

Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano

LARISSA LOMNITZ

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizan algunos aspectos de las relaciones sociales que se suscitan en el área de articulación entre el sector informal y el sistema urbano formal. Los datos de campo provienen de mi estudio de Cerrada del Cóndor, una barriada de la ciudad de México, (Lomnitz, 1975) y de otras observaciones obtenidas recientemente en dos diferentes barriadas, también de la ciudad de México. Además, se entrevistaron a algunos individuos que normalmente emplean a trabajadores del sector informal. Por último, he comparado mis datos de campo con la experiencia de diversos antropólogos en México y en otros países, con el objeto de poder derivar ciertas generalizaciones de interés teórico acerca de los mecanismos de articulación entre el sector informal o marginado y las instituciones económicas y políticas formales de la sociedad.

Al dividir el sistema urbano en sector formal e informal o marginado se postula un modelo teórico que podría resumirse como sigue: Hay un sector formal que consiste en: a) el aparato administrativo de funcionarios burocráticos que controlan y dependen de los recursos del Estado; b) la burguesía dueña de gran parte de los medios de producción; c) los trabajadores del sector formal, organizados en sindicatos cuyas relaciones laborales están protegidas por la legislación del trabajo y avaladas por un poder político organizado. Los tres subsectores del sector formal (poder, capital y trabajo) se encuentran en conflicto permanente, pero tienen en común la *seguridad laboral*, que a su vez implica un nivel mínimo de ingresos.

Frente a este sector, se perfila un sector marginado o informal que carece de seguridad de empleo, nivel mínimo de ingresos, o poder político de negociación. Se caracteriza por una economía a pequeña escala que utiliza mano de obra intensiva de tipo familiar, que se cuele por los resquicios económicos o legales de la economía formal, procesando o reci-

clando sus desechos o compitiendo con los trabajadores organizados al margen de las leyes laborales. Este sector está marginado del sistema de producción industrial dominante y del aparato estatal, pero cumple funciones en términos de la economía nacional (Tokman, 1977; Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1977).

Hacia principios de la década de 1950, la mayoría de los migrantes rurales se asentaban en el centro de las grandes ciudades transformando sus lugares en vecindades o zonas de miseria. En aquella época, muchos migrantes lograban encontrar trabajo gracias a una estructura industrial urbana en plena expansión. Sin embargo, la corriente migratoria se transformó en un torrente, que rápidamente colmó la capacidad de absorción de los barrios centrales, produciéndose un rebalse hacia el cinturón periférico de barriadas o asentamientos espontáneos que empezaron a desarrollarse al margen del desarrollo urbano formal. Tales asentamientos corresponden a la definición de "barriadas" que utilizaremos en este trabajo.

En el aspecto ocupacional se desarrolló un proceso similar: el mercado de trabajo industrial no logró mantener un ritmo de expansión suficientemente alto para absorber la creciente demanda de trabajo. Como una forma de defensa contra la invasión de los trabajadores de origen rural, los sindicatos urbanos adoptaron políticas restrictivas que tendían a reservar las nuevas plazas para los hijos y parientes de los obreros sindicalizados. Se implementaron nuevos requisitos educacionales, los que de hecho discriminaban a los trabajadores migrantes, en materia de ingreso formal a la estructura industrial. El resultado ha sido una escisión o estratificación de la clase obrera urbana: por una parte, se ha desarrollado un proletariado industrial, el que goza de un status formal y de múltiples beneficios sociales derivados de su organización sindical, mientras por el otro, tenemos los llamados estratos "marginales" o "informales", cuyos integrantes no logran acceder a empleos de tipo "formal" y por lo tanto, carecen de cualquier tipo de seguridad social.

En el presente trabajo me ocuparé del sector marginal o informal. Este sector incluye principalmente las ocupaciones manuales no sindicalizadas, las pequeñas empresas familiares, y el trabajo de las ocupaciones marginales tendría que incluir a los obreros de la construcción, las empleadas domésticas, los "maestros" y técnicos que efectúan reparaciones caseras, los meseros, los jardineros, el personal de aseo, los vendedores callejeros, y los artesanos de tipo tradicional.

Roberts (1976:114) menciona la existencia de "una economía informal, y la implicación de que pueda constituir un sector relativamente independiente de la economía que sigue sus propias reglas de intercambio y crecimiento... Las características de la economía informal incluyen el uso intensivo de la fuerza de trabajo, la importancia de relaciones no económicas tales como el parentesco como parte del cálculo económico de la empresa... un fuerte volumen de actos de intercambio *ad hoc*; y la ausencia de cualquier regulación formal de estas actividades... Sus rela-

ciones se organizan como parte de un capital social que reemplaza también las credenciales y las carreras organizadas de la economía formal”.

En el sector informal pueden observarse grados de estratificación en términos de pobreza e inseguridad. Existen intermediarios cuya especialidad consiste en conectar el núcleo marginal con la economía industrial urbana. El núcleo de la marginalidad puede describirse en base a dos rasgos característicos: a) la falta de inserción o articulación *formal* en el proceso de producción industrial urbano; b) la inseguridad crónica de empleo o ingresos.

He identificado dos tipos de relación dentro de la organización social del sector marginal: a) el intercambio entre iguales, que se efectúa al interior de las redes de intercambio recíproco de bienes y servicios (Lomnitz, 1975); b) las relaciones patrón/cliente, que se observan por ejemplo en el caso de los pequeños empresarios que utilizan sus parientes y relaciones sociales para la creación de una unidad de producción. Este tipo de relaciones asimétricas implica en ciertos casos la presencia de un intermediario: el patrón actúa simultáneamente como intermediario entre sus clientes, que pertenecen al sector informal de la economía, y las instituciones formales de la sociedad.

Redes de intercambio recíproco

El flujo de intercambio recíproco más intenso que se observa en una barriada, ocurre normalmente entre vecinos emparentados entre sí. Desde luego, el intercambio diádico (uno a uno) de bienes y servicios, puede ocurrir entre cualquier par de individuos sin que sean necesariamente vecinos o parientes. Se observa, sin embargo, que el patrón de intercambio no es uniforme en la barriada, sino que existen nudos de alta intensidad de intercambio que agrupan a varias familias vecinas, en un patrón que hemos llamado redes de intercambio recíproco. Hemos identificado un total de 45 redes de este tipo en Cerrada del Cóndor (Lomnitz, 1975). Estas redes deben distinguirse de la red egocéntrica, basada en las relaciones personales de cada individuo, mientras que las redes de intercambio recíproco son pequeñas estructuras colectivas. Las hemos designado como redes exocéntricas, pues cada participante intercambia bienes, servicios e información con todos los otros participantes de la red. Esta participación no excluye de ninguna manera las relaciones diádicas de intercambio fuera de la red, puesto que la red exocéntrica se traslapa con las redes egocéntricas de todos los participantes, sin contenerlos necesariamente. El rasgo característico de las redes exocéntricas es su alto volumen o intensidad de intercambio, al punto que la inmensa mayoría

de las transacciones recíprocas observadas en la barriada se efectuaron entre miembros de tales redes de intercambio.

En Cerrada del Cóndor se observó que las relaciones económicas de intercambio recíproco de bienes y servicios, van frecuentemente unidas y parcialmente camufladas por relaciones de parentesco. En muchas familias extensas, la unidad doméstica funciona como una red de reciprocidad; por lo tanto, conviene distinguir entre redes, grupos sociales, y unidades domésticas, ya que existen también redes de reciprocidad (siete casos en Cerrada del Cóndor) que funcionan exclusivamente en base a vecinos no emparentados. Conviene recordar también que la red de reciprocidad no es una categoría reconocida en la cultura, y carece de atributos específicos de reclutamiento como tal. Los factores que ayudan a implementar o inhibir el intercambio recíproco en las redes son de naturaleza tanto objetiva como subjetiva, y su efecto tiende a influir la formación o desintegración de las redes. Estos factores son los siguientes:

a) *Distancia social*. En las culturas rurales de Latinoamérica existen formas prescritas de reciprocidad para cada distancia social específica: entre parientes, entre compadres, entre amigos, etcétera. Tales relaciones básicas de reciprocidad continúan dándose entre las poblaciones marginales de las ciudades latinoamericanas, de acuerdo a diversos observadores (Mangin, 1970; Butterworth, 1962; Lewis, 1966, 1969; Bryce-Laporte, 1970; Roberts, 1973 y otros).

b) *Distancia física*. La vecindad cercana frecuentemente genera relaciones de intercambio recíproco aun entre extraños; eventualmente, las relaciones pueden formalizarse a través del compadrazgo. La cercanía física permite relaciones de intercambio; por otra parte, el parentesco a veces no basta para superar la cercanía física que se interpone entre las relaciones familiares.

c) *Distancia económica*. En un momento dado, las necesidades de un marginado están determinadas por su balance de recursos y carencias. Si las necesidades de un grupo de participantes son desiguales, el intercambio tiende a volverse asimétrico; esta situación genera diferencia de poder entre los participantes de la red (Blau, 1967). En principio, la reciprocidad exige una condición de igualdad de necesidades; de lo contrario, la relación se interrumpe o evoluciona en dirección a una relación patrón/cliente.

d) *Distancia psico-social*. Los tres factores objetivos mencionados se traducen en el plano subjetivo a una variable psico-social compleja que se denomina *confianza* (Lomnitz, 1971, 1975). En América Latina el concepto de *confianza* describe una situación entre dos individuos que implica un deseo y disposición mutuas para iniciar o mantener una relación de intercambio recíproco. Por lo tanto, la confianza presupone un cierto

grado de familiaridad (proximidad social), oportunidad (proximidad física) y compatibilidad de carencias (proximidad económica).

Las redes de intercambio evolucionan en el tiempo de acuerdo al flujo del intercambio recíproco de bienes y servicios. Hay retroalimentación entre el acto individual de intercambio y el incremento de confianza que a su vez promueve intercambios futuros. Por ejemplo, en una red de familia extensa en la que todos los miembros son vecinos y parientes —suponiendo la existencia de mecanismos que minimicen los conflictos internos y las diferencias económicas entre sus miembros— la estabilidad de la red puede mantenerse por muchos años. Las redes de este tipo pueden crecer al punto de volverse auto-suficientes, haciendo innecesarias las relaciones diádicas de intercambio recíproco con personas externas a la red. Esta situación ideal es poco frecuente sin embargo: en general se observan cambios frecuentes en la composición de las redes, según el ritmo de la absorción de nuevos migrantes del campo, matrimonios, nacimientos, conflictos entre parientes, riñas, desalojo por la fuerza pública, deterioro de las unidades residenciales, o por atracción de mejores condiciones económicas, sociales o físicas en algún otro lugar. El uso extensivo del compadrazgo y de la amistad entre miembros de redes de reciprocidad puede interpretarse como una tendencia a reforzar el nivel de confianza de los participantes mediante la utilización de todas las instituciones tradicionales disponibles.

Para apreciar la importancia económica de las redes entre los marginados, bastaría hacer una lista de los bienes y servicios que son objeto del intercambio recíproco:

a) *Información*. Instrucciones para migrar, ayuda para encontrar trabajo y vivienda, orientación general para la vida urbana, e información interpersonal (chisme).

b) *Ayuda laboral*. Al incorporarse a la red, el migrante masculino recibe ayuda para aprender un oficio a través de los contactos de la red. Muchas redes se caracterizan por un oficio propio. Los recién llegados se incorporan al oficio como aprendices, y comparten los sueldos de sus arfitriones hasta el momento en que logran ganar lo suficiente para mantenerse.

c) *Préstamos*. Hay préstamos diarios o casi diarios de comida, dinero, ropa, herramientas y una amplia variedad de artículos domésticos y de uso general.

d) *Servicios*. Estos favores incluyen el alojamiento y la alimentación de los nuevos migrantes por períodos indeterminados: todas sus necesidades están previstas durante el período inicial de su residencia en la ciudad. Un tratamiento similar se otorga a las visitas del campo, que eventualmente podrían integrarse permanentemente a la red. Además,

la ayuda se extiende a ciertos parientes necesitados tales como viudas, huérfanos, ancianos y enfermos. Los miembros de la red cuidan a los niños cuando la madre está incapacitada por enfermedad o por necesidades del trabajo. La ayuda mutua incluye una amplia gama de servicios: construcción y mantenimiento de viviendas, acarreo diario del agua potable, diversos mandados, o la vigilancia sobre los niños ajenos cuando la madre se encuentra ocupada.

e) *Apoyo moral*. Las redes son mecanismos que generan solidaridad y que abarcan todos los incidentes del ciclo vital. Más del 60% de las relaciones de compadrazgo en el estudio realizado se dieron entre parientes y vecinos de la barriada.

Relaciones asimétricas: la relación patrón-cliente

En esta sección esbozaremos una discusión teórica del proceso que crea relaciones asimétricas en un campo de relaciones simétricas. Se trata de un proceso importante en el contexto del presente trabajo, porque las relaciones asimétricas son precisamente las que favorecen los mecanismos de articulación entre el sector informal y la sociedad industrial urbana.

En la sección anterior describimos la red de intercambio recíproco como una estructura protectora diseñada para la supervivencia social y económica. Por otra parte, la red puede considerarse también como un recurso laboral que podría ser utilizado por cualquier miembro emprendedor para sus fines personales o incluso para el progreso colectivo del grupo social. Sucede, por ejemplo, que un individuo dentro de una red de reciprocidad organiza a algunos de sus parientes como un "grupo de acción" (Mayer, 1968) lo cual le permite manejar trabajos de mayor importancia económica. Tales grupos formados por parientes y vecinos suelen encontrarse en la industria de la construcción y en muchos otros campos que utilizan mano de obra no calificada o semi-calificada. En el campo político, existe una analogía en la organización de los residentes de barriadas por la acción política.

Los "grupos de acción" basados en membresía de redes de reciprocidad pueden adquirir cierto grado de permanencia a través de una sucesión de acciones conjuntas: se transforman entonces en lo que Mayer (1968-102) ha llamado un "cuasi-grupo". El organizador del "cuasi-grupo" se convierte en la figura central y es normalmente quien hace los tratos con los patrones y quien distribuye los sueldos a los miembros del grupo. Así se transforma en un "patrón", y los miembros restantes del grupo en sus clientes, puesto que dependen del patrón para su subsistencia. La asimetría de esta relación se percibe a través del hecho de que el "patrón" paga un sueldo a sus clientes. El "patrón" vende la mano de obra de su

grupo sea como un empresario independiente, sea como intermediario entre su grupo y alguna organización formal. En ambos casos el "patrón" es un articulador entre su grupo y el sistema económico formal. Wolf (1968:16) explica la generación de las relaciones de patrón-cliente como sigue: "cuando una amistad instrumental llega a un equilibrio máximo, a tal punto que uno de los asociados es claramente superior al otro en capacidad de generar bienes y servicios, nos acercamos al momento crítico en que la amistad se convierte en una relación patrón-cliente... ambos asociados...ya no intercambian bienes y servicios equivalentes".

Sahlins describió la generación de relaciones asimétricas en Melanesia: "el gran hombre" (jefe) representa el árbol banyan que es el más alto y más grueso del bosque. Sigue siendo un árbol como todos los demás, da protección a un mayor número de enredaderas, alimenta a muchos pájaros y proporciona abrigo contra la lluvia." (1963:165-66).

En la barriada podemos describir la generación de relaciones asimétricas como sigue: inicialmente existe un grupo de igual nivel social y económico, en cuyo seno se van generando diversos "grupos de acción" con propósitos económicos o políticos definidos. Al repetirse las acciones conjuntas de un "grupo de acción" se produce una cierta estabilidad y especialización: el "grupo de acción" se convierte en "cuasi-grupo". Pero la estructura interna de un "cuasi-grupo" difiere de la de una red de reciprocidad, debido a la existencia de un jefe. Este jefe se convierte en patrón al controlar recursos de los cuales carecen sus clientes, tales como capital, empleo o influencia política fuera de la barriada. Debido a la desigualdad en la relación de intercambio en el cuasi-grupo, la estructura se ha tomado asimétrica (Grindle, 1974; Greenfield, 1966).

Un jefe o "patrón" puede tener recursos propios, o puede disponer del acceso o recursos a un nivel más alto. En el primer caso, hablamos de patronaje simple o directo, mientras que en el segundo caso el "patrón" es un intermediario. Ambos tipos de patrones existen en el sector marginal, ambos poseen funciones específicas de articulación entre la barriada, o el sector informal y el mundo exterior.

Asimetría incipiente en las relaciones internas a la red

Una sirvienta doméstica de la ciudad de México que llamaremos Carmen, ha estado trabajando durante 10 años en casa de un político que es dueño de una empresa constructora. Carmen ayudó a traer a la ciudad de México a 10 parientes de su pueblo natal, encontrándoles un trabajo antes de su arribo a la ciudad.

Carmen conoció a su actual esposo a través de la hermana de éste, que trabajaba con ella de sirvienta. Actualmente su esposo ha sido contratado de mozo en la misma casa donde Carmen trabaja. La cuñada

compró un terreno en una barriada, pero al encontrarse sin dinero para construir, le vendió la mitad de su lote a Carmen. Actualmente ambas familias emparentadas y vecinas ya construyeron sus casas, y el esposo de Carmen pidió a otra hermana suya que ocupara su casa mientras ellos siguen viviendo en casa del político donde ellos trabajan. Recientemente, sin embargo, Carmen y su esposo se mudaron a la barriada. Allí habitaron un cuarto de su propia casa hasta que la familia de la hermana, que ocupaba el resto, logró encontrar otro sitio para vivir.

Las excelentes relaciones de Carmen con su patrón han sido la clave de su éxito para obtener fuentes de trabajo y otros valiosos recursos para sus parientes. Por ello es altamente estimada, y los parientes agradecidos jamás dejan de llevarle un regalo cuando la visitan. En todo tratan de complacerle y gustosamente le hacen favores. Sin embargo, Carmen no ha utilizado este potencial de desigualdad de recursos para elevar su posición económica en un "grupo de acción". Esto podría deberse en parte a su posición como mujer, ya que el trabajo femenino generalmente se hace en forma individual y no en grupo. No existen "maestras" sirvientas, ni tampoco hay mujeres intermediarios que trabajen en vender el trabajo de sus parientes en el mercado laboral (notas de campo inéditas por Cristina Fernández).

Los pequeños empresarios

Roberto González era un pequeño comerciante en un pueblo de provincia. En el curso de uno de sus viajes regulares a la ciudad de Guanajuato, conoció a una enfermera y la hizo su esposa. Como su nueva esposa no se sentía a gusto en el pueblo, la nueva pareja se trasladó a una barriada de la ciudad de México, donde vivían los padres de la esposa. El suegro de Roberto era un artesano que había logrado educar a sus hijos con miras a promover su acceso a la clase media baja. Gracias a sus conocimientos como enfermera, la esposa de Roberto obtuvo trabajo en el Seguro Social; mientras, Roberto se quedaba en casa preparando barbacoa que su esposa vendía entre sus compañeros de trabajo. Algún tiempo después, obtuvo un puesto como chofer de ambulancia en un Hospital del Seguro Social, a través de su esposa. Sin embargo, Roberto no abandonó la venta de barbacoa, y eventualmente decidió poner un puesto de tacos cerca del hospital. Para ello necesitaba el concurso de sus parientes.

Al principio, Roberto decidió llamar a uno de sus hermanos que aún vivía en su pueblo, invitándolo a trabajar con él en la taquería. Muy pronto los dos hermanos eran dueños de dos taquerías. Poco a poco fueron llegando los demás parientes: una hermana casada, un hermano menor, el hijo de un compadre, etcétera. Con el tiempo el grupo familiar

llegó a operar seis pequeños restaurantes. Los parientes compraron dos terrenos contiguos en la barriada y viven como vecinos. Además, Roberto está ayudando financieramente a un hermano que se quedó en el pueblo para cuidar a sus padres ancianos y para cultivar su tierra.

Roberto empezó a prosperar y compró una casa grande y bonita de la barriada. Seguía trabajando de chofer de ambulancia en el turno nocturno, trabajo que representaba un sueldo fijo y los beneficios que otorgaba el seguro social. Sus taquerías eran operadas y manejadas por sus parientes. Se trataba de empresas muy pequeñas —en barrios populares— y los sueldos que pagaba eran muy inferiores a los que hubiera tenido que pagar si no se tratase de parientes. Tampoco tenía que preocuparse de problemas tales como el pago de horas extraordinarias, de impuestos y contribuciones, o de seguros. Roberto era un hombre acomodado que bien podía darse el lujo de vivir en un barrio de clase media: sin embargo, si se alejaba de la barriada perdía el contacto con sus parientes y “clientes”. Actualmente, Roberto es quien controla toda su red de parentesco, más otras tres o cuatro familias vecinas, a quienes procura trabajo en sus empresas a cambio de lealtad y un trato preferencial y honorífico. Su red social efectiva sigue siendo la red de sus parientes, y además es muy solicitado como compadre.

En conclusión, podemos observar que un “grupo de acción” egocéntrico constituido por un pequeño empresario con sus parientes, con un objetivo económico preconcebido, se ha convertido en un “cuasi-grupo” que es una empresa comercial con un patrón: Roberto. Sus “clientes”, es decir, los trabajadores de la empresa, han sido reclutados entre los miembros de su red de reciprocidad, o sea entre sus parientes y vecinos en la barriada. La asimetría se origina en el momento en que Roberto consigue el capital necesario para montar su primera taquería.

Tales patrones no pueden describirse todavía como intermediarios entre los sectores formal e informal de la economía, sino en un sentido muy indirecto. El haber obtenido un puesto en una institución perteneciente al sector formal representó una circunstancia decisiva, que permitió a Roberto ahorrar capital y adquirir conocimientos básicos necesarios para montar un pequeño negocio en la ciudad. El pequeño empresario es también un relacionador entre su red de la barriada y la economía formal: Roberto produce alimento barato para un mercado de bajos ingresos, tiene acceso a una institución formal y conoce su manejo, sabe obtener permisos burocráticos y conoce las técnicas comerciales; finalmente, es una fuente de trabajo para la barriada.

Roberto sobrevive como empresario gracias a sus relaciones informales en la barriada, y a su habilidad para utilizar estas relaciones en provecho propio. Su empresa es competitiva porque sus costos de base son menores que los de los restaurantes formales, y porque su personal le sirve lealmente y trabaja horas extraordinarias sin paga. La informalidad de sus operaciones le permite pasar desapercibido y evitar controles y obliga-

ciones formales tales como el pago de contribuciones al Seguro Social, de controles sanitarios, y de toda clase de impuestos.

Su gente depende de él por completo. A él deben la oportunidad de arraigarse en la ciudad, de tener dónde vivir y ganarse la vida. Mientras continúe su lealtad a la empresa familiar, todas sus necesidades básicas están cubiertas (Notas de campo inéditas de Cristina Fernández).

Existen otras descripciones de pequeños empresarios de barriada en la literatura antropológica. Por ejemplo, Uzzel (1974) discute el caso de un fabricante clandestino de sweaters y blusas en una barriada de Lima. Rollwagen (1974:27-47) ha descrito un grupo familiar del pueblo de Mexxicacán, Jalisco, que creó una cadena de heladerías en diversos centros urbanos utilizando sus redes de parientes y amigos rurales. Estos ejemplos contribuyen a elucidar el rol de las pequeñas empresas familiares como mecanismos de articulación a niveles intermedios de la economía nacional. Estos empresarios no son estrictamente intermediarios, no están ligados con instituciones formales sino que venden directamente al público.

Intermediación

Un intermediario es un individuo que "monta guardia en las junturas o sinapsis cruciales de las relaciones que conectan el sistema local con la totalidad." (Wolf, 1965: 97).

Hemos detectado tres tipos de intermediarios en México: a) reclutadores de trabajo, b) caciques políticos, c) intermediarios de producción y comercialización. Las carreras de todos estos intermediarios comienza en sus redes de intercambio recíproco. Inicialmente el intermediario se diferencia de los demás miembros de su red en los siguientes puntos: 1) el intermediario posee alguna habilidad de valor económico real o potencial; 2) está en situación de reclutar a los miembros de su red; 3) posee alguna relación con algún patrón fuera de la barriada. En caso de cumplirse estas condiciones la estructura de ayuda mutua formada al interior de la red puede transformarse en un recurso económico que habrá de beneficiar materialmente al intermediario.

Historia de caso I

Ignacio es un joven poblador de Cerrada del Cóndor, de 23 años de edad, que trabaja desde los 12 años en una gran variedad de ocupaciones. Finalmente logró colocarse de ayudante de un maestro colocador de alfombras. En pocos años logró aprender su oficio a fondo y a des-

tacarse por la calidad de su trabajo. El dueño de una casa especializada en alfombras, quien según Ignacio “gustó de mi trabajo”, empezó a encargarle trabajos menores bajo su exclusiva responsabilidad. Estos trabajos normalmente requerían uno o dos ayudantes, a cuyo efecto Ignacio reclutó a sus dos hermanos menores. Con el tiempo, el patrón fue encargándole a Ignacio contratos cada vez más grandes, hasta que en 1976 le tocó alfombrar el palacio presidencial para la ceremonia del cambio de poderes. En ese momento el grupo de trabajo de Ignacio ya incluía a sus dos hermanos, a un cuñado sin experiencia previa en el oficio de alfombrero, y a dos o tres vecinos. Cuando el grupo de trabajo o “cuasi-grupo” es pequeño, sólo existen dos niveles: el “patrón” —intermediario— y sus ayudantes. Ignacio conduce las negociaciones con su patrón y paga a sus ayudantes de acuerdo a su mejor parecer. Se precia de ser un buen jefe porque “pago horas extraordinarias y no les grito a mis ayudantes”. Para sus hermanos y cuñado, Ignacio es el patrón que les da trabajo.

He aquí el mecanismo que genera la cadena de intermediación. Cuando no hay contratos el “grupo de acción” se disuelve. En tal caso probablemente Ignacio buscaría otro tipo de trabajo o trabajaría para otro reclutador laboral. La inestabilidad de los recursos externos hace que la situación básica de inseguridad persista; por ello es importante que el intermediario pueda regresar en cualquier momento a las relaciones simétricas de su red de intercambio. Por otra parte, si los recursos externos continúan aumentando y hay contratos suficientes, la asimetría puede llegar a estabilizarse y los niveles de intermediación se multiplican. Por ejemplo, los hermanos de Ignacio podrían volverse capataces —intermediarios— entre Ignacio y los miembros de sus propios “grupos de acción”.

Cuando un “grupo de acción” basado en una red de reciprocidad tiene una actividad económica durante un tiempo suficientemente largo tiende a convertirse en un “cuasi-grupo”. La naturaleza de la economía informal exige que tales grupos de acción y cuasi-grupos puedan reclutarse y disolverse a corto plazo. Ello responde a los intereses del contratista externo, quien podrá operar así sin personal de base y sin fuerza laboral propia. Los sueldos que se pagan suelen ser menores que los de los obreros sindicalizados; y no hay que preocuparse de cuotas sindicales, ni de las contribuciones al Seguro Social.

En barriadas y tugurios de la ciudad de México existen miles de pequeños Ignacios que encabezan pequeños “grupos de acción”; en su mayoría, estos grupos de acción se disuelven al poco tiempo de formarse, sin llegar a constituirse en “cuasi-grupos”. Sin embargo, hay casos en que un “grupo de acción” puede transformarse en una operación laboral.

Historia de caso II

“El Diablo” era un famoso maestro herrero que trabajaba para uno de los ingenieros de obras de una firma constructora en la ciudad de México. Toda construcción requiere de varios capataces (“destajistas”) de este tipo: uno para la albañilería, otro para la carpintería, otro para el fierro, otro para las instalaciones eléctricas. “El Diablo” trabajaba para una de las firmas más grandes de México, y su contingente llegaba a 300 ó 400 obreros durante los periodos de mayor actividad (por ejemplo, durante la construcción de los estadios olímpicos, del Metro de la ciudad de México). En estas épocas “El Diablo” ganaba el equivalente de 2,400 a 3,000 U.S. dólares por semana. Su organización se componía de cuatro o cinco “segundos” o “sobrestantes”, algunos parientes y todos ellos compadres. Cada “segundo” mandaba a tres “cabos” y cada “cabo” disponía de un grupo de 10 a 15 trabajadores. “El Diablo” hacía sus tratos directamente con el ingeniero de obras, de quien recibía el dinero y las instrucciones técnicas. “El Diablo” no manejaba herramientas, sino que controlaba el trabajo y cuidaba del manejo de las cuentas con los ingenieros. Por lo tanto, su desempeño en el trabajo dependía críticamente de la habilidad y lealtad de sus “segundos”. De aquí se desprende la importancia del compadrazgo entre el jefe y su estado mayor, situación que se repetía a su vez entre cada “sobrestante” y sus “cabos”, y en todos los niveles de la organización. Los “sobrestantes” trabajan con herramientas, pero al mismo tiempo tienen un juego de planos para explicar los detalles técnicos a sus “cabos”.

Cualquier día venía el ingeniero de obras con el maestro y decía: “vamos a colar una loza por aquí y la vamos a hacer de tales y cuales dimensiones...”. Una vez que el maestro está seguro que ha comprendido todos los detalles, decide la cantidad de personal que va a necesitar y cómo la va a distribuir de acuerdo a sus grupos y tareas. También decide cuál de sus “sobrestantes” se encargará de qué parte del trabajo. Los “sobrestantes” juntan a sus cabos y el trabajo se realiza. Cuando la firma requería a un número mayor de trabajadores, “El Diablo” mandaba a avisar a su pueblo natal y en un plazo breve juntaba a la gente requerida. En las obras de construcción en México es frecuente encontrar a grupos de obreros procedentes del mismo pueblo o de alguna región rural en particular, que pueden incluir a redes completas de barriada. Cuando un maestro destajista llega a ser muy prominente son sus “sobrestantes” quienes se encargan de hacer el reclutamiento laboral.

¿Cómo se las arreglaba “El Diablo” para pagar tales cantidades de dinero? Negociaba sus contratos con el contratista, pagando salarios que correspondían al mínimo legal y no al salario de obreros especializados que él estaba cobrando a la firma. A veces los salarios ni siquiera llegaban al mínimo legal, luego no pagaba Seguro Social ni impuestos.

Toda la operación se efectúa en el marco de un sistema de lealtades personales, donde cada individuo debe lealtad al personaje de nivel inmediatamente superior. La cohesión de la organización se basa en el parentesco, el compadrazgo, la reciprocidad entre vecinos y el origen geográfico común. El "maestro" debe ser generoso y ocasionalmente espléndido, para recompensar a algún "cabo" o trabajador por su buen desempeño. Por otra parte, es posible que los trabajadores se den cuenta que el trato que reciben no equivale al que legalmente les corresponde: pero su red de obligaciones personales es tal que su dependencia en el "patrón" dentro de un sistema informal de relaciones laborales predomina sobre cualquier consideración de sus derechos formales.

Un buen capataz sabe ser generoso. Por ejemplo, "El Diablo" alquilaba por su cuenta un cabaret en las afueras de México, para el uso exclusivo de su gente por una semana. Todo el gasto en trago, comida y mujeres corría por su cuenta, y lo hacía regularmente cada vez que le parecía que sus hombres necesitaban una buena borrachera. Por otra parte, si bien engañaba a sus trabajadores en lo tocante al salario, nunca dejaba de responderles en caso de emergencias familiares o personales, y en estos casos los ayudaba sin regatear.

Desafortunadamente, un intermediario necesita apoyo tanto desde arriba como desde abajo. El apoyo desde arriba es inestable, puesto que la función misma de un intermediario consiste en movilizar una fuerza laboral que puede ser despedida con la misma rapidez con que es reclutada. Los contratos van y vienen y la industria de la construcción es notoria por sus ciclos de auge y de depresión. Durante los períodos de receso económico, las compañías constructoras se deshacen de todo su personal temporal y los intermediarios se quedan sin trabajo. Por tal motivo, la articulación entre las compañías y los trabajadores del sector informal son de naturaleza informal, ya que se reducen a un contacto personal entre el contratista o ingeniero y el maestro o "destajista". Continuaremos con la historia de "El Diablo".

"El Diablo" no era empleado de la firma constructora sino que era "cliente" de un "patrón" determinado que ocupaba el cargo de ingeniero de obras. Cada uno de estos ingenieros es el patrón de un cierto grupo de maestros a quienes llevan consigo de obra en obra, ya que éstos representan un recurso esencial para los primeros. De estos maestros depende en cierto modo la base de su rendimiento para la compañía.

El jefe del "Diablo" era un ingeniero joven que subió rápidamente en el escalafón de la firma, lo cual significaba trabajos cada vez más importantes y generosos. Al fin llegó a ser nombrado gerente y a partir de este momento ya no tuvo obras bajo su dirección. Su asistente le sucedió en la dirección de la obra y tomó a su cargo la supervisión directa con todo y maestros. Esto fue el último favor importante que su antiguo patrón podía hacerle al "maestro", ya que al menos quedaba

encargado a su sucesor, quien era un ingeniero joven y con futuro en la firma.

Durante los dos primeros años, todo iba bien. "El Diablo" continuó trabajando y ganando igual que antes. En 1970, sin embargo, su nuevo jefe fue designado jefe de obras para una importante construcción en el extranjero, y por mala suerte su ayudante decidió renunciar para proseguir estudios superiores en Estados Unidos. Quien se quedó solo fue "El Diablo": aunque su antiguo patrón seguía siendo gerente, el poder de la gerencia tiene límites cuando se trata de imponer un intermediario laboral o "maestro" a los ingenieros de obras. Cada jefe de obras tiene sus propios maestros y se defiende enérgicamente contra cualquier interferencia de los directores en su forma de trabajar. Así acabó la carrera de 20 años en la compañía, de un reclutador laboral.

Historia de caso III

Pasaron tres años y el joven ingeniero del caso anterior regresó a México al término de su misión en el extranjero. Prontamente fue encargado de una obra en construcción, en la cual le hizo falta un maestro carpintero. El ingeniero recordó a un cierto maestro, a quien llamaremos Pérez, que le había servido años antes; Pérez, sin embargo, estaba ahora trabajando para otro ingeniero de la firma, y existe un código tácito de no codiciar al maestro del prójimo, tratándose de maestros de la firma. Por ello, el ingeniero decidió mandar buscar a un hermano menor de Pérez, quien era uno de los "sobrestantes" más responsables del maestro, para ver si éste podía reclutar una fuerza laboral propia. "Hay que buscar a alguien que tenga arrastre, uno nunca sabe si un 'sobrestante' que se independiza va a conseguir gente que lo siga. Por muy bueno que sea, si no logra jalar gente, no sirve".

Fue así como el hermano menor de Pérez empezó a trabajar para el ingeniero. Al cabo de un par de meses, sin embargo, se vió que el nuevo maestro no lograba crear un grupo propio. Los hombres iban y venían pero no se quedaban con él. Finalmente el ingeniero tuvo que conseguirse otros destajistas y el joven Pérez regresó a trabajar con su hermano. Es que los recursos sociales de ambos hermanos se traslapaban y de hecho eran los mismos: vivían juntos en la misma barriada y tenían los mismos parientes, vecinos y amigos. El joven Pérez no había cultivado una red propia. Durante el fugaz intento de independizarse, se dio cuenta de que no podía romper la red de lealtades y compromisos a su hermano mayor, y que sin el apoyo de éste no lograría independizarse como intermediario.

Intermediarios en la producción

El sistema de producción que se conoce en México con el nombre de "maquilas" ha sido descrito como sigue: "(La *Maquila* aparecía como una alternativa de crecimiento para la mediana o gran empresa del sector tradicional. No pudiendo modernizarse y mejorar la tecnología que utilizan en sus procesos productivos... de manera de competir... la empresa tradicional tiende a absorber más mano de obra a precios más bajos (descubriendo) una fórmula nueva para abaratar sus costos de producción sin incrementar de manera extraordinaria su capital. Se consolida la *maquila* como mecanismo de freno a desagregación de las pequeñas empresas y una manera de abaratar el costo de la fuerza de trabajo. La *maquila* es un contrato, a veces verbal, entre los productores (y compradores de fuerza de trabajo) que implica que la empresa contratada produzca para la contratante determinados bienes pagados a precio de competencia. La empresa tradicional que no tiene recursos suficientes para introducir... innovaciones... tampoco puede reducir sus costos de producción contratando a más bajo precio la fuerza de trabajo disponible ni infringir las leyes laborales... entonces subcontrata a una empresa que por su pequeñez logra más fácilmente burlar y eludir dichas reglamentaciones..." (Casimir, 1975:).

El sistema de maquila subsiste gracias a la abundancia de mano de obra y la negligencia de las leyes laborales. Por ejemplo, la industria de la confección en la ciudad de México utiliza talleres clandestinos que operan en la ciudad o en diferentes estados de la República. Avelar (1975:10) describe el sistema de maquila en los siguientes términos: "Las ventajas competitivas del empresario que contrata maquiladores son... asegurar mano de obra sin un salario fijo, imponer largas jornadas e incorporar trabajo no remunerado de familiares del trabajador, incluso niños, una vez que la violación de las leyes que regulan las condiciones de trabajo con casi nulas en el trabajo a domicilio. El empresario ahorra gastos tales como luz, renta, máquinas de coser, transporte. Como el maquilador trabaja aislado, no se organiza para pedir reivindicaciones. La maquila no sólo se da en empresas... tradicionales sino también en empresas de alta eficiencia".

El término de maquila se utiliza también para fábricas formalmente establecidas que trabajan bajo contrato de otras firmas mayores y no comercializan su propia producción; sin embargo, en la presente discusión trataremos únicamente del caso de la maquila a pequeña escala que se da en el sector informal. Sus "patrones" son principalmente las pequeñas empresas de confección del sector formal que no pueden competir con las grandes fábricas, pero que tienen muchas veces mercados muy definidos, tales como los almacenes de bajos precios en el centro de la ciudad, mercados callejeros o rurales, o las "boutiques" que venden ropa bordada a mano a los turistas. Hay también firmas grandes que se abas-

tecnen a través de numerosos pequeños talleres. Este sistema utiliza la fuerza de trabajo del sector informal en competencia directa con los obreros sindicalizados y para ello es vital el uso de las intermediaciones. Los pedidos se colocan directamente con el intermediario ya que generalmente el "patrón" no posee los contactos para colocar sus pedidos directamente a individuos del sector informal. Hay intermediarios que controlan una fuerza laboral de centenares de mujeres repartidas en diversas zonas de la ciudad, mientras otros son dueños de talleres clandestinos que emplean la fuerza de trabajo marginal.

En un ejemplo reciente, una blusa que se vendía por \$120 (mexicanos) le costaba al comerciante \$60: el costo de los materiales ya cortados que él entregaba al intermediario. El intermediario pagaba a la costurera \$15 ó \$20 y se quedaba con el resto. A cambio, el intermediario se hace responsable de la entrega puntual al comerciante del producto terminado. Normalmente los comerciantes entregan a los intermediarios una cantidad de material cortado para pantalones, y éste lo reparte a mujeres que trabajan en sus casas. Normalmente estas mujeres no se conocen entre sí y no están organizadas. El intermediario trabaja solamente con personas conocidas, con cada una de las cuales mantiene cierta relación de confianza (le confía el material).

Cada individuo recibe trabajo con la condición de que debe llenar cierta cuota: "Yo te daré trabajo, pero tú me vas a coser tantas y tantas piezas por semana". Cuando la producción semanal está por debajo del mínimo convenido, el intermediario castigará el pago por unidad. Por tal motivo, un trabajador o trabajadora normalmente requiere y utiliza la ayuda de sus niños, madre, vecinos y otros miembros de su red de intercambio, para poder cumplir con la cuota semanal de entregas.

Según estimación de un líder sindical mexicano (publicada en *El Día*, agosto 21 de 1975) existen en la ciudad de México 25,000 costureras que trabajan de 16 a 18 horas diarias sin salario mínimo y sin protección laboral alguna. El jefe del Departamento del Trabajo y Bienestar Social del Distrito Federal ha dicho que recibe diariamente quejas sobre malos tratos a trabajadores, retención del salario diario, falta de pago de horas extraordinarias, o de contribuciones de seguro social, etcétera. (*Excelsior*, 21 de junio de 1974). Según el funcionario, estas quejas se originaban principalmente en la industria del vestido y del calzado, y en "todo tipo de empresas manufactureras".

Según Rendón y Pedrero (1975:21) "en esta forma de producir (maquila) que se usa para bajos costos de producción vía mano de obra barata, es frecuente la utilización de fuerza de trabajo femenina, dado que por la situación de discriminación laboral de que es objeto la mujer se ve obligada a aceptar salarios inferiores al hombre".

Un segundo tipo de intermediario de producción suele encontrarse en la comercialización de ciertos productos originarios de las barriadas. Por ejemplo, muchos residentes de barriadas en la ciudad de México tienen

animales, tanto para el consumo casero, como para incrementar las entradas del grupo familiar. Por ejemplo, uno de mis informantes era un "pepenador" (recogedor de basura) que tenía un corral con nueve a diez puercos, pavos, vacas y hasta conejos en jaulas sobre el techo de la casa. Un comerciante (intermediario) pasaba una o dos veces por semana en sus camionetas y compraba los animales al contado. Esta transacción se realizaba y concluía en el acto. Los animales vivos se vendían a carniceros que trabajaban en mercados o ferias libres, a los dueños de pequeños restaurantes (tales como el caso de Roberto) o a los operadores de pequeñas plantas procesadoras de carne.

Hay otro tipo de intermediarios que reclutan personal para la venta callejera de ciertos productos producidos por el sector formal, tales como gomas de mascar, kleenex, billetes de lotería y muchos otros. Las ventas callejeras están muchas veces a cargo de niños y constituyen una de las formas más conspicuas de actividad económica del sector informal. Es un negocio perfectamente organizado: los intermediarios trabajan a comisión para los mayoristas y sus ganancias aumentan en proporción al número de vendedores que logran reclutar.

Intermediarios políticos

El caso de los intermediarios políticos ha sido frecuentemente citado en la literatura (Cornelius, 1973; Grindle, 1974; Adams, 1970, Wolf, 1965, Kenny, 1960, Mayer, 1968; Freenfield, 1960). En un estudio de seis barriadas de la ciudad de México, Cornelius (1973:237-247) utiliza el término "cacique político" para designar un cierto tipo de intermediario político que se encuentra en las barriadas: "utiliza los servicios de varios ayudantes cercanos con quienes moviliza y organiza a los residentes de la barriada, cobra contribuciones e impone su voluntad. Los ayudantes a su vez reciben su parte de los beneficios económicos procedentes del cacicazgo" Los contactos de un cacique con líderes políticos fuera de la barriada son importantes ya que "el poder de segunda mano procedente de fuentes de fuera del dominio del cacique puede utilizarse efectivamente para mantener control dentro de la barriada... muchos seguidores miden la efectividad del cacique como líder principalmente por la forma en que logra mantener un flujo constante de beneficios materiales concretos para la barriada en general y para los residentes en particular. En su rol de intermediario político, el cacique es un mediador entre sus servidores y las autoridades superiores. El representa a la barriada que controla ante los funcionarios supra-locales, y le incumbe principalmente a él articular las demandas y quejas de sus seguidores. Al servir de vocero ante la autoridad, el cacique sirve de enlace entre los residentes de barriada y las instituciones políticas y jurídicas de la sociedad en

general... El cacique está normalmente conectado a uno o más patrones en el aparato gubernamental, que son muchas veces altos funcionarios en la administración de la ciudad o del partido oficial, cuyas responsabilidades nominales incluyen los problemas de los sectores de bajos ingresos en la ciudad”.

La situación descrita por Cornelius sufrió algunos cambios desde 1971 cuando el gobierno Federal empezó a asumir un rol activo en la resolución de problemas de barriadas para lo cual entró a competir activamente con los caciques locales. Se trató de hacer a un lado a aquellos que eran demasiado poderosos o muy poco flexibles. Pronto se inició una campaña a gran escala para legalizar la tierra y para introducir mejoras urbanas en las barriadas de la ciudad de México. La esposa del Presidente se hizo cargo del Instituto Nacional para la Protección a la Infancia (INPI) y esta institución creó centros en todos los grandes barrios de bajos ingresos. Los servicios que los pobladores podían obtener en estos centros incluían desayunos para niños, servicio médico, vacunas, clases para las madres, regalos de navidad, y otros. Para promover el trabajo de los centros, se auspició la creación de comités de vecinos que se crearon en cada manzana o cada grupo de más de 40 familias.

Existía un intermediario que conectaba la estructura del INPI con los jefes de manzana, pero estos organizadores eran funcionarios pagados por el INPI, quienes delegaban cierta medida de autoridad a los presidentes de los Comités de Manzanas. Estos funcionarios que hacían el papel de intermediarios entre la barriada y las organizaciones formales, eran frecuentemente mujeres.

En el caso de una barriada de la ciudad de México, los funcionarios organizaban a los pobladores en competencia directa contra los caciques. En este caso, los caciques eran los antiguos comisarios ejidales de la comunidad campesina hoy transformada en barriadas. Los propios comisarios habían promovido el asentamiento de los marginados en su tierra: así el valor de la tierra aumentaba y los pobladores representaban una fuente de ingresos y de poder político. La población llegó a 14,000 familias. Tales barriadas en tierras ejidales son bastante comunes, y pueden llegar a ser muy grandes: por ejemplo, la actual población de Santo Domingo de los Reyes, una barriada que colinda con la Ciudad Universitaria, puede estimarse en 200,000 habitantes. En estas barriadas, las autoridades ejidales ejercían un control total gracias al apoyo activo de los jefes políticos de la Confederación Nacional Campesina, de diversos políticos del Partido, y de las autoridades del gobierno de la ciudad.

Ahora llegaba el INPI para desplazar a estos caciques. En la barriada mencionada se organizó a los pobladores y se les proporcionó toda clase de servicios. Se produjeron conflictos abiertos entre los líderes tradicionales locales apoyados por algunos políticos del sistema y los trabajadores del INPI apoyados por altos funcionarios del Gobierno Federal. Finalmente, en cierta ocasión en la que se organizó una bienvenida a un

alto funcionario en el aeropuerto, el dirigente local del INPI no tuvo dificultad en organizar el que una serie de personas fueran, mientras los comisariados ejidales no lograron llenar un solo autobús (Durazo, A., notas de campo inéditas).

En la gran barriada de Santo Domingo de los Reyes el Gobierno Federal se encontró con la oposición activa de los líderes locales al tratar de legalizar la tierra que ocupaban los pobladores. Los caciques esparcieron el rumor de que la presencia de los agrimensores obedecía al motivo de expulsar a los pobladores. Hubo casos en que a los funcionarios federales se les impidió el acceso a ciertas partes de la barriada. Estos ejemplos bastarían para dar una idea de la resistencia de ciertos intereses locales contra cualquier intento del gobierno para organizar a los pobladores a través de sus propias instituciones. El sentido político de tales acciones del gobierno resulta evidente si se considera que algunos caciques locales tuvieron o tienen una base de poder de miles de personas, un poder que el Gobierno Federal no podía seguir ignorando, aunque siga utilizando líderes locales menores.

Puede advertirse una evolución paralela en otros aspectos de intermediación en las barriadas. Si bien los intermediarios locales continúan trabajando comercialmente para muchas empresas, existe también el reclutamiento directo que implica un control formal cada vez más importante y directo por parte de la empresa misma. Esto ocurre tanto en el campo de la maquila como en el del reclutamiento laboral. En ambos casos, los intermediarios independientes son reemplazados por personal de la empresa.

Un interesante ejemplo de intermediación política es el de "los porros", o pandilleros juveniles. Las pandillas de porros se organizan generalmente en torno a un líder carismático. Las actividades de las pandillas suelen girar en torno de la delincuencia, pero mientras algunos jefes de pandillas son autónomos, otros se vuelve intermediarios de los distribuidores de drogas, de comerciantes en autos robados, y de algunos líderes políticos (Lomnitz, 1976). Entre los trabajos políticos encargados a los "porros" se incluye la participación en manifestaciones callejeras, la violencia contra oponentes políticos, la infiltración de movimientos estudiantiles y otras. Nuevamente puede decirse que las actividades de los "porros" han disminuido notablemente en años recientes; además, la policía ha dejado de proteger a los líderes y ha comenzado a combatirlos. Esta evolución parece indicar el deseo por parte de los políticos de nuevo cuño a encontrar formas de control político más sutiles y menos arriesgadas.

CONCLUSIONES

La intermediación representa una institución sumamente importante para el sector informal. Los intermediarios sirven para articular la economía informal de la marginalidad con las instituciones formales del sistema urbano industrial. El concepto de marginalidad se refiere exclusivamente a la falta de una articulación formal de dicho sector con las instituciones de la economía nacional: el indicador más relevante de la marginalidad continúa siendo la falta de seguridad económica. Pero ello no excluye la presencia de una articulación funcional entre la marginalidad y la economía formal dominante.

Los miembros del sector informal están conectados con el sistema mayor a través de distintos roles: mercado, productores, fuentes de fuerza laboral barata, y fuentes de poder político. Mientras los miembros del sector sigan como en la actualidad sin incorporarse en instituciones al nivel local o nacional, el rol de intermediarios es esencial para interconectar ambos sistemas. Hemos tratado de describir la forma en que tales intermediarios surgen de sus redes de reciprocidad, y cómo utilizan las estructuras igualitarias de intercambio existentes para beneficio personal. El intermediario es un patrón que necesariamente introduce un elemento de desigualdad en su red: pero su utilidad a la economía de la red se sobrepone a la ideología igualitaria de las relaciones internas en las mismas. El resultado es una situación que recuerda la de los caciques melanesios descritos por Sahlins. El intermediario de barriada trabaja enteramente dentro del contexto de su red ostensible y se conforma con toda minucia a sus normas y valores, ya que ello representa un recurso básico de su intermediación.

Adams (1970:324) ha dicho "un intermediario no altera su posición en la estructura en virtud de sus actividades de intermediación... en cada nivel, su poder depende de su grado de control sobre recursos que existen en ambas áreas; por lo tanto, no puede cambiar de posición sin perder control sobre alguna clase de recursos... Por eso el intermediario logra articular niveles dentro de la sociedad sin moverse. En otras palabras, los intermediarios no tienen movilidad social ascendente ni representan un síntoma de movilidad social. En los sistemas que utilizan los intermediarios, la movilidad social es muy difícil, los individuos de los niveles bajos carecen de acceso al nivel derivado, y dependen de intermediarios para los escasos beneficios que pueden conseguir." (Adams, *ibid*:323). Los intermediarios de las barriadas o del sector marginal en general, controlan las articulaciones entre su propio grupo social y las instituciones formales de fuera, en una forma que tiende a preservar el *statu quo* al máximo. Todo intermediario está interesado en hacerse invisible y mantener el mínimo de interferencia directa de las organizaciones nacionales en los asuntos de la barriada.

Gane mucho o poco con su labor, el intermediario de barriada es un prisionero y no puede mudarse de la misma, puesto que su poder y sus medios económicos dependen de sus recursos sociales como poblador. Todo depende de su habilidad para movilizar la fuerza de trabajo de sus parientes, amigos y vecinos en forma inmediata y efectiva. En ello reside su utilidad al sistema formal, trátese de una empresa formal de la empresa o del gobierno. El intermediario carece de toda posición formal en las organizaciones externas a la barriada: en el fondo su inseguridad económica es tan básica como la de sus clientes. Por muy rico y poderoso que sea, continúa siendo un marginado.

Un intermediario no puede surgir ni operar sin controlar recursos tanto de arriba como de abajo. Los recursos de arriba dependen principalmente de su lealtad a un patrón quien ocupa una posición económica o política en el sector formal. El intermediario se cuidará de infringir la distancia social que lo separe de su patrón, o de demostrar su poder real en cualquier forma que no sea en forma de provecho al patrón. Sabe perfectamente que todo su poder se basa en su habilidad de otorgar trabajo, ayuda o una invitación a beber a sus parientes, vecinos y amigos. Estos son los mecanismos que debe comprender y saber manejar. Pero los recursos necesarios para ello no son suyos sino que dependen de un patrón externo. Tal situación encierra las limitaciones naturales a la estabilidad y al crecimiento del poder de un intermediario.

Estas observaciones sugieren las siguientes conclusiones:

1. La reciprocidad entre iguales fomenta el establecimiento de redes que ofrecen un nivel mínimo de seguridad a sus participantes; pero estas relaciones simétricas no logran generar los enlaces verticales necesarios con el sector formal. Tales enlaces se producen gracias a la iniciativa de ciertos individuos que se dan al interior de las redes y que utilizan sus ahorros, sus conexiones personales y sus recursos sociales para transformarse en "caciques" de su pequeña comunidad.

2. La estabilidad de una red simétrica depende de la intensidad de flujo horizontal de intercambio recíproco entre iguales: en cambio, la estabilidad de una red asimétrica ("grupo de acción" egocéntrico, "cuasi-grupo") depende de la intensidad del flujo de recursos en la dirección vertical entre patrones y clientes. En última instancia, depende del flujo de recursos entre la barriada (o el sector informal en general) y la sociedad nacional. A mayor flujo de recursos, mayor estabilidad y complejidad de la estructura de los cuasi-grupos. Cuando el flujo de recursos se interrumpe, las estructuras asimétricas se desbaratan y se vuelven a integrar a las redes de reciprocidad.

3. En razón de la inestabilidad y falta de continuidad en las economías formales de América Latina, la situación económica de los intermediarios de barriada, raramente puede rebasar el nivel de inseguridad que es propio de la posición marginal. Por otra parte, las limitaciones socia-

les y culturales de los intermediarios impiden su ascenso personal, aunque no intergeneracional, a la clase media aun en los casos que ello fuera económicamente factible. En resumen, los intermediarios de barriada continúan siendo miembros del estrato marginal, y su posición social no cambia por obra de la intermediación.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, R. "Brokers and career mobility systems in the structure of complex societies." *Southwest Jr. of Anthropol.* 26 (4) Winter, 1970.
- Avelar, S. M. "Elementos para un diseño de investigación". Dir. Gen. del Serv. Público del Empleo. Mimeo. 1975.
- Blau, P. *Exchange and power in social life*. New York, 1967. J. Wiley and Sons.
- Bryce-Laporte. Urban relocation and family adaptation in Puerto Rico: a case study in urban ethnography. En *Peasants in Cities*, ed. Mangin W. Boston, 1970. Houghton Mifflin, pp. 85-97.
- Butterworth, D. "A study of the urbanization process among Mixtec migrants from Tilaltongo in México City." *América Indígena* 22 (3), pp. 257-274. 1962.
- Casimir, J. "La problemática de los mercados regionales de trabajo." Mimeo. 1975.
- Cornelius, W. "A structural analysis of urban caciquismo in México." *Urban. Anthropol.* I (2) pp. 234-261.
- Grindle, M. "Patrons, clients and exchange." En *Clientele Politics in Mexican Public Bureaucracy*, Ch. III, 1974. Ph. D. Dissertation, Dept. of Political Science, MIT.
- Greenfield, S. "Patronage networks, factions, political parties and national integration in contemporary Brazilian society." Paper presented at the Amer. Anthropol. Assn., Pittsburgh, Penn., 1966. Mimeo.
- "The Cabo Eleitoral and the articulation of local community and national society in pre-1968 Brazil". Discussion Paper 54, The Center for Latin Amer. in the Univ. of Wisconsin-Milwaukee, 1975.
- I.L.O., PREALC "La política de empleo en América Latina: Lecciones de la experiencia de PREALC".
- Kenny, M. "Patterns of patronage in Spains." *Anthropol. Quarterly* 33 January, 1960.

- Lewis, O. "The culture of poverty". *Scient. Amer.* 215, p. 4. 1966.
 — *La antropología de la pobreza*. México, 1969. F.C.E.
- Lomnitz, L. Reciprocity of favors in the urban middle-class of Chile. En *Studies in Econ. Anthropol.* AS7, pp. 93-106. 1971.
 — "La marginalidad como factor de crecimiento económico." *Demografía y Economía* 9, El Colegio de México, pp. 65-76. 1975.
 — Migration and network in Latin America. En *Current Perspectives in L. A. Urban Research*, A. Portes & H. Browning, eds., Austin, 1976. Univ. of Texas Press.
 — Survival and reciprocity: the case of urban marginality in México. En *Extinction and survival in human population*. Ch. Laughlin & I. Brady, eds. Columbia Univ. Press. 1977.
- Mangin, W. *Peasants in cities*. Houston, 1970. Houghton Mifflin.
- Mayer, A. "The significance of quasi-groups in the study of complex societies." ASA 4. 1968.
- Rendon, T. & M. Pedrero. "Alternativas para la mujer en el mercado de trabajo en México." *Docum. de Trabajo. Sría. del Trabajo*. 1975.
- Roberts, B. *Organizing strangers*. Austin: Univ. of Texas Press. 1973.
 — The provincial urban system and the process of dependency. Chap VI *Current perspective in L.A. urban research, op. cit.*, 1976.
- Rollwagen, J. "An examination of the problem of the establishment of a framework for the study of a Mexican rural urban migration as urbanization." Sunny College at Brockport. 1974. Mimeo.
- Sahlins, M. "Poor man, rich man, gib-man, chief: political types in Melanesia and Polinesia." *Compar. Studies in Soc. & Hist.* 5, pp. 285-300. 1963.
- Uzzel, D. "From play lexicons to disengagement spaces in Peru's urbanization." Paper press. at the XLI Congr. Intern. de Amer. México, septiembre, 1974. Mimeo.
- Ward, P. "The squatter settlement as slum or housing solution. The evidence of Mexico City." *Land Economics* 59. 1976.
- Wolf, E. Aspects of group relationships in complex societies: México, 1965. En Heath and Adams, eds. *Contemporary cultures and societies in Latin América*. New York, 1965. Random House.
 — *Kinship, friendship, and patron-client relationships*. ASA 4. 1968.