

PROYECTO CEPAL/PNUMA
ESTILOS DE DESARROLLO Y MEDIO
AMBIENTE EN AMERICA LATINA

Seminario Regional

Santiago de Chile, 19 al 23 de noviembre de 1979

E/CEPAL/PROY.2/R.24.
Septiembre de 1979



ORGANIZACIÓN SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA EN LOS
ESTRATOS MARGINALES URBANOS DE AMERICA LATINA

Larissa Lomnitz

La autora es Profesora del Instituto de Investigaciones en Matemáticas Aplicadas de la Universidad Nacional Autónoma de México y preparó este trabajo a título personal, como contribución al Proyecto CEPAL/PNUMA sobre Estilos de Desarrollo y Medio Ambiente en América Latina. Las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad de la autora.

2 OCT 1979

52

THE
OFFICE
OF THE
SECRETARY
OF THE
NAVY
WASHINGTON, D. C.

NAVY DEPARTMENT

1917

NAVY DEPARTMENT

NAVY DEPARTMENT

ORGANIZACION SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA EN
LOS ESTRATOS MARGINALES URBANOS DE AMERICA LATINA

Larissa Lomnitz
IIMAS - UNAM

1. Introducción

Una de las principales perturbaciones que se han producido en los ecosistemas nacionales de América Latina después de la Segunda Guerra Mundial fue la causada por el proceso de industrialización acelerada en el sector urbano. El creciente desequilibrio económico entre campo y ciudad ha acentuado la depresión del sector rural, a medida que los recursos económicos de los países se canalizan cada vez más en dirección al desarrollo del sector industrial urbano. Fue así como las ciudades se transformaron en verdaderas islas de relativa prosperidad, modernización, poder administrativo y movilidad social en medio de una economía tradicional, atrasada y esencialmente estancada. Las tensiones económicas y demográficas generadas por esta situación incidieron principalmente en el sector más desamparado del campesinado, el cual en gran número prefirió abandonar el campo emprendiendo el camino a los grandes centros urbanos, ya que su sobrevivencia en las aldeas se hacía cada vez más problemática.

Las causas del desequilibrio económico en el ecosistema han sido analizadas por diferentes autores (Sunkel, 1971; Quijano, 1971, y otros). En muchos casos el proceso de industrialización de América Latina no había sido generado desde adentro, sino que más bien había sido inducido desde el exterior. Principalmente a partir de 1945, Latinoamérica empezó a atraer una cre-

ciente inversión foránea en las industrias de consumo. Los inversionistas identificaron las principales ciudades como objetivos primordiales de mercadeo. Gran parte del proceso de industrialización se basaba en tecnologías importada, generalmente de un tipo mucho más adelantado que las tecnologías que predominaban en el ecosistema local. Por lo tanto, la dependencia económica entre el ecosistema latinoamericano y los centros industriales foráneos no era únicamente una dependencia de capital sino de tecnología, extendiéndose además a otros aspectos culturales importados desde el exterior.

Una de las consecuencias de esta situación de subdesarrollo dependiente fue la devaluación de ciertas ocupaciones tradicionales en relación a las ocupaciones en la industria; esto acentuó la devaluación relativa del campo respecto a la ciudad. Dicho de otro modo, el patrón de dependencia económica y tecnológica se ha ido duplicando al interior del ecosistema, de tal manera que la modernización se ha concentrado en los centros urbanos a costa del desarrollo rural.

En este punto es conveniente introducir el concepto de "marginalidad". Según Quijano (1971:53-65), la marginalidad es la exclusión de un sector de la fuerza laboral de su participación directa en el proceso de producción industrial. Se trata de un efecto general de la revolución tecnológica que ha reducido y devaluado las necesidades de trabajo manual, particularmente del tipo no calificado. La industrialización se traduce en una saturación del mercado laboral, debido al rechazo mas o menos permanente del sector que anteriormente se encontraba ocupado en labores de tipo tradicional: ello incluye a cate-

rias tales como los peones, pequeños artesanos y trabajadores en industrias caseras de pequeña escala y baja productividad.

Posteriormente Adams (1974) ha destacado el hecho de que la marginalización de un sector social no se debe necesariamente a la explotación de un sistema de bajo desarrollo industrial por otro de nivel más alto, sino que puede originarse en el seno mismo de un sistema altamente industrializado. Por ejemplo, las grandes naciones industriales han marginalizado sectores de sus propias poblaciones en el proceso de incrementar su industrialización. Sin embargo, estas naciones han creado tecnologías sociales para enfrentarse al problema de su propia marginalidad, tales como la seguridad social en el caso de los sistemas capitalistas, y el subempleo masivo en el caso de los sistemas socialistas. En cambio, la mayoría de los países del Tercer Mundo carecen aún de las opciones de cualquier tipo que pudieran satisfacer, si se quiere en forma parcial, las necesidades básicas de sus poblaciones marginadas. Por lo tanto, el sector marginal latinoamericano no solamente se encuentra excluido en la práctica de los medios de acceso a la toma de decisiones en los asuntos que conciernen su bienestar económico y social, sino que sufren además de un grado de miseria que actualmente ya no es posible encontrar en los países industriales.

La Ecología de la Miseria

En América Latina los migrantes de origen rural han logrado crear su propio ambiente socioeconómico en las ciudades; este ambiente les proporciona obviamente los medios mínimos para su supervivencia física y cultural, puesto que la migración conti-

núa. En otras palabras, estos migrantes han logrado crear un "nicho ecológico" propio dentro del medio urbano.

Este "nicho ecológico" es también marginal a la estructura formal urbana, por ejemplo, en el sentido que las barriadas se establecen en terrenos urbanos sin valor, o desvalorizados, es decir, marginados a la ciudad. Además, la base económica de subsistencia de los pobladores descansa en ocupaciones devaluadas o que carecen de demanda constante en el sector laboral formal; estas ocupaciones no ofrecen empleos permanentes y carecen de seguridad social. En resumen, el "nicho ecológico" ocupado por la marginalidad urbana puede describirse como "intersticial" en relación a la ecología urbana industrial. Su símbolo es la recolección y reprocesamiento de materiales de desecho, transformados en una forma de vida. De igual manera puede interpretarse la proliferación de servicios informales tales como cuidar automóviles estacionados, lustrar zapatos, y otras ocupaciones cuyos ingresos consisten en propinas voluntarias (Tockman, 1977; Birkbeck, 1977).

Basta un análisis elemental para descubrir que este nicho ecológico no proporciona en sí mismo una base adecuada para la sobrevivencia individual. Para el marginado desprovisto de otros recursos, cualquier enfermedad o período extendido de cesantía sería fatal. La estructura social que se ha generado en las poblaciones marginales debe considerarse, por lo tanto, como una parte esencial de la ecología marginal; de hecho, representa el mecanismo básico de sobrevivencia económica entre los marginados, una especie de sistema de seguridad social autóctono y espontáneamente generado.

Como se sabe, la solidaridad social de un grupo humano depende de su nivel de recursos. En un grupo confrontado con una situación de extrema escasez, los patrones de solidaridad se van disgregando, y padres e hijos se pelean por cualquier pedazo de comida (Thurnbull, 1972). Cuando la sobrevivencia del individuo puede lograrse únicamente a costa de las más elementales relaciones sociales, la sociedad misma desaparece como tal. Laughlin (1978), trabajando entre la tribu So de Uganda observó que la escasez extrema de recursos causa el desaparecimiento gradual de intercambios recíprocos entre parientes y otros tribuños y un aumento de los más rudimentarios intercambios de mercado.

Pasando al otro extremo, la solidaridad social tiende a degenerar en egoísmo cuando el nivel de recursos excede considerablemente el nivel de subsistencia. La solidaridad se vuelve entonces un obstáculo al surgimiento de los individuos más ambiciosos y los valores inherentes al intercambio de mercado se vuelven preocupación dominante de la sociedad, (Polanyi, 1968: 64-76). En tales sociedades la competencia se valora por sobre la caridad y la ayuda al prójimo, y las "reglas del Juego" privan sobre las tradicionales reglas de la generosidad y la hospitalidad.

La mayoría de las sociedades se encuentran entre ambos extremos, puesto que no se encuentran al caso de la hambruna generalizada ni el de la afluencia. La mayoría de los grupos humanos subsisten económicamente sobre bases precarias y escasas, impredecibles o inadecuadas. Existe una inseguridad estructural de recursos que puede deberse a causas tan variadas como las de origen ambiental, ecológico o socioeconómico. En estas socieda-

des o grupos la solidaridad social suele movilizarse como un recurso para la sobrevivencia. Un tipo de intercambio, no el único, pero sí el más característico de estas situaciones, es la "reciprocidad", un modo de intercambio a largo plazo que se configura, y por decirlo así, se incrusta en una relación social. (Polanyi, *ibid*). De ningún modo puede decirse que la reciprocidad constituye una forma arcaica u obsoleta de intercambio económico: es verdad que su origen se remonta a muchos milenios, pero su práctica continuará mientras existan grupos humanos que padezcan de inseguridad estructural en sus fuentes de recursos. Los ingredientes básicos de una relación de intercambio recíproco son tres: la cercanía social de los participantes en el intercambio, su proximidad física o residencial, y una relativa igualdad de carencias que les permita poner en práctica el principio del intercambio recíproco: "hoy por tí, mañana por mí".

Analizaremos a continuación algunos de los aspectos más relevantes de la organización social de los marginados en América Latina, tales como se nos presentan empíricamente; e intentaremos relacionar estos aspectos de organización social con el marco ecológico y económico general de la marginalidad que acabamos de esbozar.

Organización Social

En el sector informal pueden observarse grados de estratificación en términos de pobreza e inseguridad. 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 la unidad doméstica y de las redes de intercambio recíproco de bienes y servicios (Lomnitz, 1975), y 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 o marginado de la economía, y las instituciones formales de la sociedad.

Cooperación Intrafamiliar

En el estudio realizado en una barriada de la Ciudad de México, encontramos que las familias tienden a ser numerosas, un 54% de ellas tienen más de 4 hijos. Debido al predominio de matrimonios jóvenes en la muestra, se concluyó que el promedio eventual de hijos que produce cada matrimonio fue superior a cinco. Agregando este dato al cuadro general de ingresos bajos e inestables, ocupaciones desvalorizadas, falta de mecanismos de provisión social, bajo nivel de vida y carencia general de recursos de cualquier especie, se planteó la interrogante de cómo estos grupos logran subsistir.

Una de las respuestas parece consistir en que la información de los censos ocupacionales no refleja la totalidad de las actividades económicas que realiza la unidad doméstica. Los ni-

ños trabajan donde y cuando pueden: boleando, acarreando agua para sus mamás o a cambio de algunos centavos, vendiendo chicles en la calle, ayudando a cuidar animales, pidiendo pan y tortillas de casa en casa para alimentar a los cerdos o aves que se crían en muchos hogares marginados. Además, son repartidores de las tortillas que se hacen en la casa y cuidan a sus hermanos menores mientras la madre sale a trabajar.

Las mujeres, por su parte, trabajan como lavanderas o planchadoras fuera de la barriada; son vendedoras callejeras de frutas, raspados, quesadillas, etc; recogen fierros viejos o nopales, con la ayuda de los niños; o bien, cuando no salen de sus casas, confeccionan tortillas para la venta y crían aves, cerdos y otros animales domésticos. Los ancianos son aguadores, ponen puestecitos de comida en las calles, y las ancianas cuidan a los niños, son vendedoras callejeras o "salen a pedir". Se trata de toda una economía informal de subsistencia, que es esencialmente independiente de la actividad económica declarada del jefe de familia.

Tres familias marginadas.

La familia A ha procreado 16 hijos, de los que 15 están vivos. Siete hijos viven en un cuarto junto con los padres; dos están casados y viven en cuartos vecinos. Los hijos restantes trabajan y viven fuera de la barriada.

El señor A ha obtenido, mediante pago de \$10 diarios al individuo concesionario, el privilegio de recoger la basura en un edificio de departamentos. A medianoche sale el señor A con dos de sus hijos y recoge la basura, separa papeles, vidrios y

objetos metálicos para la venta, y lleva a su casa los desperdicios de comida que sirven para alimentar a los animales que allí se crían.

La señora A cuida de los animales. Los niños salen a pedir tortillas o a recoger sobras de verduras en los mercados, para alimentar a los animales. Inicialmente la familia criaba cerdos que se vendían a medida que alcanzaban una edad comercial. A diario pasan por la barriada camionetas que compran estos animales para su venta en los mercados o en las mismas barriadas. Más adelante la familia decidió adquirir dos vaquillas: durante el día entero, la mujer y los niños se turnaban para llevar a pastar los animales en terrenos baldíos. Actualmente las vacas ya tuvieron cría: ahora son seis animales. La leche se vende o se da a los niños, y los becerros se van vendiendo. En la época seca, o cuando los dueños del fraccionamiento prohibieron el pastoreo del ganado, los niños se dedicaban a pedir la verdura sobrante de los mercados que se efectúan tres veces por semana en la zona residencial vecina. Recientemente la familia se enteró de que era posible vender también el guano de los animales como fertilizante en los jardines residenciales. Los cerdos y las aves de corral (gallinas, guajolotes) continúan criándose y sirven para la venta o el consumo propio de la familia, especialmente para festejar ocasiones importantes. Además de su cooperación en la crianza de animales, los niños traen agua diariamente desde varias cuadras donde se encuentra el hidrante público, y cuidan a los niños pequeños mientras la madre sale a pastorear.

La familia B es una familia de tipo extenso que comparte un

mismo solar. Consta de 19 personas que comparten la renta y todos los gastos. Los hombres han levantado los cuartos y hacen todos los arreglos en común, con la ayuda de los niños. Un jefe de familia es machetero, el otro albañil. La abuela común, que centraliza la organización de la unidad doméstica, trabaja tres veces por semana lavando pisos en un edificio. Su nuera mayor hace tortillas que los niños reparten y venden en la barriada. Regularmente salen las mujeres y los niños a recoger leña para la cocina y a recolectar fierros y desperdicios para la venta, en un basurero contiguo a la barriada. Dos de las nietas mayores trabajan como sirvientas, viven en la unidad doméstica y aportan dinero. Un nieto vende periódicos, etc.

La familia C es también una familia extensa que comparte los gastos. La abuela recibe las contribuciones y organiza la vida económica. Ella y sus nueras salen a recoger nopales, los limpian y venden con la ayuda de los nietos. También hacen tortillas para vender, crían uno o dos cerdos y una de las nueras lava ropa para una familia. Los tres jefes de familia son: un machetero, un chofer de camión y un aprendiz de colocador de alfombras. Todos contribuyen para el gasto; además, dos nietos adolescentes trabajan también como aprendices.

Finalmente, conviene destacar que las mujeres y los niños realizan otras actividades de importancia económica. Salvo los alimentos, son pocas las cosas que se compran: se utiliza ropa usada, tarros viejos para el agua, corcholatas de refrescos para afirmar los techos, muebles usados, etc. Es labor de las mujeres y de los niños buscar todos los elementos o pedirlos.

Otro uso de recursos sociales para fines económicos lo encontramos en "la tanda". La tanda es una institución informal de ahorro y crédito característica de México, que tiene sus equivalentes en ciertas sociedades asiáticas y africanas (Geertz, 1962:243). Consiste en una especie de club de 4 a 10 miembros, quienes contribuyen con cuotas de dinero a un fondo común. Por ejemplo, en una tanda mensual de seis miembros, cada miembro entregaría \$50 a uno de los miembros por turno. El turno se fija inicialmente por sorteo; en el presente caso, cada participante recibiría una suma de \$250 cada seis meses, mediante un pago mensual de \$50 en los cinco meses anteriores.

En la barriada estudiada se identificaron más de 70 familias que en un momento determinado estaban participando en alguna tanda. En general, los miembros de cada tanda eran parientes cercanos, compañeros de trabajo, vecinos. De esta manera, se aprovechan los recursos sociales para un crédito rotativo con fondo de capital continuamente reconstituido sin necesidad de ningún tipo de contrato legal, siendo suficiente la confianza que existe entre los miembros.

Cooperación interfamiliar.

La utilización intensiva del trabajo infantil y familiar no remunerado se inscribe dentro de un sistema económico informal, basado en redes de intercambio recíproco. De esta manera, la cooperación intrafamiliar de esposas, niños y abuelos es parte de una cooperación interfamiliar generalizada. Las redes están formadas en su mayoría por parientes cercanos, pero también incluyen a vecinos no emparentados quienes eventualmente pueden

ingresar a la familia a través del parentesco ficticio o compadrazgo.

La cooperación interfamiliar practicada en el seno de las redes incluye ayuda en el proceso de migración, alojamiento y entrenamiento laboral a los recién llegados del campo, búsqueda de empleo, intercambios y préstamos mutuos (comida, dinero, ropa, herramientas, utensilios domésticos), cuidado de hijos y de enfermos, información y gastos de emergencia. Cuando un individuo se queda temporalmente sin trabajo, su familia recibe alojamiento y es mantenida mientras se le encuentra empleo. En muchos casos los demás miembros de la red comparten sus salarios, sus conocimientos técnicos y su clientela con el miembro necesitado. Esta ayuda es recíproca, ya que todos los individuos de la red se encuentran expuestos en igual medida a tales contingencias económicas.

En la barriada estudiada, solamente diez unidades residenciales estaban desligadas de sus vecinos; todas las demás practicaban un intercambio sistemático. Las familias aisladas consistían en ancianos mantenidos por hijos que residían fuera de la barriada, o por parejas jóvenes sin hijos que esperaban encontrar alojamiento cerca de parientes en otro lugar de la ciudad. En otras ocasiones, se trataba de una que otra familia numerosa cuya red interna se basaba a las necesidades de supervivencia. La población restante de la barriada se agrupaba en 45 redes de intercambio recíproco entre vecinos, con una participación promedio de 4 a 5 familias por red. Además, cada familia nuclear participante podía mantener relaciones diádicas de intercambio recíproco con parientes y amigos más alejados, dentro

y fuera de la barriada.

La intensidad del intercambio dentro y fuera de las redes depende de la distancia social y física: cuanto más cercanos, mayor es la ayuda esperada y otorgada. Solamente 30 unidades residenciales carecían de parientes en la barriada. En la gran mayoría de los casos, las familias que carecen de pariente han logrado establecer relaciones de intercambio recíproco con redes vecinas, o con parientes que viven en zonas cercanas a la barriada. De este modo, queda claramente en evidencia el rol del parentesco en todos los aspectos de la vida marginada. La red de intercambio recíproco de bienes y servicios representa la estructura social característica de la marginalidad porque es la base de la economía informal que asegura su supervivencia.

La familia numerosa tiene, pues, una clara función económica en la sociedad marginada. Las relaciones familiares en general representan un elemento básico de seguridad, la diferencia entre sucumbir y sobrevivir. Esto se ve a través de múltiples aspectos de la vida económica de los marginados: la utilización de mano de obra gratuita infantil, y el uso de los parientes vecinos en los frecuentes períodos de pérdida de empleo o de emergencias de cualquier tipo.

Los niños representan una fuente barata de ingresos porque su cooperación es segura y su manutención es insignificante, ocupan poco espacio, se acomodan en cualquier rincón del cuarto, comen lo que haya y se visten con ropa usada y vieja. No van a la escuela cuando la economía del hogar los requiere. Los familiares similarmente representan un apoyo material y moral insustituible debido a la falta de protección social o laboral a los

marginados. La mujer que carece de hermanos está desamparada frente a su marido; el hombre que no tiene compadres pasa hambre y sinsabores. Como las emergencias se suceden a diario, las familias se van aglomerando en redes vecinales donde el intercambio recíproco continuo e intenso representa el indispensable mecanismo de seguridad social para sobrevivir.

En términos de política de población, vale la pena reflexionar en qué medida puede ser efectivo el control natal mientras no se planteen alternativas económicas aceptables a la utilización de la familia numerosa como fuente de ingresos y de seguridad social. Mangin (1968) ha hecho notar que las barriadas constituyen un problema y una solución al mismo tiempo; de la misma manera, podemos decir que la elevada fecundidad de los marginados es simultáneamente la raíz del problema y su solución.

Redes de Intercambio

En la barriada estudiada 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, pero existen también redes de reciprocidad que funcionan exclusivamente en base a vecinos no emparentados. Los factores que ayudan a implementar o inhibir el intercambio recíproco en las redes son los siguientes:

a) Distancia social. En las culturas rurales de Latinoamérica existen formas prescritas de reciprocidad para cada dis-

tancia social específica: entre parientes, entre compadres, entre amigos, etc. Tales relaciones básicas de reciprocidad continúan dándose entre las poblaciones marginales (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; eventualmente, las relaciones pueden formalizarse a través del compadrazgo. La cercanía física permite relaciones de intercambio, que el parentesco a veces no basta para iniciar.

c) Distancia económica. Las necesidades de un marginado están determinadas por su balance de recursos y carencias. Si las necesidades de los participantes son desiguales, el intercambio tiende a volverse asimétrico; esta situación genera diferencias de poder entre los participantes de la red (Elau, 1967). En principio, la reciprocidad exige una condición de igualdad de necesidades.

d) Distancia psico-social. Los tres factores objetivos mencionados se traducen en el plano subjetivo a la variable psico-social compleja que se ha denominado 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 acuer-

do 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. Las redes pueden crecer al punto de volverse auto-suficientes, haciendo innecesarias las relaciones diádicas de intercambio recíproco con personas extrañas a la red. 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, matrimonio, 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 común. Los recién llegados se incorporan como aprendices, y comparten los sueldos de sus anfitriones 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 periodos indeterminados: todas sus necesidades están previstas durante el periodo 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

Anteriormente 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. 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: se transforman entonces en lo que Mayer (ibid: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. Wolf (1968:16) explica: "cuando una amistad instrumental llega a un desequilibrio máximo, a tal punto que uno de los asociados es claramente superior al otro en su 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."

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 entre su grupo y alguna organización formal. Ambos tipos de patrones existen en el sector marginal; ambos poseen funciones específicas de articula-

lación entre la barriada, o el sector informal y el mundo exterior.

Intermediación

Un intermediario es un individuo que "monta guardia en las juntas 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 comienzan 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 destacarse por la calidad de su trabajo. El dueño de una casa especializada en alfombras, quien según Ig-

nacio "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 intermediarios que encabezan "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 de gran escala.

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 capacitados ("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 períodos de mayor actividad (por ejemplo, durante la construcción de los estadios olímpicos y del Metro de la ciudad de México). En estas épocas "El Diablo" ganaba el equiva-

lente a 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 losa por aquí y la vamos a hacer de tales y cuales dimensiones...". Una vez que el maestro esté seguro que ha comprendido todos los detalles, decide la cantidad de personal que va a necesitar y cómo lo 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 requiera 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 ganar 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, además de no pagar 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 del "patrón" dentro de un sistema informal de relaciones laborales predomina sobre cualquier consideración de sus derechos formales.

Un buen capataz debe 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 necesi-

taban 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.

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, por ejemplo, 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 marginado es de naturaleza informal, ya que se reduce a un contacto personal entre el contratista o ingeniero y el maestro o "destajista".

Intermediarios en la producción.

El sistema de producción que se conoce en México con el nombre de "maquila" 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 son 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 abastecen 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 o \$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 al intermediario 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, etc. (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.

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

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 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, 1963, Kenny, 1960, Mayer, *ibid*; Greenfield, 1966). En un estudio de seis barriadas de la ciudad de México, Cornelius (*ibid*: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 a los problemas de los sectores de bajos ingresos en la ciudad".

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 formal 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...En otras palabras, los intermediarios no tienen movilidad social ascendente ni representan un síntoma de movilidad social. En los sistemas que utilizan 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 status quo. 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 es un prisionero de su posición y a menudo de su lugar de residencia no pudiendo mudarse de la misma, puesto que su poder y sus medios

económicos dependen de sus recursos sociales, es decir, 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, tratándose de una empresa formal 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.

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 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 económico vertical entre patrones y clientes. A mayor flujo de recursos entre la barriada (o el sector informal en general) y la sociedad nacional, 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 su posición marginal. Por otra parte, las limitaciones sociales 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.

Se estima que la población urbana marginal en México puede llegar a cerca de cuatro millones, es decir, una parte muy considerable de la población urbana total del país. Si bien el intercambio de mercado constituye el modo dominante de intercambio en las ciudades, con todas sus contradicciones internas, no existen suficientes mecanismos de redistribución pública o privada para satisfacer las necesidades mínimas de la población marginal.

El individuo marginalizado nada tiene que ofrecer al sistema de intercambio de mercado, salvo su fuerza de trabajo desvalorizada. Sus posibilidades de integración al proletariado urbano son escasas, puesto que la marginalidad aumenta más rápidamente que el mercado de trabajo industrial. No puede depender del sistema de mercado para sus necesidades más elementales. Su supervivencia depende de su capacidad para crear un sistema de intercambio basado en sus recursos de parentesco y de amistad. Este sistema seguirá las reglas de la reciprocidad, una modalidad de intercambio entre iguales, incrustada en una urdimbre de re-

laciones sociales que persiste en el tiempo y no es pasajera y casual como es el intercambio de mercado.

Los elementos básicos que constituyen los requisitos para la reciprocidad en la barriada son: a) la confianza, o sea una medida de distancia social definida etnográficamente; b) igualdad de carencias, o falta de recursos; c) cercanía de residencia. Una consecuencia característica de la relación de reciprocidad es la emergencia de un código moral diferente (y a veces opuesto) al código moral del intercambio de mercado. En una relación de reciprocidad existe un énfasis moral explícito en el acto de dar, o de devolver el favor recibido, antes que de extraer el máximo beneficio inmediato de una transacción. Sabemos que ambos sistemas pueden utilizarse paralelamente en diferentes contextos, puesto que un miembro de una red de intercambio recíproco puede simultáneamente vender sus servicios o su fuerza de trabajo en el mercado laboral. Pero en último término es la reciprocidad con sus parientes y amigos la que asegura su supervivencia entre los largos y frecuentes intervalos de cesantía, a pesar de que el mercado proporcione todos los recursos económicos. Cuando estos recursos no van acompañados de un mínimo de seguridad, no logran garantizar el sustento. En cambio, si estos recursos intermitentes se comparten entre seis, ocho, o diez personas, el grupo sobrevivirá allí donde sucumbiría el individuo.

Las redes que hemos logrado identificar en México representan relaciones económicas que maximizan la seguridad y cuyo éxito garantiza la supervivencia para amplios e importantes sectores de la población urbana. Si bien los sistemas de

intercambio de mercado maximizan recursos tangibles, la red de reciprocidad maximiza seguridad. Ambos son indispensables para la supervivencia individual.

BIBLIOGRAFIA.

- ADAMS, Richard N. "Brokers and career mobility systems in the structure of complex societies." Southwest Jr. of Anthropology 26 (4) Winter, 1970.
- "Harnessing technological development". Chap. 3, Rethinking modernization: anthropological perspectives. Eds. John J. Poggie Jr. & Robert N. Lynch, Westport, Conn.: Greenwood Press, pp. 37-68, 1974/75.
- AVELAR, S. M. "Elementos para un diseño de investigación". Dirección General del Servicio Público del Empleo. Mimeographed.
- BIRKBECK, Chris "Vagrant vultures or industrial workers? The garbage pickers of Cali, Colombia. CIACSO, Grupo Ocupación-Desocupación. Seminario sobre el Sector Informal Urbano, Agosto 1977, Santiago. Mimeographed.
- CASIMIR, J. "La problemática de los mercados regionales de trabajo". Mimeographed, 1975.
- CORNELIUS, W. "A structural analysis of urban caciquismo in Mexico". Urban Anthropol. 1 (2) pp. 234-261, 1972.
- GEERTZ, C. "The rotating credit association: a 'middle rung' in development". Econ. Develop. and Cultural Change 10 (3) pp. 247-263, 1962.
- GREENFIELD, S. "Patronage networks, factions, political parties and national integration in contemporary Brazilian society". Am. Anthropol. Assn. Meeting, Pittsburgh, Penn. Mimeographed, 1965.
- KENNY, M. "Patterns of patronage in Spain". Anthropol. Quarterly

33, January, 1960.

LAUGHLIN, Ch. "Adaptation and exchange in So: a diachronic study of deprivation." En *Extinction and Survival in Human Populations*, Eds. Ch. D. Laughlin Jr. & I. A. Brady, N. Y.: Columbia Press, pp.76-94, 1978

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.

MAYER, A. "The significance of quasi groups in the study of complex societies." ASA 4, 1968.

POLANYI, K. The great transformation. Boston: Beacon Press, 1968a.

QUIJANO, A. "Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina". Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Mimeographed, 1971.

RENDON, T. & M. Pedrero "Alternativas para la mujer en el mercado de trabajo en México." Documento de Trabajo, Sria. de Trabajo, 1975.

SUNKEL, O. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México: Siglo XXI, 1971.

TOCKMAN, V. "An exploration into the nature of informal-formal sector interrelationships". En *Organización Internacional del Trabajo: Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)*, 1977.

WOLF, H. "Aspects of group relationships in complex societies: Mexico, 1965." En Heath and Adams eds. Contemporary

cultures and societies in Latin America. N.Y.:Random
House, 1965.

Kinship, friendship, and patron-client relationships.
ASA 4, 1968.



