pérez Fernández del Castillo.

cusiones existentes en torno al corporativismo formal mexicano y sus transformaciones, fueron útiles para guiarnos en el replanteo de algunas preguntas con respecto a una serie de dimensiones de las organizaciones de comercio informal; a saber: ¿cómo puede entenderse la representación cuando estas organizaciones tienen un reconocimiento ambiguo por parte del estado?, ¿cómo entender el monopolio de representación en estos casos?, ¿cómo se presenta la organización jerárquica de estas organizaciones?, ¿cómo se controla la selección de los líderes y de las demandas?, o: ¿mantienen alguna correspondencia nuestras tipologías, con las construidas por la literatura sobre el tema?

En cuanto a las discusiones en torno al corporativismo formal mexicano y sus transformaciones, algunas de las preguntas alimentadas al calor de estos debates son: ¿cuánto de los mecanismos formales del corporativismo pueden rastrearse en las organizaciones de comercio informal?, ¿cuántos de los rasgos que caracterizaron a estas organizaciones bajo la estructura del PRI (principalmente a través de su inscripción en la CNOP¹²) continúan aún vigentes?, ¿cuáles son las posibles contradicciones entre los aspectos corporativos de estas organizaciones, y una profundización del proceso democrático?

Es importante advertir que esta investigación no pretende agotar todas y cada una de las preguntas expuestas (lo que requeriría un estudio comparativo entre la época anterior y la posterior a la alternancia democrática, y desarrollos más sistemáticos sobre el nivel organizativo del comercio ambulante), sino contribuir a aportar pistas iniciales para contestarlas.

12 La sigla CNOP, significa: Confederación Nacional de Organizaciones Populares.

Capítulo 2

“SEPARANDO LA PAJA DEL TRIGO”: HACIA UNA TIPOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES DE COMERCIO INFORMAL EN MÉXICO DF

En las próximas páginas desarrollaremos las características principales de la tipología que hemos construido. También a lo largo de esta descripción analítica haremos alusión a características comunes a todos los tipos, en relación con la presencia de ciertos elementos políticos del contexto. Por otra parte, profundizaremos algunos rasgos específicos para cada uno de los tipos construidos, especialmente aquellos relacionados con la presencia/ausencia de redes fuertes, y las características de género y de adscripción étnica.

Comenzaremos esbozando algunos elementos contextuales comunes a todos los tipos que desarrollaremos. Luego nos centraremos en la tipología construida, comenzando con el tipo de organización que hemos denominado como “proteccionista maternal”, continuaremos con el tipo “progresista”, pasaremos luego al tipo “ideológico político”, y terminaremos con el “instrumental pragmático”.

SOBRE EL CONTEXTO DEL CAMBIO: NOVEDADES Y PERMANENCIAS

La primera característica que queremos resaltar es que los liderazgos y las organizaciones estudiadas se desempeñan en un entorno político que se ha fragmentado. Esto significa que hay más competencia y amenaza de reemplazo para los liderazgos existentes. Ello se ha dado

especialmente a partir de la constitución de una regla emitida por el gobierno del Distrito Federal a cargo del PRD, partido que por primera vez alternó este cargo con el PRI. Dicha regla oficial especifica que cualquier persona puede conformar una Asociación Civil (AC), con el sólo hecho de agrupar a 10 personas.

Los entrevistados explicitaron cómo la promulgación de esta regla estuvo acompañada 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 (y de la conformación y puesta en marcha de una regla asociada a dicha estrategia) fue el de fragmentar los grandes monopolios de organizaciones dirigidas por líderes asociados al PRI. Esta estrategia cobró especial fuerza en la zona céntrica de la ciudad, donde estaban instalados los monopolios más fuertes:

“Ellos [el gobierno delegacional, a cargo del PRD] que son los responsables en el Centro Histórico (...) se reparten mañosamente a partir de beneficiar o de dividir a los grupos, aquí con el afán de dividir, ahí entraron tres organizaciones de la agrupación política local, y la autoridad para echarnos a pelear, pues a uno le da más y al otro le da menos, y al otro todavía menos, a unos los trata como amigos y a los otros como enemigos, y entonces eso a nosotros nos cuesta más trabajo porque es estar luchando contra esa situación” (L. Entrev. 11) [...] “Solamente ellos [se refiere al gobierno dirigido por el PRD] de 1997 para acá, generaron y fabricaron líderes. Cuando desbarataron la organización de Guillermina Rico, en Corregidora, de una líder se hicieron como 50 líderes de Guillermina Rico” (L. Entrev. 13)¹ “(...) lo que pasa que aquí somos muchas [organizaciones] porque cuando estuvo el PRD te hizo líder con 10 personas, entonces si tú te querías salir de alguna organización... perdón, con 10 personas tu ya podías ser líder. Y se hicieron muchas organizaciones. Así es, muchas. Bueno, yo creo que aquí somos 20, 20 líderes, son 6 hombres y 14 mujeres” (L Entrev. 14)

Así como muchas organizaciones se construyeron a la luz de las posibilidades de conformar una AC, así también pueden surgir nuevos desprendimientos o reacomodamientos, si el contexto electoral cambia

¹ La Organización de “Guillermina Rico” fue una de las más extensas en la zona céntrica. Algunos declararon que llegó a tener 50.000 miembros a su cargo.

nuevamente y los líderes pierden los lazos débiles que poseen. Este aumento de las presiones competitivas del contexto parece haber llevado a que estos liderazgos se moderen, se vuelvan más negociadores, busquen ingresar a programas que puedan beneficiar a sus “agremiados”, y busquen complementar la garantía del espacio público de venta, con otros beneficios. Así lo sugiere la siguiente entrevista de control a un funcionario concededor del comercio informal de la ciudad:

“Bueno, ellos obviamente tienen su manera de subsistir en base al liderazgo que ellos tienen, pero también es parte fundamental para que existan o que les den propiamente una manera de estar mejor a todos sus agremiados (...) es su forma de vivir, si ellos los defienden, les gestionan, los protegen (F. Entrev. 4) (...) las priístas se la vieron negras porque no se querían entender con los del PRD, pero yo los conozco a todos y eso me ayuda. Lo que sí he visto es que todas las líderes nuevas son menos agresivas y autoritarias. Son más negociadoras y son más duras cuando hay que luchar contra la delegación (...) Es que el poder organizar grupos de 10 gentes para ser una AC no te garantiza nada, más bien lo hicieron así para quitarle poder a los priístas, ya ves que también le hicieron lo mismo a los sindicalistas y a los maestros” (L Entrev. 16).

En este contexto, la política de fragmentación del PRD, con su ataque a los liderazgos monopólicos, constituye un marco que pone límite a los liderazgos sumamente despóticos, ya que estos se ven amenazados por las facilidades otorgadas a la fragmentación y al desprendimiento de sus filas.

A esta transformación se sumó una mayor tendencia a cambiar de adscripción partidaria según fuera la conveniencia.

“Muchas de ellas [líderes de otras organizaciones] cambian de partido como cambian de calzones, depende que les aproveche más y de ahí cambian. Hay una que tiene partida su organización entre el PRD y el PRI, pero no son militantes, sólo lo hacen por conveniencia política, a mí me parecen las más inteligentes, porque no se dejan dorar la píldora y saben cómo medirle a los políticos, y si no reciben nada los mandan a volar”. (L Entrev. 17)

“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, o sea que a los políticos les importas si tienes mucha gente para borreguearla y llevarla a hacer bola a sus eventos, pero no les

importamos un carajo y hay que hacer presión, para eso sirve estar con muchos [partidos]” (L Entrev.2)

“El vendedor ambulante es el ser más pragmático de la política (...) Necesitan sobrevivir y obviamente están con quien les puedan responder en ciertas situaciones, y evidentemente por lo regular aquí en la Ciudad de México quien más les puede responder es el gobierno de turno, claro que de ellos dependerán más las autorizaciones para tal o cual zona, o en todo caso definir en el marco de las políticas públicas que pueden entrar. Entonces creo que los vendedores ambulantes pueden estar hoy contigo, mañana en otro partido, o tener incluso con sus cabezas de líderes, de diversos líderes representación o participación de diferentes partidos” (F Entrev. 18).²

Es interesante notar que esta posibilidad de cambiar de adscripción partidaria construyó una idea de exigencia de intercambio hacia los políticos del partido en el gobierno por parte de los líderes:

“ya no vamos a por ir, como le hacía el PRI: ‘vente’ e íbamos, ¿no? (...); ahora nos dicen: ‘vente’ y nosotros decimos: ‘bueno, y a cambio de qué?’. Y así, y eso a la fecha” (L Entrev. 8)

Por otra parte, en cuanto a los cambios en el marco institucional, si bien las autoridades del D.F. tomaron acciones e implementaron reglamentaciones en el contexto de lo que se denominó como “programa de reordenamiento”, por otro lado mantuvieron una zona gris entre la legalidad formal, la reglamentación administrativa de segundo grado de las Delegaciones (censos, permisos, etc.) y la represión. Esta zona gris se muestra en la coexistencia de las reglamentaciones administrativas del programa de reordenamiento³ (que exigió la realización de censos

2 Las entrevistas realizadas a líderes se clasificarán con la sigla “L, que hace alusión a líder, seguida de la denotación “Entrev” y el número de la misma. Esto entre paréntesis. Para las entrevistas de control a funcionarios, la denotación será: (F Entrev.), y para comerciantes (C Entrev.)

3 Si bien existió una política orientada al reordenamiento del comercio informal en el DF desde que el PRD asumió el gobierno de la ciudad, es en el último período (a cargo de López Obrador) en el que esta política se constituye en un programa más orgánico. El programa se implementó con especial fuerza en el Centro Histórico de la Ciudad de México. El Cuadro Histórico fue objeto de una remodelación y recuperación, que llevó a una política de reubicación de los informales en otras áreas. Sin embargo, algunos quedaron en dicha zona como “toreros”, esto es, ambulantes no fijos que desarman su venta al acercarse los operativos policiales (volveremos sobre ello). En conjunto, en otras delegaciones, el programa buscó censar a los comerciantes y tener un control para que no se amplíen los puntos de venta, limitar la expansión espacial de los mismos, controlar normas de higiene y seguridad, y reubicar contingentes de informales en otras zonas si fuera necesario.

en las organizaciones y el pago de permisos frente a la Delegación) con la promulgación de la Ley de Cultura Cívica aprobada por la Legislatura capitalina en el año 2004, la cual especifica que, simplemente, es delictivo ocupar el espacio público de calles y otras áreas, y que ante la denuncia de cualquier ciudadano, quien así lo haga puede ser privado de su libertad.

Por otra parte, las mismas fuerzas de seguridad dedicadas a intervenir sobre las organizaciones se desdoblaron en Inspectores de Vía Pública, Agentes de la Secretaría de Seguridad Pública (SSP), Policía Preventiva y actores del área de Programas Delegacionales o de Reordenamiento:

“ Porque ahora existe Programas de Reordenamiento de Comercio en Vía Pública, lo que es en Delegación Cuauhtémoc y en Programas Delegacionales, que ya es del gobierno central; entonces como que se nos ha puesto ya difícil, porque entre ellos no se ponen de acuerdo, inclusive si usted se da cuenta, ya no son nada más ellos, ahorita ya es una coordinación, que tiene que estar Seguridad Pública, inclusive” (L Entrev 8).

Hay que decir que las acciones de estas fuerzas tuvieron una impronta moderada (se han comentado pocos enfrentamientos físicos). Según las declaraciones de los entrevistados, dichas acciones no se basan tanto en apresar o agredir a los informales, sino más bien en retener la mercancía y con ello, impedir la venta por días. Con lo que una acción recurrente en este sentido puede perjudicar gravemente a los involucrados. Con ello, puede deducirse que la intervención de estas fuerzas no parece haber radicado en una lógica de desaparición del comercio informal. Más bien podría ser a lo sumo el producto de, en una primera etapa, la desorientación e inexperiencia de los gobernantes que idearon diversas acciones de seguridad pública, y luego (en una segunda etapa) la posible utilización de la diversidad de grupos de choque para ser utilizados alternativamente en una estrategia a favor del programa de reordenamiento.

En otras palabras, la coexistencia de estos diversos cuerpos parece haber sido utilizada para lo que los entrevistados denominan “*calentar la zona*”. Con ello se refieren a la estrategia por parte de la delegación de llamar a negociar a una organización (o responder al pedido de una organización con respecto a ello) al tiempo que se envía alternativamente a alguna de estas fuerzas a confiscar la mercadería y a “ejercer presión” (forzar a suspender la actividad comercial por unos días) con el fin de lograr una mejor “negociación”, a favor de los objetivos de la Delegación. Según la versión de los entrevistados, mientras se negocia con la organización (para permisos, realización de censos, delimitación del espacio a

ocupar), por otra parte se apela a la rigidez de la legalidad formal para enviar a las fuerzas de seguridad pública, y lograr una mejor negociación en los términos que la Delegación necesita. La existencia de varias fuerzas de seguridad vuelve más compleja la acción de los líderes, los cuales deben triplicar sus contactos y sus acciones para enfrentar la amenaza. Esta estrategia se habría utilizado para que los líderes aceptaran los términos del reordenamiento, especialmente en la zona céntrica:

“La administración que hay ahora, son varias instancias, entre ellas está Programas Delegacionales, que trata de ser amable, trata de ser agradable, pero se platican en la mesa algunas situaciones; y en el plan calle, pues ya es otro criterio el que aplica (...) pues, llegan y pues, como le vuelvo a repetir, en las mesas se platica una cosa, se llegan a ciertos acuerdos y en la calle no los respetan los acuerdos, empieza el jaloneo entre las partes, empiezan a negarnos el vender, nos aplican el operativo, y eso es calentar la zona, ya que pide el apoyo de vía pública, pide el apoyo de reordenamiento y por último el apoyo de la SSP que trae a la fuerza pública, y es cuando empiezan los enfrentamientos, pero todo más que nada es para que el tercero en discordia, como dice el dicho pues, venga siendo programas delegacionales y volvamos a negociar” (L Entrev. 12)

El problema es que muchas veces en estas zonas grises o intermedias que quedan entre la legalidad formal, la reglamentación administrativa y la represión, se suscitan una serie de estrategias que dan lugar también a diferentes pequeñas acciones oportunistas de corrupción. En el marco de cambio, algunas continuidades se han perfilado:

“-Yo por ejemplo, prefiero que me quiten [la mercadería] los de la SSP, porque no se me pierde nada, que Delegación. Delegación cuando llegaba a recoger ya no hay nada casi.

-¿No se puede reclamar?:

-No, porque para ver que se me perdió, necesito firmar de recibido, y ya recibiendo ya ¿qué puedo reclamar?” (L Entrev. 5)

“La misma gente se cambió, porque es como en todo, había presión y en todas las delegaciones, o sea llegaban y presión: ‘A ver, levántate, quítate, levántate’, pues qué decía la gente?: ‘pues me voy a vender, mejor me afilio ¿no?’; se afiliaban ya con algo de conveniencia, por qué, porque ya decían ellos: ‘me afilio y ya no me van a molestar y va a haber más facilidades para poder yo sacar un permiso, y el líder igual’, y ya cada vez que hay alguna manifestación o algo, pues es la gente acarreada, como hacía el PRI (F Entrev. 7).

Estos actos perpetúan viejas tradiciones clientelares, ahora diversificadas en transacciones multiplicadas por cada una de las numerosas organizaciones producto de la fragmentación lograda. “Acarreo”, “mordida”, represión moderada, negociación intermitente, inclusión o exclusión de programas sociales, son algunas de las estrategias que acompañaron la política de fragmentación de las organizaciones por parte del PRD en el gobierno⁴.

En conjunto, estos cambios y permanencias, las superposiciones y contradicciones entre reglas formales e informales, adquirirían sentido a la luz del contexto de las estrategias adoptadas por el PRD en el gobierno. Como explicitamos en el apartado teórico la existencia, coexistencia y contradicción entre reglas formales e informales, no es simple desvío de la norma, ni terreno vacío, por el contrario, tiene mucho que decirnos si la analizamos a la luz de las estrategias adoptadas por los actores.

Aunque no sea necesariamente parte de un plan conspirativo, la relación entre las reglas y su uso puede decirnos mucho del juego. Por un lado, la fragmentación de los liderazgos monopólicos permitió algunos límites al despotismo de los mismos al interior de las organizaciones y, como veremos, favoreció la distribución de beneficios sociales adicionales para asegurar el liderazgo. Sin embargo, dicha política de fragmentación no estuvo acompañada de alguna estrategia que permitiera o estimulara la democratización interna de las organizaciones. Cuando ésta se dio (como en los dos casos que comentaremos a continuación para el tipo “progresista”) no fue por una política de fomento por parte de la autoridad, sino por características particulares de los líderes y los grupos. En este sentido la política de fragmentación, acompañada por la coexistencia perversa de una serie de leyes y reglamentaciones formales e informales, parece haber tenido más el sentido de poder controlar a las organizaciones para posibilitar la aplicación del programa de reordenamiento sin el costo de un elevado conflicto social:

“La verdad es que creo que ya los liderazgos están un poco más concientes del papel que deben jugar, ya no son los liderazgos de antaño en donde retaban propiamente a la autoridad, la situación ha cambiado, ya no son los dueños absolutos (...) ahora ellos están completamente concientes de qué tipo de acciones deben tomar con la autoridad...” (F Entrev. 4)

⁴ Las palabras *acarreo* y *mordida* son parte del *argot* popular mexicano. La primera hace alusión a la exigencia clientelar de asistir a marchas y mitines partidarios a cambio de favores. La segunda palabra hace referencia a los sobornos que se dan a funcionarios públicos.

En este caso, la utilización de diferentes reglas según los objetivos a conseguir, de manera intencionada o no, parece haber sido de gran utilidad para aquellos actores políticos perredistas orientados a controlar un área conflictiva, y que de permanecer monopólica y enraizada en las redes priístas hubiera sido imposible de gobernar. El aprovechamiento del espacio que permite la superposición de reglas parece entenderse mejor si se comprende que el objetivo de la política hacia el sector estuvo lejos de querer democratizarlo, formalizarlo o lo contrario, destruirlo. Tampoco esta coexistencia de reglas parece deberse, en la mayoría de los casos, a una incapacidad de reglar, o a una desorientación al respecto. El objetivo del PRD en el gobierno pareció centrarse en que este sector se volviera gobernable, se “reordenara”, se adaptara y pudiera ser maleable en una nueva situación, sin generar conflictos sociales, y sin constituirse en un problema para la legitimidad del nuevo gobierno. Si esto permitía “traer agua al molino” del partido a través del intercambio de apoyo partidario (en marchas, mítines, etc.), mejor. En este marco contextual común, sin embargo, podemos observar diversidad. Los siguientes puntos se dedicarán a recorrer los distintos tipos que hemos construido para dar cuenta del nivel organizativo del comercio informal en el DF.

TIPOS DE ORGANIZACIONES DE COMERCIO INFORMAL EN MÉXICO DF

TIPO “PROTECCIONISTA MATERNAL”: LA IMPORTANCIA DE LO SOCIAL EN LOS FINES ORGANIZACIONALES.

Cuando se realizaban las entrevistas en profundidad a líderes, un dato nos iba sorprendiendo. Muchos de ellos (13 de 25 entrevistas) relataban que además de la defensa del espacio en vía pública para garantizar la venta (requisito primordial de toda organización de comercio informal), la misma se ocupa de brindar una serie de beneficios sociales. Estos iban desde apoyo económico en caso de muertes, accidente o enfermedad, hasta la integración en proyectos de vivienda, guarderías para niños, estrategias para la inscripción en seguros de salud, centros culturales, cursos de capacitación, etcétera.

En este sentido cabe hacer una primera diferenciación dentro de esta tipología, relacionada con aquellas organizaciones que ofrecen apoyos sociales eventuales por un lado, y otras que ofrecen estos beneficios de manera estructural y permanente, por el otro.

Los primeros disponen de un *fondo* para casos de emergencia, o tienen construida una red de contactos a los que acudir en caso de ser necesario (debe observarse que se excluyó de este tipo a aquellas organizaciones que sólo organizan una cooperación –“cooperacha”- en caso de emergencia):

“Algunos de los costos que la organización cubre son: servicio de vigilancia (...) pago del servicio de luz a la C.F.E (...) también cubren ‘gastos solidarios’ con los que se apoya a alguno de los miembros en caso de que uno de sus familiares fallezca, o ayuda para otros problemas” (L Entrev. 1)

“Porque hay instituciones que nos pueden apoyar, porque hay instituciones donde nos pueden facilitar, y metemos un escrito, un apoyo para gente que necesita un medicamento o una hospitalización muy cara. Nos pueden dar facilidades para ir pagando ese tratamiento para algunos compañeros, porque también todo es gestión, todo es irlo gestionando” (L Entrev. 2)

Otras organizaciones en cambio, disponen de una estructura de beneficios amplia y organizada, disponible de manera permanente. En este caso, es importante diferenciar dos vertientes. El caso de una organización grande, con sus sub-unidades jerárquicas (como la de “Alejandra Barrios” en el centro de la ciudad), y el caso de organizaciones más pequeñas.

En el primer caso, para el ejemplo de la organización de “Alejandra Barrios” (una organización con cinco mil miembros), nos sorprendió la amplitud de las ayudas sociales disponibles, las que se reflejan claramente en la siguiente declaración:

“En cuanto a lo social, tenemos CENDI [Centro de Desarrollo Infantil] con capacidad para 180 niños, y al mismo tiempo le damos la oportunidad a la madre de no tener al niño en la calle trabajando (...) tenemos CENDI, Cultura de Belleza (...) en cursos, le dan escuela de cultura de belleza y capacitación, exactamente, para que la gente salga ya con una (...) tenemos dentista, asesoría jurídica (...). Tenemos grupos de vivienda, hemos entregado más de 750 viviendas. El proyecto de vivienda tiene cerca de 12 años, y en ese tiempo hemos entregado esa cantidad de viviendas (...). Tenemos un Centro de Box, tenemos arriba del CENDI, un Centro de Karate, Tae Kwon Do para los niños, tenemos también primaria, secundaria, hay también preparatoria abierta reconocida por la Secretaría de Educación Pública, hemos entregado más de 700 certificados (...). Es gratis, lo único que tienen que hacer es pagar su examen a donde lo van a dar y eso es en cualquier escuela...” (L Entrev. 3).

A esta extensa lista de beneficios que ofrece la organización de “Alejandra Barrios”, se le agregan los siguientes beneficios puntuales:

“Cuando se viene a pedir ayuda, bueno, por lo regular tenemos ciertos eventos donde se les otorga ayuda: el día de la madre se les entrega despensa, también el día de Navidad a las mujeres. La asociación les paga todo el sepelio a los agremiados...” (L Entrev. 3).

Es importante comentar que las entrevistas de control a funcionarios, a comerciantes informales y entrevistas principales a líderes de otras organizaciones, confirmaron la existencia y distribución de estos beneficios declarados en la entrevista expuesta. Las entrevistas a líderes de organizaciones que están inscriptas, jerárquicamente, en esta supra-organización, declaran la existencia de estos beneficios y las ventajas de disponer de ellos: “ella [Alejandra Barrios] tiene muchos proyectos con los que nos da casa. Nosotras estamos esperando a que terminen de construir para ocupar nuestros departamentos. Aparte, tenemos una guardería para los niños...” (L Entrev. 10).

A estos beneficios, la líder entrevistada suma los recursos de la propia organización pequeña que dirige con fines de enfrentar emergencias: “Aparte, la tesorera guarda algo para las emergencias, ya ves que nunca falta un muertito o un accidente o enfermedades, y hay que ayudarnos. Sino, ¿quién?” (L Entrev 10)

Cabe advertir hasta aquí, como puede observarse en las diversas frases, cómo estas líderes actúan como “puentes” de conexión con un mundo de redes de apoyo que se activan en caso de requerirse. De esta forma, estas líderes actúan como lazos débiles verticales. Son las que disponen de la posibilidad de acceder a otros mundos de lazos (lazo débil), al tiempo que son las únicas que monopolizan este tipo de acceso a estos otros lazos (lazo vertical).

Por otra parte, a nivel del grupo de organizaciones más pequeñas es interesante notar un importante peso de los objetivos prácticos de género o de defensa de derechos y ayudas a las mujeres. Ya sea por liderazgos asumidos por mujeres como por los objetivos que persiguen las mismas.

“Estamos también estudiando derechos humanos, el derecho de la mujer, el derecho humano de nosotras, las apoyo a que vayan y levanten el acta [cuando sufren de maltrato doméstico], las apoyo a que se defiendan, a que se valoren como mujer, a que se quieran, porque lo más indispensable para ellas es que se quieran, sino se quieren, aunque uno pueda meterse, perdonan al marido y queda uno mal con el marido y con ellas, porque uno los acompaña a levantar el acta y a que las orienten y después ya no quieren ir, o sea, las apoyamos en todo lo que necesiten” (Entrev. 14)

“A veces ellas vienen con sus niños, hemos tratado de buscar, con otras compañeras dirigentes, un lugar donde sus niños estén y tengan tiempo para ir a ver pues que ya comieron...” (Entrev. 2)

Un caso muy interesante es la organización liderada por una mujer que anteriormente ejerció la prostitución. El principal elemento en el pasaje desde la prostitución al comercio informal (y desde allí al liderazgo) es que, al envejecer, la prostitución la dejaría absolutamente desprotegida.

“Antes era prostituta (...) Ahí conocí a mi comadre que aparte de ser puta era ambulante en las mañanas y vendía muy bien (...) ella me dijo que teníamos que pensar qué hacer y me hizo pensar, porque los hombres ya no nos quieren a cierta edad o quieren pagar menos, y tenía que pagarle los estudios a los hijos, que a Dios gracias, ya casi acabaron todos la universidad...” (L Entrev. 16).

El anclaje histórico de esta líder ha definido fuertemente los fines sociales de la organización, y los matices de defensa de las mujeres (las integrantes de la organización son todas mujeres; la mayoría provenientes del ejercicio de la prostitución, madres solteras o viudas). Las declaraciones de la entrevistada al respecto muestran la importancia de estos fines y de las acciones relacionadas con ellos:

“...son 200 casitas que repartimos entre las más viejas de la organización (...) las convencí de vivir juntas y las casas pertenecen a la organización para que como se vayan muriendo, vayamos colocando a otras que compartan la casa con las demás” (...) aquí nos pagamos entre todas los exámenes de papanicolau y de tetas para no tener cáncer. (...) las que quieren otro puesto para sus hijas, le cobramos nomás la mitad hasta que la hija se haga cargo de su puesto sola, y entonces ésta paga la cuota” (L Entrev. 16).

Las entrevistas de control a funcionarios confirman la presencia de un componente de género fuerte en las organizaciones del DF, relacionándolo discursivamente con la alta presencia de mujeres, especialmente madres solteras, en la población de comerciantes informales:

“Pues [las vendedoras], efectivamente, son madres solteras, tienen entre uno o dos hijos, están propensas a no tener una

estabilidad familiar, no tienen familia cercana, hermanos, etc. No tienen muchas veces un lugar específico para vivir, propio, no tienen ninguna otra alternativa más que, en este caso, la poca ayuda que les pueda brindar su líder; también por eso, están, se hacen muy propensas a este tipo de protección, sobre todo les ayudan en todos los problemas que tienen, incluso familiares; nos tocó vivir muchas situaciones en que muchas veces no tenían, estaban enfermos los hijos de algunos agremiados y ellos los llevaban al doctor, les dan ropita, también las protegen, sí: las cuidan en todos los sentidos” (F Entrev. 4).

El componente femenino de los miembros de estas organizaciones también aparece en la mención de los porcentajes de mujeres y hombres en el comercio informal. La mayoría de los líderes refiere, en promedio, un 70 o 60% de mujeres frente a un 30 o 40% de hombres. Un líder, presidente de una confederación de más de 20 organizaciones, dice al respecto:

“Estamos hablando del 70 por ciento real [de mujeres], sí, hemos hecho un censo, bueno no lo tengo ahorita pero podemos darte los datos más al rato, el promedio de los datos que tenemos, inclusive hay un 10 por ciento de indígenas dentro del padrón de comercio en vía pública(...) un 70 por ciento de mujeres y más de la mitad de ese porcentaje son madres solteras y que al final del día se tiene que ir a prostituir en la noche, ¿sí? Y nadie, ora si que nadie me lo cuenta, vamos, ¿no?(...) Otro fenómeno que está muy extendido, se puede decir que a lo mejor nadie lo ha observado, o que si lo ha observado por parte del gobierno, y no han hecho nada, es que el 90 por ciento de los comerciantes viven en la periferia de la ciudad, que son zonas marginadas, colonias pobres, ¿sí? Y la gente paga renta, ni son dueños de esa propiedad, donde al albedrío dejan a sus hijos, porque la madre juega dos papeles, del papá y la mamá” (L Entrev. 25)

Esto, descontando las organizaciones que están íntegramente compuestas por mujeres, como la mencionada asociación cuyos miembros son mujeres provenientes de la prostitución. Por otra parte, esta situación se corresponde con un fuerte número de mujeres en los cargos de liderazgo de dichas organizaciones. Los funcionarios entrevistados refieren similares proporciones (70-60%) de lideresas. Más allá de lo real, o no, de esta cifra, resulta interesante la apelación a la composición femenina y a los beneficios relacionados con ella.

¿Por qué se han estructurado este tipo de organizaciones pequeñas y grandes con una orientación a la distribución de beneficios sociales más allá de la garantía de la venta ambulante? ¿Hay alguna razón que explique la presencia de un fuerte contenido de género en los fines de algunas organizaciones coordinadas por líderes mujeres? El próximo punto ahondará en respuestas para estas preguntas.

LAS TRANSFORMACIONES A PARTIR DE LA ALTERNANCIA ELECTORAL EN LA CIUDAD DE MÉXICO, Y EL TIPO “PROTECCIONISTA MATERNAL”

Las entrevistas a la mayoría de las líderes de organizaciones pequeñas que se ubican en el tipo descrito (proteccionista), refirieron fuertemente como origen de su liderazgo la constitución de la mencionada regla, emitida por el gobierno del Distrito Federal a cargo del PRD, la cual especifica que cualquier persona puede conformar una Asociación Civil (AC) con el sólo hecho de agrupar a 10 personas.

Este cambio en las reglas parece haber constituido una oportunidad especial para que mujeres con ciertas capacidades organizativas asumieran el papel de líderes. Ello aunado a cierto protagonismo del liderazgo femenino al interior del PRD.

Por un lado, como mencionáramos en la sección de contexto para algunas líderes, esta estrategia perredista fue la oportunidad de deshacerse de liderazgos que, según sus comentarios, eran puramente instrumentales (“sólo se ocupaban de cobrar cuotas”), o estaban manejados por subdelegados de grandes líderes que se comportaban “despóticamente”:

“... las injusticias que había con otras liderezas me hizo tomar las riendas de los compañeros ¿no? Hace cinco años [que es dirigente] Lo que pasa es que varias dirigentes se manejan diferente, por decirlo, a mí la dirigente que me había tocado era una persona muy déspota, te quitaba los espacios si no hacías lo que quería, te pedía cuotas muy altas...” (L Entrev. 2)

“Es que la otra señora [la líder anterior] siempre nos trató mal. Nos hablaba con majaderías y nos atacaba con los otros ambulantes cuando no pagábamos la cuota o no queríamos ir a las marchas y los eventos del PRI. Como nunca quise ese partido pues era muy rebelde y mejor me salí (...) Qué te crees, es que estuve hablando con las más mensitas, las más dejadas, y les dije que no me gustaba la forma de la señora, pero que igual podíamos buscar gente del PRD para que nos ayudaran, porque yo he sido militante desde el ‘89, y sé cómo funciona la cosa. Entonces éramos 20, y nos fuimos todas a hablar con

la que estaba en la secretaría de la mujer del PRD del DF, allá en la Roma. Ella nos acercó con una muchacha que nos llevó a unas reuniones con Lorena Villarreal, y ella nos presentó con Chucho Ortega. Ahí empezamos, ellos nos acercaron a la que era delegada aquí, y ella nos dio permiso de ponernos” (L Entrev. 16).

Estas entrevistas son muy ricas para nuestro análisis en muchos sentidos. En primer lugar, especialmente la entrevista 16, muestra la importancia de los lazos débiles (contactos con “otros mundos de lazos”) que posee la líder con actores políticos relevantes del PRD. Son estos lazos, junto con el cambio contextual y el impulso a la fragmentación de organizaciones grandes, los que permiten construir una nueva organización más pequeña e independiente de la anterior.

Simultáneamente, los lazos con una instancia de atención a la mujer también aparecen como importantes. A esto debemos sumar la relación con mujeres relevantes de la vida política del PRD, como Rosario Robles, Dolores Padierna o Lorena Villavicencio⁵. Así lo describe uno de nuestros entrevistados:

“La empezó a apoyar [a la nueva líderesa] e hizo mucha amistad con la Licenciada Rosario Robles (...); y ya renunció [Cuahutémoc Cárdenas] para que entrara Rosario Robles (...) y empezó a ayudar a la señora [la nueva líder] para que ella fuera líderesa, o sea, le empezó a dar otras calles a esta señora también, o sea, tiene aquí, tiene allí y tiene allá, ¿sí?; pero el aventón, vamos a decirlo, el primer aventón fue la Sra. Rosario Robles, incluso cuando se ven se saludan de beso y toda la cosa” (L. Entrev.5)

En conjunto, las entrevistas muestran que en muchos casos estos liderazgos se construyeron aprovechando una serie de oportunidades. Por un lado, la nueva política del PRD en el gobierno de la ciudad y por otro, los descontentos internos en relación a liderazgos más instrumentales o “despóticos” (en términos de las entrevistadas). También parecen haberse aprovechado ciertas redes que abrían

⁵ Rosario Robles remplazó a Cuahutémoc Cárdenas como Jefe de Gobierno de la Ciudad de México. Dolores Padierna fue hasta hace poco legisladora de la Cámara Local y muy cercana al gobierno de López Obrador (ex Jefe de Gobierno de la Ciudad y actual candidato a presidente de México). Junto con su esposo (el diputado Bejarano, acusado gravemente por actos de corrupción) conformaban una de las líneas internas más fuertes del PRD. Finalmente, Lorena Villavicencio compitió recientemente para Delegada de la Colonia Álvaro Obregón, y dadas las acusaciones de corrupción electoral a su contrincante, el caso no ha recibido sentencia.

puertas de entrada partidarias o gubernamentales relacionadas con la defensa de derechos de las mujeres, o con el liderazgo partidario de algunas mujeres dentro del PRD.

Estos rasgos parecen haber estimulado nuevos liderazgos, que no sólo tuvieran en cuenta la defensa del espacio en vía pública (objetivo prioritariamente indiscutible para este tipo de organizaciones) sino también la inclusión de otros beneficios que pudieran fortalecer la legitimidad de las nuevas lideresas. A ello debe sumarse, que las lideresas que asumieron el control de las organizaciones no reportan trayectorias organizacionales de tipo sindical o de lucha política (como veremos en otros tipos), por lo que han impreso a sus liderazgos un estilo “maternal” asociado con el cuidado de una “familia” ampliada, ubicada en la figura de la organización. Ello se fortalece, a su vez, con la importancia de los lazos familiares para que los miembros accedan o permanezcan en las organizaciones, y también para garantizar la sucesión del liderazgo dentro de la misma (tal como analizaremos en el próximo punto).

Por otra parte, es interesante observar la funcionalidad de la inclusión de estos otros fines sociales, en una organización más grande (la de Alejandra Barrios) que luchó por sobrevivir a la fragmentación. En este caso, la política de fragmentación no es, por razones obvias, positivamente apreciada, sino por el contrario, muy denostada. En este contexto, se declara que la existencia de beneficios sociales otorgados por la organización ayudó a evitar mayores desgarramientos:

“Ha sido una cuestión *gangsteril* porque nos amenazan [del gobierno dirigido por el PRD], nos satanizan por nuestra ideología [PRI], nos hacen proselitismo político (...) Al interior de las organizaciones, nos mandan a sus huestes a querer convencer a la gente que se salga del seno de la organización (...) para, ahora sí, desorganizarnos, porque acuérdate que ellos tienen el lema de ‘divide y vencerás’, entonces no han podido penetrar a esta organización; ¿por qué?: porque tenemos mucha labor social” (L Entrev. 3)

Es posible que esta organización haya sobrevivido también porque sus líderes (especialmente la hija de Alejandra Barrios) pudieron negociar finalmente (hacia fines del 2005) cierto acuerdo con el PRD. Sin embargo, las entrevistas de control muestran que el apoyo de la organización a líderes de grupos pequeños (en particular a líderes mujeres) y la inclusión de beneficios sociales, (especialmente vivienda) fue importante para el sostenimiento de la integridad de la organización en los momentos más controvertidos del conflicto con el partido en el gobierno.

En este punto, es importante advertir que la consecución de vivienda para los comerciantes ha sido referida como una demanda de primer orden para los comerciantes informales. Distintos líderes han expresado que la necesidad de transformarse en propietario de alguno de los espacios en los que desarrollan sus vidas (hogar y/o trabajo) es una necesidad fuertemente sentida por los miembros de las organizaciones⁶.

Volviendo al caso de la organización “Alejandra Barrios” en conjunto debemos notar que en su supervivencia dicha organización manejó dos rasgos que caracterizan a los nuevos liderazgos pertenecientes al tipo que estamos describiendo. Por un lado, conservó y estimuló un rasgo femenino, casi maternal, en los liderazgos a los que subordinaba. Por otra parte, conservó y desarrolló beneficios sociales que complementan los liderazgos y los legitiman, al tiempo que ofrecen también protección (en términos de “seguridad y vigilancia”) a los grupos pequeños contra posibles invasiones del espacio por parte de otros grupos de ambulantes. Estos factores resultan importantes cuando la nueva líder no tiene suficiente experiencia y contactos con el partido en el gobierno (o con la línea interna del mismo en la Delegación) y se muestra algo temerosa frente a los nuevos desafíos. El siguiente párrafo muestra los puntos mencionados:

“Después vino el PRD a gobernar y supe de que estaban convocando organizaciones en las oficinas del gobierno central. Ahí nos dijeron que nos podíamos registrar y separar de nuestros grupos, pero teníamos que hacernos una AC y nos dijeron que tenía costo, ahí nos desanimamos de separarnos porque como éramos pocas nos iban a aplastar los otros grupos....Alejandra Barrios se me quedó viendo en una reunión, en la que yo hablaba mucho porque ya queríamos separarnos de ellos, me llevó a un cuarto solo y habló conmigo como si fuera mi mamá, con una confianza y una serenidad! (...) sin gritos ni nada, me dijo que ella me veía buena para coordinar grupos y que si yo convencía a las demás de no separarnos, que ella iba a anunciarme como líder de mi grupo y me dijo que me convenía para no estar sola en medio de esto” (L Entrev.10).

Más tarde durante la entrevista, esta líder enfatiza: “ella [Alejandra Barrios] tiene muchos proyectos con los que nos da casa. Nosotras estamos esperando a que terminen de construir para ocupar nuestros

⁶ Es interesante notar que este punto coincide con la perspectiva de De Soto acerca de la importancia de garantizar los derechos de propiedad que están en estado de informalidad en los países en desarrollo.

departamentos. Aparte, tenemos una guardería para los niños...” (L Entrev. 10)

En conjunto, ya sea para defenderse de la fragmentación o como producto de la misma y en contraposición a los antiguos liderazgos, estas organizaciones asumieron nuevos fines que no están únicamente centrados en la garantía del espacio público para la venta. Aunque éste sigue siendo por supuesto el fin básico de estas organizaciones, el mismo se complementa con una serie de acciones sociales que permiten garantizar más conservación de la organización y legitimidad para nuevos y viejos líderes.

TIPO DE SISTEMA DE REGLAS

La cara “positiva” de las organizaciones y los liderazgos explicitada en el apartado anterior, se complementa con otra cara, no tan “agradable”, con la que se superpone e hibrida. Las líderes y sublíderes se manejan con un sistema de reglas para la toma de decisiones, y para la elección y sucesión del cargo, que hemos denominado como *simple*. Este se refiere a un sistema de reglas interno en torno a la relación líder-miembros de la organización caracterizado por la jerarquía, y/o por la falta o debilidad de mecanismos de rendición de cuentas y control sobre las decisiones de los líderes, y un alto porcentaje de sucesiones en el cargo realizadas a través de un sistema hereditario (transmisión del mando a hijos o familiares cercanos).

En este contexto general, hay que hacer algunas diferencias. La primera es una diferencia entre organizaciones que tienen cierto grado de institucionalización, frente a otras que no la tienen (inclusive no presentan ningún tipo de registro). La segunda diferencia se centra en la sucesión y elección del cargo de líderes. Con respecto a ello, encontramos organizaciones fuertemente cruzadas por los lazos familiares (donde el hijo/a sucede a su padre o madre en el cargo), y otras en que no.

En cuanto a presentar cierto grado de institucionalización, o como lo expresan los entrevistados, estar “debidamente protocolizados”, dicha “protocolización” se caracteriza por registrar una inscripción como AC en la Delegación y ante notario público, estar censado y pagar los permisos que exige dicha Delegación, y tener al día las cuentas respectivas con la misma y con diversos servicios (por ejemplo, electricidad).

Por otra parte, la mayoría de las organizaciones están constituidas por el líder y una mesa directiva, que generalmente está compuesta por un tesorero, un comité de vigilancia y vocales, conformando entre 6 a 10 personas, según la organización de que se trate. Gran parte de los problemas de la organización se resuelven en la mesa directiva. Sin embargo, algunos líderes mencionan que

utilizan el mecanismo de asambleas, en las que se llevan actas, para discutir y resolver problemas:

“Todos tienen decisión propia, todos deciden, tenemos una asamblea que hacemos, donde cualquier problema que vemos en los compañeros, pues se decide ¿no?, toman sus propias decisiones, se debate, se discute y lo que ellos consideran correcto lo asumimos todos, y eso es lo que nos ha llevado a ser una organización diferente a otras organizaciones: aquí todos tienen opinión” (L Entrev. 2).

A pesar de la existencia de estas Asambleas, el lugar monopólico del líder en la intermediación se mantiene y se afianza, al no establecerse normas para la reelección o sucesión del mismo (volveremos sobre ello).

En contraposición, otras organizaciones no presentan ningún registro, y tienen un inexistente grado de institucionalización. Hay que advertir que en nuestra muestra cualitativa sólo un caso se ubica en este subtipo. Sin embargo en las entrevistas de control se hace mención de las mismas, pero aclarando que la mayoría de organizaciones de puestos fijos no están en esta situación. Por lo tanto, si bien cualitativamente inferimos que es muy posible que este subtipo no sea cuantitativamente significativo, consideramos de utilidad exponerlo porque existen organizaciones que aún hoy presentan este rasgo:

Entrevistadora: ¿Por qué no están conformadas en AC como otras organizaciones de la ciudad?

Entrevistada: Porque siempre nos escondemos para no pagar los permisos de la delegación. Hay veces que no vendemos nada y no hay para dar mordida a los de vía pública, en vez de eso, ellos hacen que no nos ven y nosotras les regalamos ropita, una prenda a la semana (L. Entrev. 16).

En este caso, la organización se sostiene íntegramente por las redes que maneja la líder, y la apuesta de la misma es que puedan ingresar a una Plaza Comercial y no por registrar su organización. El siguiente fragmento de la entrevista muestra esta estrategia y también la debilidad en la que se encuentran (incluyendo la obligación de retribuir con lealtad partidaria), mientras este proyecto no se haga realidad:

“Pues no sé [por qué nadie quiere ser líder], por qué nadie quiere, por eso me urge que nos den la plaza y los proyectos de vivienda, para que no se queden mirando [se refiere a los miembros de su organización]. Tenemos un proyecto para que nos den una plaza comercial, pero está difícil porque no tene-

mos dinero para pagar la renta que nos han impuesto, estamos viendo si el Peje desdice que nos los vendan, así los puestos serían nuestros⁷ (...) Y también queremos la plaza comercial para que tengamos un lugar donde no tener que correr de la policía y que ya no tengamos que ir a las marchas porque es mucha lata y quita mucho tiempo (L. Entrev. 16)”.

Por otra parte, en cuanto a la elección y sucesión de los líderes, las entrevistas muestran un estado prácticamente nulo en lo que se refiere a mecanismos institucionales que prevean acciones regladas al respecto. Esto se mixtura con dos cuestiones de importancia. La primera, es el peso de los lazos familiares en algunas de las organizaciones.

“nosotros casi somos familias enteras, no metemos gente. Usted me preguntaba hace rato que si había gente que llega a la organización (...) nunca ha pasado. Nosotros tenemos que ser ordenados para que la gente no se queje de nosotros. Nosotros somos los mismos siempre, por eso es que cuando le pasa algo a un compañero todos estamos ahí, porque los conocemos” (L Entrev. 12)

Otros, sin embargo, prefieren no dejar a sus hijos en sus cargos:

“Yo fundé la organización en 1993 y desde entonces soy líder de la misma (...) Es que no hay nadie que quiera hacerlo [hacerse cargo del liderazgo de la organización], pero sí estoy preparando gente porque uno no es eterno (...) Hijos no, porque uno está en esto para darles mayores oportunidades [se refiere a que adquieran educación]. Yo no quiero que mis hijos se dediquen a esto, es muy pesado y muy difícil. (L Entrev. 6)

“Esta organización la tiene que llevar una mujer, y ni mis hermanas ni yo queremos meter a la familia en esto, mejor que sean ‘profesionistas’ y vivan mejor. Ahí que se quede la dirección quien quiera, yo me jubilo en 5 años más (...) Ya que si no hay quien se quede, hicimos el acuerdo de que se quedaría alguien de La Barrios, pero que sea mujer” (L Entrev. 10).

Como puede observarse, el argumento para no dar sucesión hereditaria del cargo es que se preferiría que los hijos fueran “profesionistas”, que tuvieran “mejores oportunidades”. Sin embargo, aun a pesar de ello el cargo continúa en manos del mismo líder. En este caso, la posesión de

7 Con el “Peje” se refiere a Andrés Manuel López Obrador, ex Jefe de Gobierno capitalino y actual candidato a Presidente, cuyo nombre de pila popular es “Peje”.

“contactos” (lazos débiles), es un argumento poderoso para que éste continúe en su puesto:

“Pues, nunca se ha pedido que deje el cargo. Nadie quiere aventarse el paquete. Nadie quiere tomar las responsabilidades del cargo y aparte se han dado resultados para garantizar la venta en vía pública sin problemas. Eso hace que la gente te apoye o siga confiando en ti como líder y que nadie proponga que se cambie la dirección” (L Entrev. 12).

LAS ORGANIZACIONES DE TIPO “PROGRESISTA”

La diferencia de estas organizaciones con respecto a lo descrito en el apartado anterior radica en que no sólo complementan el objetivo de garantía del espacio de venta para sus miembros con fines sociales y culturales, sino que también se rigen por un tipo de sistema de reglas que hemos denominado como *complejo*. Con ello nos referimos a la existencia de reglas de control de gestión de los líderes, o a reglas que exigen su participación en comités más amplios, compuestos por otras organizaciones, cuyas decisiones deben tomarse de manera consensuada y negociada. Es importante notar que la complejidad no excluye la existencia de reglas de elección de líderes más democráticas, y otras reglas para la toma de decisiones que aseguren mayores niveles de horizontalidad en la relación entre líderes y membresía.

El primer caso que hemos incluido en el tipo “progresista” presenta varios aspectos de horizontalidad y rasgos democráticos. Para exponerlos, es importante comenzar por advertir el origen de esta organización. Este caso presenta también como momento constitutivo la alternancia del PRD en el gobierno y la posibilidad de constituirse en asociación a raíz de la reglamentación de constitución de las AC. Dicha organización se conforma en contra de un líder anterior caracterizado como “instrumental” por parte de los entrevistados:

“Eso sí, como líder nos cobraba cuotas diferentes, o sea, quieren que se les pague ciertas cuotas para pagar, vamos, las ‘mordidas’ que se pueden llamar ¿no?, a los líderes, a la delegación, etc. Nosotros como no estábamos dispuestos a eso, habíamos investigado, nos independizamos, formamos una Asociación Civil” (L. Entrev.9)

A diferencia de organizaciones que también se constituyeron en A.C. en contra de un líder con estas características, en este caso se prestó especial importancia a la construcción de controles al líder:

“Por voto, claro que sí, es una asociación civil y en una asociación civil, 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 me dice en qué
puedo yo tomar una decisión solo, pero hay cosas en las que
tienen que ser todos” (L. Entrev. 9).

Este tipo de mecanismo de toma de decisiones se facilita porque la organización es pequeña (27 miembros). Sin embargo, si esta organización tuvo un origen similar al resto de las organizaciones pequeñas, ¿por qué puso más atención en el cuidado de ciertos candados a la decisión unilateral del líder? En la comparación con otros casos, parece importar el tipo de rubro de la venta y el nivel educativo de los miembros y del líder. Esta es una organización que se dedica a la venta de libros y los miembros tienen, en general, nivel universitario incompleto.

Como vendedores de libros, más que una asociación de vendedores ambulantes se definen como un proyecto cultural. Con este formato se han incluido en el programa de reordenamiento de la Delegación, cambiando, en primer lugar, la estructura de sus puestos (puestos más sólidos y seguros al estilo de los de venta de periódicos y revistas). Simultáneamente, durante un tiempo se han contactado con escritores para que dieran conferencias, y se han efectuado talleres de ajedrez, pintura, guitarra, etc. A pesar de que tuvieron que interrumpir dichos eventos a causa de una reestructuración de la plaza en la que se encuentran, están en tratativas con la Delegación para continuar con ello. Es interesante observar que la reestructuración de sus puestos, el “cambio” como lo llama el líder, estuvo acompañada por una mayor formalización del acta constitutiva de la organización.

Por otra parte, el tipo de discurso eslabonado por el líder entrevistado muestra una mayor conciencia de la necesidad de separarse del estilo del viejo líder bajo el que estaban en el pasado. Es importante notar, en este sentido, la rotación en el cargo de líder (caso único entre las organizaciones entrevistadas). Antes de este líder (quien había asumido hace sólo 4 meses) hubo otro, quien quedó como secretario en la comisión directiva. 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 enraizada en un sistema institucional más complejo, ha permeando a los miembros de la organización.

La segunda organización que incluimos en este tipo, la cual está compuesta por personas de diferentes etnias (triquis, zapotecos, mazahuas, otomíes y ñaños, en su mayoría mujeres), no muestra una conciencia y cuidado tan altos en la formalización de controles a la gestión de la líder, pero dado su inclusión en supra-organizaciones 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 su trabajo con Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) internacionales, imponen ciertas prácticas y candados a la líder, que en definitiva controlan de manera más compleja la discrecionalidad con la que podría tomar decisiones:

“Porque hay niveles, por ejemplo, (dice el nombre de la organización) tiene un grupo interno, sus problemas internos los resuelve, cuando vamos con las otras organizaciones que conforman la Coordinación, ahí es donde está lo difícil, porque a veces la posición de los triquis es diferente a la posición de los zapotecos. Por ejemplo, ahora con el dichoso desafuero de López Obrador: ‘a ver compañeros vamos a hacer una movilización para apoyar el desafuero’, algunos dicen: ‘yo no voy’ y otros dicen: ‘sí voy’ y otros dicen ‘me abstengo’ (L Entrev. 20)⁸.

“Nosotros nos manejamos así, como asamblea comunitaria. Un ejemplo: a mi 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” (L. Entrev. 20).

Por otra parte, la líder de esta organización, está imbuida de varios discursos que podrían ubicarse como cercanos a retóricas más democráticas. Aunque está en su puesto de líder desde extenso tiempo atrás (lo cual indica nula rotación electiva en el cargo), valora 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 sí se eligen por votación cada año. Impulsa la participación de los miembros en los proyectos que se realizan con ONGs, y defiende activamente los espacios de discusión y participación con otras organizaciones indígenas al exterior

⁸ El hecho del desafuero se refiere a una acción legal en contra del entonces jefe de gobierno capitalino, Manuel López Obrador, por supuestas irregularidades en un caso denominado como “El Encino”. Dicha acción conmovió fuertemente el clima político del país. Una parte de la ciudadanía y los medios de comunicación acusaban a la Secretaría de Gobernación de la Federación mexicana de utilizar tretas legales para impedir la candidatura a Presidente de López Obrador (dado que si quedaba desaforado, no podía presentarse a elecciones). En tanto, otra parte de la población, y los medios, expresaban su repudio a los que denominaban como “el estilo populista y corrupto del jefe de gobierno capitalino”. La tensión de la situación se aplacó luego de que se efectuara una multitudinaria marcha en el zócalo capitalino (el término “zócalo”, denomina a la plaza principal e histórica del DF mexicano) en 2004, y el presidente de la República transmitiera un mensaje por cadena nacional anunciando la revisión del caso.

de la asociación, con las cuales han logrado un accionar intenso en la legislatura local:

“porque si eso lo dejamos pasar así nada más porque a aquellos señores se les ocurrió [se refiere 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? ¿qué le vamos a heredar a nuestros hijos?, ¿un gobierno igual al PRI? Sería fatal (L Entrev. 20).

En conjunto, estos dos casos nos muestran que la mayor complejidad en el sistema de reglas para la toma de decisiones y las posibilidades de que las decisiones del o la líder funcionen en un marco más controlado por otras instancias formales, se relaciona con las trayectorias personales y los anclajes de historia organizativa de los líderes, y con la idiosincrasia cultural y organizativa de los miembros.

Quizá el punto más importante para extraer aprendizajes de estos casos en comparación con otros, radica en que el impulso a relaciones más horizontales vino desde la propia organización, sus líderes y sus miembros. Ninguna de estas historias nos permite observar rastro alguno de que el partido en el gobierno haya ejecutado alguna política para estimular algún proceso de democratización.

LAS ORGANIZACIONES DE TIPO “IDEOLÓGICO-POLÍTICO”

Hay otro grupo de organizaciones que también presentan un sistema de reglas complejo (aunque en menor medida que la asociación de librerías analizada), pero donde la distribución de beneficios sociales y culturales ocupa un lugar secundario, reemplazado por la primacía de la defensa política del derecho a comerciar en vía pública.

De las cuatro organizaciones incluidas en este tipo, tres han conformado, con otras organizaciones más, una Asociación Política Local (APL) -una asociación con vistas a convertirse en partido político pero que aún no cumple con todos los requisitos formales para serlo- inscrita en el Instituto Electoral del DF (IEDF), la cual tiene intenciones de participar en elecciones políticas en la Ciudad de México, y en otros lugares de la República. Las distintas entrevistas realizadas confirman que las agrupaciones incluidas serían unas 20, y alcanzarían los 40.000 miembros. A ello se le suman los acuerdos establecidos con otras confederaciones:

“Lo que hemos hecho ahorita es una alianza con el transporte, transporte de carga y pues somos un promedio de 20 organi-

zaciones de comercio en vía pública (...) En total somos 40 mil gentes, vamos a decir 10 mil ambulantes, y otros 10 mil de carga y transporte colectivo, y está también la Confederación de Tepito con nosotros [Confederación de Comerciantes Informales del Barrio de Tepito que suman unos 20 mil miembros]" (L Entrev. 25)

La defensa política del comercio ambulante está enraizada en la experiencia sindical de los líderes, y en su historia de adscripción a partidos de izquierda (especialmente el Partido de los Trabajadores, PT). Uno de los casos tiene raíces en la militancia revolucionaria de los años setenta. Otro de los líderes ha tenido experiencia incluso como diputado suplente en la Cámara Legislativa de la Ciudad, en el PRD. Más allá de diferencias en cuanto al radicalismo de su discurso, dichos líderes se autodenominan como ubicados en la izquierda del espectro político. Los siguientes fragmentos nos dan una idea de sus trayectorias y posicionamientos políticos:

"Yo era trabajador de las dulcerías de los cines en COXSA, la sección cinco del STIC, y ahí nos pagaban el salario mínimo siempre del año anterior, no teníamos prestaciones, nos corrían a la hora que querían, entonces empezamos a participar sindicalmente, asesorados por gente del Partido Mexicano de los Trabajadores, que ya los conocíamos de tiempo atrás, porque habíamos participado también en la huelga de refrescos Pascual, y de ahí en 1986, cuando se viene lo del mundial, se viene mucha represión contra los vendedores ambulantes, para tener las calles limpias ante el mundial que se avecinaba, y es ahí donde se da un desalojo en el metro Moctezuma, y nos piden compañeros que llegáramos a apoyarlos, asesorarlos, y a partir de ahí empezamos a participar en la cuestión de las gestiones administrativas para que se les respeten sus lugares de trabajo a los vendedores ambulantes" (L Entrev. 24)

"Yo inicié como estudiante de la Facultad de Filosofía y Letras, no era uno de los líderes del Consejo General de Huelga en 1968, pero estaba con uno de ellos y ayudaba a organizar la gente. Nos íbamos a las fábricas a hablar con los obreros (...) hasta que se dio la masacre de Tlatelolco (...) mi mamá me avisaba que habían llegado policías a la casa y decidimos que mejor me iba (...) y así me uní a la Organización (dice el nombre) de ambulantes, muy, muy grande y con líder marxista, así que nos identificamos y rápido organizamos la agrupación de forma política" (L Entrev. 22)

Otro de los líderes, presidente de la APL, comenta su trayectoria como líder y su posición de izquierda en el momento en que esto se dificultaba por la primacía del PRI:

“El PRI, sabemos bien que gobernó más de 70 años y el poder se concentraba en unos cuantos líderes que eran la Sra. Gullermina [Rico]. En aquel entonces empezaba a surgir Alejandra Barrios, estaba Benita Chavarría, que ahorita ya es una señora grande, está Miguel Ángel Huerta, Malena Acuña y de ahí podemos hablar que son pocos de izquierda o que no estaban de acuerdo con la política del PRI, es el compañero (menciona el nombre de otro líder que compone una sección importante de la APL), otra compañera que ya está desaparecida del mapa y un servidor” (L Entrev. 25).

Este presidente de la APL diferencia, por otra parte, entre ser de izquierda y la adscripción al PRD:

“No, nunca en lo personal, bueno, mis pensamientos son más que nada de izquierda, ¿no? Antes yo pensaba que de alguna manera el partido del PRD luchaba por su doctrina, por la democracia, pero hoy me doy cuenta que no, que es una lucha por el poder ¿no? por mantener su *chamba*, sus puestos” (L Entrev. 25)⁹

La estructura de funcionamiento de esta APL y de las organizaciones incluidas, presenta estructuras y dinámicas más formalizadas, y muestra la experiencia de los líderes en la organización partidaria, sindical y de movimientos:

“No, con una estructura política parecida a los partidos políticos por ser una APL, y ya después cada quien en su organización si pueden tener, tienen, sus mesas directivas, o en el caso de nosotros, que es un consejo de asesores y la asamblea general, que es la máxima instancia. Nosotros realizamos nuestras asambleas generales el primer lunes de cada mes (...) ésa es la máxima instancia de dirección y previo a eso estamos el consejo general, de la asesoría general y las otras organizaciones si tienen sus mesas directivas. Cada organización tenemos nuestra propia estructura, no es la misma que pesa en la APL, ahí tenemos nuestro presidente delegacional, y luego el presidente” (L Entrev. 24)

⁹La palabra “chamba” es parte del *argot* mexicano urbano, y significa “trabajo”.

A pesar de este entramado organizacional, el rol del líder, en cuanto a la rotación del cargo, parece no garantizar reglas muy democráticas:

“...no porque la AC dice que el representante o la mesa directiva puede durar un año o hasta 99 años. Cuando los socios así lo convienen, o sea si los socios se reúnen y dicen que ya no queremos al representante es cuando ya nos retiramos, en ese sentido no hemos tenido ningún problema porque nosotros nos hemos conducido bien en este sentido” (L Entrev. 8).

“...nosotros tenemos la llave porque hemos vivido mucho tiempo en el comercio, pero nosotros no le vamos a dar 20 años de la vivencia a otro que nomás diga: ‘vénganos tu reino’, y tenemos la capacidad, porque nosotros somos dirigentes, somos dirigentes que hemos crecido con el comercio” (L Entrev. 25).

Por otra parte, las organizaciones incluidas en la APL parecen estar bien concientes del fin organizacional que persiguen en conjunto. El mismo se condensa en el objetivo de lograr la aprobación para una Ley del Comercio Ambulante:

“Porque el problema que tenemos no es con que nos cobren una cuota por el derecho de piso o que por eso no nos puedan quitar de ahí, el problema que tenemos es que no hay una ley del comercio en vía pública, no hay una ley, entonces nosotros lo que queremos es que haya una. Hay una ley que hicimos varios grupos del Centro Histórico, que estamos ya por llevar a la Cámara de Diputados o a los propios candidatos, vamos a hacer que ellos promuevan esa ley (...) porque mientras no haya una ley del comercio en Vía Pública, siempre van a estar jugando con nosotros, inclusive cobrando cuotas. De nada sirve, que paguemos cuotas si no tenemos ningún derecho, no tenemos ningún derecho de ser asalariados o de tener un seguro, de todo eso, no?” (L Entrev. 8)

“...el hecho de tener esa ley quitaría mucha corrupción dentro de los liderazgos, muchos (...) son mafiosos, vamos, cobran entre 50 y 100 pesos diarios, pues no, no se vale, y entonces ya habiendo esa ley se quitaría tanta gente corrupta, ¿no?” (L Entrev. 25)

El logro de este objetivo incluye la participación en candidaturas electorales para diputados en el DF, desde la APL:

“...pero sí tenemos nosotros interés de ser candidatos. De hecho, por eso nos estamos agrupando, y es lógico: a ellos no les

va a gustar que un representante de comercio ambulante sea diputado, porque eso no conviene a sus intereses, porque ellos prefieren tenernos así, porque no les conviene (...) y nosotros tenemos las suficientes fuerzas para tener un candidato (...) con las alianzas que estamos haciendo entre los grupos de comercio en vía pública, ya hay compañeros representante de taxistas, de micros (...) entonces si tenemos las suficientes fuerzas para proponer no sólo un candidato [para diputados locales], sino tres”(L Entrev. 8).

“Sí, también aquí, nosotros queremos una diputación para llevar la ley a la local [la Legislatura Local], para poder ayudar a todos los compañeros y realmente ponernos la camiseta” (L Entrev. 25).

Es interesante notar que dentro de estas organizaciones se reproducen capacidades organizacionales, simbología y recursos discursivos ligados al mundo sindical y/o de lucha política el cual está íntimamente relacionado a las trayectorias de vida de los líderes entrevistados. De esta forma, también se reproduce el rol tradicional que se asignara generalmente a las mujeres dentro de los sindicatos. Esto es, son las mujeres las que se ocupan de ver por los beneficios sociales que pueda dar la organización, mientras que los hombres son los que se dedican a la política. De esta forma, los roles están asignados de acuerdo a una distribución tradicional de papeles para mujeres y hombres:

“Hay un apartado de las cuotas que cobramos que se destinan a esas cosas. Eso lo pensó muy bien la compañera (...) De ahí la *compa* dijo que se tenían que pagar gastos de ginecólogos, dentistas y doctores para los hijos de ellas (...) eso sólo puede pensarlo una mujer, a mí nunca se me hubiera ocurrido porque uno anda en otras cosas, como la protección contra la policía y las autoridades, además de las alianzas políticas con otras agrupaciones y con los partidos políticos” (L Entrev. 22)

En conjunto, las organizaciones incluidas en este tipo cuentan con líderes que han transmitido su experiencia en la organización de movimientos, partidos y sindicatos. Como base en este anclaje de experiencia organizacional, buscan agruparse para influir con peso en la arena política local. Para ello están estimulando por distintos medios la aprobación de una ley de comercio en vía pública. Este objetivo político ha estructurado fuertemente a las organizaciones en torno de una misión organizacional, y ha proyectado el accionar interno de las organizaciones hacia fuera, para poder influir en el contexto político que los rodea.

LAS ORGANIZACIONES DE TIPO “PRAGMÁTICO-INSTRUMENTAL”.

Queda por desarrollar las características de un último grupo de organizaciones que hemos denominado como de tipo “pragmático-instrumental”. Estas organizaciones se caracterizan por dedicarse exclusivamente a la garantía del espacio público de venta, sin complementar esta actividad con beneficios sociales o culturales. Por otra parte, el sistema de reglas para la toma de decisiones, la elección y sucesión del líder se basa en la figura central de éste. Las decisiones cuentan con un alto componente personal del mismo, y su cargo se perpetúa mientras pueda garantizar la venta.

Es importante observar que dos de los tres casos incluidos en este tipo, se refieren a líderes que vieron afectada la estabilidad de los comercios y tuvieron que transformarse en “*toreros*”. La palabra “*torero*”, dentro del argot popular de aquéllos que trabajan en la calle, distingue a quienes tienen que desalojar el lugar de trabajo cuando viene la policía o los inspectores de vía pública. Esto es, tienen que evitar las “*cornadas del toro*” representada por los embates de las fuerzas de seguridad pública. Este cambio (de fijo a “*torero*”), se ha efectuado especialmente en el centro de la ciudad, donde se remodelaron una serie de calles, se restauraron edificios y se rehabilitó buena parte para negocios, pubs, etc., al tiempo que se reconstruían viviendas, las cuales ascendieron notablemente su valor de compra-venta.

“Desde que nos avisaron que tan pronto nos empezaran a remodelar las calles, que nos iban a quitar, que se harían plazas ¿para que irnos nosotros a una plaza? O que, posiblemente, se hablaron de [crear] corredores comerciales como los que hay ahorita en Tepito, o de reubicarnos en otras calles. Pero hasta la fecha no ha pasado nada” (L Entrev. 21).

A partir de ese momento, los comerciantes que quieren ubicarse en esta zona no tienen posibilidad de hacerlo de manera fija (con permisos que los acrediten, ambiguamente, de manera fija). De esta forma, la modalidad cotidiana los lleva a un verdadero juego de sortear oportunamente la llegada de la policía. Estos embates implican la confiscación de la mercancía, lo que puede terminar en enfrentamientos violentos si hay resistencia por parte del comerciante. Para ello, el líder con un equipo de seguridad vigilan el escenario para dar aviso oportuno:

“Debe haber uno [de la organización] en una esquina, el otro en la otra esquina y uno en medio que es el que recibe ‘los veinte’ para levantar a la gente (...) ‘Los veinte’ son por ejemplo, avisarnos que vienen los jefes, viene el operativo o vienen cami-

nando, pues cuando debemos levantar de volada y quitarnos, más si es uno de los meros jefes, movernos y que no nos vea, quitarnos de aquí (...) Incluso hay veces que los jefes, jefes, están aquí por horas [este pasaje de la transcripción no es claro. Parece faltar una palabra.]. El otro día se pusieron aquí y no nos dejaron vender (...) como castigo por no movernos rápido (se ríe)” (L Entrev. 21).

“Nosotros nos apoyamos más con el radio, y marcando nosotros O sea, ya en las diferentes partes se van dando cuenta en dónde está el operativo, o qué pasa, en dónde nos estamos marcando” (L Entrev. 26)

Es interesante notar que en este caso, el líder no parece cumplir cabalmente con su función de puente (lazo débil) que permita conectar con la red de funcionarios que garanticen su accionar de manera permanente, sino que sólo lo puede hacer a corto plazo.

El caso restante, no está en situación de “torear”, pero sí denota cierta fragilidad dado que la Delegación está empeñada en reubicarlos en otro lugar, hecho que la organización no acepta. En todos estos casos, por lo tanto, la defensa exclusiva del lugar parece ser coherente con el grado de debilidad de la organización con respecto a la garantía del espacio. Paradójicamente, por lo tanto, los que reportan un lazo más instrumental son aquéllos que están en mayor situación de fragilidad, y no tienen demasiado margen para dedicarse a otros objetivos.

Más allá de estos casos específicos, debe advertirse que los rasgos de instrumentalidad de los líderes aparecieron más bien en los discursos de los líderes entrevistados cuando éstos intentaban diferenciarse de un tipo de líder que se caracterizaría por no estar a la par de los miembros, sino sólo por aparecer esporádicamente ante ellos para el cobro de cuotas. Inclusive, también existe una denominación en el argot popular de los comerciantes informales para denominar a esta clase de líderes, a quienes llaman como “las *tostoneras*”.

“Ahí vemos líderes *tostoneras* ¿Y quiénes son las *tostoneras*? Son las que pasan, recogen la cuota y ya no las vuelves a ver hasta la semana siguiente. Y las verdaderas líderes son la que se preocupan por la gente, las que andan a diario aquí, las que se preocupan porque todo esto vaya bien. No estando la cabeza el cuerpo no responde” (L Entrev. 14).

Finalmente, este tipo de descripción instrumental de los líderes apareció en las entrevistas de control. Así un funcionario diferencia entre tipos de líderes:

“Incluso hay liderazgos que resuelven hasta problemas personales (...) déjame decirte que en esos términos de organizaciones sociales, en donde el dirigente se vuelve prácticamente el que soluciona los problemas básicos, elementales respecto de tu trabajo, conforme avanza el tiempo y la confianza de los agremiados también se convierte en una especie de juez de problemas entre vendedores, o de problemas incluso hasta de carácter personales (...) La gente va y consulta al dirigente (...) y esto ocurre en espacios donde he identificado cierto nivel de contenido ideológico (...) cuando no lo hay, pues es obvio que no hay tampoco una identificación más personal y sólo te cobra una cuota...” (F Entrev. 31).

En conjunto, es difícil inferir (por medio de alguna aproximación cualitativa) cuál es el *quantum* de liderazgos exclusivamente instrumentales en el DF. Esto es así porque la referencia a la instrumentalidad apareció en los discursos de los líderes entrevistados como una estrategia discursiva de diferenciación de sus propios estilos de liderazgo (los líderes tomaban distancia de esta caracterización, los instrumentales eran los “otros” líderes). Es posible suponer, tal como lo expusimos en el apartado pertinente, que especialmente los liderazgos incluidos en el tipo “proteccionista-maternal” contienen también este aspecto instrumental (parte de la cara “negativa” o “siniestra” de la que hablamos metafóricamente), pero superpuesto con una necesidad de legitimación, y con determinadas capacidades y trayectorias que dan base a la distribución de beneficios más amplios que la sola garantía del espacio de venta. Sólo cuando las organizaciones quedan en situación de fragilidad extrema (se ven llevadas a “torear” o son amenazadas con una reubicación, como lo exponen los casos desarrollados en este apartado) el aspecto de garantía del espacio de venta se vuelve el único fin perseguido por la organización.

En otras palabras, en los casos indagados fue difícil detectar casos de líderes que se ocuparan únicamente del cobro de cuotas, de manera simple y sin complementar con otros beneficios. Tampoco las entrevistas de control nos advirtieron que los casos entrevistados no se correspondieran con los beneficios amplios que los líderes entrevistados nos relataban. Por lo tanto, parece haber una presión hacia liderazgos más completos, aunque esto no significa que éstos sean realizados fuera del interés personal de lucro. Sin embargo, creemos que abordar esta discusión sería ingresar en un falso dilema. No descontamos que pueda existir una dimensión de interés personal de estos líderes. Sin embargo, este factor no es útil para explicar diferencias. Tomando como base que el interés personal existe, nuestro objetivo ha sido indagar cuáles son

las diferentes formas de llevar a cabo dicho interés, y qué límites y qué transformaciones ha impuesto el contexto sobre el mismo.

CONCLUSIONES

En este escrito hemos delineado los diferentes perfiles de las organizaciones de comercio informal en el DF, México, y sus principales transformaciones a partir de la alternancia electoral del gobierno del PRI al del PRD. Para discriminar estos perfiles hemos construido una tipología, la cual expuso la existencia de cuatro tipos de organizaciones denominados como: proteccionista-maternal, progresista, ideológico-político y pragmático-instrumental.

Para construir esta tipología observamos el entrecruzamiento de dos grandes dimensiones: el fin organizacional (amplio o restringido), y el tipo de sistema de reglas para la toma de decisiones y elección/sucesión del líder (simple o complejo). Sin embargo, si bien estos fueron los ejes rectores de la construcción tipológica, en la exposición de cada uno de los perfiles organizacionales desarrollamos una serie de inferencias basadas en la observación de cuatro grandes dimensiones teóricas: las instituciones (o reglas formales e informales), los comportamientos, las redes y la organización.

En la dimensión institucional hicimos especial referencia a la coexistencia, a veces contradictoria, entre reglas formales e informales. Para entender el sentido de esta coexistencia aparentemente perversa, propusimos que era indispensable relacionar las reglas y su cumplimiento/incumplimiento con las estrategias de los actores específicos presentes en el juego. En este sentido, argumentamos que el uso alternativo y superpuesto de reglas formales e informales parece haber tenido utilidad para aquellos actores políticos perredistas orientados a controlar un área económico-social conflictiva, que de permanecer monopolizada y enraizada en las redes priístas, hubiera sido imposible de gobernar.

Simultáneamente, argumentamos que las acciones del PRD en el gobierno fragmentaron las organizaciones del comercio informal, originariamente adscriptas al PRI. De ello derivó la aparición de un amplio número de organizaciones pequeñas, constituidas formalmente en Asociaciones Civiles (AC). Esta fragmentación aumentó las presiones competitivas en el entorno organizacional de las agrupaciones, por lo que buena parte de los líderes actualmente se ven presionados a cuidar sus excesos de instrumentalidad y “despotismo”, reemplazándolos por un estilo proteccionista, distribuidor de beneficios sociales y culturales complementarios a la mera garantía del espacio de venta. El tipo proteccionista-maternal da cuenta especialmente de esta transformación, aunado a una fuerte presencia de rasgos “maternales” en los lideraz-

gos (no relacionados con experiencia sindical o de lucha política), que a su vez han estado contactados con puertas de acceso partidarias y gubernamentales relacionadas con la defensa de derechos de la mujer, o con mujeres políticas relevantes del PRD. De esta forma se habría constituido un tipo de lazo débil vertical y con rasgos “maternales”, que asocia la distribución de beneficios sociales a las existentes en el seno de una familia.

Por otra parte, cabe mencionar que la mencionada fragmentación no estuvo acompañada de una política de democratización de las organizaciones nacientes. Cuando esto sucedió, sólo parece haberse producido por las características particulares de los miembros y líderes de las organizaciones. Así lo muestran los casos desarrollados en el tipo progresista. Fueron las características comportamentales individuales (culturales o educacionales) de miembros y líderes los que permitieron un sistema de reglas horizontal en algún grado.

Las características de las trayectorias de los líderes también cobraron importancia cuando la experiencia sindical y de lucha política se hizo presente. En estos casos, el fin instrumental de garantizar el espacio de venta en vía pública se convierte en fin político asociado a la lucha por el reconocimiento legal. Por el contrario, las características y trayectorias personales se desdibujaron a la hora de sobrevivir. Paradójicamente, las organizaciones más vulnerables fueron las que más mostraron un accionar centrado exclusivamente en el objetivo instrumental de garantizar el espacio de venta.

En este contexto de diversidad, la dimensión de redes nos permitió observar un doble aspecto existente en el desempeño de los líderes. Por un lado, un aspecto (que denominamos metafóricamente como “positivo” o “agradable”) muestra cómo los líderes pueden propiciar el acceso a una serie de beneficios sociales y culturales; por el otro, y al mismo tiempo, otra cara muestra el accionar de los líderes desde una posición de monopolio de los contactos necesarios para posibilitar dichos accesos (lazo débil jerárquico). Esta doble cara de los liderazgos (que se presentó con mayor o menor intensidad según el tipo), no omite las imágenes de sentido común con respecto a las organizaciones de vendedores ambulantes, sino que las incluye, refinándolas y permitiendo ver los matices que las caracterizan.

En este sentido, el trabajo promueve el abandono de una visión ingenua o, por el contrario, satanizada de estas organizaciones. Lo importante, en cambio, es poder ordenar lo que aparentemente se muestra como caótico, encontrando lógicas que puedan exponernos analíticamente diferentes rasgos de las organizaciones. El deslinde de tipos organizacionales tuvo este objetivo. Esta discriminación nos parece especialmente vital para la hechura de políticas públicas. ¿Existe una

regulación que pueda aplicarse unívocamente a este universo diversificado? ¿Qué diseño institucional abarcaría las diferencias, y cuál sería inoperante y ciego ante diferencias importantes? ¿Habría posibilidades de estimular la cara “positiva” de los liderazgos (de acceso a beneficios sociales y culturales), reformando la cara “negativa” (jerarquía y monopolio de los lazos)?

Lo que este estudio muestra es que estas preguntas pueden responderse comenzando por entender que buena parte de las organizaciones no garantizan sólo el comercio en la vía pública, sino que constituyen un entramado de protección social y de estímulo cultural en muchos de los casos. Cualquier intento de destrucción ciega de estas organizaciones implicará desconocer que cumplen con una función que ninguna otra organización del circuito formal ha asumido para estos trabajadores¹⁰. Entre los beneficios de protección social asumidos por las organizaciones de comercio informal, aparecieron como importantes aquéllos referidos a la equidad de género y la vivienda. En cuanto al género, fueron reiteradamente citadas las acciones de protección frente al maltrato doméstico, la prostitución, el cuidado de niños, protección a madres solteras y capacitación. Estos fueron sólo algunos de los ítems que surgieron en este rubro, y permiten advertir el campo de demandas que la política pública podría asumir en este aspecto.

En cuanto a la vivienda, esta demanda se ve reforzada por el hecho de que los comerciantes no son propietarios del espacio de venta, y tampoco del lugar de residencia. Las entrevistas mostraron un especial interés de los comerciantes informales por poder formalizar alguno de los espacios en los que se desenvuelven cotidianamente (hogar y trabajo.) Sin duda, una política pública que quiera actuar en esta área deberá prestar especialmente atención a estos dos ítems (equidad de género y vivienda).

Finalmente, como expusimos, la observación de la dimensión organizacional nos permite inferir que ciertos rasgos de la organización sindical formal por un lado, y de la organización movimental y partidista de los años setenta, se ha colado a través de los anclajes históricos de algunos líderes. Ubicados en el tipo ideológico-político, estos líderes han sido contundentes en expresar el objetivo organizacional en pos de la aprobación de una Ley del Comercio Ambulante en el DF. Éstos han sido agudos en sus análisis del contexto político que los rodea y también, perspicazmente, han observado la necesidad de conservar y ampliar los lazos entre organizaciones (no sólo correspondientes al co-

¹⁰ Al momento de finalizar la corrección de este documento el gobierno federal había iniciado un programa de estancias o guarderías infantiles que quizá podría estar impactando alguna de las dimensiones existentes a este respecto.

mercio informal, sino también al servicio informal –taxis, microbuses, etc.-). Entre otras cosas, esta unidad supra-organizacional está pensada como medio para participar en elecciones legislativas locales, con el objetivo de poder presionar para la aprobación de dicha ley a través de diputados propios, no adscritos a ninguno de los partidos existentes.

En conjunto, la tipología construida nos permite advertir que estamos frente a un área laboral, social y política que no es ni tabla rasa ni caos sin sentido. El aparente desorden que pudiera suponerse desde una postura normativista, que compara *lo que es* con *lo que debiera ser*, se desvanece si analizamos la lógica y el significado de lo existente. Las organizaciones del comercio informal en el DF muestran una vitalidad política y social que va más allá de simplificaciones. Esperamos que este análisis haya contribuido a entender que tras las imágenes de sentido común, plagadas de metáforas caóticas y reduccionistas, existe un mundo organizacional con historia y con sentido.

BIBLIOGRAFÍA

- Almond, Gabriel, Scott Flanagan y Robert Mundt 1993: "Crisis, elección y cambio" en *Zona abierta*, N° 63/64: 45-72. (Ejemplar dedicado a: El Nuevo Institucionalismo). Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44960>, acceso 5 julio 2009.
- Auyero, Javier 2004 *Clientelismo político Las caras ocultas* (Buenos Aires: Capital Intelectual)
- 1997 "Evita como performance. Mediación y resolución de problemas entre los pobres urbanos del Gran Buenos Aires" en Auyero, Javier (compilador) *Favores por votos. Estudios sobre clientelismo contemporáneo* (Buenos Aires: Losada).
- 1996 "La doble vida del clientelismo" en *Sociedad*, N° 8, abril.
- Barnard, Chester 1938 *The Functions of the Executive* (Cambridge: Harvard University Press)
- Bavelas, Alex 1958 "Patrones de comunicación en grupos orientados a la tarea" en Cartwright. D y Zander A. *Dinámica de Grupos, Investigación y Teoría* (México DF: Trillas)
- Bizberg, Ilán 2003 "Auge y decadencia del corporativismo" en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo *Una historia contemporánea de México. Tomo 1: transformaciones y permanencias* (México DF: Océano).
- Blau, Peter 1981 "Structural Sociology and Network Analysis" en Madsen Peter y Lin Nan: *Social Structure and Network Analysis* (California: Sage Publications).
- Bourdieu, Pierre 1989 "Social Space and Symbolic Power" en *Sociological Theory*, Vol. 7, N° 1: 14-25.
- 1987 *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* (Cambridge: Harvard University Press).
- Brinks, Daniel 2002 "Informal Institutions and the rule of law. The judicial response to state killings in Buenos Aires and São Pablo in the 1990s", ponencia presentada para la Conferencia Informal Institutions and Politics in the Developing World, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Boston, 5 y 6 de abril.
- Brusco, Valeria, Nazareno, Marcelo y Stokes, Susan 2002 "Clientelismo y democracia. Evidencia de la Argentina", ponencia presentada

en la Conferencia: Partidos políticos y organización legislativa en regímenes presidenciales y parlamentarios, Yale University, 6 de marzo.

- Calderón Alzati, Enrique 1997 "El Comercio Informal en la Ciudad de México" en *Memoria. Revista de Política y Cultura*, N° 112, junio.
- Carey, John y Shugart, Matthew 1995 "Incentives to Cultivate a Personal Vote: A Rank Ordering of Electoral Systems" en *Electoral Studies* N° 14, Vol.4:417-439.
- Coleman, James S. 2000 (1988) "Social Capital in the creation of human capital", en Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (eds.): *Social Capital. A Multifaced Perspective*, (Washington D.C: The International Bank for Reconstruction and Development).
- Cook, Karen y Emerson, Richard 1978 "Power, Equity and Commitment in Exchange Networks" en *American Sociological Review* Vol. 43, octubre: 721-739.
- Cohn, Bernard y Mac Kim, Marriot 1958 "Networks and centers of integration in Indian civilization", *Journal of Social Research*, Vol. 1:1-19.
- Dakolias, María 1995 "a Strategy for Judicial Reform: The Experience in Latin America", Virginia, *Journal of International Law* N°36, Vol. 1: 167-231.
- De Soto, Hernando 1987 *El otro Sendero. La Revolución Informal* (Bogotá: Biblioteca de Economía/La Oveja Negra).
- 2001 *El Misterio del Capital* (México DF: Editorial Diana).
- Diermeier, Daniel y Krehbiel, Keith (2003) "Institutionalism as a Methodology" en *Journal of Theoretical Politics* N°15, Vol. 2: 123-144.
- Evans, Peter, Rueschmeyer, Dietrich y Skocpol, Theda 1985 *Bringing the State Back In* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Freeman, Linton 1977 "A set of measures of centrality based on betweenness", en *Sociometry*, N°1, Vol. 40: 35-41.
- Galleguillos, Nibaldo 2001 "Judicial and Legal Reforms in the Democratic Transition: An Assessment of the Changing Roles of Judiciary in Chile", ponencia presentada en el *Meeting of the Latin American Studies Assn.*, 6 y 8 de septiembre, Washington D.C.

- Gay, Roberto 1997 "Entre el Clientelismo y el Universalismo, Reflexiones sobre la Política Popular en el Brasil Urbano" en Auyero, Javier (comp.) *Favores por Votos. Estudios sobre Clientelismo Contemporáneo* (Buenos Aires: Losada).
- Giddens, Anthony 1995 *La Constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración* (Buenos Aires: Amorrortu).
- 1992 *Las nuevas Reglas del Método Sociológico* (Buenos Aires: Amorrortu).
- Goodin, Robert E. 2003 "Las instituciones y su diseño" en Goodin, Robert E. (comp.) *Teoría del diseño institucional* (Barcelona: Gedisa).
- Goodin, Robert E. y Kingeman, Hans- Dieter 1996 "Ciencia política: la disciplina" en Robert Goodin y Hans-Dieter Klingeman (eds.) *Nuevo Manual de Ciencia Política* (Madrid: Itsmo).
- Granovetter, Mark. 1985 "Economic Action and Social Structure: The problem of the embeddedness" en *American Journal of Sociology* N°3, Vol. 91, noviembre: 481-510
- 1983 "The strength of weak ties: a network theory revisited", en *Sociological Theory*, Vol. 1: 201-233.
- 1973 "The Strength of Weak Ties" en *American Journal of Sociology* N° 78, Vol. 6: 1360- 1380.
- Hall, Peter A. y Taylor, Rosemary (1996): "Political Science and the Three New Institutionalisms" en *Political Studies*, N° XLIV: 936-957. Traducido al español en Alarcón Olguín, Víctor y Zamitiz Gamboa, Héctor (coords.) (1999) "Enfoques Contemporáneos en Ciencia Política", *Revista Conmemorativa del Colegio de Ciencias Políticas y de la Administración Pública*, A. C. (México): 15-51.
- Hammergren, Linn 1999 "Fifteen Years of Justice Reform in Latin America: Where We Are and Why Haven't Made More Progress", en <http://darkwing.uoregon.edu/~caguirre/papers.htm> acceso 5 marzo de 2005.
- Harary, Frank 1969 *Graph Theory* (Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company).
- Helmke, Gretchen y Levitsky, Steven 2002 "Informal Institutions and Comparative Politics: A Preliminary Research Agenda", ponencia presentada en el Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, 28 al 31 de agosto.

Hommans, George 1961 *Social Behavior: Its Elementary Forms* (New York: Hartcourt Brace).

INEGI 2004 "La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003" en www.inegi.gob.mx, acceso 25 marzo de 2005.

Kettering, Sharon 1988 "The Historical Development of Political Clientelism" *Journal of Interdisciplinary History*, N° 3, Vol. 18: 419-447.

Kitschelt, Herbert 2000 "Linkages between Citizens and Politicians in New Democracies" en *Comparative Political Studies*, N° 33, Vol. 6: 845-867.

Knigh, Jack 2002 "Informal Institutions and the Microfoundations of Politics", ponencia presentada para la Conferencia Informal Institutions and Politics in the Developing World, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Boston, 5 y 6 de abril.

----- 1992 *Institutions and Social Conflict* (Cambridge: Cambridge University Press).

Lehmbruch, Gerhard 1984 "Concertation and the structure of corporatist networks" en Goldthorpe, John H. (comp.) *Order and Conflict in Contemporary Capitalism* (Oxford: Clarendon Press).

Lipjhart, Arend 1994 *Electoral Systems and Party Systems* (Oxford: Oxford University Press).

Lipjhart, Arend 1968 "Typologies of Democratic Systems" en *Comparative Political Studies*, N° 1, Vol.1, abril: 3-44.

Lin, Nan 2001 "Building a Network Theory on Social Capital", en Lin, Nan; Cook Karen y Burt Ronald (eds) *Social Capital. Theory and Research* (New York: Walter de Gruyter, Inc).

Linz, Juan 1990 "The Perils of Presidentialism" en *Journal of Democracy* N°1, Vol.1, winter:51-69.

Linz, Juan y Valenzuela, Arturo 1994 *The Failure of Presidential Democracy* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press).

March, James y Johan Olsen 1993 "El nuevo institucionalismo: factores organizativos de la vida política" en *Zona Abierta* N° 63/64: 1-44. Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44960>, acceso 5 julio 2009.

- Mainwaring, Scott 1999 *Rethinking Party System in the Third Wave of Democratization. The case of Brazil* (California: Stanford University Press).
- Mainwaring, Scott y Shugart, Mathew 1997 *Presidentialism and Democracy in Latin America* (New York, Cambridge University Press).
- Maloney, William 2004 "Informality Revisited" en *World Development*, N° 7, Vol. 32: 1159-1178.
- Morgenstern, Scott y Nacif, Benito 2002 *Legislative Politics in Latin America* (New York: Cambridge University Press).
- North, Douglass 1990: *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- O'Donnell, Guillermo 2000 *Democracy, law, and comparative politics*, (Notre Dame: The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame) .
- 1997 *Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización* (Buenos Aires: Paidós).
- O'Donnell, Guillermo y Schmitter, Philippe 1988 *Transiciones desde un gobierno autoritario. Conclusiones tentativas sobre las democracias inciertas* (Buenos Aires: Paidós).
- OPPP 2004 (Oficina de la Presidencia para las Políticas Públicas) *Estrategia Interinstitucional Impulso para Emprender (IPE)*, Documento de trabajo, mimeo.
- Ortega Aguirre, Maximino 1997 *Crisis y reorganización sindical* (México: Universidad Obrera de México).
- Panbianco, Angelo 1982 *Modelo de partido. Organización y poder en los partidos políticos* (Madrid: Alianza Universidad).
- Perez Ruiz, Abel 1997 "El Comercio Informal: una respuesta ante la crisis" Disponible en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/29abel.htm>, acceso 2 de febrero de 2005.
- Peters, Guy 2003 *El nuevo institucionalismo* (Barcelona: Gedisa).
- PREALC 1982 *Mercado de Trabajo en Cifras: 1950-1980* (Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo).
- Portes, Alejandro 1989 "La Informalidad como parte integral de la economía y no como un indicador de atraso", en *Estudios Sociológicos*, N° 20, Vol. VII.

- Portes, Alejandro and Schauffler, Richard 1993 "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector" en *Population and Development Review*, N° 1, Vol. 19, marzo: 33-60.
- Portes, Alejandro, Castells, Manuel y Benton, Lauren 1989 *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press).
- Ramírez Sáinz, Juan Manuel y Santillán, Jorge Regalado 2003 *Intervención ciudadana e innovaciones políticas* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara)
- Riker, William 1980 "Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions" en *American Political Science Review*, N° 74: 432-447.
- Rothstein, Bo 2001 "Las instituciones políticas: una visión general" en Robert Goodin y Hans-Dieter Klingeman (eds.) *Nuevo Manual de Ciencia Política* (Madrid: Itsmo).
- Schmitter, Phillippe C. 1974 "Still the Century of Corporatism?" en *The Review of Politics* N° 36, Vol. 1: 85-131.
- Schmitter, Phillippe y Lehmbruch, Gerhard 1979 *Trends Toward Corporatist Intermediation* (London: Sage Publications).
- Scott, Richard 1995 "Symbols and Organizations: From Barnard to the Institutionalists", en Oliver Williamson (ed.) *Organization Theory. From Chester Barnard to the Present and Beyond* (Oxford: Oxford University Press).
- Shepsle, Kenneth (1986) "Studying Institutions: Some Lessons from the Rational Choice Approach" en *Journal of Theoretical Politics* N° 1, Vol. 2: 131-147.
- Shimbel, Alfonso 1954 "Structure in communication nets", en *Proceedings of the symposium on information networks* (New York: Polytechnic Institute of Brooklyn).
- Simon, Herbert 1982 *El comportamiento administrativo* (Buenos Aires: Editorial Aguilar).
- Temkin, Benjamín y Zaremborg, Gisela 2005 "Explorando el mercado informal: ¿qué hay entre la elección voluntaria y la determinación social? ponencia presentada en la Conferencia "El Reto de la Informalidad y la Pobreza Moderada", IBERGOB-FLACSO, 4 y 5 de octubre.

- Tokman, Víctor 1987 “El sector Informal: Quince años después” en *El trimestre económico*, N° 215, julio-septiembre: 514-529.
- Weingast, Barry 2001 “Las instituciones políticas: perspectivas de elección racional”, en Robert Goodin y Hans-Dieter Klingeman (eds.) *Nuevo Manual de Ciencia Política* (Madrid: Itsmo).
- Zarembeg, Gisela (2003) “Derechos y monopolios. Las mujeres priistas y peronistas a partir de la expansión del derecho de voto”, Tesis para optar al grado de Doctora en Investigación en Ciencias Sociales con especialización en Ciencias Políticas, FLACSO, Sede México, México DF, mimeo.