

Una experiencia individual en la figuración social del *Business*

An individual experience in the social figuration of Business

JOHANNA PARRA

Recibido: 21 de abril de 2019

Aceptado: 15 de enero de 2020

Resumen: Este artículo estudia la vida de un líder del comercio ambulante de la Ciudad de México, a través de su relato biográfico, con el propósito de comprender tanto las luces analíticas macrosociales que se pueden sacar del estudio de una experiencia individual, como la manera en que, con un interés sociológico propio, las dinámicas sociales y figurativas se encarnan en una experiencia individual. Esta articulación permite conectar teórica y metodológicamente el análisis de la dimensión subjetiva del individuo con el carácter objetivo de la sociedad, siguiendo el proceso de fabricación de los individuos en el México de hoy.

Palabras clave: individuación, comercio ambulante, relato biográfico, sociología del individuo, *Business*.

Abstract: This article analyses the life of a street-sellers' leader in Mexico City, through his biographical account, with the purpose of understanding both in the macrosocial analytical insights that can be drawn from the study of an individual experience and in the way in which, with a sociological interest of its own, social and figurative dynamics are embodied in an individual experience. This articulation connects theoretically and methodologically the analysis of the subjective dimension of the individual and the objective character of society, observing the process through which individuals are created in today's Mexico.

Keywords: individuation, street vendors, biographical report, sociology of the individual, *Business*.

Este artículo propone una interpretación comprensiva de la experiencia individual de un líder de vendedores ambulantes en la Ciudad de México a través de su relato de vida. Este trabajo se enmarca en la perspectiva sociológica de la individuación, que se interesa tanto en las luces analíticas macrosociales que se pueden sacar del análisis de una experiencia individual, como en la manera en que, con un interés sociológico propio, las dinámicas sociales y figurativas se encarnan en un individuo.

Esta perspectiva estudia una sociedad de individuos interdependientes a través de los procesos de individuación, es decir, del tipo de individuo que es estructuralmente fabricado en una sociedad histórica dada. En la individuación, los actores enfrentan un conjunto de pruebas comunes para todos los miembros de una sociedad, que cada individuo vive a partir de posiciones diversas y a través de experiencias diferentes (Martuccelli y Singly, 2018: 89).

Analizo el comercio ambulante en el Centro de la Ciudad de México entendido como una sociedad de individuos, cuya figuración social he llamado *Business*. Se trata de un modo de hacer sociedad que produce un cierto tipo de individuos, los individuos del *Business*. Es una interpretación comprensiva que surge a partir de las observaciones que he realizado en el comercio ambulante en el Centro de la Ciudad de México en los años 2000. A la luz de esta interpretación sociológica, llegué a la consideración de la biografía del líder León María porque el examen de su experiencia individual hace posibles nuevas perspectivas de análisis de esta figuración social. La centralidad de una biografía para la explicación de la fabricación de individuos en esta sociedad culmina un proceso de investigación de larga data que he realizado durante los años 2005 y 2008, y un largo proceso de reflexión sobre el *Business* a partir de otras perspectivas sociológicas contemporáneas. Es necesario señalar que no se trata de un estudio sobre la singularidad de una experiencia, sino de poder comprender la configuración del *Business* que tiene lugar en el comercio ambulante, a través del prisma de una experiencia individual. Se trata de la comprensión del *Business* como una sociedad histórica de individuos, configurada en un cierto equilibrio de interdependencias, es decir, que dentro de un cierto juego social los individuos dependen de manera recíproca, desigual e inestable, en una forma relativamente constante y estructurante. Esta configuración social se plantea como una hipótesis de análisis de una sociedad que mol-

dea la forma de las interrelaciones y de los pactos y contratos implícitos y tácitos entre la gente. Esta lectura se propone para una sociedad histórica de individuos que he llamado *Business* y no tiene la pretensión de universalizarse para toda la nación mexicana. Sin embargo, tiene el propósito de plantear de manera pertinente una forma de hacer sociedad en México y que podría encontrarse en otros escenarios latinoamericanos.

El comercio ambulante en el Centro de la Ciudad de México se compone de una gran diversidad de actores del comercio: vendedores ambulantes pequeños y medianos, vendiendo ropa hecha en talleres clandestinos, o surtiéndose de empresarios coreanos que mueven sus mercancías en el Centro de la ciudad, o incluso vendedores mexicanos que traen sus propias mercancías de China. Estos grupos sociales se concentran alrededor de un líder o representante de la calle en la cual ejercen su actividad comercial. Este líder dirige la organización y representa a los agremiados frente a otras organizaciones de comerciantes y frente a las autoridades de la ciudad. En 2007, existían 110 organizaciones de comercio ambulante con casi 300 000 vendedores, de los cuales se estima la existencia de 50 000 sólo en el Centro de la Ciudad de México (Parra, 2017: 270 - 271)

El *Business* es una noción sociológica que construí para comprender las experiencias que observé en el caso particular de los ambulantes en el centro de México a través de una etnografía elaborada entre 2005 y 2008 (Parra, 2015).¹ El trabajo de campo se realizó bajo una perspectiva de antropología social que me permitió conocer los grupos sociales involucrados. La duración del trabajo de campo me permitió conocer a profundidad los individuos y los grupos. Fue gracias a esta proximidad que cuestioné la pertinencia de mis preguntas sobre la informalidad y la ilegalidad y encontré esa forma social que se me estaba presentando de manera nítida y que los actores sociales podían incluso mencionarla al referirse a algunas de sus actividades como *Business*. He seguido reflexionando en torno a esta figuración y decidí retomar algunos elementos e historias que me resultaron

1 Durante el trabajo de campo realizado en 2005 entrevisté a 12 líderes de comercio ambulante de las agremiaciones del Centro de la Ciudad de México. En 2006 se llevaron a cabo dos encuestas a dos agremiaciones. Una con una muestra de 500 encuestas en Tepito y la encuesta a la totalidad de los miembros de la asociación San Juan de Dios. Estas encuestas se realizaron en el marco de la investigación de mi tesis doctoral en antropología social, y con financiación del Institut de Recherche pour le Développement (IRD, Francia) (ver Parra, 2015).

significativos para darles una nueva lectura a través de la individuación, perspectiva que considero que permite seguir profundizando en la comprensión de esta sociedad.

Durante estos años la Ciudad de México vivió un pico máximo de presencia de ambulantes en sus calles. El *Business* como forma de hacer sociedad se encuentra muchas veces en América Latina, integra una dialéctica del individualismo y de la tradición, de manera siempre inédita. Presenta una tensión entre la estrategia competitiva y la solidaridad comunitaria, e improvisa constantemente sus maneras de ser, sus arreglos y negociaciones, en un espacio social en el que las fronteras son siempre borrosas y las reglas indeterminadas.

LEÓN MARÍA: EL HOMBRE COMO TAL

Es la historia de un hombre común y corriente. León María es un mexicano, hoy tiene 51 años, vive en la Ciudad de México, es casado, con dos hijas, no terminó su secundaria y ha vivido y trabajado durante la mayor parte de su vida en el Centro de la ciudad. Su trabajo, desde hace más de dos décadas, consiste en ser uno de los líderes de los vendedores ambulantes del Centro de la Ciudad de México. Su agremiación San Juan de Dios consta de un poco más de 300 agremiados en Mixcalco.

El propósito de este texto es reconstituir las vivencias de León María, la experiencia individual específica de un hombre de la figuración social del *Business*, que ha sido moldeado por una multiplicidad de escenarios, cuyos rasgos característicos son la negociación, la indeterminación y la borrosidad de lo que delimita y define esta sociedad. Estos rasgos característicos los he nombrado con la palabra *Business*. Es una palabra que retomé de su uso local, que dan los ambulantes del Centro de la Ciudad de México para referirse a una amplia gama de fenómenos, legales e ilegales, que no son fácilmente clasificables tanto por su naturaleza como por la tradición legalista del derecho y de la economía, que no permite tomar en cuenta los matices de la sociedad.

La palabra *Business* la retomo entonces de su uso *emic* (nivel del actor) y la conceptualizo con el fin de darle un contenido sociológico y poder usarla como una noción plausible de interpretación (Cf. Parra, 2010, 2013, 2015,

2017; Passeron, 2006). Distingo el nivel *etic* del observador; retomo globalmente, respecto del debate *emic/etic*, la perspectiva de Carlo Ginzburg:

El actor (el hablante, nivel *emic*) domina perfectamente el sistema fonológico de la lengua, pero sin saberlo; hay lugar para el intérprete (nivel *etic*), para el lingüista, para el antropólogo. Afirmar que la realidad es una, no significa afirmar que la realidad es transparente. La realidad es opaca; por eso, la investigación científica es necesaria. Es una tarea que no conoce límites disciplinares; éstos existen, pero exigen ser superados cada vez que la investigación lo solicite (es decir, casi siempre) (2009: 139).

El *Business* podría verse como un juego social en el que los jugadores, como lo propone Norbert Elias, involucran no solamente sus raciocinios, sino “toda su persona, todo su hacer y todas sus omisiones” (1999: 157). Parafraseando a este autor, la figuración social es un modelo cambiante que involucra a varios jugadores, cuyas posiciones son determinadas por el juego, haciéndolos interdependientes entre ellos, de forma disímil y desigual. Los jugadores del *Business* llevan a cabo acciones que se adaptan y se moldean a las regularidades e irregularidades del espacio y del tiempo que experimentan. Tienen comportamientos que juegan y siguen con relativa habilidad las normas sociales nacionales, desarrollando relaciones interdependientes entre los individuos de estos mercados.

León María es el líder de la organización de comerciantes San Juan de Dios. A través de su narración autobiográfica y el análisis de su experiencia, pude entender la importancia de los actores locales que, como él, son centrales para comprender la estructura, la organización de los mercados ambulantes del Centro de la ciudad y los comportamientos y los raciocinios de sus actores. A partir de las primeras entrevistas, pude intuir que León María era un informante clave para esta investigación, en la que yo llevaba para entonces un año yendo a diario y realizando observaciones y entrevistas. La repetición de los encuentros dio paso a una relación importante en el trabajo de campo que, con el transcurso de los meses, me permitió afianzar un vínculo duradero. Usé el método de la entrevista comprensiva. Es un ejercicio de diálogo, que requiere una presencia total del investigador, en el que se parte de la inteligencia social del entrevistado, cercano a un ejercicio etnometodológico, en el que el entrevistado muestra sus teorías y

los métodos de su existencia. El investigador funciona como un “artesano intelectual” cuyo objetivo es la explicación comprensiva de lo social, a través de la comprensión de la persona. Este tipo de entrevista tiene un efecto terapéutico y reflexivo para el entrevistado y para el sociólogo (Kaufmann, 2011: 24 y ss.). Esta metodología en particular y la teoría sociológica de la individuación con la cual se articula conciben el concepto de persona sin oposición al concepto de sociedad. Se entiende a los individuos como contruidos socialmente, al mismo tiempo que se considera su psicología como un material esencial para comprender la sociedad en la cual se desenvuelven. Para Danilo Martuccelli (2002), existe una multiplicidad de dimensiones de la individuación (soportes, respeto, regímenes de interacción y de sociabilidad, identidad, subjetividad y roles). La subjetividad es una clave de comprensión porque no permite que el individuo se diluya por completo en lo social; al contrario, el análisis sociológico de la persona se libera de sus restricciones psicologistas, sabiendo que la preservación de la individualidad no atenta contra la comprensión sociológica y viceversa. Esto no es psicologista; por el contrario, los rasgos psicológicos y personales de León María se pueden entender en el marco más amplio de la configuración en la que este individuo se desenvuelve.

Mi proximidad con el líder fue percibida por algunos de los miembros de la organización como una señal de confianza, y, para otros, como un elemento de hostilidad. Como ocurre en el trabajo de campo, tuve una proximidad con algunos y una relación de distancia con otros, marcada por las circunstancias de la investigación y por mi posición y experiencia propia de investigadora. La relación con León María se reforzó día tras día, hasta llegar a una relación de confianza importante que me permitió conocer a profundidad sus comportamientos, sus raciocinios; por consiguiente, pude descubrir detalles de sus decisiones para los negocios que él tenía que concluir y sobre los asuntos que gestionaba en la organización. León María me permitió la entrada a un inmenso campo de investigación que abarcaba toda una sociedad desarrollada en torno al comercio ambulante y cuya observación no se limitaba a la actividad comercial, sino que abarcaba la comprensión de un mundo social, que en el transcurso de la investigación fue entendida como el *Business*.

El hecho de escoger a León María estuvo guiado por la esperanza de que, por tratarse del líder de una organización mediana, que no estaba acos-

tumbrado a las entrevistas y que, por lo tanto, podía ser más espontáneo y sincero en sus respuestas y narraciones, me pudiera aportar el elemento intermedio que me permitiera ver las conexiones de esa sociedad. De este modo, esperaba encontrar la forma de ver cierto orden de inteligibilidad entre toda la inmensa diversidad y complejidad de grupos, individuos, objetos y flujos de intercambios abigarrados que componen el Centro de la Ciudad de México.

El hecho de seguir el hilo conductor de quien se ha vuelto algo así como “el personaje central” de mi etnografía, me condujo a la creación de su perfil individual para constituir toda una enseñanza sociológica. Así fue como llegué a convencerme del interés genuino de una sociología a escala individual. Fui construyendo el perfil de León María a partir de entrevistas múltiples, repetidas, en diversas situaciones (en la calle, delante de puestos de venta, parados en una taquería, en restaurantes más formales, en su oficina de líder o algunas veces en lugares del Centro que él consideraba significativos en sus recuerdos infantiles y juveniles), y a veces solos y otras veces acompañados por algunos miembros de la organización, fueran estos vendedores, guardaespaldas, contrabandistas, comerciantes “formales” del centro, etcétera, a través de entrevistas comprensivas, y la realización de encuestas por cuestionarios entre varias organizaciones de ambulantes (Parra, 2015).²

La posibilidad de frecuentar a León María todos los días, durante casi dos años, me ha permitido tratar de comprender su experiencia “desde su propia mirada”, conocer su historia no solamente a partir de su propia narración, sino desde la de las personas que he frecuentado a diario: su familia, sus amigos y los agremiados de su organización. León María me ha confiado su historia con un anhelo especial de que su vida, que él mismo consideraba ejemplar, se escribiera y se diera a conocer más allá de su mundo, del universo del *Business*. Probablemente, este deseo respondió a su misma pretensión por mostrar una humildad que resaltaba como uno de sus principales valores, siempre ambivalentes entre el orgullo y la humildad.

Las entrevistas con León María, que han dado paso a su narración autobiográfica, que utilicé para crear su relato de vida, mostraron a un individuo

2 Sobre las encuestas realizadas se puede consultar el “Capítulo II. Número y características de los Mercados de Mixcalco y Tepito. Análisis de encuestas para una sociología del *Business*”, de Parra, 2015.

cuidadoso de su presentación de sí mismo en su rol de líder y de “hombre de bien”, cuya teatralización en los diversos espacios sociales y urbanos no dejaba de sorprenderme. Es probable que las entrevistas y el seguimiento de mi etnografía hayan tenido sobre él un efecto reflexivo sobre la visión de su propia vida. No solamente contó su vida, sino que caviló sobre ella, tuvo imágenes que compartió, pensó en las maneras en que ha actuado, me consultó sobre sus reacciones, me confiaba detalles y secretos que dieron sentido a sus reflexiones y que hacían más complejas sus experiencias.

Mi posición fue escuchar en silencio, incluso guardando silencio en sus silencios o en los episodios más impactantes o tristes, incluso en los más felices, a pesar de todas las emociones que me causaban. Este silencio, que me pareció neutral, se convirtió en un ejercicio de respeto por él, algo que León María apreciaba y no dudaba en decírmelo: que no juzgaba su vida. Del mismo modo, se convirtió también en un ejercicio de aprendizaje sociológico para mí, indagando desde su interioridad sobre aquel mundo social del *Business* que yo estoy tratando ahora de comprender. Mis preguntas de investigadora siempre habían sido sobre el vacío historiográfico acerca del contrabando, sobre los mundos latinoamericanos que, no siempre criminales, se movían por debajo de lo legal y de las instituciones del Estado, de manera muy natural, normal y obvia, sin que aparentemente se hablara o se analizara entre los medios académicos e intelectuales.

Por todo lo anterior, retratar el perfil de León María fue una entrada privilegiada a un mundo muy grande y muy desconocido que, sin embargo, anda cubriendo grandes continentes sociohistóricos latinoamericanos sin que sepamos casi nada acerca de aquellos. De esta forma, creo que el auténtico retrato, al revelar la dimensión psicológica de la vida social, se convierte en una potente herramienta de veracidad para el conocimiento sociológico de las experiencias individuales, sacando a la luz algunos rasgos característicos comunes que no podríamos observar, si sólo partiéramos de opiniones generales sobre categorías socio-profesionales públicas y/o internacionales, por consiguiente, sin una sociología a escala individual (Cf. Dubet, 2016; Kaufmann, 2011; Lahire, 2002; Martuccelli, 2002).³

3 Dentro del nombre genérico de Sociologías del Individuo, se pueden identificar dos estrategias de análisis sociológico que se distancian de la perspectiva de la individuación: el disposicionalismo, del sociólogo francés Bernard Lahire (2004), y el individualismo institucional de Beck y Beck Gernsheim

EL APRENDIZAJE DEL *BUSINESS*

León María nació en 1969, en el Distrito Federal (ahora Ciudad de México), en una familia humilde proveniente de Oaxaca. Se trataba de una familia numerosa que incluía a 10 hermanos, siete hombres y tres mujeres, de los cuales uno estaba en prisión. Sus tres hermanas trabajaban como vendedoras de alimentos en el Centro. Un hermano era *fayuquero* en Tepito y otro era ingeniero. Su padre era taxista y su madre una ama de casa, sordomuda, quien había criado a todos sus 10 niños. La madre era sin duda una figura fuerte de apoyo, de apaciguamiento y de trabajo para León María. Su madre estaba constantemente presente en los puestos de comida de sus hijas. Su presencia me hizo comprender que León María pocas veces se había separado de su madre y que las dificultades vinculadas con la sordomudez le habían proporcionado un sentido del valor de la lucha por la supervivencia, la crianza, la importancia de la solidaridad de familia y el sentido de la vulnerabilidad que debía ser combatida con trabajo y unión.

Una combinación de tristeza, de nostalgia y de orgullo lo invadía cuando contaba su historia. Había en él algo indescriptible que llamaba la atención. No se podía decir si estaba sonriendo o si era una mueca que se estaba formando en su cara cuando hablaba. Puedo decir que constantemente sobreactuaba algunas de sus actitudes, su risa invasiva, sus gritos de autoridad o una espontaneidad fingida.

León María comenzó a trabajar como vendedor ambulante a la edad de siete años, con un compañero de la escuela:

En mi casa había muchas carencias, éramos muchos, 10 hermanos con muchas necesidades. A los siete años un amigo de la primaria me invitó a trabajar en una tienda de colchas, donde trabajé hasta los nueve años. A mí siempre me gustó trabajar porque yo tuve una abuelita que siempre me enseñó que una persona trabajadora dondequiera trabaja, mientras que a una persona floja

(2003) y de Giddens (1997). Lahire se interesa más en los esquemas globales disposicionales de clase y cultura que en la experiencia del individuo como tal, se propone entender la fabricación social de los individuos a través de la pluralidad y variabilidad intra e interindividual de los esquemas disposicionales. El individualismo institucional estudia un periodo histórico particular de la Europa occidental en la que la institución trata de adelantarse frente a los cambios de la sociedad de la modernidad tardía. La sociología de la individuación, a diferencia de estas, busca encontrar en la experiencia individual las lógicas de estructuración social de los individuos, centrando su eje de análisis en la experiencia del individuo mismo.

no la soportan más a los tres días. Tuve que empezar desde chico a trabajar porque lo que ganaba mi padre no nos alcanzaba para todos. Yo siempre hice caso de lo que nos decían los mayores. Siempre me guió por ellos, sobre todo por mi abuela, ella tenía una tiendita donde vendía refrescos, dulces, pancita, enchiladas, pozole, pues vendía de todo, siempre buscándole [...]. Mi abuela fue la persona que me fue forjando mi carácter, me fue forjando mi forma de ser, me fue puliendo. Y fue gracias a ella que soy un hombre trabajador, muy sociable, trato de ser una persona recta y humilde.

En este relato se identifica la institución escolar como algo pasajero en su vida, más bien, pone el acento en las enseñanzas recibidas de su abuela y de su padre como figuras centrales de rectitud, trabajo y humildad. Esta imagen del niño trabajando es una muestra de la insuficiencia de las instituciones mexicanas, su incapacidad para formar niños y jóvenes para la autonomía. Las instituciones, en lugar de socializar y de fabricar individuos que interioricen los valores y las normas de la sociedad, crean un solipsismo societal, individuos que viven en su mundo, desarrollando sus propios recursos, sociabilidades y roles, como si no hubiese ningún colectivo ni responsabilidad por la sociedad, individuos que viven permanentemente en la inmediatez del momento del aquí y del ahora de la oportunidad presente y del poder (Martuccelli, 2010: 252). “El genio de la individualidad latinoamericana, la sostenibilidad de este lazo social no es obra de la sociedad, de la política, de las instituciones o de los rituales, sino [...] del resultado más o menos directo de las habilidades personales de unos y otros” (Martuccelli, 2010: 226).

Nosotros vivíamos en una casa grande, donde vivíamos mis abuelos maternos y mis tías y mis tíos maternos. Éramos de la familia 12, más ellos dos (los abuelos), pero contando a toda la familia éramos como 40 los que vivíamos ahí.

Esta referencia a su vida en la casa habitación describe el hacinamiento de esta familia, generalizable a muchas de las habitaciones de las pensiones, ya descritas también por Oscar Lewis (1964) en las décadas de los cincuenta y los sesenta. La cercanía física, la falta de intimidad, la promiscuidad, la relación no diferenciada entre adultos y niños, hace que personajes como León María asuman desde la infancia responsabilidades y sentimientos de adulto.

Y pues todo eso me hizo madurar más rápido de lo debido. Ya después, más adelante, cuando yo tenía 14 o 15 años, nosotros trabajábamos para llevar el abasto a la casa, pero ahí surgió en mí... Si yo no tuve un pastel, una fiestecita, un juguete el Día de Reyes, bueno, pues yo hacía que mis hermanos sí lo tuvieran. Tuve que trabajar duro para poder darles un pastelito, un juguetito, lo que no tuvimos nosotros. Mi papá nos daba lo que podía, era taxista, pero pues obviamente le pagaban poco. Después crecí, iba a la secundaria. Siempre necesité unos lentes, nunca pude tener unos lentes, nunca pude tener muchas cosas, que a lo mejor ahora ya tengo, pero ¡ya no me interesan! Ya les perdí ese amor.

León María resalta su procedencia humilde y la importancia de su pasado en su vida y en su oficio actual de líder de organización de ambulantes. Su humildad en la conversación, en la relación de inferioridad que toma frente a mí, a pesar de que yo era más joven que él, mujer y extranjera. Me sitúa siempre en un lugar de jerarquía en la que los estudios universitarios me posicionaban mejor. Esto se debía a la legitimidad que él otorgaba a los estudios y sobre todo por lo que él consideraba como mis redes con “gentes bien y correctas”. En México, “el licenciado” puede aparecer como figura legítima integrada a la sociedad. Una imagen de un personaje deseado que tiene educación y un probable empleo. Pero esto constituye un metarrelato del individuo, una imagen ideal de un individuo autónomo integrado a la sociedad a través de la escuela, el empleo y la ciudadanía (Martuccelli, 2010). Esta es una imagen positiva, deseada para sus hijas y sobrinos, por ejemplo, pero en realidad es una dialéctica entre esa valorización romántica por los estudios y “la gente de bien” y a la vez los valores reales del *Business* que son el resultado de una tensión dialéctica entre su romántica lealtad a su grupo de pertenencia y a las instituciones formales. Ninguna de las dos es real; lo real es el *Business* en la medida en que es producto de una tensión entre su deseo de ser individuo y su lealtad con su grupo de pertenencia. De aquí surge la tensión dialéctica que resulta en la producción de un tipo de individuo que está escindido, pero no destruido, pues convierte este factor en una energía personal inmediata.

El hilo conductor de la narración de León María parece ser un ideal de protagonismo, en el que él logró salir de manera heroica de una situación de pobreza y convertirse en “alguien” con reconocimiento social en su

comunidad. En un ideal en el que él, por sí mismo, logró escalar en la sociedad, sin romper con la tradición, su familia, sus principios ni “su gente”.

Empecé en el comercio ambulante como a los 15 años. Primero empecé a trabajar y después ya me hice de mi puesto. Empecé vendiendo unos changuitos, así peluditos, muy chistosos, que con la música o con los aplausos se movían. Y mira lo que son las cosas. Desde Palma desde el Centro, yo me venía hasta acá, corriendo, ¡corriendo!, ¡ida y vuelta corriendo!, a comprarme tres o cuatro changuitos, iba, los sacaba, empezaba, los vendía y los acababa y volvía, y ya no compraba tres, ya compraba cuatro o cinco, dependiendo cómo los vendiera. Así yo empecé. Y empecé a hacerme ahorrativo, a madurar más rápido. Y pues a preocuparme por los de mi casa, ya llegaba donde mi madre y le daba [dinero]. Ya cuando yo empecé a trabajar siempre me gustó dar en mi casa, dinero, siempre. La mitad y la mitad yo me la quedaba. Y pues ya veía que les hacía falta zapatos o pantalones y pues ¡ora, dale!

León María siempre ha asumido un papel de proveedor en su hogar. En su narración este rol aparece desde su niñez. Trabajó desde muy joven en las ventas ambulantes. Ahorraba para comprar algo para él, pero sin titubear lo entregaba a sus padres si necesitaban cubrir otras necesidades o deudas de la casa o de sus hermanos. Se identifica desde esta temprana edad en León María una conciencia por asuntos de dinero, deudas y gastos, y su disposición para el ahorro y el trabajo. En este relato puede verse la manera en la que para este personaje existe una relación entre el ahorro y la madurez. Del mismo modo, una generosidad y una solidaridad explícitas hacia los miembros de su familia y de su grupo.

Ya después, cuando cumplí 17/18 años, pues yo tenía un negocio más grande, ya no vendía películas (Beta) y changuitos, vendía zapatos. Con el puesto de zapatos duré yo como dos años (en Palma, en el Centro), pero me lo habían prestado y me lo pidieron. De los 17 a los 20 comencé a vender ropa, cosas americanas de todo tipo. Teníamos un puesto cerca de Tepito y comprábamos pantalones, camisas, radios, estéreos, televisiones, videos, todo lo que fuera, como dicen en Tepito, “que fuera fayuca”. En ese tiempo, bendito Dios, sí me redituaba ganancias buenas, pero era muy a largo plazo, yo no podía esperar.

Tenía 20 años, después comencé a trabajar en la Editorial Porrúa, de libros, ahí duré una temporada.

La trayectoria de León María en el comercio parece mejorar en esas etapas que los comerciantes ambulantes encuestados caracterizan como avances en su vida económica. Estos ambulantes describen la mejoría económica como un aumento en sus ganancias, una mejor ubicación de su puesto de venta, mejores mercancías y proveedores. Los ambulantes consideran que existe una carrera ascendente en el comercio, creen que con el paso del tiempo su condición va a mejorar, van a ampliar su negocio, a cambiar de giro comercial a uno que reditúe más, o a ser dueños de su propio local. En la historia que cuenta León María, pasó de comprar y vender changuitos y películas, a ser empleado y a trabajar con amigos y familiares en la venta de fayuca en Tepito. Esta venta de fayuca, que tenía lugar en los años ochenta, dejaba ganancias importantes a los comerciantes involucrados. Se puede verificar en la historia de su hermano, que tenía un tráiler y movía volúmenes importantes de fayuca provenientes de Los Ángeles.

Sin embargo, su estatuto de empleado no le permitía obtener las ganancias que deseaba. Como muchos jóvenes, León María no se planteó la posibilidad de ingresar al sector formal como empleado. De hecho, su paso por la Editorial Porrúa fue un recurso secundario en un momento en que no tuvo trabajo en el comercio ambulante. Vemos en su biografía que hasta los 20 años se curtió en la calle, en la compraventa, en la negociación y en los negocios en el ambulante y en los barrios del Centro, donde hasta el día de hoy se sitúan los mercados populares más densos de México y de Centroamérica. A pesar de que este es su lugar natural, León María estaba dispuesto a aventurarse con tal de salir adelante económicamente, y aprovechó una oportunidad que le ofreció uno de sus familiares en una nueva aventura que resultó central para su formación empírica como líder y como hombre del *Business*.

Yo tenía un tío que tenía años que no lo veía, se había separado de mi tía. Y un día, por azar, se encontró mi mamá con él. Él era secretario general del sindicato, un sindicato que se dedicaba a la construcción a gran escala, como carreteras, obras hidráulicas, termoeléctricas. Después de tantos años sin verlo, me ofreció irme a Lázaro Cárdenas... Circarsa: la metalera. Yo tenía 23

años, mi hermano tenía 25 años, él ya estaba casado y con hijos. Yo no tenía hijos en ese entonces.

Y mi tío nos sienta ahí en su oficina y nos dice: “¿Se quieren ir a los ferrocarriles? Se van a ir como delegados sindicales.” “¿Delegados sindicales? Oiga, pero es que yo no sé nada de trabajo de eso, no sé nada.” “Mira, no hace falta que sepas. Te voy a enseñar lo necesario.” Nos dijo que tenían una obra al lado del río Balsas, y mi hermano, que era el mayor, dice: “No, yo pues no, yo no me voy.” Y salgo yo y digo: “¿Sabes qué? ¡Yo me voy!” “¿Seguro?” “Sí, nada más quiero que me diga qué hacer.” “Bueno, pues tienes que estudiar la Constitución, la Ley del Trabajo, tienes que...” Ahí fue donde yo aprendí y me quedó muy bien grabado: “Tú tienes que ser como un hermano, como un tío y como un padrino, como un amigo, es todo lo que tienes que hacer. Tienes que convivir con toda la gente, tienes que ser gente, tienes que bajarte con ellos hasta abajo y estar con ellos, ¡convivir! Tienes que bajarte con ellos a su nivel, tienes que escucharlos, tienes que convivir con ellos, vas a ser un todo para ellos, pero no puedes tomar con ellos, tienes que tener tus normas en ciertas cosas, pero de que tienes que ser raza, tienes que ser raza”.

Lanzarse a esta aventura muestra una disposición a enfrentarse a nuevos escenarios. León María reconoce que no sabe cuál es la labor de un delegado sindical y que solamente tiene malas referencias de los gremios sindicales, a los que considera redes de familias deshonestas que no trabajan por el bien de los obreros, sino para su propio interés. Aun así, se lanza a la aventura. La explicación de su tío sobre el trabajo del delegado es muy descriptiva y se instauró profundamente en su personalidad. Ser pariente de los agremiados: amigo, padre, padrino, hermano, es la misma manera como describe sus actividades de líder de ambulantes. El paso como delegado sindical lo obligó a estudiar la Constitución, algunas leyes, y a conocer el funcionamiento del Estado, de los sindicatos y de la empresa siderúrgica. Tuvo que estudiar y además que aprender, a través de la experiencia sobre manejo de personal complicado, a enfrentarse a situaciones de conflicto y negociación en las que él era la autoridad a los 23 años.

León María estaba listo para esta aventura a pesar de la idea negativa que tenía sobre los sindicatos. Sin embargo, esta vez era su tío quien tenía el cargo, y él y su familia quienes pudieron beneficiarse. Así que decidió escuchar la oferta:

Nos dice: “Miren, les van a pagar viáticos, ustedes no van a pagar nada, les van a dar dos sueldos, y van a poder viajar para acá cada dos meses, o sea, vas a estar bien.” Mi tío era el secretario general. Es que esto de los sindicatos... Aparte de que no me parece su forma de trabajo, es algo que ya es de familia. Algo como este cabrón... el secretario general del Sindicato de Mineros, ¡un raterazo! ¡Mira nomás, se chingó como cinco o 50 millones de dólares y ora nomás en qué estado trabajan los mineros! No puede ser posible, pero como decían, “alguien tiene que hacer el trabajo sucio”, y sí está bien cargado ese trabajo sucio, pero por lo menos que nos paguen o que nos reditúe bien, bien pagado no importa, o sea, soy obrero, soy cargador, lo que tú quieras, pero pues bien pagado, y eso fue lo que no me gustaba, yo no sabía nada de los sindicatos.

León María subraya la imagen negativa que tiene de los sindicatos, la corrupción intrínseca al sistema sindical, el nepotismo. Denuncia esta situación en un primer momento y luego la justifica diciendo: “Alguien tiene que hacer el trabajo sucio”, luego toma el lugar de los trabajadores y su necesidad de buena paga y buen trato. Su narración tiene imprecisiones y dudas. Por un lado, habla del secretario general del Sindicato de Mineros, Napoleón Gómez Urrutia, acusado sin pruebas de un supuesto desfalco por 55 millones de dólares en 2007. León María habla de un desfalco de cinco o 50 millones de dólares, lo que muestra la imprecisión de un sentido de la proporción y de la cantidad, una racionalidad económica poco formalizada, aunque funcional, como se ha podido ver a lo largo de la narración. León María tiene una posición ambivalente: una idea negativa y popularizada de los sindicatos como organizaciones corruptas, y al mismo tiempo se está beneficiando de que su red familiar le estuviera permitiendo trabajar como delegado sindical. Esta ambivalencia es esencial a él mismo entre un cierto tipo de moralidad. Se trata de una tensión que muestra como, a través del oportunismo y la astucia, se entienden como posibles “victorias” subjetivas en sociedades donde la derrota es estructural (Martuccelli, 2010: 239).

León María produce una reflexión moral sobre su actividad misma: busca justificaciones que argumenten las razones por las cuales la realiza. No es un cínico y hay una posición pragmática, oportunista y resignada frente a las posibilidades que tiene. Posición resignada en el sentido que se adapta a lo que le toca: busca emplearse, su tío le ofrece una oportunidad y él la acepta, a pesar de nunca haber tenido ningún interés en el sindicalis-

mo, y, por el contrario, expresa un disgusto frente a la corrupción de esta corporación. León María asume esta labor sin cinismo y sin compromiso.

EL EJERCICIO DEL *BUSINESS*

El pragmatismo en el *Business* es oportunista, es resignado, no busca un mejoramiento del mundo. Está muy cerca del cinismo, sin serlo, lo que se busca es una oportunidad. El hombre del *Business* es versátil, flexible, maleable a la situación. Para el caso, León María piensa que el sindicalismo no puede mejorar la situación de los obreros, aunque le parezca que ésta debería ser la función del sindicato. A pesar de que esto represente un problema social para él, individualmente no le afecta. León María comparte los valores comunes de la ideología priísta, corporativista y populista; expresa explícitamente sus adhesiones a los valores del sindicato como representante del pueblo para el mejoramiento de la vida obrera: esta adhesión por los valores de la ideología dominante de su tiempo hace de León María un ser profundamente conformista y partícipe de las normas sociales comunes al México popular. Por otro lado, la actitud distanciada, escéptica y rápidamente crítica respecto de los resultados concretos efectivos de su experiencia sindical, lo hacen ver con toda la distancia y la marginalidad que León María tiene respecto de estas mismas normas sociales.

Es muy interesante ver a León María expresando libremente adhesión y distancia crítica en el marco de las tensiones entre la norma y su margen, pero sin los elementos obligatorios del representante de la ideología o del crítico de la misma, un compromiso inquebrantable por los ideales revolucionarios priístas, y tampoco, las actitudes de una crítica verdaderamente desarrollada. León María es un actor del *Business*, entre dos mundos, pero sin nunca escoger uno de ellos, no está en ruptura contra la sociedad y a la vez no se adhiere a los valores y a las normas. Está distanciada de ellas y se adhiere a algunos valores.

Su relato muestra una posición incómoda, en una tensión entre adhesión y distancia, crítica y conformismo, respecto de las normas sociales y de la ideología priístas. Son elementos que comparte con otros mexicanos, del mismo modo que la obligación de mostrar habilidades físicas, de no achicarse, esos elementos no son en sí mismos intrínsecos al *Business*. De hecho, la idea del *Business* es que no tiene elementos constitutivos, es más

bien una suerte de improvisación permanente. Es decir, se trata de una forma social maleable y cambiante, adaptable a la situación. Entonces, es esa tensión y esa posición incómoda, inidentificable entre normas y distancia crítica. Para ser un actor de *Business* debe enfrentar esta incomodidad y adaptarse a ella.

Y después de esto mi hermano dice: “Yo me voy contigo, ¡vámonos!” A él lo nombran mi secretario y yo me voy como jefe, siendo él mayor que yo. ¡Yo tenía 23 años! ¿Te das cuenta de eso? ¡Tenía cara de niño! ¡Llegamos como nuevos y todos nos veían! “¡Ah! ¿Ustedes son los delegados?” Pura gente de 40, 35 de 50, de 60, muy pocos de 20, 23 o 25 años, todos ya estaban grandes.

Bueno, ya llegamos, la gente se sorprendía porque, bueno, ¿estos chamacos de dónde cayeron? Llegamos y empezamos a medir el campo a ver cómo estaba el asunto. Vamos, nos llevan con los trabajadores, bueno, pues los trabajadores estaban re mal, trabajaban en el sol sin una tapaderita, sin sombrero, se ponían unos trapos y no estaba... Yo vi el trabajo en provincia, es muy duro, más que si están moviendo dragas, tractores, yunques. Después, llegaron los del sindicato local, al mes siguiente, ¡n’hombre, eran unos cabronzotes de 1.80, 1.90! ¡No, pues yo estaba flaquito, chaparrito! “¿Y usted quién es?” “No, pues yo soy Fulano de Tal.” Nunca, nunca, como se dice, nunca... nunca me hice chiquito, al contrario, tenía mi posición. Fue cuando también yo me empecé a dar cuenta de que los sindicatos no son para los trabajadores, más bien son para ayudar a las compañías transnacionales, ayudarlas en lo que más se pueda, pagar menos y trabajar más, y que menos gentes y que no hagan borlotes, y que no... Pasó ese mes, bueno, pues, y también la libré.

Se da cuenta de la realidad corporativa de México. Mezcla el discurso nacionalista revolucionario, antitransnacionales, con una crítica empírica contra la burocracia corporativista de los sindicatos. Esta experiencia que vivió a los 23 años como delegado sindical lo llevó a enfrentarse con situaciones que forjaron y dieron pie al desarrollo de su liderazgo y a su capacidad de manejar grupos y afrontar problemas. La manera en que asume su cargo y la importancia que le da a su posición le permitieron salir bien librado de estas situaciones. En el momento del primer encuentro con los obreros, describe la manera en la que llega con su “cara de niño” y “acento chilango”, dos elementos que él describe que lo ponían en desventaja y en

una situación de incredulidad frente a los trabajadores, mayores en edad, de tamaño y locales.

Es muy interesante la manera en que León María justifica su posición respecto a su talla. En la calle, hasta ese momento, siempre acostumbrado a medir su poder con la fuerza física, y, en esta experiencia, es su cargo que le da una posición y un poder frente a otros más fuertes físicamente que él. Es una experiencia central individual sobre el poder y la posición que él aprendió en estos años. León María hace efectivo su sentido del *Business*, en el que no hay que hacerse chico. Es un lenguaje y una argumentación que tienen recursos narrativos concretos: físicos, corporales, de confrontación entre machos, algo que es parte de su experiencia de crianza en el barrio. En esta experiencia, se sintió tranquilo por la presencia de paisanos de Oaxaca, lugar de procedencia de su familia, quienes trabajaban como ingenieros, y se sentía a salvo de la exclusión que hacían los trabajadores hacia los chilangos.

[...] Y ya pasando la presa era Michoacán, entonces trabajaba en Guerrero y vivía en Guerrero. Yo ahí nunca me imaginé, en ese momento, que yo fuera a hacer todo lo que me ha pasado en mi vida. Ahora que veo que puedo tener ese don de dialogar a la gente, de hablar, de ayudar a la gente. Yo me sentía muy bien y halagado que me recibieran. [...] Antes de que se regresara mi hermano hubo un conflicto porque tuvimos que correr a unas personas que eran como muy “revoltosas”. ¿Y ahora qué hago? Ni modo, se acerca la paga del sábado y me acerqué a los compañeros y les digo: “Pues oigan, hermanos, saben qué, pues que no hay trabajo la próxima semana para ustedes.” “¡No, como que no! ¡Que como así! Que la otra semana.” Les dije: “No, no se puede, pues si la otra semana no les pagan, ahí sí que me van a echar más bronca. No, no, no se enojen.” Un cabrón me saca el machete. Mi hermano, que se fue una semana antes: “Cuídate de esos cabrones.” Y se va y me deja solo y salí *avanti*.

En esta parte de su narración, León María destaca su sociabilidad, su facilidad para establecer relaciones. Se puede ver claramente un autoanálisis reflexivo de sus propias estrategias. Es un hecho del cual se siente orgulloso, y que considera como un don que ha tenido desde su infancia. Lo hace tener éxito en su desempeño como representante de ambulantes. Representante es

la manera como le gusta que lo llamen, más que líder. Siempre juega con las palabras y le gusta mostrarse como un hombre modesto en las entrevistas. A veces actúa su modestia, sabe que es un valor serlo y le gusta mostrarlo, reconocer su pasado humilde y el valor de su trabajo.

En su relato, León María se muestra ceñido a las indicaciones que provienen de la jerarquía. Esta situación se traslada a su experiencia como líder de organización de ambulantes, en la que responde a los mandatos de su partido y de la alcaldía de su colonia. Tiene una reacción de obediencia a la jerarquía, a la que representa en ambas situaciones y de seguimiento de la norma dominante. En esta situación, en la que él aplica la orden que le dan, León María pone en juego su propia vida y debe enfrentar una situación de violencia en la que uno de los obreros despedidos saca un machete. De esta situación, León María sale bien librado y logra controlarla sin pasar a la violencia. De igual manera, pude observarlo personalmente en diferentes ocasiones en el Centro de la ciudad, cuando tenía que enfrentar conflictos con vendedores. Una vez uno de ellos estaba armado con un revólver, situación que León María logró controlar con éxito.

Estas situaciones muestran la complejidad del poder que se manifiesta en este mundo social, un entramado de poderes verticales y horizontales en los que él está incrustado. Individuos como él son bisagras sociales para que puedan girar las puertas del poder en lugares tan estratégicos como el Centro de la Ciudad de México. El equilibrio inestable y relacional que se logra instaurar en un momento dado, en las calles del comercio callejero, necesita de la política informal (Cross, 1998): son redes de interdependencia (Elias, 1999) en las que tanto los gobernadores y delegados como los ambulantes necesitan los unos de los otros para seguir manteniendo su papel en este juego del *Business*.

León María es obediente a la jerarquía de quienes considera “sus jefes” del Partido de la Revolución Democrática (PRD, que gobernó la Ciudad de México entre 1997 y 2018), verticalidad y horizontalidad con funcionarios de la alcaldía, horizontalidad con sus hermanos y otros líderes de ambulantes (esto también depende del tamaño de las organizaciones y/o del poder económico del líder) y verticalidad en la relación con sus agremiados. León María es un “intermediario” de ese equilibrio de poder en lugares donde no se ejercen los poderes formales (De la Peña, 1993). Puede fungir como extensión del poder deseado por la alcaldía en las calles frente a un

fenómeno que no es formal en su existencia misma, pero que tiene lugar y que es tolerado.

Hay en él un derivado de la ideología en una mimesis de comportamiento de lo que espera de él la jerarquía, sin que sea un sumiso. Actúa en una frontera muy frágil entre la obediencia y la acción, actúa en la intersección de varios mundos sociales y, por lo tanto, tiene acción y decisión, no es sumiso, ni subalterno, ni resistente. A la vez, entra en el juego de mimesis de reproducción del rol de actor dominante por los dominados. Entra en el juego mimético consciente de jugar al gánster, al poderoso, al chingón, al patrón, pero sabiendo muy consciente y racionalmente que no lo es, y que existen otros que pueden “chingarlo” a él.

El *Business* es un conjunto social sin estamentos porque las posiciones jerárquicas cambian constantemente. No existe una autoridad legal porque sencillamente no existe una jerarquía legítima y respetada en la duración, porque hay una contienda en perpetua negociación por las posiciones de dominación, que nunca están dadas por sentadas. Esta forma social no es un antipoder, en la medida en que no busca abolir el poder, pero tiene un afecto antiautoritario en la medida en que esta sociedad particular se trata de una estructura social rígida y desigual, una estructura de poder piramidal en la que los individuos solamente respetan el poder indicativo del momento (Martuccelli, 2010: 154): no acepta ninguna jerarquía fuera de la situación dada, que además siempre es cambiante. El cambio, además, es la esperanza del actor del *Business*: siempre desea el cambio, no para explotar sino para rebuscarse, lograr negocios, nuevas posiciones, agilizar los movimientos burocráticos, producir mediaciones entre políticos, empresarios y abogados, y demás acciones sociales de empuje de las normas dadas y establecidas.

En el *Business* hay agencia, hay actuación, conciencia, racionalidad, distancia con lo que se hace; sus miembros son conscientes, pero no pueden salir de su caparazón, de su “adolescencia” (Bartra, 2014), inmadura y permanente. Hay agencia, son actores y a pesar de todo siguen la norma. Son marginales y normados a la vez.

Yo tenía que tomar las decisiones. Los de arriba me decían: “Más o menos así son las cosas y tú vete.” Y yo me las tenía que arreglar como fuera. Eso fue en el 90-91. Después ya me mandaron a otra persona, de quien aprendí mucho porque tenía mucha experiencia. Y le dije: “Ya me voy. Ya di lo que tenía que dar.”

Su experiencia en el sindicato ha logrado tener sentido para su vida. Cuando dice “he aprendido mucho” y “ya di lo que tenía que dar”, esto es muy importante para comprender a este personaje. Los actores del *Business* son actores no especializados que aprenden empíricamente de todas sus experiencias. La experiencia del *Business* no es solamente económica, no es sólo una búsqueda de poder y dinero: lo que ha aprendido León María, según su testimonio, no es solamente cómo trabajar, sino también cómo relacionarse con la jerarquía superior e inferior; cómo tener una posición intermediaria de poder (relativamente similar a la que ha tenido como líder de la organización San Juan de Dios), y cómo adaptarse a las circunstancias “dando lo mejor de sí”. Relata una experiencia formal, cooptada y corrupta, donde no hay separación de “lo formal” y “lo informal”, no son dos entidades sociales divididas y tampoco hay separación para “los formales”: el funcionamiento mismo del sindicato tiene las características de borrosidad y de deslizamiento de las fronteras que se observan también en el *Business*.

EL REGRESO. AÑOS DE MADUREZ

Yo llego de Michoacán a la Ciudad de México. Me pasa algo, me siento mal. Cuando llego a la terminal y me siento mal, mucha basura, mucha gente, pero a medida que va saliendo veo las gaviotas.... Y me veo llegar como alguien que viene de afuera. Y me subo al Metro y me topo con un cabrón que pasa contra mí y me avienta. Yo me sentí raro. Salgo al Zócalo, qué es esto, un *lunal* de gente y basura y basura. Y llega un diciembre. Y yo llego a mi casa y no me gusta, ya me había desacostumbrado. Y empiezo a pelear con mi hermano y lo primero que me dice es: “Te hubieras quedado allá.” Y fue un shock. Yo estaba acostumbrado a estar independiente y con mi radio, me hacía mi comida. Escuchaba a Javier Solís. Yo tenía 23 años. Nació mi hija, pero me la pasé muy duro sin trabajo. Siempre he tenido que luchar, tuve que luchar por mi lugar. Tuve que hablar como se habla en la calle. Soy agresivo y pego, así me ha enseñado la calle. En la calle el más grande se come al más chico. Nunca tuve miedo. Somos de sangre muy temperamental, muy caliente. Ahora me controlo, pero antes no. Una vez le pegué a uno muy feo y me asusté, porque casi lo mato.

Llegué otra vez al lugar donde yo nació, San Juan de Dios, bueno... Aquí estoy, estoy solo, sin trabajo. En este lapso del 91 al 92 regresé otra vez con mi mujer, pero esta vez regresé para quedarme y se embarazó de mi primera hija. Yo estaba mal, no tenía trabajo, vendí un año nuez garapiñada.

En medio de la responsabilidad y la dificultad, debió retomar un trabajo de venta ambulante de nueces garapiñadas, un eslabón muy bajo en términos de ganancias en la venta callejera, pero una actividad que él describe con aprecio y destaca su habilidad para hacerlas, igual que con las ventas de comida rápida de hamburguesas y tacos que tuvo en sus primeros años como vendedor ambulante. Retomó las maneras aprendidas en las calles. Cuando narra esto, es relevante subrayar la conciencia que tiene de sus formas de comportamiento: “Tuve que hablar como se habla en la calle. Soy agresivo y pego, así me ha enseñado la calle. En la calle el más grande se come al más chico.” En estas frases describe la vida en su barrio y en las calles del Centro y la necesidad de recurrir a la violencia cuando se requiere, de mostrar la bravura, la hombría y la disposición a la pelea. Asimismo, habla de la manera en que se ha logrado controlar con los años y del miedo que él mismo se tuvo a sí mismo cuando casi mató a otro a golpes.

Los hombres del *Business* tienen la disposición y son capaces de recurrir a la violencia; sin embargo, a pesar de que estos elementos de la violencia estén disponibles para su acción social, sólo harán uso de aquélla hasta cierto límite. No es que la violencia sea lo que define el *Business*, sino que requiere de recursos, comportamientos y raciocinios disponibles para que sea posible. Pero, como lo dice León María, cuando aclara que se asustó al estar a punto de matar a otro, especificando que “así se lo enseñó la calle”, muestra un límite que evita el cruce de las líneas hacia el crimen y la violencia sistemática. Los actores del *Business* usan la violencia de manera instrumental, como un recurso disponible, pero no como una forma estructural de comportamiento ni de raciocinio normal para la acción.

Yo regresé en el 91 y me fui a trabajar a Tepito. Mi hermano traía mucha mercancía, chamarras de Nueva York. Le iba muy bien, 92-93. Yo estaba trabajando muy bien en Tepito, se vendía muy bien. Él ganaba muy bien, se daba una vida de rey, se iba para allá y para acá. Pero llega el 94, hay elecciones, Salinas de Gortari estaba en el poder y Colosio en campaña, del PRI ambos.

Y un día estábamos en Tepito y de pronto paran todo y anuncian: acaban de asesinar en Lomas Taurinas al candidato del PRI a la presidencia, Luis Donald Colosio, fue asesinado. En especial en Tepito todo el mundo tiembla. Eso pasó en el 94 y al final del año se vino una devaluación criminal, criminal, mucha gente se suicida, empresarios, mucha gente en Tepito se vino a la quiebra, uno de ellos mi hermano. En ese periodo perdió un tráiler. Perdió aproximadamente como casi un millón de pesos en aquel entonces, se quiebra, se viene para abajo. Yo tuve que dejar de trabajar.

Los años noventa son muy importantes para los comerciantes del centro, especialmente para los fayuqueros. Son años de crecimiento; los negocios de la fayuca que empezaron a consolidarse en los años setenta venían con buen impulso en una economía cerrada donde los objetos de consumo tenían mucha importancia para las clases medias mexicanas. León María ha aprovechado la posibilidad que le da su hermano para trabajar como vendedor de fayuca en Tepito, donde tienen éxito dadas las cantidades de mercancías que su hermano estaba comerciando desde Estados Unidos. La muerte de Colosio y la crisis del 94 provocaron una devaluación tal que los comerciantes, que realizaban comercio en dólares, con distribuidores en Estados Unidos, quebraron y los comerciantes del Centro y de Tepito entraron en crisis por los cambios de la economía: la crisis, la devaluación, la apertura y la globalización. Entre las narraciones de los comerciantes que vivieron la devaluación del peso se encuentra la presencia constante de la llegada de narcotraficantes a Tepito, que traían la cocaína de Colombia y les ofrecían entrar a los negocios.

La expresión que encontré en las narraciones de los comerciantes para caracterizar esos años es la siguiente: “Te vas a hacer rico con esto, cabrón” (al poner las bolsas de cocaína sobre sus puestos de venta). A este negocio se unieron varios comerciantes que debían saldar sus deudas en dólares, y sin duda resultó un negocio redituable. En la etnografía, observé a amigos y familiares cercanos a León María que entraron al negocio del narcotráfico. León María, por su parte, aparentemente no se involucró, en parte porque no tenía deudas y en parte porque no estaba dispuesto a cruzar esta línea.

Pienso que él fue capaz de distinguir entre los negocios del *Business*. A pesar de la amplitud y maleabilidad del *Business*, estos hombres son capaces de hacer una distinción con el crimen organizado (Mendoza, 2008).

Siempre son capaces de distinguir negocios ilegales como el contrabando, del narcotráfico y del tráfico de armas. Hay que resaltar que, a pesar de que León María mantuvo una línea de separación entre sus negocios y el crimen organizado, sin embargo, conservó siempre relaciones cercanas con sus hermanos, quienes sí lucraban con este otro negocio criminal.

BREVES CONSIDERACIONES SOBRE UNA EXPERIENCIA DEL BUSINESS

A veces, León María ha mostrado un comportamiento violento, pero había una relación de respeto por mí que le impedía mostrar sus aspectos masculinos de hombre de la calle, al mismo tiempo que quería mostrar, ante mí y ante los otros, su autoridad sobre los miembros de la organización. Tenía una manera firme y respetuosa de hablar con sus agremiados; a menudo, usaba el humor para decirles cosas relacionadas con su presentación personal, con los pagos de sus cuotas atrasadas, o para incitarlos a la participación en los eventos políticos de la organización. Todos estos aspectos de León María no deben entenderse como contradicciones de su personalidad, sino como conflictos constructivos y tensiones internas, dibujando el retrato más amplio propio a su identidad de hombre del *Business*.

La personalidad de León María, a mi entender, cruza y aglutina registros de acción y tipos de raciocinios que eran habitualmente pensados por la sociología clásica como divergentes e incompatibles, pero que con la perspectiva sociológica de la individuación componen toda una pintura humana más rica y compleja. Las oscilaciones económicas engendran una individuación que no se disocia de las relaciones sociales, que aparecen como recursos para enfrentar la inestabilidad y la vulnerabilidad (Martuccelli, 2010: 274).

Sin embargo, como lo he venido sugiriendo y trabajando a lo largo de este texto, lo que me parece más importante y pertinente es sumergirse en la interioridad de la persona de León María, para así llegar a rasgos que ningún dato objetivo y global me hubiese podido ofrecer: comprender íntima y sinceramente lo que puede representar ser un hombre del *Business*, hasta dónde van sus límites más problemáticos, con la violencia, con el crimen, con los vínculos de corrupción con las diferentes autoridades públicas. Comprender cómo es posible que tal forma social pueda aparecer tan normal, tan incorporada y desplegada en amplios sectores de la sociedad

mexicana (y, probablemente, latinoamericana). Comprender qué puede representar efectivamente dar la buena jugada del *Business* en un momento dado. Y, por supuesto, recurrir a figuras individuales que sirvan como prisma para la comprensión de las sociedades latinoamericanas.

Podríamos concluir que, en la experiencia individual de León María entendida en el marco más general del ambulante del Centro de la Ciudad de México, se identifican tres elementos que pueden ser leídos como pruebas sociales estructurales en la sociedad *Business*: 1) La tensión de estar “entre dos mundos”, entre las normas y las instituciones y los márgenes sociales, lo que produce una incomodidad constitutiva e impide que las instituciones definan al individuo del *Business*; 2) la centralidad del dinero, que nunca puede traducirse en una posición económica estable, es otro elemento constitutivo que estructura al individuo del *Business*, en un contexto de borrosidad e incertidumbre; 3) los individuos del *Business* viven en un permanente conflicto que requiere una constante negociación, la cual puede ser vista como una prueba estructural de la figuración social del *Business*.

BIBLIOGRAFÍA

- Bartra, Roger (2014). *La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano*. México: Debolsillo.
- Cross, John (1998). *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford: Stanford University Press.
- Dubet, François (2016). *Sociologie de l'expérience*. París: Seuil.
- Elias, Norbert (1999). *Sociología fundamental*. Barcelona: Gedisa.
- Ginzburg, Carlo (2009). “Qué he aprendido de los antropólogos”. *Alteridades* 19 (38): 131-139.
- Kaufmann, Jean-Claude (2011). *L'entretien compréhensif*. París: Armand Colin.
- Lewis, Oscar (1964). *Los hijos de Sánchez. Autobiografía de una familia mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lahire, Bernard (2002). *Portraits sociologiques. Dispositions et variations individuelles*. París: Nathan.
- Martuccelli, Danilo (2002). *Grammaires de l'individu*. París: Gallimard.
- Martuccelli, Danilo (2010). *¿Existen individuos en el sur?* Santiago de Chile: LOM.
- Martuccelli, Danilo, y François de Singly (2018). *L'individu et ses sociologies*. París: Armand Colin.

- Mendoza, Natalia (2008). *Conversaciones del desierto: cultura, moral y tráfico de drogas*. México: Centro de Investigación y Docencia Económica.
- Parra, Johanna (2010). “Uma sociologia do business na capital mexicana”. *Tempo Social* 22: 61-77.
- Parra, Johanna (2013). “Complicaciones de lo ilegal y de lo informal: El *Business*, una propuesta conceptual”. *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología* 17: 205-228.
- Parra, Johanna (2015). “Le *Business*: une forme sociale mexicaine. Ethnographie d’un marché de textile et confection au Centre Historique de la Ville de México”, tesis de doctorado. París: École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Parra, Johanna (2017). “¿Cómo enderezar la mercancía? Mercancías y comerciantes en la figuración social del *Business*”. En *Estatilidades diversas y soberanías disputadas. La reorganización contemporánea de lo político en América Latina*, coordinado por Marco Antonio Estrada Saavedra, Marianne Braig y Alejandro Agudo Sanchiz. México/Berlín: El Colegio de México/Freie Universität Berlin-Latein Amerika Institut.
- Passeron, Jean-Claude(2006). *Le raisonnement sociologique un espace non poppérien de l’argumentation*. París: Albin Michel.
- Peña, Guillermo de la (1993). “Populismo, poder regional e intermediación política en el Sur de Jalisco 1900-1980”, *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, vol. 16, documento 210.

Johanna Parra

Doctora en Sociología por la École des Hautes Études en Sciences Sociales, París. Escuela de Ciencias Humanas, Universidad del Rosario, Bogotá. Grupo de Investigación Ética, Trabajo y Cambio Social. Temas de especialización: sociologías del individuo, sociología urbana, etnografía económica. Calle 12C 6-25, Bogotá, Colombia. ●