

---

«¿qué haría yo si no tuviera  
capital social?»  
las redes sociales en los  
ambulantes y sus activos para  
la subsistencia y/o desarrollo<sup>1</sup>

lisette aliaga linares

---

Tomando la figura de la campana de vidrio de Braudel,<sup>2</sup> Hernando de Soto ha sostenido que regularmente la propiedad informal, la cual se sustenta en normas extralegales, sería la estrategia más sólida para convertir el capital «muerto» del sector informal en un capital «vivo» que dinamice sus activos. De este modo ha sugerido acercarnos a las normas que rigen el uso de la propiedad por parte de los informales. No obstante, esta visión de sesgo económico —jurídico—, no advierte que para acercarnos a la mirada de los actores no solo es necesario entender los supuestos de sus acuerdos extralegales, sino al proceso que está detrás de ellos: su socialidad. Además, tampoco ha reparado que este capital económico y financiero, que De Soto considera «muerto» para la inversión y el crecimiento económico capitalista, tiene entre sus múltiples factores como trasfondo la vivacidad de la conformación de otro capital. Y es este capital —no necesariamente económico ni financiero— el que ha permitido a algunos pocos informales pasar de la

---

<sup>1</sup> Esta investigación fue desarrollada gracias a la Fundación Ford y al Centro Alternativa. Corresponde a parte de mi tesis de licenciatura titulada «Los Dilemas del Capital Social. El caso del comercio ambulatorio en Independencia», sustentada en octubre del 2001 en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

<sup>2</sup> El historiador Fernand Braudel utiliza esta figura para caracterizar el surgimiento del capitalismo occidental como un modelo que se dirige a unos pocos privilegiados y se aísla del resto. Véase *The Wheels of Commerce*. Nueva York: Harper and Row, 1982. De Soto ahonda en la figura sosteniendo que el capitalismo se trata de un «club privado» abierto para una minoría mientras frustra a los millones de personas que lo miran desde afuera (De Soto 2000: 96-7).



directa con la productividad y las tasas de retorno del capital económico. Es decir, es capital en cuanto produce retornos monetarios.

En esta primera fase de la teoría neocapitalista se ha mantenido la centralidad del aspecto material del capital, pero se ha avanzado en la demostración de su relación con aspectos «inmateriales» que impactan en la tasa de retorno como indicador de la acumulación de la riqueza. Con estas definiciones se mantienen en común cuatro elementos principales que conforman al capital como concepto: el valor agregado, el valor excedente, su inversión y el ser producto de un proceso. Por lo tanto, el capital puede ser aplicable a ciertos factores materiales e inmateriales que pueden revertirse a favor de los procesos de acumulación de riqueza.

En este sentido, como segunda fase, se reconoce otro tipo de capitales aparte del capital económico, físico y humano. Bourdieu ha aportado al desarrollo de estos nuevos enfoques sobre el capital elaborando conceptos como *capital cultural* (en contraposición al término capital humano),<sup>3</sup> *capital simbólico* y *capital social*, donde se incorporan elementos menos cuantificables como generadores de riqueza. El capital cultural son las titulaciones obtenidas como parte de una educación formal y conocimientos que se pueden adquirir informalmente; el capital social estaría conformado por las redes sociales que permiten el acceso a diversos recursos y grupos sociales de variado prestigio; y el capital simbólico se hace evidente en el reconocimiento social y las conductas de honor de determinadas prácticas. Para Bourdieu, el capital produce tanto retornos objetivos como subjetivos que aportan a la diferenciación social y sus relaciones de poder:

El capital es labor acumulada (en su forma materializada o en su forma incorporada), el cual cuando se apropia en una base privada, i.e., exclusiva, por agentes o grupo de agentes, les permite apropiarse de la energía social en su forma reificada o de labor viviente. Es un *vis insita*, una fuerza inscrita en las estructuras objetivas y subjetivas, pero también es *lex insita*, el principio subyacente de las regularidades inmanentes del mundo social. (Bourdieu 1985: 241)

En esta acepción el concepto de capital aporta más elementos para entender los fenómenos sociales, ya que se amplía desde su connotación economicista inicial en una visión más social e integral.

La posesión de diferentes capitales marca la constitución de los diferentes estratos y clases sociales, de manera que en la ubicación de un individuo o colectivo en un lugar particular de la estructura social se van reproduciendo los mecanismos de diferenciación e identificación, conformando un *habitus*. Asimismo, el desarrollo de la perspectiva teórica bourdiana, interesada por los fenómenos culturales, ha otorgado centralidad a este capital simbólico frente a los otros, pero resaltando la importancia del capital económico, como lo señala para el caso de los intercambios no económicos:

<sup>3</sup> Bourdieu parte de un enfoque diferente en la concepción de capital. Al incorporar elementos para la acumulación de la riqueza no traducibles a los retornos monetarios, el capital humano no se ve solo como la tecnificación de la mano de obra sino como expresión de la distribución de un conjunto de saberes y conocimientos reconocidos por la cultura legítima que otorga *status* a quienes lo poseen. De esta visión se desprende el concepto de capital cultural, distanciándose de la noción de capital humano.

[...] el capital simbólico es este capital negado, reconocido como legítimo, es decir no reconocido como capital (el reconocimiento en el sentido de gratitud suscitada por los favores puede ser uno de los fundamentos de este reconocimiento) que constituye probablemente la única forma posible de acumulación cuando el capital económico no es reconocido. (Bourdieu 1991: 198)

Cabe señalar que la centralidad que se puede dar a cada uno de estos capitales es un asunto que escapa a los propósitos de este artículo. Por el momento es preciso fundamentar por qué la socialidad puede ser entendida como un capital y qué beneficios trae consigo este enfoque. Reconocemos que la socialidad tiene una lógica propia que escapa de los sesgos economicistas que son presumibles al calificarla como capital; sin embargo, sus disposiciones favorables para el logro de un beneficio individual o colectivo constituyen un recurso y por consiguiente una fuente de acumulación o capitalización, por los siguientes motivos.<sup>4</sup> Primero, al igual que cualquier capital, representa una inversión con expectativa de retorno. A través de la inversión en vínculos sociales en el interior o exterior del grupo se puede obtener a futuro ciertos beneficios acumulables —aunque no necesariamente de manera inmediata—, como la información, la influencia, las credenciales sociales y el reconocimiento (Lin 2001: 6-7).

Segundo, esta inversión requiere de mantenimiento (como el capital humano) para permanecer activa; es decir, se puede perder o reducir su eficacia si es que no se renuevan los compromisos o si cae en «desuso». Esto marca una diferencia sustancial con los otros capitales, puesto que el capital social no se ubica en el actor mismo, sino en la relación con otros. De esta manera se ha argumentado que el capital social es un bien público, debido a que los individuos pueden alcanzar los beneficios de este capital, pero la responsabilidad de su mantenimiento descansa en el colectivo.

Tercero, a diferencia del capital físico (infraestructura), pero como el capital humano, no tiene una tasa de depreciación predecible, puesto que no se deprecia con el uso y la obtención de sus resultados no se puede determinar en el tiempo. Finalmente, como cualquier capital, es apropiable y de alguna manera «convertible» (Alder 2000: 93). Es apropiable porque puede ser usado para diferentes propósitos, y es convertible porque puede traducirse en el incremento de otros capitales.

Si bien el calificativo de capital equipara a la socialidad con otro tipo de recursos, el reconocimiento particular que lo diferencia de otros capitales requiere de una explicación más profunda tanto en su definición como su dinámica. Generalmente, las investigaciones realizadas desde esta perspectiva han destacado su papel complementario, pero decisivo, para facilitar la acumulación de otros capitales. Coleman ha estudiado el impacto del capital social en el capital humano, y observa cómo la educación, que es un atributo individual, puede ser potenciada si se dispone de ciertas redes de apoyo en la comunidad, como el involucramiento de los padres (Coleman 1988: 109-115). Por otro lado, Burt ha estudiado su relación con otros capitales en el mercado, y ha demostrado que el capital social es un factor que agrega un plusvalor a las estrategias comerciales de los empresarios garantizando un

<sup>4</sup> La mayoría de estos motivos se encuentran resumidos en Lesser (2000) y Alder (2000).

mejor posicionamiento en el mercado. Burt sostiene que el aprovechamiento de este capital reduce los costos de transacción y eleva la tasa de retorno (Burt 1992: 9-17). En la mayoría de los casos se ha hecho entrever un consenso en el rol de este capital como complemento de otro tipo de capitales.

## Definiendo el capital social

La complementariedad del capital social con otros capitales no excluye un análisis específico de sus mecanismos y trasfondos. La socialidad como capital tiene una dinámica en la cual el cálculo costo-beneficio es excedido por el análisis de situaciones y sus implicancias emocionales. En este sentido existen varios planteamientos acerca de cómo abordar el capital social, distinguiéndose numerosas definiciones.

Las diversas definiciones de capital social se pueden ubicar conforme a los énfasis que se dan a sus elementos y cómo se relacionan entre sí. Recogemos uno de los esquemas de clasificación que toman como eje la relación individuo-socialidad: la relación puede verse como *externa* (desde el individuo hacia lo social) o también como *interna* (desde lo social hacia el grupo) (Alder 2001: 91-2). En la *externa* se presta atención a las relaciones entre los actores. Este primer tipo se centra en el capital social como un recurso que facilita la acción de un actor focal, el cual se beneficia de los contactos establecidos con otros dentro de las redes sociales en las cuales se encuentra involucrado. En esta perspectiva se ubican los avances de la disciplina sociológica, la cual ha sido influenciada fuertemente por la teoría de redes sociales, especialmente en el análisis de redes egocéntricas.

Como ejemplos podemos citar los trabajos de Burt, Granovetter, Bourdieu y Coleman, entre otros. Burt destaca que el capital social emerge de las oportunidades de intermediación, que para él lo constituyen «amigos, colegas y contactos en general a través de quienes uno recibe oportunidades para usar su capital financiero y humano» (Burt 1992: 9). Granovetter, a partir de un estudio acerca de la obtención de información sobre oportunidades de trabajo, ha destacado el papel de los vínculos débiles, definiendo al capital social como un problema de *embeddeness*, es decir, de inmersión en la estructura social (Granovetter 1973: 1377-8). En la definición de Burt se recoge los argumentos de Granovetter que resaltaban la importancia de los vínculos débiles, cuya flexibilidad y dinamismo permiten la intermediación ligando el actor focal a otros espacios sociales y, por lo tanto, a mayor información y recursos.

Por su parte, Bourdieu define el capital social como «el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo» (Bourdieu 1985: 248). Para él, este capital permite al individuo agenciarse de ciertos recursos, pero también obtener reconocimiento y prestigio por parte de los otros actores. De esta manera, subraya el papel de la membresía en determinados grupos sociales para la obtención de cierto reconocimiento social. A diferencia de los anteriores autores, no existe en sus estudios un desarrollo de la perspectiva estructural de redes sociales; sin embargo, como atributo del capital social destaca la función de la «exclusividad», entendida como una estrategia de un grupo social el cual se resiste a la incorporación de otros miembros para asegurar su distinción social. Este principio de exclu-

sividad mantendría ciertas prácticas y conocimientos propios de un determinado capital cultural en posiciones sociales cuya inaccesibilidad legitimaría su cultura y saber oficial, traduciéndose en un mayor prestigio social (capital simbólico).

Coleman define al capital social por su función, incorporando además de las redes a una serie de entidades que facilitan ciertas acciones a los individuos (Coleman 1988: 105-9). Para este autor las redes sociales constituyen la principal unidad de análisis para medir la capacidad del actor de obtener recursos necesarios para determinados fines. Sin embargo, hay poca precisión en esta definición, puesto que incorpora y equipara al capital social con varios elementos de la socialidad, como la confianza o las normas de reciprocidad. En una de sus investigaciones, donde utiliza este concepto, sostiene que el capital humano de los adolescentes se potencia cuando cuentan con redes que colaboren a favor de su desempeño educativo: es decir, padres involucrados en la educación de sus hijos y una comunidad vigilante para evitar posibles desvíos a otro tipo de actividades que vayan en contra de estas metas.

Estas definiciones se centran en los beneficios que trae consigo estar involucrado en redes o grupos sociales que puedan asegurar el acceso de un actor focal a un cúmulo de recursos, información y oportunidades. Por otro lado, el énfasis en lo *interno* se concentra en encontrar las características de las relaciones al interior de los grupos, organizaciones, comunidades, naciones, regiones, etc., y cómo su cohesión está asociada a ciertos beneficios. En esta perspectiva se ubican los analistas políticos y economistas del desarrollo, además de algunos estudios de análisis de redes sociocéntricas en sociología.<sup>5</sup> Entre estas definiciones podemos citar a Putnam y Fukuyama, quienes destacan el papel de la confianza y las normas sociales que permiten a los actores realizar actividades de cooperación y coordinación, las cuales sostienen y traen beneficios para la democracia.

Putnam sostiene que el capital social está compuesto por «los aspectos de la organización social como las redes, normas y confianza social que facilita la coordinación y cooperación para el beneficio mutuo» (Putnam 1995: 67). Asimismo, ha remarcado que la cooperación, como una expresión positiva de los niveles de civismo, es posible cuando existe una socialidad espontánea que se manifiesta debido a la interiorización de normas sociales y niveles altos de confianza interpersonal (Putnam 1992: 163-81). Por ello, aunque otorga mayor importancia a la participación en organizaciones, incorpora también manifestaciones de socialidad tales como créditos rotativos, participación en elecciones, entre otros, como indicadores de capi-

<sup>5</sup> Algunos de los teóricos a los que ubicamos en el desarrollo de perspectivas egocéntricas han hecho aportes en las dimensiones sociocéntricas como Burt quien analiza en la configuración de las redes sociales la capacidad de generar huecos estructurales que permitan al individuo desarrollar una mecanismo de intermediación. Por otro lado, Coleman, desde redes sociales egocéntricas, ha enfatizado el cierre, es decir, la densificación de las redes sociales en la comunidad, como un mecanismo importante para el control y el cumplimiento de normas sociales por parte del individuo. Estas dinámicas han sido recogidas, aunque no literalmente, por analistas políticos como Putnam quien asocia la cohesión (que tiene como trasfondo el cierre) sumada a la apertura (capacidad de intermediación) como dos mecanismos indispensables para fortalecer y lograr una comunidad cívica (Putnam 2000: 350-63).

tal social. Para Putnam, este involucramiento en la densidad de las redes de la comunidad tiene un impacto favorable en el fortalecimiento de la democracia, e inclusive para el desarrollo económico.

Fukuyama define al capital social como «la capacidad que nace a partir del predominio de la confianza en una sociedad o en determinados sectores de ésta» (Fukuyama 1995: 45). Al otorgar a la confianza un rol central en la conformación de capital social, a través de sus estudios sobre diferentes naciones, Fukuyama ha encontrado tres tipos de sociedad según sus niveles de confianza: a) sociedades individualistas, en las cuales existen una estrechez de los círculos de confianza y debilidad de los grupos sociales (Rusia); b) sociedades familistas, donde estos círculos se repliegan a la familia, sin base para relaciones de confianza con otros fuera de ella (China); y c) sociedades de confianza generalizada, en las cuales hay una fuerte propensión a la sociabilidad espontánea (Japón y Alemania) (Fukuyama 1996: 48). En este análisis la confianza puede tener perfiles generalizados o particularizados en grupos sociales determinados. La distribución de la confianza, por lo tanto, tiene que ver con la expansión y fluidez de las relaciones sociales, y cuánto estas promueven la adquisición de virtudes sociales, entendidas como la conservación de normas morales y valores éticos que delimitan la acción individual en favor del colectivo.

En suma, se presta mayor atención a elementos enmarcados en las relaciones sociales tales como el cumplimiento de normas de reciprocidad, la confianza, prácticas de solidaridad, etc., que caracterizan al grupo social al cual pertenece el individuo. En estos ensayos conceptuales el capital social congrega a una serie de elementos tales como redes, normas de reciprocidad (la solidaridad, entre ellas) y confianza interpersonal o societal. Estos elementos, en sus diversos niveles como el individual, el comunal o el societal, se destacan en cuanto implican una influencia positiva para un determinado fin a lograr. Pero no siempre la configuración de estos elementos en un capital acarrea necesariamente efectos positivos a todo individuo, grupo o a la comunidad en general. Múltiples son los fines a los que una determinada forma de capital social puede aportar o limitar. Por ejemplo, el capital social que emerge de una comunidad en extremo cohesionada y bien integrada entre sus miembros puede ser expresión del debilitamiento de los nexos con otros agentes externos, poniendo en evidencia una situación de fragmentación o de exclusión en el acceso a recursos e información de otros ámbitos sociales. Portes, en un estudio empírico, ha demostrado que «se han identificado cuatro consecuencias negativas del capital social: exclusión de los *outsiders*, demasiadas demandas a los miembros del grupo, restricciones en las libertades individuales y normas de nivelación hacia abajo» (Portes 2000: 56). Asimismo, un capital social, producto de alianzas interpersonales de individuos ligados al exterior de su comunidad, puede traer consigo el relajamiento de los vínculos al interior del grupo y restringir la capacidad de la comunidad para cooperar entre sus miembros.

Ambas perspectivas —la interna y la externa— no son excluyentes<sup>6</sup> y más bien se podría concluir que el capital social se conforma y materializa mediante la instrumentalización de redes sociales y sobre esta base estructu-

<sup>6</sup> Existen definiciones integradas de autores como Loury, Pennar, Shiff y Woollock, las cuales son presentadas por Alder (2000: 92).

ral se podría encontrar los flujos de distribución de los diferentes elementos sociales como la confianza, *solidaridad o reciprocidad*. En esta investigación exploratoria hemos examinado el capital social caracterizando las redes mirando un objetivo específico, entendiéndolo como un concepto de *doble entrada* que trae consigo consecuencias positivas como negativas para la consecución de determinados fines sociales. Tratando de optar por una definición operativa más que prescriptiva, definimos capital social como la configuración particular de las redes sociales que refuerza o limita en el grupo la persecución de sus fines individuales y/o colectivos.

Además, entendemos que el tipo de construcción de un determinado capital social no solo es impulsado por el interés individual sino también por las características del colectivo que lo dota de normas y valores que impiden o promueven la instrumentalización de las redes. Por ello, presentamos y tipificamos los vínculos de acuerdo a cada intercambio, teniendo en cuenta su normatividad como un agregado cualitativo importante que explica las tensiones y conflictos para la materialización de una red y su conversión en capital social. Asimismo, se analiza el capital social de *manera general* para evaluar los beneficios y limitaciones que trae para el individuo tanto el cierre como la intermediación que caracteriza a dicha configuración de sus redes.

### Una experiencia de investigación: el comercio popular

Antes de las políticas de promoción y reubicación en locales comerciales llevadas a cabo por la Municipalidad Provincial de Lima, según la Encuesta Nacional de Municipalidades de 1988, se estimaba que Lima Metropolitana contaba con 182,167 comerciantes ambulantes. Si bien actualmente no hay cifras exactas que registren la totalidad de personas dedicadas a esta actividad, es notorio —en un paseo superficial por la ciudad— que en ciertas zonas ya no existen comerciantes ambulantes o solo reaparecen en épocas de mayor venta. No obstante, esto no significa que el fenómeno haya desaparecido. Una visita a las periferias de la ciudad nos puede poner al tanto de que la consecuencia natural del fenómeno ha sido el de reubicarse y «ocultarse» en estas zonas, para posteriormente reaparecer cuando se hace necesario o más atractivo. En periodos de «calma» la modalidad más difundida se encuentra ubicada en los distritos de los conos y reciben el nombre de *paraditas*, pequeñas aglomeraciones que tienen una presencia cotidiana y abastecen a una clientela del barrio. Existen también grandes conglomerados que captan una clientela interdistrital, como es el caso de Caquetá en el Cono Norte. Sin embargo, no es lo más común, y la mayor parte de los conglomerados han sido «formalizados»; es decir, ubicados en locales comerciales. Por ejemplo, tenemos el caso de Gamarra, Centro Lima, entre otros.

Ingresar a un mercadillo o a una popularmente conocida *paradita* es una experiencia muy particular si se la mira con ojos de investigadora. Tras lo cotidiano de este pequeño pasaje de la vida urbana peruana observamos muchos problemas evidentes: el caos, el bullicio, la basura, etc. Distinguimos también que muchos de los que de alguna manera participamos en este tipo de comercio tenemos sentimientos encontrados. Queremos limpiar nuestras calles de los ambulantes, pero recurrimos a ellos cuando necesitamos comprar algún objeto que consideramos siempre se ofertará más barato en las

¿qué había y si no hubiera capital...

calles. Lo que nos es menos evidente es cómo este sector laboral puede subsistir entre tantas opiniones desfavorables a su actividad, e incluso ante la urgencia y necesidad de medidas municipales más severas.<sup>7</sup>

Para dar una explicación a este fenómeno muchas respuestas pueden ensayarse desde una lectura de la informalidad. Generalmente, esta problemática ha sido abordada como un fenómeno económico producto del desarrollo particular de las economías latinoamericanas.<sup>8</sup> Sin desmerecer la importancia de estos debates, considero que existe también otro factor que no se ha discutido lo suficiente, y que nos permite ver «dentro» del actor y la estructura no solo las razones que fundamentan la opción por este trabajo, sino la subsistencia y posibilidades de desarrollo del sector. Me refiero al análisis de sus vínculos sociales, respecto de los cuales los sectores excluidos de la ciudad han probado en reiteradas ocasiones que constituyen su principal capital: el capital social.

En Independencia, existen dos mil quinientos ambulantes, de los cuales casi la mitad desarrolla su actividad en las mañanas y en las *paraditas* que conforman ocho espacios de concentración comercial en la margen derecha del distrito. Los comerciantes ambulantes, pese a que un poco más del 90% son vecinos, solo representarían el 4% de la PEA ocupada, y apenas el 2% de la población electoral del distrito.<sup>9</sup> Con estos datos, ¿cómo se puede explicar que no se aplique tan rígidamente las leyes municipales y que permanezcan laborando, con conflictos, pero con cierto consentimiento de los vecinos?; ¿no sería políticamente más rentable para el alcalde, ordenar y reubicar esta actividad como lo hicieron en otros distritos y de esta manera obtener más réditos políticos? Asimismo, la mayoría de ellos reside en las zonas más pobres del distrito y sus negocios se ubican en una economía de subsistencia. En este contexto de difícil acumulación y ante la precariedad de su mercado ¿cómo logran mantener sus negocios?, ¿cómo pueden agenciarse de recursos para su crecimiento y desarrollo? Al intentar responder estas preguntas, volvemos a la socialidad como recurso.

---

<sup>7</sup> Por ejemplo, el debate que se desató en los medios de comunicación en torno de este problema producto del incendio de Mesa Redonda a fines del año 2001 reafirmó en la opinión pública la necesidad de tratar con mayor rigurosidad el tema del comercio ambulatorio.

<sup>8</sup> Algunos han destacado los factores estructurales, como la heterogeneidad productiva, la segmentación de los mercados y el excedente de fuerza laboral; dependientes del sector moderno de la economía (PREALC-OIT 1972). Otros ha resaltado como factor principal el carácter capitalista del proceso de acumulación en los países de la periferia (Nun 1969; Quijano 1966). Asimismo se ensaya una explicación jurídica-normativa que encuentra como uno de los factores más importantes el carácter burocrático del Estado, el que impide promover la formalización de estas pequeñas empresas (De Soto 1987). Versiones más complejas, que parten del debate entre las perspectivas de la informalidad y la marginalidad, presentan a este sector en sus relaciones con el sector formal (Portes 1990; Quijano 1998). Pero el consenso entre las distintas perspectivas y enfoques es que la incapacidad de la ciudad para absorber mano de obra excedente expulsa a un segmento de la población del mercado laboral, el cual no tiene otra salida que el autoempleo, siendo una de sus modalidades el comercio ambulatorio o informal callejero.

<sup>9</sup> Se infiere de los datos absolutos del Censo de población y vivienda (1993) del Instituto Nacional de Estadística e Informática.

## a.) *Competiendo y formando alianzas*

Generalmente se entiende que el mercado es un espacio social marcado por la competencia y afanes de ganancia de sus agentes donde la impersonalidad es un elemento que permite una visión más objetiva de los vínculos económicos. Pero, muy por el contrario, en el comercio «popular», la personalización de los vínculos económicos trae consigo la superposición de los planos instrumentales y emocionales que se complementan aunque también se tensan. Como ha señalado Bourdieu para el caso de los artesanos franceses, en el comercio ambulatorio también se observa que:

Las situaciones históricas en las que, en relación con la generalización de los intercambios monetarios, se opera la disociación que conduce de las estructuras de las economías de la buena fe, artificialmente sostenidas, a las estructuras claras y económicas de las economías del interés sin disfraz, muestran cuánto cuesta hacer funcionar una economía que, por reconocerse y confirmarse como tal, se ve abocada a gastar tanto ingenio y energía para disimular la verdad de los actos económicos como para llevarlos a cabo. (Bourdieu 1991: 192)

Empero más que «camuflar» la transacción económica, lo que se hace es incorporar en este intercambio matices emocionales funcionales para garantizar la competencia interna. Por ejemplo, en las paraditas, tener clientes conocidos asegura de mejor modo su fidelidad en la compra y venta, siendo esta «fidelidad» la base de las transacciones entre clientes y proveedores.<sup>10</sup>

Dentro de un mercado conocido, la competencia entre comerciantes se desenvuelve también entre lo emocional e instrumental y las relaciones cotidianas de «cara a cara» llegan a conformar redes de intercambio de favores, las cuales evidencian los patrones de reciprocidad asumidos por el grupo. El Cuadro 1 muestra una actitud relativamente favorable al intercambio de favores. Ante la afirmación «no vale la pena hacer favores porque la gente siempre paga mal», solo un 31.5% se muestra abiertamente de acuerdo. Esta cifra contrasta con el 66.4% que estaría de acuerdo con la afirmación «lo importante es ayudar, en algún momento alguien lo reconocerá». Existe pues un doble registro que se mueve entre la desconfianza y la necesidad de contar con alguien. Además, se demuestra una ambigüedad en el nivel de acuerdo con la frase «cuando uno hace un favor debe asegurarse que le respondan del mismo modo», con porcentajes constantes en alrededor del 30% para cada una de las tres opciones de respuesta. Esto muestra una clara dificultad para aceptar de la instrumentalidad del intercambio de favores y hacer explícita la expectativa de retorno. En estas percepciones existen sentimientos encontrados entre el realismo del riesgo y el cumplimiento de la norma de reciprocidad, donde subyace la dificultad de hacer explícita la utilidad de estos intercambios. Citando nuevamente a Bourdieu:

<sup>10</sup> Las implicancias de la personalización de los vínculos económicos han sido trabajadas con mayor profundidad en el artículo «Racionalidad económica y redes sociales. Las paraditas y su mercado» que he elaborado para la *Revista del Instituto de Investigaciones Sociales de la Facultad de CCSS – UNMSM* 9, abril, 2002.

[...] la verdad objetiva del intercambio de obsequios es, en un sentido, *common knowledge*: sé que sabes que, cuando te doy, sé que me devolverás, etc. Pero lo que no ofrece lugar a dudas es que la explicación de este secreto a voces es tabú. Todo ha de permanecer implícito. (Bourdieu 1997: 166)

Podemos tomar el intercambio de favores como un mecanismo a través del cual se puede visualizar la distribución de ciertos elementos de la socialidad, como la confianza, la reciprocidad y la solidaridad. Ekeh<sup>11</sup> sostiene que los intercambios restringidos —es decir, que se hacen entre un grupo limitado de personas bajo la premisa «tu me das, yo te doy»— son signo de una baja solidaridad en el grupo. Esta interacción solo muestra una relación condicional que tiene como trasfondo una baja confianza en el otro; en contraste, una alta solidaridad es evidente cuando la conducta está pautada por normas sociales más generalizadas. El intercambio generalizado, por su parte, se sustenta en un tipo de reciprocidad indirecto: es decir, «A» da a «B», pero recibe de «C». En contraste con los intercambios restringidos, los sistemas de intercambio generalizado están relativamente desprovistos de tensión emocional. Su mayor atributo, señala Ekeh, es la confianza en el sistema o confianza institucional, por ello se considera que ponen en evidencia un alto grado de solidaridad social, sustentado en una concepción de derechos generalizados y orden cívico.

Cuadro 1: Percepciones sobre intercambio de favores (en %)<sup>12</sup>

Afirmaciones	¿Cuál es su grado de acuerdo con respecto a las siguientes afirmaciones?			
	Muy de acuerdo	Más o menos de acuerdo	En desacuerdo	Total (N = 232)
No vale la pena hacer favores porque la gente siempre paga mal	31,5	41,8	26,7	100,0
Cuando uno hace un favor debe asegurarse que le respondan del mismo modo	34,1	35,0	30,9	100,0
Lo importante es ayudar, en algún momento alguien lo reconocerá	66,4	25,7	7,9	100,0

<sup>11</sup> Tomado de Uchacara (1990: 521-5).

<sup>12</sup> Los datos presentados son producto de una encuesta (60 preguntas) aplicada en octubre de 2000 a una muestra de 232 comerciantes ambulantes de un universo de 1000 del distrito de Independencia, quienes laboran en las mañanas en 8 concentraciones diferentes situadas al margen derecho del distrito.

La práctica de favores permite al comerciante agilizar sus ventas y desarrollar de manera más dinámica su actividad. En el cotidiano de la actividad del comerciante ambulante, tienen lugar varios favores, como cambiar sencillo, vigilar el puesto, recomendar clientes, y dar préstamos, ya sea de dinero o mercadería. En el intercambio de favores entre comerciantes ambulantes los niveles de retorno y el tipo de reciprocidad varía en cada uno de los favores practicados. En el Cuadro 2, se observa que salvo el prestar dinero, los diversos favores obedecen tanto a patrones de reciprocidad restringida como generalizada. Asimismo, el nivel de retorno es más alto en los favores más inmediatos, como cambiar sencillo, vigilar el puesto y recomendar clientes; y menor, en favores de mayor compromiso como prestar dinero y/o mercadería. Estos patrones demuestran que al combinarse intercambios restringidos se comparte un circuito particular condicional, pero también existe la posibilidad de tentar relaciones más solidarias con perfiles marcados por la experiencia que sustenta el discurso del deber ser y la utilidad de brindar favores.

Los patrones poco claros y la baja generalización con que se asume la práctica de favores (si percibimos que las prácticas restringidas se mantienen alrededor del 50%) expresan una tensión o relaciones de conflicto entre los sujetos. Se encuentra en este intercambio el desarrollo de una «solidaridad obligada»; es decir, restringida a unos pocos con quienes se mantienen relaciones de amistad o empatía, y quizá un margen limitado para el desarrollo de intercambios generalizados, los cuales responden más bien a un grado de institucionalización o control formal sobre las prácticas sociales.

Cuadro 2: Características del intercambio de favores

Tipo de favores	Incidencia de práctica 1	Nivel de retorno 2	Reciprocidad restringida 3
Cambiar sencillo	161 69,4%	136 84,4%	69 50,7%
Vigilar puesto	120 51,7%	91 75,8%	52 57,1%
Pasar la voz para capacitación	25 10,8%	17 68,0%	8 47,1%
Recomendar clientes	95 40,9%	62 65,3%	36 58,1%
Prestar dinero 38	28 16,4%	12 73,8%	42,9%
Prestar mercadería	34 14,7%	20 58,5%	10 50,0%

1 De los que hicieron favor en el lapso de 2 semanas.

2 De los que retomaron el favor en el mismo lapso.

3 De los que devolvieron el favor a la misma persona que se lo prestó en el mismo lapso.

Asimismo, existen niveles diferenciales en la vivencia de la solidaridad cuando se trata de vínculos adscritos o adquiridos. Bredemeier ha notado que:

[...] existen también dos subformas, diferenciadas en cuanto a la predecibilidad y la estabilidad de las conductas que generan. Las conductas más predecibles y estables son aquellas que surgen de lazos de solidaridad adscritos (por ejemplo, familiares); las menos fácilmente predecibles y las que cambian con mayor rapidez son las que se basan en solidaridades adquiridas (por ejemplo, la amistad o el amor romántico). (Bredemeier 1988: 504)

En estos últimos vínculos, en el cual ubicamos el intercambio de favores entre comerciantes ambulantes, las relaciones de solidaridad son más difusas, por lo que se explican las dificultades de generalizar las normas de reciprocidad.

A pesar de la baja generalización de la solidaridad grupal, surgen ciertas redes cuyas prácticas constantes conllevan a la creación de vínculos sociales que pueden ser sustento de múltiples estrategias de cooperación. La cooperación es una forma de intercambio que responde a un conjunto de vínculos que se genera cuando se prefiere, por encima de una respuesta individual, articular intereses con otros para una solución común. En otras palabras, se asume una postura donde «lo que te estoy pidiendo que hagas es, teniendo en cuenta las circunstancias, la mejor manera de que consigas tu propósito que yo comparto» (Bredemeier 1988: 505). La validez de esta opción no necesita de niveles altos de confianza o solidaridad grupal, sino del convencimiento de su eficacia por parte de los actores involucrados. Empero, aun así es importante contar con algún elemento social que pueda dar sustento al grupo, especialmente cuando la opción por la cooperación supone un alto costo individual —como es el caso del crédito rotativo, o las juntas— o colectivo, dado que de la efectividad de esta experiencia depende reforzar o debilitar la cohesión del grupo; por ejemplo, las experiencias de ahorro colectivo para la compra de locales a nivel de asociación.

En las redes cooperativas existe variedad de vínculos que pueden determinar la extensión de estas prácticas en el grupo con respecto a la amplitud de los intereses que persiguen. En este caso la coincidencia entre alta confianza, solidaridad y el comprometimiento en acciones cooperativas daría como resultado la realización de acciones más promocionales en el colectivo; pero esta no es la situación de tales comerciantes. Si observamos el Cuadro 3, los vínculos tienen diferente presencia en cada una de las redes de cooperación. En el caso de las redes de apoyo es pronunciada la participación de vínculos familiares, ya sean directos o lejanos (*vínculos adscritos*), en contraste con los vecinos, amigos y compañeros de organización (*vínculos adquiridos*). Por el contrario, en las redes para estrategias defensivas (como evitar desalojos) e inclusive promocionales (como la compra de locales, juntas o compras conjuntas) es mayor la participación de los vínculos adquiridos, especialmente entre compañeros de trabajo o de asociación. Aunque, en estas últimas hay una relativa presencia de otro tipo de vínculos, como la familia o la vecindad.

Cuadro 3: Participación en estrategias de cooperación según tipo de vínculos

Tipo de vínculo	Apoyo		Evitar desalojos		Comprar local		Compras conjuntas		Hacer juntas	
	frec.	%	frec.	%	frec.	%	frec.	%	frec.	%
Fam. directos	78	42,2	7	6,0*	2	4,3*	3	12,5*	8	8,9*
Fam. lejanos	25	13,5	—	—	—	—	—	—	—	—
Vecinos	25	13,5	27	23,1	5	10,6	3	12,5	19	21,3
Amigos	28	15,1	—	—	—	—	—	—	—	—
Compañero de trabajo	—	—	36	30,8	39	83,0	18	75,0	61	68,5
Compañero de organización	20	10,8	47	40,1	—	—	—	—	—	—
Paisanos	7	3,8	—	—	1	2,1	—	—	—	—
Compañero de gpo. religioso	2	1,1	—	—	—	—	—	—	—	—
Otro	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1,3
Total	185	100,0	117	100,0	47	100,0	24	100,0	89	100,0

\* familiares directos + familiares lejanos.

Varios estudios han demostrado la utilidad de la familia como recurso para el inicio y desarrollo de los negocios informales.<sup>13</sup> Asimismo, en un reciente estudio sobre el vecindario en los sectores populares, Panfichi ha señalado que en estos barrios, la familia y su extensión permiten a los individuos articular puentes que van más allá de la comunidad y acceder a mayor información, recursos y sobre todo oportunidades (Panfichi 2001: 500). En el caso del comercio ambulatorio, la familia cercana es un apoyo concreto en las actividades cotidianas y una posibilidad para diversificar el negocio geográficamente. En Independencia, esposos e hijos venden ya sea en la misma *paradita* o en otros mercados del distrito, y algunas veces diversifican el giro para que las ganancias permitan un ingreso familiar suficiente. La instrumentalización de la familia responde a una normatividad de compromiso entre sus miembros algo que es muy difícil de eludir.

No obstante, este tipo de cooperación es importante para aquellos que cuentan con una familia dispuesta a incursionar en esta actividad. En otros casos, se encuentran cuadros de familias más desintegradas, con mujeres como jefes de familia y con poco apoyo de sus hijos mayores. En estos casos los vínculos adquiridos desde la comunidad significan un recurso para estrategias múltiples que les permitan seguir adelante en el negocio.

Cabe señalar que la cooperación basada en vínculos adquiridos tiene como característica general su elasticidad y mutabilidad; es decir, son redes

<sup>13</sup> Véase por ejemplo los estudios de Grompone (1991), Adams y Valdivia (1991), etc.

que se mantienen mientras los sujetos involucrados consideran es la mejor manera de proceder para la solución de un problema. La práctica virtuosa de esta estrategia sería un mecanismo acumulador de capital social, mientras que la práctica viciosa le restaría eficacia. Las redes que tienen propósitos más promocionales como «comprar local», «compras conjuntas» y «hacer juntas» para el ahorro están conformadas sobre la base de vínculos con los mismos compañeros de trabajo, o sea vínculos adquiridos que surgen de la comunidad. Si bien estas prácticas son menos extendidas, su carácter más comunitario —en comparación con los vínculos adscritos, que pueden remitir a círculos más íntimos— es más aprovechable para programas y políticas promocionales del sector, al ser vínculos que articulan potencialmente al sector y crean cierta similaridad.

Asimismo, estas redes de cooperación involucran dos niveles: en el plano informal, donde la cooperación viene de la instrumentalización de una socialidad espontánea; y en el plano formal, donde la cooperación está mediada o normada por la asociatividad. Por ejemplo, en el caso de «evitar desalojos» es mayor la presencia de vínculos entre compañeros de trabajo y de organización. Es decir, la defensa se encuentra mediada por la normatividad de la asociación. Estos vínculos, pese a la cotidianidad de su interacción, no desarrollan niveles altos de confianza, aunque se mantienen como parte de una tradición organizativa que está profundamente arraigada en la construcción y el mantenimiento del lugar de trabajo. También debe tomarse en cuenta que más del 90% son vecinos y que cada *paradita* tiene una presencia importante de vecinos del mismo barrio, pues estas relaciones tienen múltiples roles yuxtapuestos, lo que implica un mayor reconocimiento entre pares como expresión de una relación de similaridad u horizontalidad.

De todos los vínculos anteriormente descritos, el paisanaje es el que cuenta con un menor involucramiento en las redes cooperativas. En varios estudios sobre los microempresarios populares, este vínculo adscrito ha sido señalado como un recurso importante. Golte (1987), por ejemplo, ha estudiado cómo la configuración de las redes sociales de la comunidad de origen determina la manera de relacionarse entre paisanos en la nueva localidad. Al estudiar ciertos mercados de microempresarios informales caracterizados por su relativa «prosperidad»,<sup>14</sup> Huber (1997) ha encontrado economías étnicas, basadas en una compleja cadena de producción, distribución y comercialización, teniendo como base los vínculos con paisanos y familiares de la comunidad. Asimismo, Adams y Valdivia señalan que entre los migrantes existe un efecto de réplica de las actividades exitosas, y que ser migrante trae consigo un activo cultural que se transforma en función a las metas de progreso (Adams y Valdivia 1991: 99). Todos estos estudios han partido desde la perspectiva de la migración, en los cuales lógicamente han encontrado al paisanaje y la familia como uno de los referentes más importantes que dan sustento a este proceso de inserción económica. Cabría preguntarse si después de diez años de migración y con ciertos «logros», como un lugar donde vivir y trabajo independiente, el migrante sigue manteniendo el paisanaje

---

<sup>14</sup> Con este término hago referencia a sectores que tienen una presencia importante en el mercado nacional; por ejemplo, el mercado de calzado en Trujillo, los puneños en Gamarra, los artesanos de Catacaos, entre otros.

como uno de sus vínculos principales o adquiere para él otros contenidos. En Independencia es notoria la gran presencia de ambulantes provincianos (70%), abrumadora sobre los capitalinos. Sin embargo, no existe mayor vinculación con ellos en las estrategias ligadas al negocio: más bien estos vínculos solo se encuentran relacionados a actividades recreacionales o culturales. Y en estas actividades también se relacionan mínimamente; por ejemplo, solo 4.2% de estos comerciantes provincianos participa de clubes regionales.

Una de las posibles explicaciones es que la mayoría de estos comerciantes han pasado por un proceso de inserción a la ciudad en la cual han perdido las referencias con su comunidad de origen o con sus paisanos en Lima. Al obtener un lugar de residencia, la vecindad pasó a ser una fuente más importante para el cumplimiento de sus objetivos, ahora marcados por la construcción de su vivienda y la obtención de los servicios básicos, dejando de lado la conservación de los vínculos de paisanaje como mecanismo de integración social. En Independencia, los ancashinos<sup>15</sup> representan el 13% del total de migrantes ambulantes de la zona. Si nos fijamos en la distribución territorial de estos migrantes, la mayoría de los ancashinos del distrito reside en las zonas bajas de Tahuantinsuyo; en contraste los ancashinos ambulantes residen en las zonas altas, que son más pobres y menos consolidadas urbanamente. Esta diferenciación socioeconómica quizá expresa intereses distintos y actividades económicas dispares, lo cual podría ser una de las razones de la debilidad de esta referencia para el involucramiento en estrategias cooperativas en torno de la venta ambulatoria. A esto se añade que el ambulante de las *paraditas* no necesita la transmisión de información muy especializada como otros negocios más especializados como la artesanía, las confecciones o el calzado; por ello no se involucra a los paisanos en estas redes. Como sostuvimos cuando argumentamos la razón por la que la socialidad es un capital, a diferencia del capital físico que es sujeto a depreciarse, el desuso de un vínculo le resta eficacia en el tiempo. Y esto es algo que debería tratarse más detalladamente, pues contrasta con las afirmaciones del neoindigenismo antropológico, el cual sigue encontrando en el paisanaje uno de los vínculos principales para la creación de mercados y microempresas en la ciudad, y a la vez para la construcción de identidades e integración social en el contexto urbano.

Por otro lado, establecer una relación de intercambio que haga viable la satisfacción de alguna necesidad no es una elección al azar. Responde a un conjunto de criterios que garantizan el éxito de esta relación como, por ejemplo, la normatividad de los vínculos. Entre estos, uno clave es la confianza. La confianza radica en la *predecibilidad de la acción del otro*, basada en la cercanía psicosocial o en un sentimiento común de quien no se va a negar ni fallar al establecer una relación de intercambio (De Lomnitz 1983: 28). La confianza se construye a través de un conjunto de experiencias que ratifican o niegan la honorabilidad de cierta persona; en este sentido, las personas que participan de esas redes de cooperación dan la oportunidad de probar o no

<sup>15</sup> Tomamos en cuenta el departamento de origen para presentar de manera referencial el paisanaje, puesto que la muestra no pone en evidencia ninguna localidad representativa. Este hecho refuerza la idea de que estos vínculos habrían perdido centralidad como parte del capital social de estos comerciantes.

su «honorabilidad» y si son sujetos de esta confianza. Sin embargo, el colectivo en general presenta una desconfianza que adquiere perfiles estructurales en toda la sociedad peruana.

En el Cuadro 4, presentamos las percepciones sobre confianza de los comerciantes ambulantes de Independencia. Ante la afirmación «en general se puede confiar en las personas», existe más de un tercio que se pronuncia en desacuerdo y solo un poco más del 10% se manifiesta de acuerdo. Asimismo, es evidente que la mayoría está conforme con la afirmación de que «la gente siempre anda buscando la manera cómo aprovecharse de uno». Finalmente, estas opiniones a favor de la desconfianza generalizada encuentran asidero en la afirmación «no se puede confiar en alguien que recién se conoce», opinión que comparte más de la mitad de los entrevistados.

Cuadro 4: Percepciones sobre la confianza

Afirmaciones	¿Cuál es su grado de acuerdo con respecto a las siguientes afirmaciones?			
	Muy de acuerdo	Más o menos de acuerdo	En desacuerdo	Total (N = 232)
En general se puede confiar en las personas	12,1%	48,5%	39,4%	100,0%
La gente siempre anda buscando la manera de aprovecharse de uno	84,8%	11,3%	3,9%	100,0%
No se puede confiar en alguien que recién se conoce	67,1%	10,8%	22,1%	100,0%

Definitivamente, la confianza no es un elemento que caracterice al colectivo sino a un grupo reducido de personas, con las cuales se construyen redes que acreditan confiar o no en ellas. Y en este fenómeno tiene mucho que ver la debilidad institucional del país además de las inseguridades y precariedades del mercado informal. Como señala Sulmont para el caso de los ambulantes ya formalizados de Gamarra, en Independencia también se observa que:

[...] se trata de relaciones de confianza interpersonal, basadas sea en vínculos de parentesco o comunitarios (entre paisanos o vecinos). Frente a la ausencia de mecanismos institucionales que puedan generar sanciones frente al incumplimiento de acuerdos o contratos, los pactos «informales» necesitan de algún nivel de confianza, y por lo tanto de conocimiento cercano entre las personas, que puedan sustentarlos. (Sulmont 1999: 18-19)

En suma, el capital social de estos comerciantes se encuentra conformado tanto por las posibilidades que pueden ofrecer los vínculos familiares

como los vínculos adquiridos, los cuales tienen una pertenencia comunal. Este capital no es producto de la internalización generalizada de normas sociales (lo que significaría la construcción de instituciones), sino más bien del mantenimiento de redes sociales que se justifican en una «solidaridad limitada u obligada»<sup>16</sup> en los vínculos con los que tienen un mayor compromiso —situándolos en el esquema de Granovetter—, es decir en los *vínculos fuertes*. Tales vínculos son producto de la superposición de roles, en los cuales ya no solo son familiares, vecinos o amigos, sino compañeros de trabajo, organización y hasta competidores; de manera que en cada faceta de relación el individuo es «observado» y, por lo tanto, existe mayor control social del grupo y del actor con el cual se relacionan.

### b) *Entre el cierre (closure) y la intermediación (brokerage)*<sup>17</sup>

Coleman y Burt han venido sosteniendo un debate sobre la configuración de las redes sociales y su papel para la conformación del capital social. Coleman ha enfatizado *el cierre* como mecanismo generador de capital social, mientras Burt sostiene que el mecanismo más efectivo es la *intermediación*.

Coleman presenta una interpretación basada en redes sociales densificadas, las cuales posibilitan el cumplimiento de las obligaciones y el control social (Coleman 1988: 105). De esta manera, cualquier actor no puede escapar de la mirada de los otros, hecho que limita los riesgos de fracaso en el cumplimiento de lo pactado y facilita la confianza interpersonal del grupo. En el caso de los comerciantes ambulantes de Independencia, tanto las redes cooperativas como sus relaciones de mercado se acercan a esta figura de cierre, por la concentración geográfica de la mayoría de los vínculos en un espacio personalizado.

Asimismo, Portes ha asociado esta particular configuración —denominada *consummatory*— con la internalización de normas sociales, las cuales superan la racionalidad instrumental (Portes 2000: 48-50). Por lo que el capital social puede emanar no solo de procesos de cálculo costo-beneficio sino también de procesos de intercambio social basados en el no cálculo y más bien en la internalización de normas sociales generalizadas —y añadiría particularizadas— del grupo. En este marco ubicamos el intercambio de favores, las redes de cooperación y la asociatividad. En un contexto como el distrito de Independencia, donde los vínculos se encuentran concentrados en la localidad, las ventajas del cierre traen consigo la capacidad del colectivo de participar en diferentes organizaciones. El Cuadro 5 muestra que solamente el 13% no participa de ninguna organización; mientras la mayoría lo hace por lo menos en una de ellas.

<sup>16</sup> El término es *bounded solidarity* y es tomado de Portes y Sensenbrenner (1998).

<sup>17</sup> Esta sección recoge algunas partes de mi artículo: «El capital activo de los comerciantes ambulantes. Una aproximación cualitativa de sus redes sociales», publicado en la *Revista Redes* en versión virtual, < <http://usuarios.lycos.es/revistaredes/pdf-vol2/vol2-3pdf> >.

Cuadro 5: Densidad organizativa

Nivel de Participación	Frecuencias	Porcentajes
En 3 o más organizaciones con alta frecuencia	36	15,5%
Hasta en 2 organizaciones con alta frecuencia	60	25,9%
En 2 organizaciones pero con baja frecuencia	25	10,8%
En una organización con alta frecuencia	42	18,1%
En una organización con baja frecuencia	38	16,4%
En ninguna organización	31	13,3%
Total	232	100,0%

En discrepancia con lo sostenido por Coleman, Burt ha argumentado en contra del cierre porque este solo permite el aprovechamiento de los capitales que poseen los miembros de la red densificada, limitando los contactos con el exterior y el acceso a nuevos recursos e informaciones. Asimismo, la confianza producida por el cierre estaría asociada a la desconfianza general con los sujetos exteriores a su red (Burt 2001: 38). Para Burt el capital social emerge de la posibilidad de crear «huecos estructurales»; es decir, relaciones que generan capacidad de intermediación a los actores al proveer vínculos no redundantes entre sí (Burt 1992: 18-25).

Asumiendo lo propuesto por Burt, estas redes «cerradas» serían insuficientes para lograr ciertos beneficios que requieren de la canalización de recursos con el exterior, como la defensa del lugar de trabajo o el apoyo de otros agentes externos para la capitalización de su negocio o un eventual proceso de formalización. En el plano de esta negociación, la asociatividad funciona mirando hacia afuera; es decir, privilegiando la intermediación o *brokerage* sobre el cierre o densificación de sus vínculos entre sus asociados.<sup>18</sup>

En la asociatividad, o sea la capacidad para constituir organizaciones sociales, el éxito de la intermediación produce una confianza —siempre bajo sospecha— centrada en la representación de un líder, pero no tiene un impacto tan directo en la confianza interpersonal entre sus asociados. De ahí la debilidad y conflicto de muchas organizaciones de comerciantes ambulantes para establecer mecanismos de ahorro conjunto o de compra de locales.<sup>19</sup> En tal sentido, el rol de intermediario lo cumplen los dirigentes, como otros

<sup>18</sup> Algunos estudios sobre las organizaciones de comerciantes ambulantes subrayan el relajamiento institucional entre sus miembros. La cohesión obedece a coyunturas específicas y muy pocas veces tiene una dinámica organizacional sostenida, aunque desarrollan mecanismos de diferenciación frente a otras organizaciones de su entorno, a través del nombre, color de los mandiles y otras actividades simbólicas o recreacionales (véase De Soto 1987, Grompone 1985, entre otros).

<sup>19</sup> Sin tener todos los datos necesarios, presumo que muchas de estas estrategias exitosas han estado asociadas a agentes externos que se han encargado de la supervisión de los procesos de ahorro como bancos u ONG. También se ha tendido a excluir dentro de la organización a aquellos que no pueden sostener este proceso; por consiguiente, han procedido a fraccionar la organización original dando lugar a otras organizaciones.

investigadores lo han señalado: «no dirigen ni representan propiamente, sino que cumplen una función de intermediación, sirviendo como brokers» (Tanaka 1999: 18). Asimismo, López y Joseph, en un estudio sobre las dirigencias populares de Independencia, observan que los miembros de las organizaciones urbana-populares dan tanta importancia a las redes sociales (capital social), como a la educación y capacidad de comunicarse (capital humano) del dirigente popular, convirtiéndose en factores decisivos para su elección o mantenimiento en el cargo (López y Joseph 2002: cap. 3).

En una comunidad «cerrada», en la cual sus miembros tienen poca capacidad de intermediación, se crean roles dedicados exclusivamente a ello, como los dirigentes. De esta manera, el capital social y humano individual, que se encuentra en mejor posición que el resto del colectivo —lo cual incide para la legitimación de su representatividad—, contribuye a la acumulación de otros capitales para los miembros de la asociación. De modo que las redes cooperativas organizadas sobre la base de algún interés funcionan en paralelo a la asociatividad, y en el caso de que se superpongan, operan otorgando beneficios al colectivo, pero mediado por los dirigentes.

### Perspectivas y conclusiones: los marginales y sus dinámicas sociales

Mirar la informalidad en el Perú como un complejo entramado de redes sociales comprende un examen más minucioso de lo social. El concepto de redes en los diversos estudios sobre el sector solo ha sido utilizado como enunciado analítico y no ha merecido una evaluación más sistemática.<sup>20</sup> De este modo, los estudios que abordan lo social no han llegado sino a niveles descriptivos, dejando en agenda ciertos puntos teóricos a resolver. Grompone, por ejemplo, ha sostenido que:

[...] la informalidad puede verse desde esta perspectiva como un mundo de pactos entre diversos actores que pueden durar indefinidamente aunque nunca hayan sido discutidos en detalle, y cuyas disposiciones, sin embargo, pueden cambiar de un día a otro por las exigencias de una determinada coyuntura. (Grompone 1991: 81)

En esta afirmación se observa que las redes sociales adquieren una flexibilidad que da dinamismo a la socialidad de los informales sin establecer pautas institucionales para su desenvolvimiento. Se llega a esta constatación mediante la reconstrucción de las experiencias de vida y entrevistas de los actores involucrados. Este importante hallazgo podría ser enriquecido en posteriores estudios con un abordaje más sistemático que amerite una revisión integrada de las percepciones y funciones de los principales vínculos

<sup>20</sup> Considero que desde la antropología, un estudio sobre estos sectores que sí ha pretendido el análisis de esta socialidad a este nivel es el que ha dado como resultado el libro de Jurgen Golte y Norma Adams, *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima* (1987), en el cual se ha reconstruido a partir del trabajo de campo los patrones de los vínculos que han permitido la incorporación de ciertos grupos de migrantes a la ciudad.

sociales al interior y exterior del grupo, lo cual puede relacionarse con su estado de fragmentación o inclusión que repercute en favor o en contra del fortalecimiento de la institucionalización de ciertas prácticas sociales.

Sulmont también ha señalado, para el caso del proceso de negociación de los comerciantes ambulantes de Gamarra con el municipio de La Victoria, que:

[...] en la medida que un individuo o un grupo necesita una serie de recursos de su medio para poder realizar sus objetivos se ve obligado a interactuar con él... en tal sentido se configura un espacio de acción donde existe una incertidumbre, puesto que ninguno de ellos tiene un control absoluto de las acciones de los demás. (Sulmont 1999: 7)

El autor se refiere a un aspecto importante que se debe indagar: la incertidumbre y cómo se garantiza el cumplimiento de cierta relación de intercambio. En este sentido, se podría, a través de un examen de sus redes, entender mejor si la socialidad facilita o limita la consecución de objetivos y si esto contribuye a ampliar o disminuir estos márgenes de incertidumbre. En definitiva, lo novedoso de entender estas redes dentro del enfoque de capital social es ubicar estos resultados dentro de un esquema que permita entender mejor los mecanismos y procesos que enmarcan la socialidad.

Retomando los resultados de la investigación que se acaba de presentar, encontramos que el comercio popular funciona sobre la base de vínculos fuertes que permiten el desarrollo de esta actividad económica dentro de los márgenes de la subsistencia. Granovetter hace la distinción entre vínculos fuertes y débiles a partir de indicadores como intensidad emocional, grado de intimidad, el tiempo invertido en la relación y los servicios recíprocos. En este caso, asumimos que los vínculos fuertes son aquellos que se desarrollan sobre la base de la cercanía física, la multiplicidad de roles y la relativa simetría, los cuales impactan en el involucramiento emocional y grado de compromiso entre las personas conectadas por este tipo de vínculo. En esta descripción de la fortaleza del vínculo se aproxima al esquema de Granovetter, ya que como él mismo sostiene los vínculos caracterizados por una cercanía física (la convivencia en un mismo vecindario o lugar de trabajo) permiten una mayor involucramiento emocional (Granovetter 1973: 1362). Además, los vínculos múltiples o mixtos representan mayormente vínculos fuertes al presentar diferentes contenidos en una misma relación social, así como también expresan una mayor cercanía psicosocial; es decir, el reconocimiento de cierta similitud en la relación con el otro (Granovetter 1973: 1361).

Diferenciándonos de los indicadores propuestos por Granovetter para evaluar la fortaleza de los vínculos, encontramos que en la marginalidad o informalidad los vínculos fuertes garantizan el éxito, entendido como el mantenimiento de su actividad o la garantía para realizar un salto cualitativo de su situación. Son estos los que permiten conseguir un desarrollo y mantenimiento inicial mediante la conservación y optimización de los recursos de la comunidad. Por lo tanto, la familia nuclear y la vecindad tienen mayor presencia en las redes de cooperación que garantizan el ingreso en la actividad, y las relaciones entre socios se desprenden justamente a partir de estos vínculos caracterizados por la cercanía física y la yuxtaposición de roles (vecinos -

compañero de trabajo - compañero de organización). Estos vínculos fuertes dan mayor credibilidad y permiten un mejor control social, por lo que el riesgo se aminora. Por ello, el repliegue a los vínculos cuya confianza ha sido probada o susceptible a control es una respuesta natural a la precariedad en el cumplimiento de las normas sociales, tanto en el nivel interpersonal como en el societal. Empero, este capital tiene un techo, y eso se observa en un circuito defensivo que en el caso de los comerciantes es difícil de superar. Estos vínculos fuertes limitan también la flexibilidad de las relaciones de mercado, son muestra de una solidaridad restringida u obligada entre algunos, y ponen en discusión la fragmentación de la sociedad peruana y del mundo popular que tiene un nosotros con varios matices.

Del mismo modo, este repliegue pone en manifiesto un contexto donde difícilmente se establecen vínculos débiles —es decir extensivos, fuera de lo local, y asimétricos— en los diferentes ámbitos como la familia ampliada, el paisanaje, etc., para intercambios recíprocos relevantes a la actividad. Esto se traduce en la conformación de un capital social que se evidencia en una comunidad relativamente cerrada, sobre la cual se generan roles encargados de los mecanismos de intermediación para la actividad política o social orientada a defender su trabajo, y en menor importancia a las estrategias promocionales reservadas a circuitos más pequeños.

Asimismo, se observa que el capital del sujeto popular es más social que económico, y es a partir de aquel que el sujeto acumula o potencia sus otros capitales. La manera de proveerse de relaciones de alta confianza y compromiso, y de bajo costo le posibilitan el inicio y expansión del negocio, así como también facilita la utilización de redes de cooperación. Donde la estabilidad y las posibilidades de éxito en el campo económico están deterioradas, las alianzas importantes se construyen en medio de la tensión del diario subsistir siendo los referentes más próximos los de mayor importancia. En este contexto de inestabilidad en las relaciones con el municipio y de precariedad económica, a través de este capital social cerrado y con márgenes estrechos de intermediación, consiguen el beneficio de subsistir y mantener el espacio para la realización de su actividad. Empero, entendiendo al capital social como un elemento de doble filo, esta misma configuración ¿qué otras posibilidades restringe?

Una determinada configuración de capital social evidencia también una situación de *exclusión*, puesto que una inserción más estable en el sistema implica vínculos débiles, y por tanto flexibilidad en la instrumentalización de las redes, así como también instituciones que garanticen el cumplimiento de normas generalizadas. La cooperación entre desiguales permitiría una mejor distribución de recursos, pero dar este paso supone un cambio en la configuración que acabamos de presentar. Algunos estudios han mencionado este dilema del capital social cuando se alcanza un mayor desarrollo económico. Grompone ha manifestado que el crecimiento de un microempresario va abriendo una brecha que pone en tensión el cumplimiento de la red de reciprocidades generadas en un inicio con los familiares y otros allegados, ante la necesidad de construir una red social que se oriente en favor de un mercado más competitivo (Grompone 1991: 100). Por ello, los vínculos fuertes aparecen como un prerrequisito para un proceso de acumulación que genere a un desarrollo de la actividad en un primer nivel, aunque no siempre tenga un destino provechoso.

En consecuencia, la subsistencia de este sector informal no solamente se debe a sus dinámicas económicas, sino también se sustenta en dinámicas sociales muy propias. Los individuos o agentes económicos no son entes aislados sino que articulan de manera diferenciada un sin número de vínculos sociales que permiten el mantenimiento y/o crecimiento de su actividad. Asimismo, la exploración de este capital social da pie a muchas preguntas que sería necesario responder, no solo para explicar la informalidad sino también las características de la socialidad en los sectores populares; como, por ejemplo, si el capital social se construye en un proceso de inversión, mantenimiento y uso de las redes sociales ¿de qué manera un proceso de socialización fragmentada limita la conformación de este capital?, teniendo en cuenta que los migrantes de la actualidad están frente a un contexto más precario económica, social e institucionalmente que hace cinco décadas atrás. Además, ¿existen diferencias en la conformación de este capital según estratos sociales, según niveles de prosperidad o rentabilidad de los negocios de informales, o consolidación urbana de los barrios populares? ¿Qué límites y posibilidades da la instrumentalización de este capital para la movilidad social del individuo? ¿De qué manera elementos societales como la baja confianza o solidaridad restringida influyen en la conformación de este capital social, ante el descrédito que día a día vienen afectando a los mecanismos jurídicos y formales que norman las relaciones de los ciudadanos en la sociedad peruana? Esta es una agenda de investigación larga, pero con muchos retos y urgencias por asumir.

## Bibliografía

- ADAMS, Norma y Néstor VALDIVIA  
1991 *Los otros Empresarios, Ética de Migrantes y Formación de Empresas en Lima*. Lima: IEP.
- ALDER, Paul  
2000 «Social capital: the good, the bad, and the ugly». En Eric Lesser. *Knowledge and Social Capital; Foundations and Applications*. Boston: Butterworth-Heinemann.
- BREDEMEIER, Harry  
1988 «La Teoría del Intercambio». En Tom Bottomore y Robert Nisbet. *Historia del Análisis Sociológico*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- BOURDIEU, Pierre  
1985 «The Forms of Capital». En J.G. Richardson (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood.  
1991 *El Sentido Práctico*. Madrid: Taurus.  
1997 *Razones Prácticas. Sobre la Teoría de la Acción*. Lima: Anagrama.
- BURT, Ronald  
1992 *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.  
2001 «Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital». En Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt. *Social Capital: Theory and Research*. Nueva York: Aldine de Gruyter.

- COLEMAN, James  
1988 «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement S95 - S120.
- DE LOMNITZ, Larissa  
1983 *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI editores.
- DE SOTO, Hernando  
1987 *El Otro Sendero. La Revolución Informal*. Lima: ILD.  
2000 *Los misterios del capital, por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima: Ed. El Comercio.
- DURTSON, John  
2000 «¿Qué es el Capital Social Comunitario?». En *Serie Políticas Sociales*. CEPAL. Santiago de Chile.
- FUKUYAMA, Francis  
1995 *Confianza: las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*. Buenos Aires: Ed. Atlántida.
- GOLTE, Jürgen y Norma ADAMS  
1987 *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la Gran Lima*. Lima: IEP.
- GROMPONE, Romeo  
1991 *El velero en el viento. Política y sociedad en Lima*. Lima: IEP.
- GRANOVETTER, Mark  
1973 «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology* 78 (6): 1360-80.
- HUBER, Ludwig y Andreas STEINHAUF  
1997 «Redes Sociales y Desarrollo Económico en el Perú: los Nuevos Actores». *Debates en Sociología* 22, PUCP, Lima.
- LESSER, Eric  
2000 «Leveraging Social Capital in Organizations». En Eric Lesser. *Knowledge and Social Capital. Foundations and Applications*. Boston: Butterworth-Heinemann.
- LIN, Nan  
2001 «Building a Network Theory of Social Capital». En Nan Lin, Karen Cook y Ronald Burt. *Social Capital, Theory and Research*. Nueva York: Aldine de Gruyter.
- LÓPEZ, José y Jaime JOSEPH  
2002 *Miradas individuales e imágenes colectivas. Dirigentes populares: Límites y posibilidades para el desarrollo y la democracia*. Lima: Alternativa.
- NUN, José  
1969 «Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal». *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 2, Buenos Aires.
- PANFICHI, Aldo  
2001 «Redes de sobrevivencia y liderazgo político en barrios populares de Lima». En Orlando Plaza (ed.). *Perú: actores y escenarios al inicio del nuevo milenio*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

PORTES, Alejandro  
 1990 *La economía informal: Estudios en países avanzados y menos desarrollados*. Buenos Aires: Editorial Planeta.

2000 «Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology». En Eric Lesser. *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*. Boston: Butterworth-Heinemann.

PREALC-OTT  
 1972 *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO.

PUTNAM, Robert  
 1994 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Nueva York: Princeton University Press.

2000 *Bowling alone. The collapse and revival of american community*. Nueva York: Simon & Schuster.

QUIJANO, Aníbal  
 1966 «Notas sobre el concepto de 'marginalidad social' en América Latina». En *Imperialismo y marginalidad*. Santiago de Chile: CEPAL.

1998 *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores.

UECHARA, Edwina  
 1990 «Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support». *American Journal of Sociology* 3, vol. 96.

SULMONT, David  
 1999 *Estrategias políticas y gobierno local en Lima Metropolitana*. Documento de Trabajo 101. Lima: IEP.

TANAKA, Martín  
 1999 *La participación social y política de los pobladores populares urbanos: ¿del movimientismo a una política de ciudadanos? El caso del Agustino*. Documento de Trabajo 100. Lima: IEP.