

Carlos Alba Vega/Marianne Braig*

⇒ Organización política local y entrelazamientos transregionales del comercio ambulante en la Ciudad de México**

Resumen: Este texto examina el proceso económico y político que hace posible la globalización económica desde abajo. Para poder vender en los circuitos de la llamada economía informal internacionalizada en las calles de los centros de las grandes ciudades, ya sean productos legales, de contrabando o de la piratería, los vendedores ambulantes recurren a formas de organización económica y política. Desde una perspectiva política, el texto explora cómo los vendedores ambulantes han recurrido a diversas organizaciones ligadas de manera formal e informal al sistema político y a los partidos de manera corporativa y clientelista para poder defender y negociar sus intereses frente a las autoridades y a los comerciantes establecidos. Desde una perspectiva económica se muestra cómo ellos también han desarrollado formas de organización *sui generis* para hacer llegar los productos desde China hasta el centro histórico de la Ciudad de México.

Palabras clave: Sociología del desarrollo; Globalización económica desde abajo, Internacionalización de la economía informal; México; Siglo XXI

Abstract: This article examines the economic and political processes that enable “economic globalization from below”. In the so-called “internationalized informal economy”, street vendors resort to forms of economic and political organization in order to sell legal, smuggled or “pirated” products on the streets of the centers of large cities. From a political perspective, this paper explores how street vendors collectively resort to various organizations linked formally or informally through corporatist or clientelist relations with the political system and political parties in order to negotiate their interests with the authorities and established merchants. From an economic perspective, it discusses how they have developed *sui generis* organizations in order to bring products from China to the historic center of Mexico City.

Keywords: Sociology of Development; Economic globalization from Below; Internationalization of Informal Economy; Mexico; 21st Century.

* Carlos Alba Vega es profesor-investigador de El Colegio de México e investigador asociado al CADIS, EHESS-CNRS. Marianne Braig es profesora de Ciencias Políticas en la Freie Universität Berlin.

** Este trabajo forma parte de una investigación más amplia apoyada por el programa francés de la ANR Metraljeux, por el Conacyt mexicano y por el programa alemán de la Freie Universität Berlin y de la Deutsche Forschungsgemeinschaft; forma parte del programa de investigación del Colegio Internacional de Graduados “Entre Espacios. Movimientos, Actores y Representaciones de la Globalización”.

Introducción

El comercio ambulante se ha extendido e internacionalizado en gran parte de las ciudades de América Latina. Hong Kong y Jiwu en China son dos de los mercados mayoristas mundiales más importantes a partir de los cuales se proveen otros grandes mercados de reexportación como Ciudad del Este en Paraguay y Panamá (Mathews 2011; Gómez Aguiar 2012). En las grandes ciudades de América Latina existen centros de redistribución nacional, como es el caso del mercado de Tepito en México (Alba Villalever 2008), de San Andresito en Colombia o del Salado en Argentina (Abba 2010). De China se proveen también los comerciantes de muchos países asiáticos y africanos, mientras que existen grandes centros de comercio popular, además de los chinos, para otros espacios geográficos, como Estambul para Asia central. En todas partes se venden los mismos productos de consumo final para los sectores populares: ropa, discos, videos, relojes, teléfonos, lentes, perfumes. La mayoría de estos productos se venden por medio del así llamado comercio informal en los espacios públicos urbanos. El comercio informal resulta de la confluencia de las grandes transformaciones que tuvieron lugar en el mundo en las últimas décadas del siglo XX y en las primeras del XXI: el avance de la democracia liberal unido al colapso de la Unión Soviética y de los países del socialismo real; la liberalización y las reformas económicas, también en China y el ingreso de este país a la OMC, que dieron paso al libre flujo de mercancías y capitales; la revolución en las tecnologías de la información y la comunicación; la reducción relativa del empleo regulado y asalariado, que dio paso a la informalización del mercado laboral en América Latina.

Estas mutaciones que se ubican en un proceso de *globalización hegemónica*, cuyos actores centrales son los grandes grupos económicos del mundo de las finanzas, la industria y los servicios, así como los organismos multilaterales, no han mitigado las grandes desigualdades entre países, regiones y grupos sociales, sino que las han exacerbado. Tampoco han hecho avanzar el empleo y retroceder la pobreza; más bien la creciente población de los países en desarrollo se ve obligada a emigrar a otros países o a buscar alternativas por cuenta propia en el marco y bajo las reglas de otra globalización que está cambiando la geografía del comercio mundial en el sentido de que han aparecido nuevos espacios de aprovisionamiento y distribución. En ese ambiente degradado, la economía informal, sobre todo el comercio internacional informal, constituyó una respuesta a la crisis del “sector moderno” y del Estado (Thorez 2008).

La *globalización desde abajo* (Tarrus 2002; Ribeiro 2007), la otra cara de la globalización hegemónica, está representada por el flujo de personas, informaciones, pequeños capitales y mercancías legales, semilegales o ilegales que recorren miles de kilómetros para llegar a los consumidores de todo el mundo. Sin esos flujos migratorios y mercantiles, los consumidores de bajos recursos de todas partes no podrían acceder a esta parte de la producción mundial. Desde luego, para que estos circuitos económicos puedan tener lugar, son necesarias formas de organización política y económica que permitan la acción de diversos actores en distintas escalas. Para hacer visibles los tipos de interacciones entre las diferentes escalas y actores en diferentes ámbitos locales y nacionales hemos escogido la perspectiva local a partir del comercio ambulante de la Ciudad de México.

¿Qué podemos aprender del estudio de los vendedores ambulantes? Su estudio nos permite una doble perspectiva, económica y política, hacia los circuitos transnacionales. En el campo económico, su estudio es importante porque son actores locales que ahora

se dedican a la venta de productos de circulación global. Su análisis hace visible un tipo de inserción “desde abajo” en la economía global de la población de pocos ingresos en los “países en desarrollo”. Además, en el caso de los países latinoamericanos, permite conocer el cambio de la ruta comercial de los productos de consumo popular, la cual, en el siglo XIX, era transatlántica, en el siglo XX iba de norte a sur y en el siglo XXI, es cada vez más transpacífica. A través del “caso” de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México podemos observar las dos formas de globalización entrelazadas: una hegemónica y otra subalterna que moviliza a millones de personas, mercancías y dinero por canales poco visibles, para hacer llegar los productos a los consumidores de bajos ingresos de todo el mundo. Para lograr esto se han desarrollado formas novedosas de organización económica entre actores asiáticos y latinoamericanos.

En el campo político, existe una dimensión muy relevante que puede ser develada a través del análisis de los vendedores en la vía pública. En los procesos de transición a la democracia, que muchos países latinoamericanos han vivido en las últimas décadas en forma de poliarquías pobremente institucionalizadas, se mantienen instituciones sociales muy persistentes y poderosas. Por ello, politólogos como O’Donnell sugieren a los analistas de las transiciones que se liberen de las ilusiones promovidas por una fijación en las organizaciones complejas y altamente formalizadas (cit. sg. Auyero 2001: 35). Con ello reconoce implícitamente que los modelos normativos pueden transformarse en obstáculos epistemológicos muy importantes para la comprensión del funcionamiento de la democracia. En ese sentido, nos interesa observar las formas de organización y de participación política de los vendedores ambulantes más allá de la transición a la democracia.

Por lo tanto, en este texto deseamos explorar las formas de organización política y económica que han desarrollado los comerciantes en la vía pública para poder vender productos de la economía informal, del contrabando y la piratería en lugares “prohibidos”¹ de los centros de las grandes ciudades. Para tal propósito hemos escogido a los vendedores del centro histórico de la Ciudad de México, una de las mayores y más longevas concentraciones de comerciantes en la vía pública, donde hemos realizado encuestas y entrevistas en el marco de un proyecto más amplio.

Trataremos de mostrar que, en el ámbito político, los vendedores ambulantes han recurrido a diversas organizaciones ligadas de manera formal e informal al sistema político y a los partidos de manera corporativa y clientelista para poder defender y negociar sus intereses frente a las autoridades y los comerciantes establecidos, y que, en el ámbito económico, han desarrollado formas de organización sui generis para hacer llegar los productos provenientes de China al centro histórico de la Ciudad de México.

El texto está organizado en dos partes. En la primera se presenta a los vendedores ambulantes y sus organizaciones políticas y sociales, las cuales están caracterizadas por relaciones familiares y de género; en la segunda se examina la relación económica entre representantes de dos organizaciones de China y México.

¹ Son lugares de la vía pública en los cuales la venta está prohibida por la ley. En la práctica, sin embargo, se establecen negociaciones al respecto entre las autoridades locales y los líderes de los vendedores ambulantes.

1. Los vendedores ambulantes y sus organizaciones políticas

Las primeras organizaciones de vendedores ambulantes aparecieron en la Ciudad de México a partir de las décadas de 1920 y 1930, cuando se agruparon para defender sus intereses frente a las políticas higienistas y de renovación urbana de la ciudad. En esa época, las y los comerciantes se definían a sí mismos en sus escritos y alegatos como poseedores de ciertos rasgos comunes: “mujeres viudas de la Revolución”, “familiares de combatientes muertos en la Revolución, víctimas del desempleo debido a la crisis económica de la ciudad”, “gremio de comerciantes de fierros viejos”, “vendedores ubicados en el costado del mercado de San Cosme”, “víctimas de la corrupción de un mismo gendarme”. El agrupamiento por tipo de mercancía sería el germen de las primeras organizaciones de vendedores de las calles, las cuales aparecieron a mediados de la década de 1920 y fueron cooptadas por el régimen corporativo a través de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) desde los años treinta. A partir de estas formas de organización se controlaba la organización de los afiliados en las zonas comerciales más importantes de la ciudad (Barbosa Cruz 2008: 256-258).

Un ejemplo es la Unión de Expendedores, Voceadores y Repartidores de Prensa del Distrito Federal, que surgió en 1923. De acuerdo con Gabriela Aguilar y Ana Cecilia Terra, el gobierno descubrió la doble función que representaba esta organización: “la distribución eficiente de los diarios y el poder de decidir si se repartía o no un ejemplar publicado” (cit. según Barbosa Cruz 2008: 258); y por lo mismo, la conveniencia de incorporarla al nuevo orden y de establecer pactos de beneficio recíproco con sus dirigentes, para lograr un manejo efectivo de la información y la opinión por medio de la prensa. Por esa razón, la primera labor regulada para los trabajadores de la calle fue, en 1916, el reglamento para los vendedores ambulantes de impresos. Al principio, las formas de defensa colectiva de estas organizaciones embrionarias eran muy incipientes, sumisas y débiles. Suplicaban la benevolencia y protección del gobierno.

La expansión del comercio en la vía pública creció con la ciudad a lo largo del siglo XX bajo el efecto combinado de la expansión demográfica y las migraciones hacia esta zona que concentraba cada vez más la producción industrial, la política y la cultura nacionales. Al principio, los vendedores fueron perseguidos y reprimidos; más tarde, cuando el comercio informal se convirtió en un fenómeno masivo y ante la imposibilidad de acabarlos, se les controló y utilizó de manera corporativa a través de la Confederación de Organizaciones Populares (CNOP), uno de los bastiones del PRI.

La crisis de la deuda, la reestructuración productiva, las políticas de ajuste y las reformas neoliberales de los años ochenta y noventa llevaron a un cambio de escala en la venta en las calles. Solamente los tianguis, sin considerar a los comerciantes ambulantes, crecieron de 669 en 1985 a 1061 en 1991, y los puestos en los mercados aumentaron de 84.586 a 152.003 (Cross 1996: 96). Los vendedores ambulantes siguieron agrupándose en decenas de organizaciones cada vez más poderosas, algunas de ellas formadas por miles de miembros y dirigidas por mujeres, que, gracias a su forma de articulación en el sistema político, han logrado ejercer fuertes presiones al gobierno para enfrentar el rechazo y la represión gubernamental. El intercambio de favores ha consistido en conseguir el derecho a vender en la vía pública, a cambio de votos y apoyo político en manifestaciones, campañas y diversos actos públicos.

Estas grandes organizaciones de vendedores han contado con liderazgos de diversas características. Los líderes de las primeras generaciones datan de la primera mitad del siglo XX y ya fallecieron. Entre los líderes de la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad, existen dos generaciones simultáneas: los de primera y los de segunda generación. Las primeras grandes líderes, cuyas principales representantes son Guillermina Rico, Martha Gutiérrez Rangel, Benita Chavarría, Teresa López y Alejandra Barrios, son anteriores a la crisis de la deuda de 1982. Surgieron como líderes durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Todas las organizaciones se incorporaron al sistema político de manera corporativa a través de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP)² del PRI. Si las organizaciones de vendedores ambulantes y tianguistas³ fueron al principio marginales en la CNOP, desde la crisis de 1982 adquirieron mayor peso como base social. De esos vendedores ambulantes, unos no cupieron y otros, como Guillermina Rico, no quisieron trabajar en los mercados creados por Uruchurtu porque vendían menos. Así lo expresa una de las comadres de Guillermina Rico:

Quando nos quitaron de la calle, nos dieron un local en la nave mayor de La Merced. También le dieron lugar a mi comadre Guillermina y a su esposo Salvador. Se fueron al mercado. El líder Montoya logró algunos puestos y les dieron dos lugarcitos en la puerta 24 y en la puerta 17 o 18, pero no se vendía. Y tuvieron que salir a la calle, no había ventas; había necesidad de ir a *torear*. Fue cuando empezamos a salir.⁴

La crisis, el cambio de modelo económico y el cambio de partido en el gobierno del Distrito Federal a partir de 1997, cuando Cuauhtémoc Cárdenas ganó las elecciones desde el PRD, aumentó el poder de las organizaciones de vendedores ambulantes tanto desde un punto de vista económico como político. La organización de Guillermina Rico contaría con más de 10.000 agremiados a mediados en 1995; la de Alejandra Barrios con cerca de 8.000 en 2010.

La segunda generación de líderes emergió después de 1982 en el contexto de la reestructuración económica, los ajustes de personal en las empresas y la liberalización económica que afectó a las pequeñas y medianas empresas industriales y abrió la puerta a los productos globalizados, legales e ilegales. Es el auge de la economía informal.

Aparte de las razones económicas y sociales, existen dos factores políticos importantes que cambiaron la orientación de las organizaciones. Por una parte, la muerte de Guillermina Rico, la líder histórica del movimiento de ambulantes, que produjo un vacío de poder cuya ocupación empezaría a disputarse de manera violenta; por la otra, la llegada del PRD al gobierno del Distrito Federal en las primeras elecciones que se hicieron para ese cargo. El PRD tenía interés en dismantelar las antiguas organizaciones corporativistas adversas a las que tanto había criticado. Con tal propósito creó incentivos para que se

² La Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) nació el 28 de febrero de 1943 en Guadalajara, Jalisco, para agrupar a los sectores populares distintos de los obreros y los campesinos.

³ Tianguis, del náhuatl *tianquiztli*, es el nombre con el que se denomina a los mercados populares desde la época prehispánica.

⁴ Entrevista con doña Rita (seudónimo para conservar el anonimato), una de las comadres de Guillermina Rico, México, D. F., 11 y 12 de diciembre de 2008.

formaran nuevas organizaciones leales al PRD, muchas de las cuales serían dirigidas por “delegadas y delegados” que se emanciparon de la organización de Guillermina Rico aprovechando la muerte de “la Jefa”.

En los primeros años de la década de los noventa, el poderoso movimiento de Guillermina Rico debió enfrentar dos duros golpes. El primero se produjo cuando Manuel Camacho, el jefe de gobierno del Distrito Federal durante la presidencia de Salinas de Gortari, ejerció presiones sobre la líder para obligar a los vendedores ambulantes a dejar las calles por 34 plazas que adaptó o construyó para ellos, la mayor parte de las cuales, por diversas razones, no funcionaron. El segundo golpe fue provocado por la muerte de esa líder histórica el 4 de septiembre de 1996. En este contexto se produjo una crisis por la sucesión en la organización y emergieron conflictos políticos entre diversos grupos de vendedores por el control de las calles, ya sin la disciplina que antes había impuesto Guillermina Rico. Además, la sucesora natural de la líder histórica, su hija y el hijo de ésta, fueron encarcelados durante más de un año, inculpados como responsables de la violencia callejera. Así, algunas de las “comadres” de Guillermina Rico y de su hija que no eran de las más allegadas aprovecharon la oportunidad para emanciparse de su tutela y convertirse en líderes reconocidas por el PRD.

Durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, los liderazgos de las organizaciones obreras, campesinas y de las organizaciones urbano-populares estuvieron muy concentrados y los líderes monopolizaban la intermediación política. Cuando el PRD llegó al gobierno de la Ciudad de México, en 1997, había 13 organizaciones de vendedores ambulantes; diez años después, en vísperas de la reubicación emprendida por el jefe de Gobierno Marcelo Ebrard el 12 de octubre de 2007, se contaban 69. Las principales razones de esta dispersión de las organizaciones están relacionadas con el hecho de que algunos militantes del nuevo partido en el gobierno del Distrito Federal cobijaron la expansión de vendedores, los cuales en el centro histórico pasarían de 12.000 en 2000 a cerca de 20.000 en 2003. Además, los operadores políticos del nuevo gobierno trataron de dismantelar las organizaciones de comerciantes adversas o que no se alineaban a sus políticas. Así, fueron descentralizadas las funciones a las 16 delegaciones o demarcaciones territoriales en que está dividido el Distrito Federal para la entrega de permisos, concesiones y tolerancias; se buscó eliminar a los líderes adversos a través de su encarcelamiento justificado o no (la heredera política de Guillermina Rico y de su hijo (1999-2001), Alejandra Barrios (2003-2005); y se facilitó el surgimiento de nuevos líderes más pequeños y fáciles de controlar.

Los liderazgos más importantes del comercio en la vía pública de la Ciudad de México han sido conducidos por mujeres. ¿Cómo explicar esta paradoja en el contexto de una sociedad tradicional? Por una parte, por su importancia numérica; las estadísticas confirman que la economía informal es uno de los sectores donde las mujeres encuentran más autonomía y flexibilidad para conciliar el trabajo y la maternidad, sobre todo en el caso de las madres solteras, en tanto que en la economía formal la concentración se da en los servicios sociales (educación, salud) y el trabajo de secretaria.⁵ Además, las mujeres advierten que ellas han sabido enfrentar mejor que los hombres la represión policíaca en

⁵ Para un estudio del mercado de trabajo de las mujeres en la economía formal de Jalisco puede consultarse el trabajo de Marianne Braig (1992).

las luchas callejeras, ya que pueden aprovechar en su favor la cultura machista que impera en la sociedad mexicana. También hay una razón histórica específica del centro histórico de la Ciudad de México: la organización de Guillermina Rico, denominada Asociación de Comerciantes de la Antigua Merced, reprodujo, de manera voluntaria o no, los liderazgos femeninos y un matriarcado a través del Grupo de las Comadres, el equipo más cercano a Guillermina Rico.

Las filiações políticas de los vendedores ambulantes son más pragmáticas que ideológicas; les interesa ante todo poder vender en la calle y apoyarán al partido político que se lo permita o tolere. Por eso pueden cambiar de partido con relativa facilidad. “Cuando gobernaba el PRI, todos éramos priístas, no había otra alternativa”, nos dice una de las líderes. Después, muchos cambiaron de bando, sin embargo algunos de los más poderosos no dejaron su partido.

De las 69 organizaciones de vendedores ambulantes que existían en el centro histórico hasta la tercera reubicación (2007), sin contar las de Tepito, logramos identificar 52 y entrevistamos a la mayor parte de sus líderes. Sobre esa base podemos sostener que 39 apoyan al PRD y 13 al PRI. Sin embargo, las organizaciones más grandes y poderosas han sido priístas. La estrategia de adaptación de los líderes priístas ahora que se encuentran en la oposición frente a un gobierno local perredista, consiste en confiar a sus hijos responsabilidades de liderazgo desde el PRD.

Mientras que los líderes priístas forman parte de la CNOP del PRI y en ese sentido se puede decir que su adscripción política sea predominantemente *corporativa*, los del PRD, que siempre fueron críticos al corporativismo, mantienen vínculos personalizados con figuras que ocupan diversos puestos de responsabilidad política o administrativa y que pertenecen a diferentes corrientes del PRD. Por eso consideramos que su adscripción política es ante todo *clientelista*.

En las elecciones de 2012 las dos principales líderes de los vendedores ambulantes fueron precandidatas de sus partidos para ocupar una diputación en la Asamblea de Representantes del Distrito Federal: Alejandra Barrios por el PRI y María Rosete por el PRD. Sin embargo, sólo la primera logró llegar a la candidatura. Los líderes de los vendedores ambulantes y sus hijos tienen un interés creciente en participar directamente en la política formal en la arena política local, pero hasta ahora han tenido pocas oportunidades de hacerlo. También tienen interés en los negocios y por eso participan en forma creciente como pequeñas empresarias o empresarios. La globalización desde abajo les abre nuevos espacios económicos. Para poder aprovechar estos espacios, algunas de las líderes mexicanas, como María Rosete, se han relacionado con actores transnacionales, muchas de ellos también mujeres, importadoras de productos de consumo cotidiano de bajo costo.

2. Nuevos actores económicos en el centro histórico y la creación de un espacio transregional

En esta sección seguiremos con el análisis de lo local y haremos énfasis en la producción de espacios transregionales. Concretamente examinaremos los vínculos del espacio local a través del comercio ambulante en el centro de la Ciudad de México con China, país que sustituye en forma creciente a Estados Unidos como origen de los productos legales de la globalización desde abajo, y no sólo de contrabando y de piratería.

Los efectos de los procesos de globalización desde abajo que relacionan a México con China están transformando el centro histórico, espacio simbólico nacional *per se*, en un lugar donde ocurren articulaciones locales con diferentes movimientos económicos transregionales. En el centro de estas nuevas figuraciones⁶ encontramos comerciantes y líderes de comerciantes de nuevo tipo, por ejemplo importadoras chinas como Ann Lang, que buscan alianzas con líderes o representantes de organizaciones sociales, como María Rosete, que se transforman de actores de la arena política local en actores de negocios transregionales.

Aparte de la migración de mexicanos a los Estados Unidos y de los efectos del TLCAN, lo más dinámico para la globalización desde abajo, o para la reacción desde abajo a los ajustes económicos producidos a partir de 1982, son los vínculos de un creciente número de vendedores ambulantes que comercian productos chinos en forma masiva, introducidos por importadoras y/o proveedores chinos o coreanos. La apertura de la economía y la crisis de la industria mexicana tienen diferentes efectos. Por una parte, un creciente número de desempleados y jóvenes que no encuentran trabajo en el sector formal buscan alternativas en el comercio ambulante. Por la otra, tiene lugar una entrada legal o ilegal de nuevas mercancías producidas en las grandes empresas chinas o coreanas.

Lo más visible de este proceso en las últimas décadas es la mercancía cambiante en la Ciudad de México: de productos nacionales del sector industrial privado mexicano se cambió a productos importados; de productos hechos a pequeña escala o de manera artesanal a productos elaborados a gran escala en empresas chinas; de productos de la fayuca (o contrabando hormiga) a pequeña escala entre los Estados Unidos y México a gran contrabando entre China y México vía Los Ángeles y el puerto Manzanillo.

¿Qué movimientos, qué vinculaciones y qué tipo de actores hay detrás de estas transformaciones? Lo que hemos podido reconstruir en entrevistas con importadoras chinas y líderes mexicanas es que no sólo se mueven mercancías entre dos economías dentro de una nueva forma de división del trabajo internacional, sino que se produce un espacio transregional que vincula, por ejemplo, la creciente ciudad de Jiwu en la provincia Zhejiang, cerca de Shanghai, con los vendedores ambulantes. En este nuevo espacio transregional se pueden identificar diferentes movimientos económicos que se articulan en relaciones comerciales formales e informales, locales y globales.

En muy poco tiempo Jiwu, que era un pequeño pueblo que contaba con un mercado local, se ha transformado en uno de los mercados más grandes a nivel mundial, desde el que se abastece gran parte del mundo con artículos de uso diario.⁷ Pero ¿quiénes articulan este mercado de abastecimiento con el centro histórico de la Ciudad de México y cómo lo hacen? Vinculados por cadenas comerciales, los importadores y sobre todo importadoras a pequeña escala, como Ann Lang, desempeñan un papel central en el

⁶ La figuración, según Norbert Elias (1996:139 ss.) es una red de interdependencias dinámicas, que resulta de las interacciones entre estructuras y acciones sociales. La figuración nos permite interpretar estas interacciones de una forma que trascienda la construcción de espacios definidos (como ciudad, Estado, etc.) y comprender lo transregional como interacciones flexibles.

⁷ Ann Lang en una entrevista no explicó: “Yiwu es un mercado. Pero tiene bastantes locatarios, detrás de esos locatarios hay fabricantes. Yiwu 10 años antes era un pueblito chiquito, y cuando el gobierno (chino) le dio muchos beneficios para hacer exportaciones... entonces empieza a exportar y empiezan a llegar los comerciantes mundialmente: europeos, latinoamericanos, rusos, de medio oriente” (entrevista con Ann Lang y María Rosete, Tepito, Ciudad de México, 19 de noviembre de 2009; las citas siguientes son de la misma entrevista).

entrelazamiento entre la producción gigantesca y el comercio de productos de consumo cotidiano con los vendedores ambulantes en las calles no sólo en México sino en América Latina, Europa, Asia y África.

María, la contraparte mexicana, a quien Ann Lang invitó para hacer compras en Jiwu, nos explica: “Jiwu es el lugar de donde sale toda la mercancía, es como un gran Tepito; gran Tepito en la provincia Zhejian”.

Desde 2008 una de las líderes de los ambulantes de nuevo tipo, María, comenzó a acercarse a las importadoras chinas. El caso que hemos analizado con más profundidad es el de dos mujeres: una mexicana, líder de los ambulantes y nacida en Tepito, y una china de Beijing. Esta última, después de haber estudiado “medicina tradicional” en China, fue a México a mediados de los años noventa, invitada por un mexicano y con la perspectiva de trabajar como médico. Al no poder realizar esta idea, buscó otro proyecto: estudió las posibilidades del comercio en la Ciudad de México y en Los Ángeles y optó por importar productos chinos de bajo costo y uso cotidiano. Entonces comenzó a vender sus productos a los ambulantes en la vía pública, al principio sin hablar ni una palabra de español. Según ella, es una de las cerca de 100 mujeres importadoras chinas que distribuyen sus mercancías a pequeña escala en el centro histórico de la Ciudad de México.

¿Cómo se conocieron estas dos mujeres? ¿Cómo se vincularon los mundos de la líder y de la importadora? Primero, por la mercancía. La líder compró la mercancía de Ann Lang y la distribuyó entre su base: sus vendedores ambulantes. Segundo, por el arraigo local o por la importancia del espacio en las relaciones sociales, económicas y políticas del centro histórico y de Tepito. Los actores que venden en la calle y sus proveedores comparten un espacio disputado en el que se producen en forma intermitente pequeños y grandes enfrentamientos entre la policía y los ambulantes o entre los ambulantes mismos. Fue en uno de esos conflictos por el uso del espacio del Eje 1 Norte, que divide al centro histórico del barrio de Tepito, en la Navidad de 2005 -temporada de grandes ventas callejeras- cuando Ann Lang descubrió a María como una luchadora y defensora de los intereses de los vendedores ambulantes. El Eje 1 Norte había sido cerrado por policías y camionetas para no dejar vender a los ambulantes en la temporada de Navidad. Ann Lang recuerda esa fecha:

En el Eje 1... tenemos mucho que contar, porque tenemos tanta confianza ¿verdad? Y ese día, cuando las autoridades cierran el Eje 1... Y ella está hablando con gentes, comandantes de la Delegación, y ella rodeada de sus gentes. Sus comerciantes ambulantes la apoyaron cuando ella gritaba “queremos poner (mercancía) en navidad, (en) fin de año”... “Yo también soy del Eje 1”.

Ann también tiene locales en el Eje 1 y por tratarse de esta época quería poner su mercancía afuera de sus locales. Nos explica:

Entonces, cuando ella (María) pasó con tantas gentes, con sus comerciantes y juntos con la autoridad. Luego, una de sus gentes me dice: “¿sabes qué chinita?, vámonos, vámonos”. Es entonces cuando la conozco. Así es la historia de cómo la conozco. Ella está diciendo que queremos ese derecho, para este fin de año...

Para María, Ann Lang es “la doctora” y la trata con mucho respeto. Es una relación muy diferente a las otras que sostiene en el centro histórico con los líderes y los vende-

dores en vía pública. Con Ann tiene sólo una relación comercial: no hay compadrazgo o amistad personal. En nuestra entrevista con las dos socias, María agrega:

Ni siquiera sabe (Ann) dónde vivimos. Por el simple hecho de tener la comunicación y la convivencia, y por vernos diario, sabe que somos gente trabajadora y nos da créditos. De ahí salió también la idea del “tutorial”.

Este llamado “tutorial” entre la líder de los vendedores y su proveedora asiática no solamente relaciona a dos actoras, una con experiencias en la arena local y la otra en el comercio transregional, sino también vincula dos espacios locales: uno símbolo de la política nacional y el otro centro comercial global.

Para la líder, la relación comercial con “la doctora” significa: la ampliación de las redes comerciales y de su conocimiento empresarial. Esto se manifiesta en mejores contactos con el mundo chino en la Ciudad de México y en China misma, y en nuevos conocimientos sobre los caminos de la mercancía desde Jiwu hasta el centro histórico y sobre las instituciones involucradas en ese tráfico. Ese contacto también abre experiencias personales por viajes de negocios a Jiwu y a otras partes de China, permite ampliar el horizonte personal y profesional, posibilita el entrenamiento en conocimientos y habilidades empresariales internacionales y ofrece, finalmente, alternativas profesionales.

Para los vendedores de la organización, el “tutorial” significa tener acceso a la mercancía de “la doctora” a través de su líder María. Al mismo tiempo, la líder brinda acceso privilegiado a su *contraparte china* para comercializar su mercancía con más vendedores, sobre todo los que están en su base organizacional. Así, Ann logra un mejor arraigo en el lugar de las ventas en el centro histórico. Las dos actoras, vinculando sus dos lugares, no sólo logran un mejor arraigo local cada una en su propio mundo (sea en Tepito o en Jiwu) y en el mundo de la otra, sino que también construyen un espacio comercial transregional en el cual se pueden mover actores, mercancías, finanzas, ideas y conocimientos entre diferentes espacios locales.

Este espacio transregional comercial tiene al mismo tiempo efectos en los actores. Para la líder se abren nuevas alternativas más allá de las opciones políticas locales. Ella se transforma, de líder social y política, en empresaria importadora, proveedora e intermediaria mayorista para su propia base de vendedores. La comerciante china encontró en la venta a los vendedores ambulantes una entrada al mercado mexicano a una escala más accesible para ella y menos riesgosa que las experiencias que había tenido con negocios comerciales formales, como fue el caso de Wall-Mart. Ann analizó su relación con esta cadena comercial en una entrevista con nosotros:

Tener un cliente como Wall-Mart o este tipo de cadenas sería muy bueno para nosotros, pero todavía no contamos con ese tipo de capacidad. Por ejemplo una vez nos trae para pedir unas cincuenta y tantas mil piezas de máscaras para el día de muertos. Pero sí, todo bien. Checamos precios, para ellos como buen producto, todo eso, pero finalmente tuvimos que dejarlo porque pagan hasta 90 días después y además hacen devoluciones. Si me devuelven este tipo de mercancías me van a cortar mucho las inversiones para el siguiente año. O sea, quiere decir inversión son 12 meses, más que 12 incluso; durante 3 meses no me pagan, son 15 meses. Un importador chiquito como nosotros no puede aguantar esos 15 meses. Por eso ya lo dejé. Tenemos ganancias pero quién sabe cuánto va a sobrar. O sea, no podemos nosotros con el sistema de ellos.

Una importadora de pequeña escala como Ann no puede competir a una escala mayor. Wall-Mart y Soriana importan su mercancía directamente de China. Pero como averiguó Ann, “siempre falta algo” en estas grandes cadenas. Al detectar estos nichos, este “algo”, ella trata de vincularse desde su pequeña escala y como proveedora del comercio ambulante a una escala mayor.

Las relaciones transregionales también dependen de percepciones del otro.

La percepción que tienen los comerciantes informales de la presencia de los comerciantes asiáticos en México es ambivalente. Los ven al mismo tiempo como competencia por el acceso al espacio local y como oportunidad para la provisión de mercancías. Algunos los perciben como si fuesen una mafia que les quita sus lugares, otros hablan de ellos como socios y los acompañan a China. Visto desde un ángulo, gracias a los líderes del comercio informal, los comerciantes asiáticos acceden a un espacio muy escaso y costoso. A través de ellos compran o rentan lugares bien ubicados para el comercio de productos populares, pero con ello encarecen el precio de los locales comerciales y también representan una competencia directa en las ventas de ciertos productos al menudeo. Desde otro ángulo, muchos importadores chinos venden productos al mayoreo a los vendedores ambulantes y con ello ofrecen oportunidades laborales y de ingresos.

Conclusiones

El comercio informal en las calles de la Ciudad de México es una actividad centenaria que a través del tiempo se transforma y adapta en sus vertientes política y económica ante los cambios del contexto local, nacional y mundial.

En su dimensión política, para defender sus intereses frente al poder público y el comercio establecido, los vendedores ambulantes cuentan desde mediados del siglo xx con poderosas organizaciones lideradas principalmente por mujeres y basadas en relaciones y redes sociales y familiares de confianza y solidaridad. Con el arribo de un nuevo partido (PRD) al gobierno de la ciudad de México, las organizaciones se fragmentaron, multiplicaron y diversificaron sus lealtades políticas en respuesta a los incentivos creados por los nuevos operadores del gobierno y por los cambios generacionales de las líderes. Las relaciones políticas de las organizaciones también se transformaron al bifurcarse, según su pertenencia partidaria, en formas predominantemente corporativas a través de la CNOP del PRI y formas preferentemente clientelistas a través de operadores y autoridades políticas del PRD. Ambos tipos de organizaciones coinciden en el tiempo, se confrontan entre sí y negocian con el poder local sobre el uso del espacio público, para ellas el recurso más valioso del centro histórico. Las acciones del poder público frente al comercio en vía pública oscilan entre la tolerancia y la represión en función de las presiones de diversos actores económicos nacionales e internacionales, de las coyunturas y políticas y de los funcionarios en turno.

En su dimensión económica, los vendedores ambulantes también se han adaptado y han interactuado ante los cambios del entorno local, nacional y mundial pasando a través del tiempo por tres períodos: a) la venta de alimentos hasta el final del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y su crisis, b) la venta de fayuca o “contrabando hormiga” proveniente de Estados Unidos hasta la entrada en operación del

TLCAN que suprimió los impuestos a la importación de productos de América del Norte, y c) la venta de productos legales y de contrabando y piratería provenientes de Asia desde las reformas económicas de China y de su incorporación a la OMC que la convirtieron en una fábrica de productos para todo el orbe.

La operación de estos nodos y flujos comerciales de la globalización desde abajo tiene lugar a través de la articulación de antiguas y nuevas formas de organización y de regulación de la economía informal. Una de esas formas analizada en este artículo es a través de la asociación de actores locales y transnacionales.

Más allá de la aparente desregulación y liberalización económica, esta economía “desregulada” en lo espacial, lo fiscal y lo sanitario, puede funcionar gracias a que está imbricada en una regulación informal de naturaleza social, cultural y política.

El caso de los vendedores del centro histórico de la Ciudad de México muestra la dialéctica y el entrelazamiento entre formalidad e informalidad, regulación y desregulación, legalidad e ilegalidad. También deja ver el proceso de construcción de entre-espacios transregionales a través de la asociación de actores locales y transnacionales que complementan ventajas y enriquecen sus experiencias.

Estas nuevas figuraciones se articulan en una red de interdependencias dinámicas que vinculan el comercio ambulante de la Ciudad de México con el comercio global proveniente de Jiwu. La cooperación comercial entre Ann Lang y María es una reacción a la *globalización hegemónica*. Como figuración transregional “desde abajo” está estructurada por relaciones de poder en las cuales los diferentes actores, desde lo local, negocian sus posiciones en la globalización.

Bibliografía

- Abba, Artemio Pedro (2010): “La Salada. Una mega centralidad informal en la periferia metropolitana de Buenos Aires”. Documento inédito.
- Alba Villalever, Carlos Eduardo (2008): *Piratería: la economía política en Tepito, México*. México, Tesis de licenciatura de Historia, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Filosofía y Letras.
- Aguilar, Gabriela/Terrazas, Ana Cecilia (1996): *La prensa en la calle, los voceadores y la distribución de periódicos y revistas en México*. México: Grijalbo.
- Auyero, Javier (2001): *La política de los pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo*. Buenos Aires: Manantial.
- Barbosa Cruz, Mario (2008): *El trabajo en las calles: subsistencia y negociación política en la ciudad de México a comienzos del siglo xx*. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos/Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa.
- Braig, Marianne (1992): *Mexiko - ein anderer Weg der Moderne. Weibliche Erwerbsarbeit, häusliche Dienste und Organisation des Alltags*. Köln: Böhlau.
- Cross, John C. (1996): “El desalojo de los vendedores ambulantes: paralelismos históricos en la ciudad de México”. En: *Revista Mexicana de Sociología*, 59, 2, pp. 95-115.
- (1998): *Informal politics: street vendors and the State in Mexico City*. Stanford: Stanford University Press.
- Elias, Norbert (1996): *Was ist Soziologie?* München: Juventa Verlag.
- Gilles, Guiheux (2011): “Yiwu, marché chinois mondialisé”. Ponencia presentada en el Coloquio “Entre le licite et l’illicite : migrations, travail, marchés”. Cerisy (Francia), 12 y 13 de septiembre de 2011.

- Gómez Aguiar, José Carlos (2012): “‘They come from China’: Pirate CDs in a Transnational Perspective”. En: Mathews, Gordon/Ribeiro, Gustavo Lins/Alba Vega, Carlos (eds.): *Globalization from Below. The World’s Other Economy*. London: Roudledge, pp. 36-53.
- Mathews, Gordon (2011): *Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ribeiro, Gustavo Lins (2007): *El sistema mundial no hegemónico y la globalización popular*. (Serie Antropología 410). Brasília: Universidade de Brasília: Departamento de Antropología. En: <<http://www.dan.unb.br/images/doc/Serie410empdf.pdf>> (16.11.2012).
- Tarrius, Alain (2002): *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l’économie souterraine*. Paris: Éditions Balland.
- Thorez, Julien (2008): “Bazars et routes commerciales en Asie central. Transformations post-sovietique et ‘mondialisation par le bas’”. En: *Revue Européenne des migrations internationales*, 24, 3, pp. 167-189.