

Economía de la fayuca y del narcotráfico en el noreste de México. Extorsiones, contubernios y solidaridades en las economías transfronterizas

Efrén Sandoval

Se reflexiona sobre el encuentro de dos formas de organización cuyo objetivo es que ciertas mercancías crucen la frontera internacional entre México y Estados Unidos: el narcotráfico que transporta droga al norte de la frontera y el comercio de “fayuca” hacia el sur. ¿Qué propicia la inserción de los cárteles de la droga en el comercio de “fayuca”? La respuesta está en las lógicas de organización de ambos comercios, definidas por la presencia de una frontera internacional y basadas históricamente en la extorsión, la coerción, las redes sociales, el intercambio de servicios y ciertos niveles de violencia. Se analiza cómo los cárteles participan ahora en el comercio de “fayuca” hacia el sur de la frontera y cómo los comerciantes, funcionarios y líderes sindicales coexisten con actores sociales que funcionaban de manera separada anteriormente.

► 43

PALABRAS CLAVE: economía, narcotráfico, frontera, fayuca, extorsión

Fayuca Economy and Drug Trafficking in Northeastern Mexico. Extortion, Collusion and Solidarity in Border Economies

The article focuses on the intersection of two forms of organization that aim to make certain goods to cross the international border between Mexico and the United States: drug trafficking and *fayuca* trade. What promotes the inclusion of the drug cartels in the *fayuca* trade? The answer lies in the logical organization of both businesses, as defined by the presence of an international border and historically based in the extortion, constraint, social networks, exchange of services and certain levels of violence. We analyze how the cartels are now involved in the *fayuca* trade to the south of the border, and we consider how traders, officials and union leaders now coexist with social actors who previously operated separately.

KEYWORDS: economy, drug trafficking, border, *fayuca*, extortion

EFRÉN SANDOVAL: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Programa Noreste,
Monterrey, Nuevo León, México
esandoval@ciesas.edu.mx

Desacatos, núm. 38, enero-abril 2012, pp. 43-60

Recepción: 2 de septiembre de 2011 / Aceptación: 12 de diciembre de 2011

INTRODUCCIÓN

Al inicio de 2010 comencé a viajar entre Monterrey y la frontera entre Texas y Tamaulipas para explorar algunos aspectos del comercio mayorista en Laredo, McAllen e Hidalgo del lado estadounidense y Nuevo Laredo y Reynosa en México.¹ A estas ciudades acuden muchos comerciantes mexicanos para abastecerse de mercancías que después venden en mercados rodantes, tianguis o *pulgas*. Es un comercio que sucede en diversas escalas, desde los comerciantes que transportan las mercancías en una maleta o bolsa “chivera”, hasta el contrabando en contenedores que atraviesan la frontera internacional hacia México. Me interesaba conocer los aspectos de este comercio transfronterizo —lo considero un eslabón en la cadena global de mercancías (Alarcón, 2002; Ribeiro, 2008), tema del que me ocupó en la actualidad—, pero aquella temporada de trabajo de campo empezaba con incertidumbre debido a las circunstancias imperantes en la región.

La violencia que había surgido pocos años atrás incrementó de manera considerable desde noviembre de 2009 en la ciudad de Reynosa, Tamaulipas, y otras de la “frontera chica” (véase mapa 1).² La región había sido escenario de enfrentamientos entre supuestos miembros del Cártel del Golfo y Los Zetas. Tiroteos, secuestros y extorsiones eran el común denominador de la vida cotidiana de los habitantes de la frontera tamaulipeca desde antes, pero los eventos

violentos se multiplicaron desde que el Cártel del Golfo comenzó a enfrentar a su otrora grupo armado, Los Zetas.³

El principal centro de operaciones de Los Zetas se encuentra en el municipio de Valle Hermoso, Tamaulipas, entre la Frontera Chica y el municipio de Matamoros, bastión central del Cártel del Golfo. La ruptura entre Los Zetas y el Cártel del Golfo sucedió hacia 2008, pero desde antes los cárteles de La Federación (Pacífico, Juárez y Beltrán Leyva) iniciaron una guerra contra el Cártel del Golfo para controlar la zona de Tamaulipas. Además, en junio de 2005 el ejército fue enviado por el gobierno del entonces presidente Vicente Fox para combatir a Los Zetas y el Cártel del Golfo en la ciudad de Nuevo Laredo como parte del operativo “México Seguro”. En diciembre de 2006, el presidente Felipe Calderón dirigió “la guerra contra el narco”⁴ hacia Los Zetas (Hernández, 2010), entre otros. La ruptura entre Zetas y Golfos complicó aún más el entorno de violencia en la zona y la población civil que no estaba involucrada con la delincuencia organizada fue afectada como nunca antes.

A principios de 2010, los enfrentamientos armados desbordaron Tamaulipas, llegaron al área rural en el norte de Nuevo León y finalmente al área metropolitana de Monterrey (AMM), en la que habita 85% de la población del estado. El arribo de las disputas entre los cárteles y de éstos con el Ejército Mexicano a la

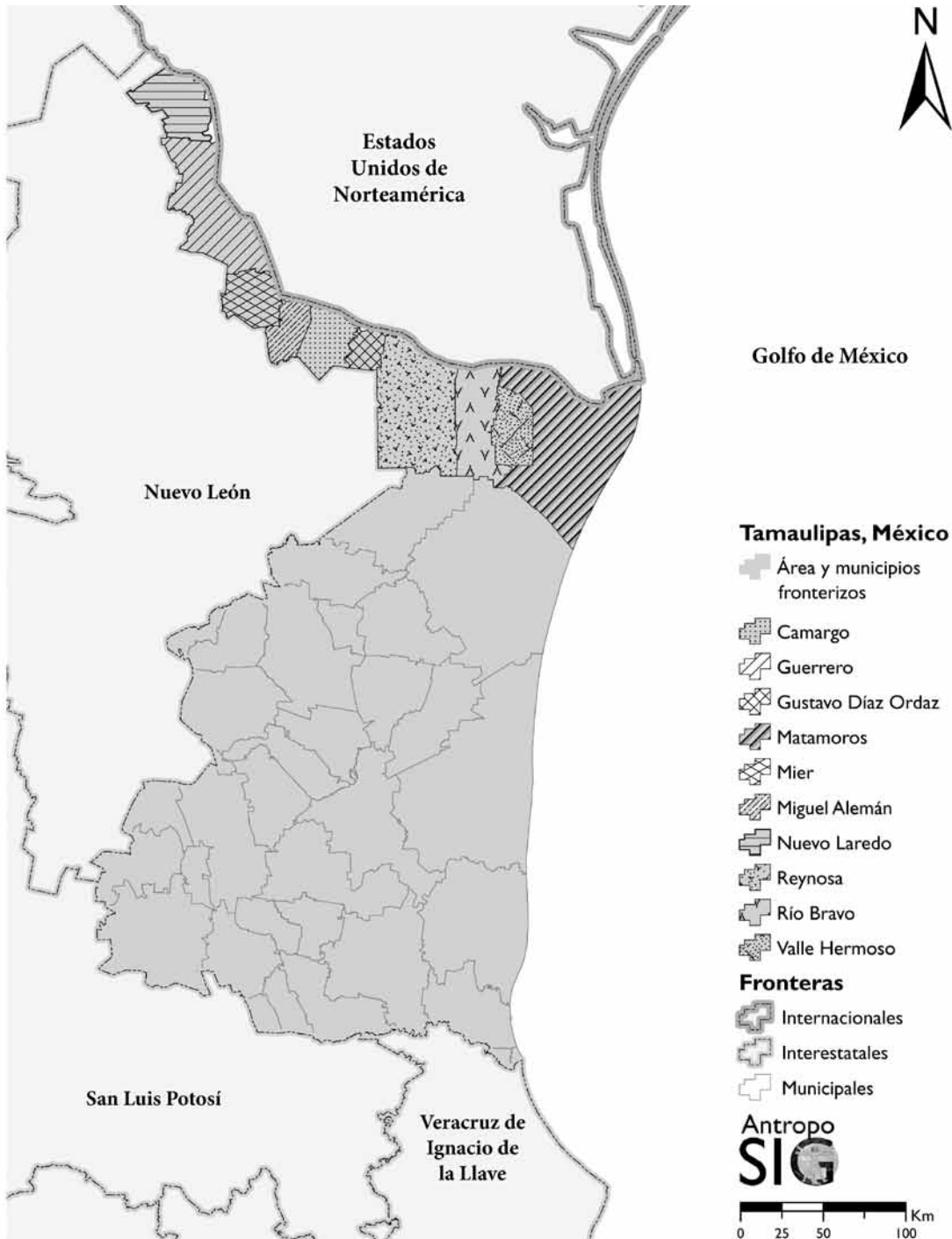
¹ Los viajes fueron financiados por la Fundación Fulbright García Robles. El presente artículo es, en parte, resultado de dicha investigación, por lo cual agradezco a esta Fundación. La información presentada también se deriva del proyecto “Comercio fayuquero en el noreste de México: comerciantes, tianguistas y mayoristas de Monterrey, México, Laredo y McAllen, Texas 2010-2012”, desarrollado en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

² La Frontera Chica es la zona fronteriza de Tamaulipas que está ubicada entre los municipios de Nuevo Laredo y Reynosa. La comprenden los municipios de Miguel Alemán, Camargo, Díaz Ordaz, Guerrero y Mier. De acuerdo con Ravelo (2011), la violencia en el noreste de México se agudizó desde 2008 debido a “diferencias” entre el Cártel del Golfo y su grupo armado Los Zetas.

³ Los Zetas son un grupo “paramilitar” creado por el Cártel del Golfo para defenderse y atacar de manera violenta en su lucha por mantener el control del tráfico de drogas a través del estado de Tamaulipas y su frontera con Texas. De acuerdo con Ravelo (2011), Los Zetas fueron reclutados por Osiel Cárdenas Guillén, líder del Cártel del Golfo, de los miembros del Grupo Aeromóvil de Fuerzas Especiales (GAFFE) del Ejército Mexicano. Según Hernández (2010), también fueron integrados por Kaibiles (soldados de elite guatemaltecos adiestrados para luchar contra grupos guerrilleros y de delincuencia organizada). De acuerdo con la misma autora, actualmente podrían ser miles los integrantes de este grupo, del cual han derivado otros identificados por el FBI como “Zettitas o Zetas wannabes, grupos de delincuentes imitadores de Los Zetas que utilizan su nombre y sus métodos para sembrar terror por medio de extorsiones y secuestros” (Hernández, 2010: 405).

⁴ “Desde principios de la administración de Felipe Calderón, la expresión ‘guerra contra el narcotráfico’ se convirtió en la más recurrente de sus discursos” (Hernández, 2010: 475).

Mapa 1. Municipios de la frontera de Tamaulipas



Israel Hinojosa Balaño, Antroposig.

Fuente: Efrén Sandoval con base en <<http://www.mapasmexico.net/mapa-tamaulipas.html>>.

capital del estado significó un aumento alarmante en el número de ejecuciones relacionadas con el narcotráfico: de 101 en 2009 a 620 en 2010.⁵ El caso de Tamaulipas es más impresionante: las ejecuciones relacionadas con el narcotráfico pasaron de 90 en 2009 a 1 209 en 2010.⁶ De acuerdo con Hernández (2010: 405), Los Zetas son un grupo especializado en la extorsión y el secuestro. Ravelo comenta:

Antes de independizarse del Cártel del Golfo, Los Zetas ya habían diversificado sus actividades criminales: no sólo traficaban con drogas, sino que incurrieron en las extorsiones, la venta de protección, la trata y tráfico de personas, la piratería, el despojo de propiedades, y el cobro de cuotas a bares, cantinas, burdeles y otros negocios relacionados con los giros negros (Ravelo, 2011: 16).

Así, Los Zetas y sus imitadores se convirtieron en el principal elemento de contacto entre el crimen organizado y la población que no tenía ninguna vinculación con aquél. En este punto, al estudiar la organización global y la comercialización local de mercancías de importación —conocidas comúnmente y según su tipo como “fayuca”, “chinerías”, “chucherías”, “chácharas”, “contrabando”, “piratería”, “usada” o “de segunda”—, me topé, igual que muchos comerciantes, con el mundo del narcotráfico, los cárteles, la extorsión, la impunidad y la violencia armada. En este artículo expondré y reflexionaré sobre la manera en que los cárteles de la droga se han insertado en la economía del contrabando y venta de mercancías generales en el dispositivo comercial transfronterizo del noreste de México y el sur de Texas.⁷ Desarrollaré los

tres argumentos siguientes: 1) Que las relaciones sociales —ya sean de confianza, cooperación, intercambio, extorsión, soborno, contubernio— que se encuentran en la base del comercio transfronterizo⁸ son similares a las que permiten la reproducción de los grupos que comercian con drogas. 2) Que el comercio transfronterizo —de la misma manera que el narcotráfico— funciona por medio de grupúsculos, interacciones múltiples, diversas, difícilmente asibles y en muy distintas escalas. Así como el dispositivo está integrado por el comerciante de la bolsa “chivera” que viaja en autobús a la frontera de Tamaulipas o de Texas —en caso de tener la posibilidad económica de adquirir una visa— para comprar mercancías baratas, también lo está por grupos que tienen la capacidad de hacer cruzar por la frontera contenedores repletos de mercancías. Asimismo, en la economía de la droga están involucrados tanto el pequeño narcomenudista y sus más empobrecidos consumidores, como el jefe de un cártel con contactos multinacionales. 3) Que la organización del comercio transfronterizo y el de las drogas se vincula de modo similar con el Estado y sus funcionarios. Lejos de actuar de forma paralela o en ausencia del Estado, se trata de actividades constitutivas de un mismo *continuum* (Heyman y Smart, 1999) —ya sea mediante pequeñas e infinitas interacciones, como las del pequeño comerciante que paga cinco dólares para no ser inspeccionado en la garita fronteriza, la del “fletero” que atraviesa un contenedor con ayuda de una red establecida e integrada por funcionarios aduanales y policías o por los vínculos entre comerciantes, líderes sindicales, organizaciones partidistas y

⁵ Antes de terminar julio de 2011, en Nuevo León se habían registrado 1003 ejecuciones, de acuerdo con *El Norte* (22 de julio de 2011, p. 1).

⁶ Según la Procuraduría General de la República, diciembre de 2010, <<http://www.presidencia.gob.mx/base-de-datos-de-fallecimientos/>>, consultada el 27 de mayo de 2011.

⁷ Tarrus (1995) define el dispositivo comercial como el conjunto de prácticas, lugares y movibilidades que caracterizan al comercio que sucede entre ciertos lugares específicos y cierta población. De acuerdo con Péraldi (2001), en esa población las prácticas económicas son más bien un medio para reproducir y perpetuar relaciones sociales.

⁸ Aunque el comercio transfronterizo implica todas las actividades comerciales a lo largo de la frontera, sean formales o informales, realizadas a través de grandes empresas transnacionales o de pequeños comercios, o por individuos o instituciones, en este trabajo entiendo por comercio transfronterizo las actividades relacionadas con la compra y venta de mercancías que suceden en almacenes mayoristas y minoristas, formales e informales —*pulgas*, mercados—, por parte de intermediarios que después transportan las mercancías al interior de México para venderlas a los consumidores finales. Se trata de un comercio “por abajo” (Péraldi, 2001). Sobre este tipo de comercio en otras partes del mundo, véanse Mermier y Péraldi (2011) y Bennafla (2002).

funcionarios gubernamentales, o a través de los acuerdos entre cárteles internacionales y agencias federales de Estados Unidos.⁹

Para desarrollar esos argumentos explicaré cómo funciona normalmente el comercio de las mercancías con énfasis en los aspectos organizacionales, en las interacciones sociales y en la relevancia que las instituciones corporativistas del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y el Estado han tenido y tienen en su organización. Expondré la manera en que los grupos del narcotráfico se han infiltrado en la organización del comercio transfronterizo de mercancías. Al final, más que puntualizar conclusiones, reflexionaré sobre las implicaciones del incremento de la violencia y la inseguridad en el noreste de México en el trabajo de campo. La información que se presenta a continuación proviene del trabajo de campo llevado a cabo en la frontera de Texas en el primer semestre de 2010 y en mercados populares del AMM en el segundo semestre del mismo año. En el caso de Texas, se realizaron observaciones y entrevistas dirigidas con una veintena de propietarios, gerentes y empleados de almacenes mayoristas de Laredo y McAllen. En el AMM se hizo observación participante —instalación para la venta y acompañamiento en puesto—, conversaciones informales —en el papel de cliente— y entrevistas a profundidad con comerciantes y líderes de sindicatos de comerciantes en tianguis y *pulgás* de la ciudad.

⁹ El 2 de agosto de 2011, algunos medios de comunicación —entre ellos *El Norte*: “Revelan pacto ‘Chapo’-DEA”, Nacional—, informaron que Vicente Zambada, exmiembro del Cártel de Sinaloa, declaró que desde 2004 hay un convenio entre éste y la Administración para el Control de Drogas de Estados Unidos (DEA, por sus siglas en inglés). En dicho convenio se otorga inmunidad a miembros de ese cártel a cambio de información sobre otras agrupaciones delictivas que operan en México. La información concuerda con la tesis principal de la periodista Anabel Hernández (2010) en el sentido de la supuesta protección del gobierno mexicano hacia el Cártel del Pacífico con la anuencia de instituciones estadounidenses que desde años atrás han actuado en contubernio con cárteles colombianos y mexicanos. Mi interés al mencionar esto tiene que ver con los vínculos que pudieran existir al más alto nivel de las instituciones del Estado y los grupos de la delincuencia organizada, una muestra de que lejos de operar en ausencia del Estado dichos grupos lo hacen a través del mismo.

LAS RELACIONES SOCIALES EN LA BASE DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO

Desde el primer día de trabajo de campo con los comerciantes mayoristas en la frontera de Texas me encontré con comentarios sobre el impacto de los cárteles de las drogas en el comercio. A través de mis diálogos con los comerciantes supe que el transporte de algunas mercancías y la venta en México de algunas de ellas estaban siendo controladas por los cárteles. Describiré cómo se organiza la venta de mercancías en la frontera de Texas, el cruce fronterizo y el transporte de tales mercancías, y su venta en mercados populares de ciudades como Monterrey. Sin entrar en detalles sobre el recorrido completo de las mercancías que llegan a la frontera de Estados Unidos con México —destinadas principalmente para ser vendidas a intermediarios mexicanos (Sandoval y Escamilla, 2010)—, ubicaré al lector en el panorama de las ciudades fronterizas de Texas.

La economía de ciudades como Laredo y McAllen¹⁰ está más vinculada a México que a Estados Unidos (Spener y Pozos, 1996; Cañas y Coronado, 2004; Cañas, Coronado y López, 2005) en diferentes escalas a partir de las dinámicas de exportación —Laredo es el principal puerto fronterizo exportador hacia México—, de las compras al menudeo de consumidores mexicanos (Sandoval, 2008) y del comercio mayorista (Sandoval, 2010). En este contexto, además de concentrar una buena cantidad de centros comerciales y tiendas departamentales destinadas a los consumidores mexicanos, en el centro de estas ciudades existen almacenes mayoristas a los que llegan mercancías generalmente provenientes de Asia.¹¹ En la frontera estadounidense, intermediarios de origen judío, chino, coreano, mexicano e indio venden las mercancías a comerciantes mexicanos que pueden ser: a) comerciantes tiangueros o tipo

¹⁰ Laredo se encuentra al otro lado de la frontera en relación con Nuevo Laredo, Tamaulipas. McAllen e Hidalgo están al otro lado del Río Bravo desde Reynosa, Tamaulipas (véase mapa 1).

¹¹ Según un conteo propio, en el centro de Laredo hay 175 almacenes mayoristas y 109 en el de McAllen.



María Eugenia de la O

48 ◀

Tamaños y colores para la masculinidad del cuerpo, 2010.

“chivera” que venden al consumidor final en mercados populares o en sus propios domicilios; b) *fleteros* o pasadores, especializados en el transporte transfronterizo de mercancías, pero que suelen comercializar mercancías, no sólo cobrar por los servicios de transporte. Para cualquiera de los dos cruzar la frontera con sus mercancías implica una relación o interacción con uno o varios agentes del Estado mexicano —empleados aduanales— encargados, en principio, de controlar el ingreso de mercancías de importación.

En el norte de México, la “chivera” es generalmente una mujer que viaja con frecuencia a la frontera de Estados Unidos para traer a México mercancía que sus clientes le han pedido. Viaja en auto propio o en transporte colectivo, hace las compras durante el día en una ciudad fronteriza y regresa con una o varias maletas o bolsas “chiveras” repletas de mercancías. Si cruza la frontera en autobús, “coopera” con cinco o seis dólares para reunir con el resto de los pasajeros

una cantidad aproximada a los 200 dólares. De este modo se evita que el empleado de la aduana federal revise las pertenencias de cada pasajero y cobre los impuestos correspondientes por ingresar mercancía de importación (Sandoval, 2008).

Cuando la “chivera” viaja en auto propio elige, generalmente, no declarar la mercancía que transporta. En caso de que se le solicite que la muestre y suceda que ingresa con una cantidad de mercancía superior a la permitida, tendrá que pagar los impuestos correspondientes u ofrecer dinero o parte de la mercancía al empleado aduanal para que no le cobre.¹² Este tipo de comerciante interactúa primero con el intermediario mayorista instalado en Texas y al cruzar la frontera con un empleado de la aduana del Estado.

¹² La mayor parte del año la mercancía con la que cada persona ingresa a territorio nacional no debe exceder los 150 dólares, pero durante periodos vacacionales se puede ingresar el doble.

En este nivel de comercio la relación entre el comerciante y el funcionario del Estado es mínima, pero se desarrolla a través de códigos establecidos en el que el acuerdo implica un beneficio para ambas partes. El agente aduanal gana dinero que le ayuda a complementar su salario y el comerciante, el derecho a ingresar su mercancía a territorio nacional.

Los “fleteros” o “pasadores” compran mercancía en la frontera de Estados Unidos, cantidades mayores imposibles de transportar en bolsas o maletas. Esta actividad involucra a más personas por medio de relaciones más duraderas, que podrían calificarse como de contubernio. Al comprar una “paleta” en la frontera, el comerciante debe preocuparse por tener una buena relación con el intermediario al que le compra, ya sea un almacén mayorista o uno de “saldos”.¹³ Debido a que el transporte de varias “paletas” o “pacas”¹⁴ no puede ocultarse por la cantidad de mercancía, el intermediario mexicano requiere de acuerdos establecidos con los empleados de la aduana en México, de manera que le permitan pasar la mercancía por un lugar y un momento previamente determinados.

Los “pasadores” o “fleteros” también tienen relaciones importantes con las “chiveras” o comerciantes “tianguistas”, quienes les encargan que transporten mercancía y la entreguen en sus domicilios en México. Esto implica, al mismo tiempo, el establecimiento de relaciones más duraderas entre la “chivera” o “tianguista” y los mayoristas de Texas, pues pueden dejar las mercancías en los almacenes de éstos mientras el “pasador” llega por ellas para llevárselas a

México. Una vez en México, los “pasadores” interactúan con otros agentes del Estado —Policía Federal en las carreteras— y con personal de tránsito una vez que entran a las áreas urbanas. Los funcionarios saben reconocer las camionetas “tiangueras”¹⁵ por su apariencia o porque es evidente que transportan “pacas” de ropa o muchos bultos.

Tradicionalmente, los “fleteros” o “pasadores” trabajan en grupos: cuando uno no puede recoger una mercancía, la puede encargar a otro. Como mencioné atrás, el “fletero” suele vender mercancías en México y no sólo hacer las veces de transportista o “pasador” de mercancía por la frontera internacional. Cuando trabaja en grupo, por ejemplo, puede cruzar más mercancía y cubrir a más clientes que le compran. Esto ocurre sobre todo en el comercio de la ropa usada. Una vez que el “fletero” ingresó las “pacas” por la frontera, las ofrece a los comerciantes que finalmente venderán la ropa en los mercados. El comerciante puede no conocer al “fletero”, pero conoce a alguno de sus empleados, sabe con qué grupo de “fleteros” trabaja y cuándo viaja a la frontera. Puede suceder que los conozca sólo por su nombre y número de teléfono.

El trabajo del “fletero” o “pasador” y de sus empleados implica realizar labores en Estados Unidos. Ahí se recoge la mercancía, se envalija y se acomoda en las camionetas. En las noches, en algunos puntos del centro de Laredo, por ejemplo, es posible localizar un estacionamiento donde se están cargando camionetas tiangueras que esa misma noche cruzarán la frontera con ayuda de un empleado de aduanas. El “fletero” o “pasador” es la versión más actual del “fayuquero”, personaje común antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuando los aparatos electrónicos de muchos hogares de clase media se conseguían gracias al servicio del

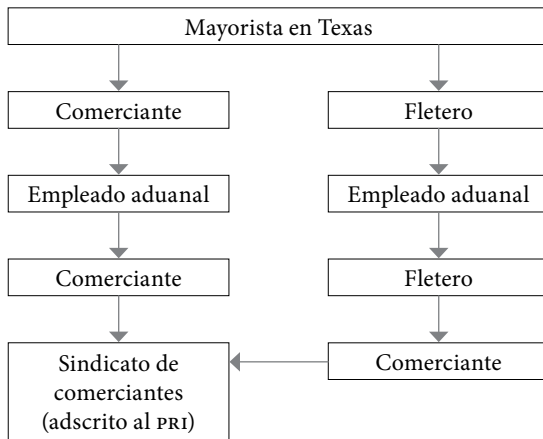
¹³ Los saldos son las mercancías nuevas que han sido desechadas por los grandes almacenes —Wal Mart, Target, Sears, HEB, etc.— generalmente por tener algún defecto o por no haber sido vendida en la temporada. Hay comerciantes que compran los saldos y los ofrecen en forma de “paletas”, es decir, empacadas e instaladas sobre tarimas de madera (*palets*, en inglés) cuyo precio incluye toda la mercancía que se encuentra sobre éstas. Transportar la mercancía de una “paleta” no es sencillo, se necesita, al menos, un auto suficientemente grande.

¹⁴ Se le llama “paca” al bulto envalijado con ropa usada, zapatos tenis o juguetes comprimidos. McAllen es tal vez el lugar de la frontera estadounidense de donde procede la mayoría de la ropa usada que se vende en mercados populares de México (Pérez, 2007).

¹⁵ Las camionetas “tiangueras” son modelo *Van*, generalmente antiguas y de origen estadounidense. Tienen asientos sólo para el conductor y su acompañante, muchas veces cuentan con una “parrilla” en el techo que permite el transporte de mercancía o de la estructura que se instala en el tianguis. Es posible ver estas camionetas en los alrededores de cualquier mercado ambulante del área metropolitana de Monterrey.

“fayuquero” que los traía de Estados Unidos, también con la ayuda de algunos agentes del Estado.¹⁶

Diagrama 1. Actores participantes en el circuito de las mercancías desde que son vendidas en la frontera de Texas



Elaboración: Efrén Sandoval.

50 ◀

COMERCIO POPULAR: UNA POLÍTICA ESTATAL ACEITADA CON RELACIONES DE CONFIANZA Y EXTORSIÓN

Desde hace décadas la “chivera” y el “fayuquero” han sido figuras reconocidas que forman parte de la cotidianidad de la economía principalmente urbana, no sólo de la frontera norte (Sandoval, 2008). En la década de 1980, estos comerciantes comenzaron a instalarse en los mercados rodantes, impulsados hacia

los años setenta como una política del Estado mexicano para acercar a los productores campesinos con los consumidores urbanos. El comercio a través de mercados rodantes o tianguis se organizó por medio de organizaciones populares del PRI, que gobernaba en esos años, y pueden ser consideradas como pertenecientes al Estado. Iniciados en el Distrito Federal, los mercados rodantes se expandieron por el territorio nacional gracias a la organización y control de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares, perteneciente al PRI. Estos espacios comerciales, que poco a poco fueron diversificando la oferta, le abrieron las puertas a sectores de la población golpeados por la crisis económica de los años ochenta, como documentaron Sandoval y Escamilla (2010): al menos para el caso del AMM, la expansión de la principal “pulga”¹⁷ de la ciudad y la “invasión” de la “fayuca” en los mercados rodantes ocurrió en esa década.

Los mercados rodantes se convirtieron en un espacio importante para las prácticas corporativas del Estado mexicano, al grado de que la única vía para obtener un permiso y vender en un mercado popular era adherirse a una organización popular del PRI. Con algunas excepciones, esto sigue sucediendo en la mayoría de las ciudades del país. Pertenecer a un sindicato de comerciantes significaba adquirir protección¹⁸ para vender la mercancía de importación, ingresada al país en calidad de artículos personales o sin autorización para comerciar con ella. Para obtener este beneficio, el comerciante está comprometido a dar algo a cambio, no sólo dinero a través de cuotas semanales.¹⁹ Los comerciantes deben mostrar orden y obediencia ante líderes llamados “delegados”, los

¹⁶ Antes de 1994, año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la política proteccionista del gobierno mexicano, que impedía la entrada a México de un gran número de mercancías demandadas por consumidores mexicanos, fomentó el comercio “fayuquero”. A partir de 1994, con la liberación comercial, empresas establecidas ofrecían directamente al consumidor final muchos de los artículos tradicionalmente vendidos por los “fayuqueros”. Sobre la importancia del “fayuquero” como proveedor de mercancías y para la economía fronteriza véanse Möller (1973) y Miller (1981).

¹⁷ Una “pulga” es un mercado en el que la mayor parte de la mercancía que se vende es usada. Al menos para el caso de Monterrey, se trata principalmente de mercancía proveniente de Estados Unidos.

¹⁸ De acuerdo con Kokoreff, Péraldi y Winberger (2007: 77), la protección y la confianza en la buena realización de las transacciones son dos de las mercancías que producen las organizaciones mafiosas.

¹⁹ Un comerciante común en un mercado debe pagar una anualidad por el espacio asignado y semanalmente debe pagar el permiso municipal por uso de suelo, limpieza del sitio y servicios como sanitarios, energía eléctrica o estacionamiento.

cuales cobran cuotas obligatorias diversas sin entregar un recibo, deciden la ubicación o reubicación del mercado, tienen el derecho a expulsar del mismo a quien no pague o muestre alguna actitud de desorden, imponen castigos, obligan a la asistencia a reuniones o actividades del PRI y resuelven a su criterio problemas surgidos entre los comerciantes.

La relación particular entre el líder y los comerciantes es ambigua: por un lado le otorga mucho poder al primero, pero le permite a los segundos acceder a posiciones ventajosas para desarrollar mejor su carrera comercial. Así, si un comerciante logra mantener una buena relación con un líder —lo que implica cumplir adecuadamente o hasta en exceso con sus obligaciones— podrá solicitarle después alguna gestión. El líder, gracias a su pertenencia a la estructura del partido político, deriva en “gestor social”.²⁰ De este modo se convierte en la figura a través de la cual se puede acceder a beneficios sociales, como salud, vivienda y hasta justicia. Un líder puede llamar a un regidor, diputado o secretario del ayuntamiento para que el hijo, la mamá o la esposa de un comerciante salgan de su detención en la delegación, del hospital u obtengan empleo, vivienda o educación.²¹

La estructura del comercio a través del mercado rodante y las organizaciones partidistas se convierte en parte de la “estructura de oportunidades” (Pereira, 2007) que permite a los comerciantes, más que el enriquecimiento, la sobrevivencia cotidiana, ser solventes, autofinanciar su propio consumo y parecerse a la clase media, o al menos existir, ser alguien con algún respeto (Kokoreff, Péraldi y Winberger, 2007: 79).²² El líder también obtiene beneficios cuando cumple con eficiencia su papel como gestor:

²⁰ Así resumió un líder su trabajo: “Nosotros somos gestores sociales” (Diario de campo, 7 de septiembre de 2010).

²¹ La carta de un delegado en la que se haga constar que los padres de un estudiante son comerciantes en un mercado sirve para la gestión de alguna beca. Hay cartas que se usan como comprobantes laborales al gestionar una visa ante el consulado de Estados Unidos (Notas de campo, 24 de noviembre de 2010).

²² Kokoreff, Péraldi y Winberger (2007) se refieren con estos términos a la estructura de oportunidades que representa el narcomenudeo para muchas personas.

por ejemplo, la fidelidad de los comerciantes, quienes podrían alentar a otros a adherirse a la unión de comerciantes y hacerla crecer. El desarrollo de la organización sindical depende a su vez del orden que haya en el mercado, de la constancia de los comerciantes que irán “haciendo punto”, es decir, atraerán a los consumidores. Todo esto significará la obtención de espacios de venta mejores que los de organizaciones menores y la posibilidad de llevar mayor número de recursos a la organización partidista,²³ a cambio recibirán más acceso a servicios y beneficios. El líder debe cuidar su “plaza”,²⁴ hacerla crecer e incluso multiplicar el número de ellas. Las “plazas”, los lugares de instalación de los mercados, son la expresión territorial del éxito o fracaso de un líder y su organización de comerciantes.

Aunque la relación de intercambio comerciante-delegado pareciera más o menos equitativa, en realidad no lo es. Parece más una relación de extorsión en la que el comerciante paga por tener un beneficio y sucumbe ante amenazas para conservarlo. Un comerciante sabe que detrás del líder está el peso de la organización sindical y partidista. Al líder se le puede cuestionar, se puede negociar con él, pero hasta cierto punto, pues siempre tendrá la posibilidad de expulsar al comerciante de la organización y hacerlo perder su clientela. La extorsión es la “acción de arrebatar por fuerza una cosa a uno” (*Diccionario Larousse Ilustrado*, 1995) y el comerciante es víctima

²³ Cuando el mercado es pequeño, el dinero recaudado mediante las cuotas paga el salario del delegado, quien tendrá la misión de hacer que el mercado permanezca para que la “plaza” no la gane otra organización sindical. Cuando el mercado es muy grande, el delegado estará en posibilidades de llevar una cuota a la organización obrera.

²⁴ En el argot de los delegados sindicales que se encargan de los mercados, una “plaza” es el espacio de venta apropiado por el mercado: se ocupa una plaza los domingos por la mañana, otra los viernes por la noche y se gestiona una más para el miércoles en la mañana. Hay plazas más convenientes que otras, por lo que los líderes que manejan a un grupo mayor de comerciantes tienen más posibilidades de ganarlas mediante el beneficio de los líderes obreros del partido. En este contexto, las “plazas” se disputan entre los delegados y sus grupos, aun cuando al final pertenecen a la misma organización obrera y al mismo partido político.

de extorsión cuando se le obliga a pagar una playera con el logotipo del PRI, los viáticos del líder que asistirá a la reunión nacional de delegados, cuando se le exige que asista al desfile del 1 de mayo o al evento proselitista de un candidato. Esta extorsión puede ser más grave si el líder cuenta con algún grupo que amenace físicamente a cualquier comerciante rebelde o incómodo, o a alguna persona sospechosa a sus intereses (Alarcón, 2002). No obstante, la existencia de un intercambio entre dos actores con poderes desiguales y el ejercicio de la amenaza o la extorsión no reduce la pertenencia al mismo sistema de intercambios que basa su funcionamiento en la interacción constante, el conocimiento mutuo, la palabra, la confianza y la desigualdad en el mismo sistema. Al convivir en este sistema, comerciante y delegado pueden llegar a compartir conocimientos, aficiones, ideas, experiencias.²⁵

El mercado es el lugar de contacto con el consumidor final. Ahí, la economía se reproduce por medio de formas particulares de interacción como elementos fundamentales: el préstamo, el fiado, el crédito, el apartado, el encargo y el cambio. A través del contacto frecuente se gana la confianza entre el consumidor y el comerciante, base de la relación que ambos establecen. El comerciante confía en el futuro pago del cliente, pero también lo utiliza como una estrategia para asegurarse ingresos futuros.

²⁵ Se puede alegar que la relación entre comerciante y delegado es más bien de contubernio, en el sentido de que ésta “integra esencialmente una relación de poder, establecida en términos de una racionalidad con respecto a fines. El contubernio implica un intercambio de recursos que, por definición, es desigual, no sólo por la cantidad de los mismos que manejan ambos actores —funcionarios y delincuentes—, sino por su carácter cualitativamente diverso. Asimismo, las premisas con que uno y otro operan son esencialmente distintas” (Flores, 2009: 129). Considero que en el caso de la relación entre comerciante y delegado ésta se distingue no tanto por la calidad de los recursos, sino por la desigualdad en la posición de poder de los actores involucrados, de manera que, aunque hay beneficios mutuos como en el contubernio, éstos son muy desiguales y suceden mediante la “presión” y “amenaza” que “se ejerce sobre alguien para obligarle a obrar en determinado sentido” (*Diccionario de la Lengua Española*, en línea: <http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=contubernio>, consultado el 15 de agosto de 2011).

Cuando aparta, el cliente confía en que la mercancía separada no será vendida a otra persona, también confía en la devolución o cambio cuando un producto tiene algún defecto y el comerciante confía en que el cliente no abusará de esta prestación. Hay confianza igualmente cuando el cliente ofrece en trueque una mercancía que se supone es de la misma calidad y precio que la del comerciante. Así, entre comerciantes y clientes hay interacciones económicas mediadas por el dinero, pero basadas en los mismos principios de confianza que hacen que otras relaciones funcionen, como las vecinales o de organización doméstica.²⁶

El mercado permite una interacción prolongada que genera confianza y entrelaza a los individuos de la misma manera que lo hace la institucionalidad del sindicato y las relaciones establecidas entre los comerciantes o entre éstos y sus proveedores. En resumen, el comercio de mercancías de importación o tipo fayuca, lo cual incluye a proveedores —mayoristas de la frontera—, intermediarios comerciales —comerciantes “tiangueros”, “chiveras”, “fleteros” o “pasadores”—, intermediarios burocráticos —líderes sindicales y funcionarios— y consumidores, se lleva a cabo a través de muchos acuerdos de palabra, intercambio de servicios y favores, de transacciones económicas sostenidas muchas veces por medio de relaciones interpersonales prolongadas, en las que el ejercicio del poder, la coerción, el contubernio, la extorsión y el autoritarismo están presentes. Lo anterior no quiere decir que las relaciones del dispositivo comercial sucedan de manera paralela, separada o en un contexto de ausencia del Estado. Por el contrario, son más bien una extensión dentro de un *continuum* integrado por las leyes supuestamente rígidas y definitivas, por funcionarios teóricamente estrictos y objetivos en cuanto a su función de aplicar la ley del

²⁶ Entiendo las relaciones de confianza como aquellas en las que prevalece la disposición o buena voluntad para la reciprocidad. Esta confianza para la reciprocidad “organiza las expectativas de relaciones dentro de amplias redes de vínculos interpersonales en los que son intercambiados confidencias, favores, bienes, servicios, emoción, poder o información” (Vélez-Ibáñez, 1993: 28).

Estado y por instituciones que operan bajo lógicas burocráticas y en representación del poder superior del Estado.²⁷ Sostengo que justamente debido a la peculiaridad de este tipo de relaciones resultó accesible para los cárteles la organización del dispositivo comercial para explotarlo económica y estratégicamente. A manera de demostración, expondré la forma en que los actores en las fases del comercio transfronterizo son extorsionados por miembros de los cárteles.

PODER CERRAR LA FRONTERA... PODER PAGAR 5 000 DÓLARES POR VIAJE

Durante el trabajo de campo en el primer semestre de 2010, varios mayoristas de McAllen y Laredo me comentaron reiteradamente que el incremento de la violencia en México afectaba sus ventas. Los testimonios coincidían en que el descenso no había cesado desde 2008. Algunos aceptaban que este año había sido el de la gran crisis económica estadounidense, si bien hacían énfasis en que la situación se debía principalmente a “lo que está pasando en México”. Como consecuencia de “los problemas en México”, los comerciantes mexicanos viajan con menos frecuencia a la frontera y cuando lo hacen compran menos mercancías por si son asaltados en las carreteras, por si deben pagar a los empleados aduanales cuotas más altas de las acostumbradas —dado que están siendo extorsionados por “los malos”—, o por si resulta que la mercancía que encargaban a los “fleteros” fue retenida en la frontera debido a complicaciones entre éstos, los cárteles y los empleados de la aduana. Esto último fue lo que más me impactó al hacer el trabajo

²⁷ De acuerdo con Flores (2009: 11-21), en Estados como el mexicano “el poder público se constituye como un sistema de poder privatizado. La ley se aplica discrecionalmente con base en la asimetría de poder existente” y “en estos Estados, muchos otros aspectos que son preconcebidos como condición común en cualquier Estado nacional, no sólo no están presentes, sino que, en caso de hacerlo, frecuentemente se encuentran articulados con una lógica y unos objetivos distintos de los que formalmente persiguen y que oficialmente les dan razón de ser”.

de campo: ¿cómo era posible que la frontera se cerrara y las mercancías quedaran varadas no por una cuestión burocrática o legal, sino por desacuerdos entre “fleteros”, cárteles y empleados aduanales?

Durante algunas semanas de los últimos meses de 2009 se vivió un acontecimiento poco usual en la dinámica del comercio transfronterizo: las mercancías quedaron varadas, la frontera estaba cerrada, el flujo se había detenido, el derecho a la circulación que las mercancías tienen por encima de las personas a través de las fronteras internacionales de todo el mundo (Saviano, 2009: 19) había sido violado en la frontera México-Estados Unidos.²⁸ Un nuevo actor imponía ahora las condiciones en los acuerdos entre los “pasadores” y los empleados aduanales: “los malos”,²⁹ que según los informantes controlan a los “pasadores” y extorsionan a “los de la aduana”. Como mencioné, los “pasadores” o “fleteros” se organizan en grupos para hacer su trabajo: entre varios recogen y reparten mercancías, manejan camionetas y empacan, pero usan un mismo contacto para cruzar la frontera, es decir, algún individuo o grupo de empleados aduanales para que les permitan cruzar de manera clandestina a cambio de dinero. Este vínculo con el o los empleados aduanales implica relaciones con policías federales que transitan en las carreteras y con otros adscritos a la garita aduanal del kilómetro 26, quienes autorizan el libre tránsito de los “fleteros” o “pasadores” con los que tienen tratos. De este modo, un grupo de “fleteros” se organiza dentro de una red de empleados federales —aduanales y policías— y otra de empleados municipales —agentes de tránsito, policías y otros funcionarios—, para hacer funcionar un mecanismo a través del cual fluirán mercancías, dinero, favores y servicios.

²⁸ Cuando digo “cierre de la frontera” me refiero sólo al caso de las mercancías transportadas por los “fleteros”.

²⁹ “Los malos” es el término genérico que, al menos en el noreste de México, se da a los delincuentes vinculados con los cárteles. Muchas veces, ante la falta de evidencias sobre la pertenencia a un grupo, o por precaución, la gente dice en voz baja “los malos” o “los malitos”.

Hacia finales de 2009 se reportó entre los mayoristas el primer cierre de la frontera para las mercancías transportadas por los “pasadores”, fecha en que de acuerdo con los testimonios “los malos” comenzaron a controlar el trabajo de los “fleteros” y a organizar el flujo de mercancías, actividad que les permite recibir los principales beneficios del negocio. Ricardo, un comerciante de ropa usada de Monterrey, y su esposa acostumbraban comprar “pacas” a un pasador: “eran varios, trabajaban juntos, pero yo a él no lo conocía [al “pasador” que coordinaba a los demás], pero conocía a los que venían a darme la ‘paca’ y les pagaba”. Tuvo que pagar 500 pesos más porque “ahora hay que darle a ‘los malitos’”, le dijeron. Ricardo se enteró después de que varios miembros de este grupo de “pasadores” fueron asesinados y “ahora sólo quedan los ‘pasadores’ que trabajan con los ‘los malitos’” (entrevista a Ricardo y María, 16 de marzo de 2011).

Al mismo tiempo que “los malos” comenzaron a extorsionar y en algunos casos a controlar a los “pasadores”, también extorsionaron a los empleados aduanales al exigirles cuotas derivadas de las “mordidas” para dejar pasar las mercancías. De acuerdo con mis informantes de la frontera de Texas, “los malos” demandaban cuotas mensuales a los empleados de la aduana para dejarlos trabajar. Es importante entender que aunque “los malos” controlaran el flujo de ciertas mercancías por medio de los “pasadores”, los empleados aduanales se beneficiaban por su parte cobrando cuotas para dejar pasar otros productos a las “chiveras” o a consumidores comunes. “Los malos” querían su parte de esos beneficios y reclamaron una cantidad mensual de dinero. La frontera se cerró cuando “los malos” empezaron a pedir demasiado. Completé el rompecabezas al enterarme de que “los malos” controlaban la función de los “pasadores” no sólo para obtener un beneficio económico vía la extorsión, sino para hacerlos trabajar para ellos. “Los malos” se habían convertido en comerciantes y dirigían el comercio de colchas y muñecas.³⁰ En el

caso de estas mercancías, los comerciantes que las compraban normalmente en almacenes mayoristas de Laredo estaban siendo obligados bajo amenazas a adquirirlas con un mismo proveedor designado por “los malos”, el cual —debido al aumento en el volumen que debía distribuir— tenía la capacidad de conseguirla a precios más bajos en almacenes mayoristas de Los Ángeles, California, afectando las ventas de los mayoristas texanos.

Por si fuera poco, los comerciantes que acudían por mercancía a la “pulga” de una de las ciudades fronterizas de Tamaulipas se encontraron con que antes de poder llevársela —muebles, ropa, electrodomésticos, blancos, todos usados— debían recibir un salvoconducto. José, un comerciante de ropa de lujo usada, comenta que en la “pulga” le indicaban que debía ir a buscar a cierta persona a un determinado local, en donde le pedían que mostrara la mercancía con la que partiría hacia Monterrey, el tipo de vehículo en que la trasladaría y las personas que lo acompañarían. Una vez hecha la inspección visual, la persona determinaba una cantidad de dinero que José debía pagar para recibir un salvoconducto que entregaría en la garita sobre la carretera a Monterrey. La persona encargada de dar el salvoconducto es, de acuerdo con las versiones de los comerciantes, de “los malitos”, y sin su permiso no se podía cruzar mercancía por la garita.³¹

Más tarde supe que los comerciantes exitosos estaban siendo extorsionados por “los malos”. En el mercado de Las Flores, en Monterrey, “los malos”, auxiliados por policías y agentes de tránsito, llegaban cuando los comerciantes estaban instalando su mercancía y los llevaban a otro sitio. Entre los comerciantes era sabido que los dueños de los locales más grandes y exitosos eran extorsionados. Todo esto se refería como entre rumores por los comerciantes o en calidad de testimonios que se transmitían bajo la promesa de no ser difundidos. Ninguno de los comerciantes parece haber hablado del tema con algún delegado, pero es de dominio público que en otro

³⁰ Los nombres de estas mercancías no corresponden con la realidad. Decidí cambiarlos para evitar implicaciones con comerciantes ajenos a la dinámica que describo.

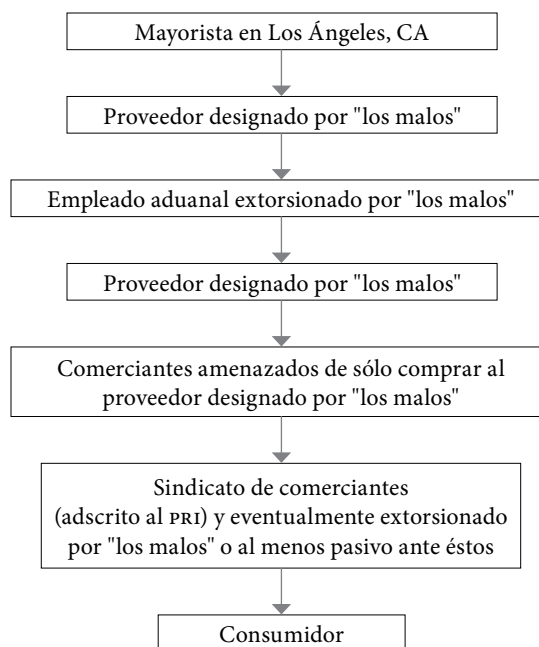
³¹ Notas de campo, 21 de diciembre de 2010.

mercado, más grande que el de Las Flores, los delegados habían sido obligados por “los malos” a cobrar una cuota extra a los comerciantes. Éstos denunciaron el hecho y los delegados fueron detenidos por miembros del Ejército Mexicano y liberados después de ser interrogados. Uno de los delegados implicados manifestó que varios hombres habían llegado a su oficina para amenazarlo y decidió decir expresamente a los comerciantes que estaba cobrando una cuota extra porque había sido amenazado. Cuando los militares lo detuvieron explicó lo sucedido y entregó el dinero que había recaudado. No ha sido extorsionado de nuevo por “los malos” o al menos no lo ha declarado públicamente.

No sólo los “fleteros”, delegados y comerciantes exitosos se han visto obligados a interactuar con “los malos” en este sistema, también los pequeños comerciantes, establecidos en locales de 4 m², un toldo modesto y clientela ganada, han recibido por lo menos ofrecimientos de parte de algún “malo”. Por ejemplo, un “malo” le ofreció 5 000 dólares a Aurora por hacer viajes a la frontera en una camioneta que le regalaría. Aurora es una comerciante “chivera”, dedicada a vender mercancía que trae desde la frontera de Texas: despensa, artículos de belleza, enseres personales, ropa, adornos para el hogar, medicinas, pequeños muebles, juguetes. Viaja en autobús varias veces al mes de Monterrey a la frontera para traer sus productos y ofrecer novedades a sus clientes en el mercado en que se instala cada semana. Un día, un hombre de alrededor de 40 años ingresó a su local pretendiendo comprar algo y desde entonces comenzó a frecuentar el lugar y a adquirir artículos diversos. Aurora, una mujer acostumbrada a ser cordial con su clientela, se encontró conversando con él. Con el tiempo, el individuo llegó a cargarle mercancía y, al igual que otros clientes, la recogía en casa de Aurora. Cuando hubo más confianza entre ellos, el hombre le hizo un ofrecimiento para que hiciera más grande su negocio y tuviera más espacio, más mercancías, mejores ventas e ingresos y accediera a un nivel de vida más alto. Lo que tenía que hacer era viajar en una camioneta que

él le regalaría y dejarla durante varias horas estacionada en un sitio específico en la frontera de Texas, a donde llegaría alguien por el vehículo para descargar la droga oculta y después lo regresaría al mismo lugar. Una vez que Aurora hiciera las compras, volvería a Monterrey con la camioneta. La recompensa sería el propio automóvil y 5 000 dólares por cada viaje. Ante la negativa de Aurora, el hombre la presionó durante varios meses: la llamaba a su teléfono celular, a su casa y la visitaba en el local en momentos en que estaba sola. Aurora nunca comentó el hecho con nadie en el mercado, sólo conversó sobre este hombre cuando otras comerciantes destacaron que traía mucho dinero en la cartera y que era muy buen cliente.

Diagrama 2. El nuevo circuito de mercancías intervenido por cárteles de la droga: una de las modificaciones que pueden aplicarse al circuito del diagrama 1



¿Por qué Aurora no dijo nada a los delegados sobre lo sucedido? ¿Por qué los comerciantes extorsionados no interponían la denuncia ante las autoridades competentes? ¿Por qué los delegados no hacían nada para impedir las extorsiones? ¿Por qué un delegado que cobró cuotas para “los malos” siguió en su mismo empleo después de ser detenido por ello? ¿Por qué los empleados aduanales y los fleteros permitieron la extorsión por parte de “los malos”? Y, finalmente ¿por qué “los malos” pudieron insertarse en el dispositivo comercial? La respuesta está en el tipo de actividades del dispositivo comercial y en las relaciones que las sostienen, que son similares en muchos sentidos a las que predominan en el mundo del narcotráfico.

ECONOMÍA DE LA FAYUCA Y ECONOMÍA DE LA DROGA

56 ◀

La economía de la fayuca es una actividad considerada dentro de la “economía informal” o “comercio informal”. Los medios de comunicación, la política pública e incluso la academia (Monnet, 2005; Ribeiro, 2008) la califican de manera negativa. Se trata de un comercio que cumple con una función demandada y aceptada por la generalidad de la sociedad. En este contexto, y con base en la descripción de Pereira (2007) sobre la economía de la droga, describiré algunos rasgos que están detrás de la economía de la fayuca y por qué guarda similitud con la economía de la droga. El comercio de la fayuca, en particular el que se organiza por medio de la infraestructura de los mercados populares, ya sea rodantes, tianguis o “pulgas”, funciona como un espacio para la construcción de algunas solidaridades aleatorias. En el mercado el comerciante se encuentra con otros, conversan, se auxilian en asuntos muy puntuales, se confían las cosas de la vida, se organizan tandas, se prestan dinero, se conocen a los hijos, a la familia, se ayudan a resolver problemas. Se trata de una solidaridad similar a la construida con vecinos y familiares. Es decir, el mercado es un espacio

en el que el comerciante construye relaciones con las herramientas de la vida cotidiana, la cual está escasamente estructurada por las instituciones del Estado. Estas relaciones son verdaderas áreas de oportunidad que les permiten salir adelante.³²

El mercado —concebido como un área de oportunidad inicialmente instituida por el Estado a través de sus organizaciones corporativas— opera como un espacio en el que el comerciante practica relaciones bajo la misma lógica, pero con lazos de confianza, solidaridad y contubernio. Éstos son los códigos que facilitan la comunicación entre los integrantes del mercado y no el reglamento escrito, el recibo, el pagaré o el contrato. El mercado es un espacio para el ejercicio de las relaciones sociales, que en este caso han desplazado las prácticas burocráticas de las normas jurídicas. De modo que se trata de un ámbito dominado por las redes sociales, no por la burocracia (Heyman, 1994), aun cuando ésta se presenta en la figura de los sindicatos y la administración municipal de los espacios públicos.³³

En este contexto, el mercado deviene en un espacio de solidaridades múltiples que no excluyen la presencia de competencias y conflictos y en el que el principio de no delación es muy importante. El principal servicio que un delegado sindical provee es protección: protege a los comerciantes de que alguna autoridad confisque su mercancía, del cobro de una cuota adicional o de demandas por no pagar impuestos aduanales,³⁴ además garantiza un espacio físico de

³² Al respecto, Manry y Péraldi (2004: 51) mencionan que los comerciantes están comprometidos en proyectos para la realización de alguna meta individual y por tanto actúan conforme a sus intereses, pero para mantenerse en el dispositivo comercial son fundamentales las relaciones sociales, la cooperación y los acuerdos.

³³ La relación entre relaciones del tipo “redes sociales” y relaciones del tipo “burocráticas” es estudiada por Heyman (1994) bajo la perspectiva del “particularismo regional”, que busca dar una explicación que conecte lo que tradicionalmente ha quedado desconectado: los poderes del Estado y la economía con la vida cotidiana de las personas. Esta perspectiva se enmarca dentro de la ecología cultural.

³⁴ Paradójicamente, esta protección no depende del delegado sino de las relaciones y negociaciones de la central obrera con el municipio o el estado, de manera que cuando en esas esferas se decide realizar, por ejemplo, un cateo o una reubicación, el delegado debe permitir dicha actuación.

venta que de otra manera no sería accesible. Esta protección deriva en una prohibición de delación. El delegado no delata la venta “ilegal” del comerciante, mientras que éste no delata la extorsión del otro. La ilegalidad deviene legítima en un contrato no escrito y se reproduce a partir de la legitimidad otorgada por otros, haciendo partícipes de estas relaciones solidarias a consumidores y funcionarios del Estado, todos como consortes de un mismo “consenso moral sobre el cual reposa el dispositivo comercial” (Manry y Péraldi, 2004: 51). El mercado es entonces un *continuum* entre el espacio de las relaciones sociales y el de las relaciones burocráticas del Estado. Lo mismo puede decirse, en términos más generales, respecto del dispositivo comercial de la fayuca.

El “principio de no delación” (Pereira, 2007) está detrás de las relaciones que rigen el dispositivo comercial. Para que éste funcione se necesitan actores ubicados en diferentes esferas, incluso en la del Estado. Así, el funcionario del Estado puede amenazar al “fletero”, éste al comerciante y éste a otro comerciante. Un delegado puede amenazar a un comerciante pero éste lo presionará por medio de su líder sindical o partido político. En este amarre, “los malos” encajan perfectamente, hablan un idioma similar, e incluso es probable que provengan de un mundo en donde las solidaridades de la familia y la vecindad son las principales instituciones que abren áreas de oportunidad.

Al igual que el dispositivo comercial de la fayuca, la economía de la droga suele articularse mediante mecanismos estratégicos como el préstamo, el crédito a la palabra sin intereses o garantías, el fiado y el adelanto. También tienen cabida el regateo y el trueque, y se establecen acuerdos basados en la interacción prolongada y el principio de no delación. Son economías similares, en las que no sólo se intercambian mercancías, y la violencia física puede hacer la diferencia. Hasta la relación con el Estado es similar, ya que se sustenta en el contubernio, la extorsión, la protección y el intercambio de servicios. Por ello, sostengo que ésta es la razón por la que, con sus matices, el dispositivo comercial se mantiene en

funcionamiento. Las mercancías siguen fluyendo y la alarma, el escándalo y el miedo no han llegado a enardecer a ninguno de los actores implicados. Los delegados y comerciantes involucrados en el trabajo de campo no mostraron preocupación mayúscula al afirmar que las cosas seguían igual, aunque en la realidad fueran diferentes.

“Los malos” hablan un lenguaje similar al de los actores del dispositivo comercial. Éstos actúan bajo principios similares a pesar de estar sometidos a una convivencia forzada debido al ejercicio de la violencia de uno de ellos. El principio de no delación los mantiene unidos, y hace que aun cuando se haya integrado un nuevo actor al sistema comercial éste permanezca funcionando. Este nuevo actor no pretende destruir el dispositivo comercial sino explotarlo, beneficiarse de



María Eugenia de la O

Las “pacas” de ropa, “economía fayuquera”, 2010.

él, de su solidez y legitimidad social: es necesario que siga operando. Por ejemplo, no obstante que es sabido que el comercio de discos pirata está controlado por “los malos”, las ventas siguen siendo buenas. Lo mismo pasa con las colchas y las muñecas. La legitimidad social de su venta en mercados populares sigue intacta. Lo mismo sucede con la ropa usada y otras mercancías. La ilegalidad o legalidad jurídica de estas actividades no es lo que las define, sino las relaciones sociales que sostienen este comercio.

REFLEXIÓN FINAL

Debido al incremento de la violencia en la carretera entre Reynosa y Monterrey, en marzo de 2010 me vi obligado a suspender las actividades de trabajo de campo que implicaban trasladarme semanalmente entre ambas ciudades para cruzar a la frontera de Texas con México. La decisión fue dramática. Sentí impotencia no sólo como antropólogo, sino como ciudadano y habitante de este país. Creo que nunca antes me había sentido sinceramente perteneciente a una comunidad nacional. Tomé la decisión de no viajar más mientras me encontraba en McAllen, Texas, cuando me enteré de los enfrentamientos ocurridos en la carretera la noche anterior a mi regreso a Monterrey. Las horas previas a mi retorno fueron intensas. Recuerdo mirar hacia el sur y ver algunos edificios, anuncios panorámicos, antenas y árboles de la ciudad de Reynosa. Pensaba que posiblemente en ese momento sucedía un tiroteo. Al menos un helicóptero sobrevolaba la ciudad. Imaginaba a los padres corriendo para sacar a sus hijos de las escuelas, recordando imágenes de los días previos. Entonces me descubrí seguro por el simple hecho de estar al norte del Río Bravo, estaba al otro lado de la frontera, en otro territorio, en otro país, en el que parecía que no pasaba nada.

El incremento de la violencia relacionada con el narcotráfico y la militarización de la región y de la ciudad en que habito con mi familia cambiaron mi vida cotidiana y académica. Lo mismo ha ocurrido

con los comerciantes y los actores sociales con los que interactúo en mi trabajo antropológico. Desde entonces, no he podido moverme dentro de la región con la misma libertad que antes, como les sucede a los comerciantes que han modificado sus itinerarios, si es que no los han suspendido. Pero la mayoría de ellos me ha sorprendido al encontrar la manera de continuar en la carrera comercial, aun cuando esto signifique interactuar con nuevos actores y con un entorno, por decir lo menos, con una violencia diferente a la habitual. El trabajo de campo me permitió observar, literal y materialmente, el arribo de otras formas de violencia a la realidad que estudiaba. Implicó la necesidad de mayor confianza con los informantes y esto me hizo poner más atención en sus actitudes y en sus testimonios. Es a partir de sus testimonios y actitudes que hago la siguiente reflexión. En el trabajo de campo me sorprendió la actitud de algunas personas. Podría calificarla de diferentes maneras: frialdad, resignación, indiferencia, miedo, pasividad, incluso valentía. Ni los comerciantes ni en general las personas a mi alrededor estaban alarmados o altamente preocupados. Parecía que la vida debía continuar sin mayores cambios. La vida cotidiana parecía permanecer sobre pilares inquebrantables con una riqueza antropológica infinita, pues sobre ellos los individuos elaboran en el día a día relaciones con otros en su entorno y con distintas instituciones sociales, llámense parentesco, Estado, sindicato, economía, etcétera.

Los silencios, los rumores, los secretos, me hacían preguntarme: ¿Cómo puede un comerciante —en sus diferentes facetas— continuar su trabajo cuando es extorsionado por sujetos que manejan niveles de violencia mayores que los ejercidos por los agentes del Estado con quienes siempre han interactuado? ¿Qué relación hay entre esta reacción de quietud, pasividad y continuidad, y las de otras personas en otros sectores de la sociedad? ¿Por qué los comerciantes me hablaban de “los malos” del mismo modo en que se referían al líder sindical, el delegado, el policía, el empleado aduanal —bajando la voz o en un rincón apartado y en el marco de la cercanía ganada

por la confianza—? ¿No es la misma manera en que muchas veces se habla del patrón, del funcionario, del cacique, del *coyote*, del agiotista, del intermediario, del capataz, del extorsionador? ¿Será que en realidad nada ha cambiado? En parte eso es lo que intento decir en este artículo.

Los miembros del crimen organizado, sean del grupo, tamaño y nivel de organización que sean, no han inventado nada al insertarse en la economía de la fayuca y el comercio informal. Por el contrario, sólo han reaccionado de manera casi natural ante las facilidades que otorga hablar un mismo lenguaje, manejar los mismos códigos culturales y formas organizativas enmarcadas en la impunidad, la corrupción, la amenaza y al mismo tiempo la confianza y la solidaridad. En este contexto me pregunto: ¿De qué habríamos de escandalizarnos? ¿No estamos simplemente presenciando el desbordamiento y con ello la mayor visibilidad de fenómenos, de relaciones sociales, de formas culturales y en general de maneras de hacer sociedad que siempre han estado ahí pero que habíamos dejado de ver? ¿Acaso es ésta hoy una sociedad más violenta, corrupta e insegura que antes? ¿Habrá hoy más impunidad que antes? ¿No será que sencillamente esas prácticas salieron de los espacios en que las habíamos recluso —barrios populares, sectores rurales, línea fronteriza, la privacidad de una oficina de gobierno o de una empresa, la interacción entre mestizo-indio o rico-pobre, hombre-mujer— y amenazan el *statu quo* de la enorme desigualdad de la sociedad mexicana? Y si es así, ¿no será que hoy más que nunca debemos analizar, explicar y confrontar la desigualdad, la dominación, la explotación, pero también nuestros miedos, nuestro sentido de sociedad, de tiempo —pasado, presente, futuro—? ¿Cuál ha sido y es la relación de los diferentes mexicanos y mexicanas con el Estado: el futuro, el miedo, el amor, el trabajo, el dinero, la vida humana misma?

Más que afrontar el reto de hacer trabajo de campo en condiciones de incertidumbre e inseguridad como hace mucho no se vivían, el mayor desafío antropológico es voltear la mirada hacia aspectos

de la vida individual y social que habíamos obviado, evadido o menospreciado. ¿Qué significa el Estado en México? ¿Qué sentido tiene impulsar la idea de ciudadanía en una sociedad como la mexicana? ¿Nos hemos acostumbrado, aun los científicos sociales, a la desigualdad? ¿Cómo se reproducen en lo cotidiano las relaciones de poder? ¿Son la impunidad, la corrupción, el compadrazgo, el clientelismo, la familia, la solidaridad, más que la escuela o el trabajo en su sentido formal y económico, los verdaderos espacios en que los mexicanos encontramos el acceso a un cierto lugar en la sociedad en general, a una identidad, a un ser yo mismo? Si es así, ¿de qué nos sirven los binomios formal-informal, o categorías como las de desarrollo, progreso, Estado o ciudadanía? ¿No será que, justamente, en el marco de la realidad de violencia, inseguridad e impunidad generalizada que vive el país, la antropología tiene la gran oportunidad de hacer aportaciones más explícitas a partir de sus categorías más básicas? Me parece que sí.

► 59

Bibliografía

- Alarcón, Sandra, 2002, “El tianguis global. La inserción de los comerciantes callejeros en las cadenas globalizadas de venta”, tesis de maestría, Universidad Iberoamericana, México.
- Barbe, Noël, 2004, “Avant-propos”, en Noël Barbe y Serge Latouche (dirs.), *Économies choisies?*, Éditions de la Maison des Sciences de L’Homme, Cahier 20, Paris, pp. XI-XIII.
- Bennafla, Karine, 2002, *Le commerce frontalier en Afrique Centrale*, Karthala, Paris.
- Cañas, Jesús y Roberto Coronado, 2004, “Comercio EEUU-México: ¿Todavía estamos en sintonía?”, en *Business Frontier*, Federal Reserve Bank of Dallas, núm. 3, pp. 1-6, en línea: <www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_bus0403a.html>, consultado en verano de 2005.
- Cañas, Jesús, Roberto Coronado y José Joaquín López, 2005, “Cyclical Differences Emerge in Border City Economies”, en *Vista South Texas Economic Trends and Issues*, Federal Reserve Bank of Dallas, San Antonio Branch, núm. 2, pp. 1-5, en línea: <www.dallasfed.org/research/vista/vist0502a.pdf>.

- Dictionnaire Larousse Illustrado*, 1995, Larousse, México.
- Flores Pérez, Carlos Antonio, 2009, *El Estado en crisis: crimen organizado y política. Desafíos para la consolidación democrática*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México.
- Hernández, Anabel, 2010, *Los señores del narco*, Grijalbo, México.
- y Alan Smart, 1999, "Status and Illegal Practices: An Overview", en Josiah McConnell Heyman (ed.), *States and Illegal Practices*, Berg, Nueva York, pp. 1-24.
- Kokoreff, Michel, Michel Péraldi y Monique Winberger, 2007, "Introduction", en Michel Kokoreff, Michel Péraldi y Monique Winberger (dirs.), *Économies criminelles et mondes urbains*, Presses Universitaires de France, París, pp. 11-19.
- Manry, Véronique y Michel Péraldi, 2004, "Le lien et le gain. Le marché aux puces de marseille: une aberration économique?", en Noël Barbe y Serge Latouche (dirs.), *Économies choisies?*, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, Cahier 20, París pp. 39-58.
- McConnell Heyman, Josiah, 1994, "The Mexico-United States Border in Anthropology: A Critique and Reformulation", en *Journal of Political Ecology*, vol. 1, Arizona, pp. 43-66.
- Mermier, Franck y Michel Péraldi (coords.), 2011, *Mondes et places du marché en Méditerranée*, CJB, Karthala, IFPO, PARÍS.
- Miller, Tom, 1981, *En la frontera*, Alianza Editorial, México.
- Möller, Harry, 1973, *México desconocido. Un país en busca de exploradores*, Instituto Nacional de la Juventud Mexicana, México.
- Monnet, Jérôme, 2005, "Ambulantaje y metropolización. Nuevas preguntas para la inclusión social", en *Summa de Voluntades*, núm. 5, pp. 36-46.
- Péraldi, Michel (dir.), 2001, *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Misonneuve & Larose, MMSH, París.
- Pereira da Cunha, Manuela, 2007, "Les liens du trafic: parenté, voisinage et genre dans des narcomarchés", en Michel Kokoreff, Michel Péraldi y Monique Winberger (dirs.), *Économies criminelles et mondes urbains*, Presses Universitaires de France, París, pp. 109-119.
- Pérez Castro, Ana Bella, 2007, "Ropa usada: hechura de culturas", en Miguel Olmos Aguilera (coord.), *Antropología de las fronteras. Alteridad, historia e identidad más allá de la línea*, El Colegio de la Frontera Norte, Porrúa, México, pp.105-122.
- Ravelo, Ricardo, 2011, "El poder y la estructura de 'Los Zetas', intocados", en *Proceso. Semanario de Información y Análisis*, núm. 1811, 17 de julio, pp. 12-15.
- Ribeiro, Gustavo Lins, 2008, "El sistema mundial no hegemónico y la globalización popular", en *Alambre. Comunicación, información, cultura*, núm. 1, en línea: <<http://www.revistaalambre.com/Articulos/ArticuloMuestra.asp?Id=7>>, consultada en abril de 2011.
- Sandoval, Efrén, 2006, "Impacto económico del consumo regiomontano en San Antonio, Texas", en Isabel Ortega (coord.), *El noreste. Reflexiones*, Fondo Editorial Nuevo León, INVITE, Monterrey, pp. 171-187.
- , 2008, "Memoria y conformación histórica de un espacio social para el consumo entre el noreste de México y el sur de Texas", en *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, vol. XXIX, núm. 114, primavera, pp. 235-273.
- , 2010, "The Marketing of 'Made in Asia' Merchandise at the Mexico-US Border: The Case of the Wholesale Stores in Laredo and McAllen", ponencia, Mexico-UTSA Scholars' Meeting, Universidad de Texas en San Antonio, Mexico Center, 22 de julio.
- y Rodrigo Escamilla, 2010, "La historia de una colonia, un puente y un mercado. La Pulga del Puente del Papa en Monterrey", en *Estudios Fronterizos*, vol. 11, núm. 22, julio-diciembre, pp. 157-184.
- Saviano, Roberto, 2009, *Gomorra. Un viaje al imperio económico y al sueño de poder de la Camorra*, Random House Mondadori, México.
- Spener, David, 2009, *Clandestine Crossings. Migrants and "Coyotes" on the Texas-Mexico Border*, Cornell University Press, Nueva York.
- y Fernando Pozos Ponce, 1996, "U.S.-Mexico Trade Liberalization and its Effects on Small-Scale Enterprises in Two Distinct Regions: West Central Mexico and the Texas Border Region Compared", en *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 16, núms. 7-8, pp. 102-147.
- Tarrius, Alain, 1995, *Arabs de France dans l'économie mondiale souterraine*, Éditions de l'Aube, París.
- Vásquez-León, Marcela, 1999, "Neoliberalism, Environmentalism, and Scientific Knowledge: Redefining Use Rights in the Gulf of California Fisheries", en Josiah McConnell Heyman (ed.), *States and Illegal Practices*, Berg, Nueva York, pp. 233-260.
- Vélez-Ibáñez, Carlos G., 1993, *Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los Estados Unidos y México*, Fondo de Cultura Económica, México.