



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**ESTABILIDAD DE CONTRATOS POLÍTICOS INFORMALES EN CONTEXTOS DE
COMPETENCIA. CIUDAD DE MÉXICO, 2000-2021**

TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

PRESENTA:

CUAUHTÉMOC GERMÁN GUERRERO BRIVIESCA

TUTOR PRINCIPAL:

DR. RENÉ MILLÁN VALENZUELA (IIS)

INTEGRANTES DEL COMITÉ TUTOR:

DRA. LUZ MARÍA CRUZ PARCERO (FCPYS)
DR. EMANUEL RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ (FCPYS)
DRA. ALEJANDRA ARMESTO (FLACSO-MÉXICO)
DR. NICOLÁS LOZA OTERO (FLACSO-MÉXICO)

CIUDAD DE MÉXICO, 2024



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Dedico este trabajo a mis padres por todo su apoyo
y a la memoria de Felipa Sanabria y Reynaldo Villagómez.*

Índice

Prefacio	5
I. Introducción: la permanencia y la estabilidad como problema	8
Enfoques que se han aproximado	12
Desde dónde se habla	29
Estructura de la tesis	32
II. Contratos políticos informales: una propuesta desde el Marco de Análisis y Desarrollo Institucional 30	
Neoinstitucionalismo e instituciones informales	31
Antecedentes y enfoques	31
Instituciones políticas	34
Instituciones informales	35
Marco de Análisis y Desarrollo Institucional (<i>IAD framework</i>).....	38
Modelo de estabilidad de contratos políticos informales	49
1) Arena de acción de intercambios	51
2) Variables exógenas	58
A. Reglas de uso	58
B. Mercado político.....	61
C. Vínculos sociales	65
III. Operacionalización y metodología	69
Operacionalización de las variables	69
Metodología	73
Enfoque	73
Diseño metodológico.....	74
Selección de los casos.....	76
Selección de unidades de observación	78
Obtención y procesamiento de los datos	79
IV. Permanencia y estabilidad: resultados preliminares	89
Antecedentes	89
La Ciudad de México como arena de acción de intercambios	92
Los participantes	95
Perfiles y trayectorias	95

Condiciones relevantes para la permanencia	107
Patrones de estabilidad: configuraciones causales que favorecen la permanencia	116
V. Estabilidad de contratos políticos informales: análisis e interpretación de los resultados.....	123
Ciudad de México (2000-2021): una arena informalmente institucionalizada	124
1) Participantes	124
2) Posiciones	131
3) Acciones.....	138
4) Información	148
5) Control.....	149
6) Costos y beneficios	156
7) Resultados potenciales	167
Criterios de evaluación	170
Permanencia y estabilidad de los intermediarios como corolario	174
El contrato político	175
Las reglas del juego.....	179
El mercado.....	183
Los vínculos sociales	186
Consideraciones finales	187
Conclusiones	190
Anexos	197
Anexo 1: Formato de consentimiento informado.....	197
Anexo 2. Cuestionario estandarizado	199
Anexo 3. Matriz de datos para la aplicación del método csQCA.....	204
Bibliografía general	206

Prefacio

Aunque la perspectiva acerca de las instituciones políticas informales en democracias latinoamericanas ya no es propiamente una novedad —si tomamos como punto de arranque los planteamientos de Guillermo O’Donnell (1996)— sigue siendo una prometedora ventana desde la cual mirar una diversidad de fenómenos sociopolíticos que no siempre son detectados y mucho menos explotados analíticamente. Precisamente la motivación original que me llevó a dedicar este ejercicio de investigación, parte del proceso formativo del Posgrado, fue el de hacer notar la relevancia que tienen los *intermediarios políticos* en la vida pública; sobre todo en el ámbito gubernamental y no sólo en lo electoral. Más específicamente me interesó conocer cómo es posible el sostenimiento de su posición a través del tiempo, dado los distintos inconvenientes que atraviesan, como son lo informal de la posición; un marco legal que (ambiguamente) los regula; la incertidumbre del medio político; el oportunismo característico de ese ámbito; la dinámica de botín (*spoils system*) para acceder y retirarse de posiciones de gobierno, entre otros.

Frente a ciertos enfoques de la literatura especializada, y de juicios dictados por el sentido común, que ven en este tipo de mediador al oportunista profesional presto a la coyuntura en un mercado abierto y desregulado, el presente trabajo permite cuestionar dicha imagen al indagar en sus trayectorias de manera pormenorizada. Ellas dejan entrever a un agente que funciona, sí, bajo parámetros de oportunidad y racionalidad, pero que no es aquella del advenedizo, sino de alguien preocupado en la continuación de su actividad social y política, por lo que encuentra en el ambiente distintos elementos que modulan su comportamiento (institucionales, sociales-reputacionales, políticos-ideológicos). De esa manera, su acción dista de responder llanamente a la búsqueda de beneficios materiales, personales e inmediatos que algunas perspectivas toman como supuesto, sino que lo hace preponderantemente con miras a aquello que le pueda brindar garantías de permanencia. De hecho, a través de situaciones concretas se observa a lo largo del texto que se va dibujando una tensión entre la búsqueda de estabilidad de la posición *per se*, frente al seductor atractivo de las utilidades inmediatas (bienes materiales, candidaturas, cargos públicos). Éstas pueden contribuir a un súbito ascenso político, pero al mismo tiempo conllevan el riesgo de alejarlos de sus bases o perder el soporte simbólico o reputacional, que como concluye este trabajo, son elementos fundamentales para que se sostengan y lo hagan de la mejor manera.

En términos llanos, lo que ofrece este estudio es una respuesta a la pregunta sobre las condiciones relacionadas con el mantenimiento de la posición de distintos mediadores políticos de la Ciudad de México en las últimas dos décadas, a partir de lo cual se deduce la estabilidad de sus trayectorias. Al tiempo que se profundiza en una de las condiciones necesarias para ello: el contrato informal que los relaciona con tomadores de decisiones —principalmente políticos profesionales en puestos de gobierno—, de donde se desprende el título del trabajo. La solución sigue una lógica combinatoria según la cual se puede acceder a distintos grados de estabilidad a través de diferentes caminos. Sin embargo, lo que resulta de mayor valía es la observación de los patrones estructurales y de interacción que influyen sobre las trayectorias, especialmente un elemento que ha sido poco explorado, pero al que atribuyo un alto nivel explicativo, y que consiste en la institucionalidad informal del contrato político.

Aunque considero que hasta ahora ha sido limitado el abordaje teórico de la figura del intermediario —como sostengo en el primer capítulo—, también percibo que en la academia latinoamericana ha habido cierta línea de continuidad durante los últimos años. En el sentido de que progresivamente se han ido abordando cuestiones más pormenorizadas, menos generales, y tienden a mirarse con mayor confianza los hallazgos ajenos, de manera que algunos aspectos ahora pueden mirarse como axiomas que se aceptan sin mayor demostración, a pesar de la mirada incrédula de quien se encuentra alejado del tema de la informalidad y el clientelismo. De ser así, este trabajo se inscribiría dentro de dicho proceso. De hecho, fue una interesante coincidencia encontrar que en el mismo Programa de Posgrado el compañero Christian Diego llevara a cabo una investigación con una inquietud similar a la mía, enfocada en las carreras de los mediadores, aunque desde un abordaje y marcos analíticos distintos. La convergencia de interés con él, así como con otras y otros estudiantes e investigadores, me alienta a seguir interesado en el tema pues considero que se encuentran abiertas distintas agendas de investigación, algunas de las cuales, voluntaria o involuntariamente, he podido visibilizar en este trabajo.

Agradecimientos

Al igual que el resultado de la investigación se sostiene en una serie de condiciones que actúan en combinación, el resultado material de este documento ha sido producto en conjunto

del apoyo, guía, acompañamiento, inspiración y financiamiento que he recibido en estos años. En especial agradezco a mis padres por el soporte que me han brindado, así como por la confianza que ellos y mi hermano han tenido para apoyarme en mis proyectos personales. Asimismo, agradezco a Norma por su ayuda, compañía y cariño, especialmente en aquellos años en que a la soledad “natural” del estudiante de doctorado se sumó la del aislamiento obligatorio producto de la pandemia.

También extiendo un agradecimiento a mi Comité Tutor por su alto nivel de compromiso, ya que en estos cuatro años no hubo ninguna ausencia de sus integrantes en las reuniones de evaluación semestral (coloquios) o en el Examen de Candidatura. Particularmente doy las gracias al Dr. René Millán por su guía e influencia analítica, así como el empeño que puso para llevarme a encuadrar el problema desde un marco que encuentro muy valioso; a la Dra. Luz María Cruz Parceró por sus sutiles observaciones que me llevaron a revalorar mi postura inicial; al Dr. Emanuel Rodríguez por su consejos y retroalimentación. Asimismo, agradezco a la Dra. Alejandra Armesto y al Dr. Nicolás Loza por haber aceptado participar en el Examen de Candidatura y la evaluación final de la tesis, aportando con ello una mirada meticulosa que ayudó a identificar vacíos y aclarar lagunas sobre los alcances del trabajo.

Finalmente, valoro ampliamente la amistad y colaboración de las compañeras y compañeros con quienes compartí seminarios de investigación, en especial con quienes mayor tiempo pasé y tuvieron que soportar lo repetitivo de mis exposiciones y en ocasiones frustrantes replanteamientos en las aulas físicas y virtuales. En ese sentido, extiendo un agradecimiento hasta Colombia a Ximena Tabares y a Fernando Chisnes; a Horacio Chavira, a quien expreso también mi admiración por su profesionalismo; así como a José Bazán, con quien comparto un particular interés por las instituciones informales y aprecio su retroalimentación. Por último, agradezco al Posgrado por la confianza y especialmente a la Dra. Karla Valverde por su orientación, así como al Conahcyt por el soporte financiero.

Ciudad de México, noviembre de 2023

I. Introducción: la permanencia y la estabilidad como problema

Posiblemente el paradigma que ha dominado el tema de los patrones de interacción entre políticos, partidos y ciudadanos en las democracias occidentales desde mediados del siglo pasado ha sido el denominado “partido de gobierno responsable”, que, entre otros supuestos, asume que los votantes deciden entre distintas opciones electorales a partir de un proceso de evaluación de las plataformas programáticas ofrecidas por los partidos políticos en competencia (Kitschelt y Wilkinson, 2007). Siguiendo esta propuesta, los votantes eligen a los partidos tomando como criterios la validez de las plataformas, su credibilidad en el futuro o el desempeño demostrado en el pasado, castigando a los que no cumplieron o defraudaron sus expectativas, retirándoles su voto.

Siguiendo con ambos autores, este modelo ignora vínculos entre partidos y votantes que salen de su lógica, pues los resultados que obtienen los primeros no siempre responden a la evaluación programática sobre la distribución de bienes públicos que hacen los segundos, sino a la valoración de intercambios más inmediatos mediante los que se transfieren distintos tipos de bienes a cambio de apoyo político. La literatura que ha explorado mayormente este tipo de interacciones desde el modelo clientelar señala que, dada la complejidad que caracteriza a los ambientes urbanos contemporáneos, es inoperable el vínculo interpersonal entre partidos y votantes para desarrollar esta operación. De manera que ha señalado el importante papel que juega el “intermediario” o *broker*, al hacer posible la relación entre políticos profesionales (precandidatos, candidatos, gobernantes, representantes, dirigentes partidistas, burócratas a distintos niveles) y ciudadanos, al sostener interlocución directa y constante con ambos.

A pesar del significativo aumento de estudios que giran sobre este tipo de intermediarios en las dos últimas décadas en América Latina, continúa habiendo incógnitas respecto a su comportamiento. Tanto la actividad como sus protagonistas suelen ser considerados una especie de intrusos patológicos para la democracia procedimental; una figura nebulosa cuya actividad frecuentemente es vista dentro y fuera de la academia desde el marco de la corrupción electoral, o bien, asociada por los medios de comunicación a la figura del “operador partidista” que emerge y desaparece con los ciclos electorales, lo cual refuerza la imagen parcial que se tiene sobre esta mediación.

En contraste, los intermediarios pueden llegar a ser personas destacadas en las zonas donde se desenvuelven; individuos activos, influyentes y reconocidos socialmente por el interés que muestran hacia las problemáticas comunitarias o gremiales, así como por ocupar espacios dentro de los partidos y/o la administración pública. Bajo el mote genérico de *intermediario político* se esconde una diversidad de actores que la literatura ha explorado de manera incompleta. Y el no prestar suficiente atención al fenómeno ha traído consigo el obviar un importante mecanismo de gestión del voto, pero sobre todo de gobernabilidad, debido a que se ignora o subestima el papel que juegan en la transmisión y procesamiento de demandas en urbes donde existe una vasta cantidad de problemáticas no resueltas de la población.

Específicamente en la Ciudad de México la gestión de demandas urbanas se ha convertido en las últimas décadas en uno de los principales medios a través de los cuales se vinculan las autoridades con la ciudadanía (Tejera, 2015, 2016) y esto se logra gracias a la gestión que realizan intermediarios a nombre de grupos —desde aquellos bien consolidados, hasta redes que de manera espontánea se organizan buscando aumentar las posibilidades de solución a demandas concretas—. El papel de líder, coordinador, representante o portavoz que es asumido por los intermediarios dentro de una comunidad, organización o cualquier colectivo los convierte en su cara visible, de tal manera que van adquiriendo *derechos factuales* para entablar y mantener interlocución con políticos. A su vez, los intermediarios son atractivos para ellos, no sólo por representar un medio rápido y organizado para llegar a la población, sino también porque pueden establecer acuerdos en su nombre (en ocasiones al margen de ella), pues se considera que ejercen influencia política sobre la misma.

La relación entre un intermediario y un político suele adquirir la forma de un *contrato* personal mutuamente compensatorio que se compone de *acuerdos* específicos y que desde ciertos enfoques actuales se ha hecho ver como altamente instrumental, encauzado por el oportunismo electoral o limitado a periodos de elecciones (para más detalles ver *infra*, 15-19 pp.). Sin embargo, estos encuadres no logran explicar por qué dichos contratos pueden dar pie a vínculos más estructurados y longevos que cubren y trascienden ciclos electorales, donde la búsqueda de beneficios inmediatos parece no ser razón suficiente para motivar el oportunismo o renuncia a los compromisos adquiridos una vez que los actores se han visto

beneficiados, sino que presentan comportamientos cooperativos de manera reiterada para sacar adelante la empresa conjunta (el contrato), lo que plantean la necesidad de considerar algo más para explicar su comportamiento.

Al tratarse de individuos que mantienen una autonomía relativa frente a las instituciones formales y a los políticos con los que contratan, los intermediarios pueden generar trayectorias estables y mantenerse en su posición a pesar de las fluctuaciones características de contextos políticamente dinámicos y competitivos. Pero también se dan casos en los que, estando en ambientes con baja competitividad electoral y manteniendo una red de seguidores, generan trayectorias inestables o éstas se ven interrumpidas, de manera que la respuesta a este problema debe buscarse más allá del ámbito electoral o de la mera transacción de recursos. De ahí el interés de este estudio, cuyo objetivo central es *conocer a qué se debe la permanencia y estabilidad de los intermediarios a lo largo del tiempo*, específicamente quienes lo han sido en la Ciudad de México entre 2000 y 2021, esto es, desde que son elegidos los gobiernos municipales a través de elecciones y en cuyo procesos los partidos contendientes se han enfrentado a distintos niveles de competitividad.

Para fines de esta investigación, se considera que existe *permanencia* de los intermediarios en tanto sostienen su estatus o posición al mediar informalmente entre comunidades, organizaciones o cualquier colectivo de seguidores y políticos con quienes establecen y mantienen contratos. El perder el vínculo con uno o ambos sujetos a los que vinculan —ya sea de manera temporal o permanente— implica perder la posición como intermediario, mientras que, una vez que se restablece, vuelve a ocuparla. Partiendo de esta definición operativa quedarían fuera de interés del estudio individuos que realizan trabajo de autogestión o gestión frente a instituciones (activistas, promotores, trabajadores sociales), que si bien pueden impulsar la resolución de demandas para el beneficio de comunidades u otros colectivos, no contratan con políticos para llegar a tal fin.

Por su parte, la *estabilidad* es valorada a partir de la existencia o inexistencia de interrupciones en las trayectorias de los intermediarios a lo largo del tiempo, es decir, se evalúa a partir de la cantidad de veces que un intermediario pierde su *posición*. De esta manera, una trayectoria que presente un mayor número de interrupciones será más inestable que una que muestre menos o permanezca inmutable en el tiempo. A través de este parámetro

es posible conocer no sólo la cantidad y extensión temporal del abandono de la posición, sino también *las razones que lo producen*. Siguiendo este orden de ideas, la segunda pregunta de investigación que se plantea es: *¿qué condiciones estructuran relaciones estables entre intermediarios y políticos?*, pues en el fondo permanece una cuestión que ni la intuición ni la literatura sobre el tema han podido resolver plenamente: ¿por qué siendo los contratos de naturaleza informal (no reconocidos ni procesados legalmente), en apariencia vulnerables, contingentes y oportunistas, pueden llegar a sostenerse a lo largo del tiempo?

Para dar respuesta a estos cuestionamientos es importante identificar las condiciones bajo las que se desenvuelven ambos actores, por lo que se plantean las siguientes preguntas secundarias: ¿qué favorece o perjudica la estabilidad de los contratos entre políticos e intermediarios?; ¿qué motivaciones los lleva a decidir sobre su seguimiento o término?; ¿cómo se regulan estos?; ¿bajo qué condiciones sociales y políticas estos son más estables y bajo cuáles más inestables? La respuesta a estas interrogantes permite reconocer los incentivos y condiciones bajo los que se han desenvuelto intermediarios de distintos perfiles y con diferentes trayectorias durante las últimas dos décadas en la Ciudad de México, pero, sobre todo, construir una respuesta detallada sobre el tipo de estabilidad en sus trayectorias, y del contrato en sí mismo, tópicos en los que se sumerge la presente investigación.

Enfoques que se han aproximado

El interés en los intermediarios políticos en contextos democráticos ya puede ubicarse bien en el contexto estadounidense de los años veinte y treinta, ligado al funcionamiento de las denominadas “máquinas políticas”; organizaciones surgidas de la dinámica competitiva del país del norte que respondían a una lógica de intercambio: solución de necesidades sociales a cambio de sufragios (Rouquié, 1986, p. 80). El intermediario que actuaba como engrane dentro de su maquinaria multinivel era el *precinct captain* o capitán de barrio, quien vinculaba al *boss* —“líder de facto” que ofrecía su poder a un partido— con grupos de ciudadanos que ante la ausencia de protección social gubernamental acudían a la protección de la máquina (seguridad, integración, ascenso social). Visto desde la lógica de Robert Merton, la deficiencia de la estructura constitucional para atender necesidades insatisfechas de grupos sociales vulnerables en ambientes urbanos dio vida a una dinámica informal, en la que el capitán de barrio cumplía la función de “humanizar” y “personalizar” la fría burocracia (Merton, 1972, p. 84).

Por su parte, el término *broker* o *political broker* proveniente de la antropología de mediados de siglo fue la etiqueta que corrió con mejor suerte para denominar a este tipo de individuos localizados en distintas partes del globo. En un primer momento el término se empleó para caracterizar el rol de vinculación que un sujeto ejercía entre el medio local y la esfera nacional, como se puede encontrar en trabajos de Eric Wolf (1956) o Clifford Geertz (1960),¹ mientras que poco después fue incorporado al esquema patrón-cliente, de manera que las estructuras relacionales pasaron a ser consideradas triádicas. En el mundo anglosajón el término de *broker* se impuso a denominaciones folclóricas y variantes regionales de lugares donde se observaba, y su progresivo empleo puede observarse en textos sobre clientelismo de los años sesenta y setenta, véase al respecto los trabajos recopilatorios de Schmidt (1977) y Eisenstadt y Roniger (1980).

¹ Este trabajo pionero es interesante en tanto describe cómo de la mano del cambio institucional que se vivió en la Indonesia postcolonial, los *kijaji*, en su papel de *cultural brokers* sufrieron un proceso de adaptación ante la demanda política de integración nacional. Esta figura experimentó el “abandonar el papel del sacerdote popular que ha viajado por el mundo (el papel de intermediario clave dentro de la gran tradición islámica) por el de maestro de escuela politizado, el papel de intermediario clave dentro del nacionalismo moderno” (Geertz, 1960, p. 249). Traducción propia.

La estabilidad como problema

En publicaciones de la última década se observa una tendencia a extraer analíticamente la figura del *broker* o intermediario del modelo clientelar, lo que ha hecho que se le coloque como unidad central de observación. Al respecto, en México se les ha ubicado como parte de la estructura informal multinivel de gobiernos locales (Rodríguez 2015; Tejera 2016; Castañeda, 2018; Tejera y Rodríguez, 2022); en Latinoamérica se ha explorado recientemente esta figura mediante la categoría de “trabajo político” (Hurtado 2014; Paladino, 2014; Combes, 2018; Hurtado, Paladino, Vommaro, 2018; Quirós, 2018); o bien, trabajos fuera de la región se han enfocado en su desempeño bajo contextos políticos competitivos y no competitivos (Camp, 2017; Holland y Palmer-Rubin, 2015; Kenny, 2017; Novaes, 2018; Naseemullah y Chhibber, 2018; Denissen, 2020).

La mayoría de estos y otros estudios parten de metodologías que se sostienen en observación a profundidad o comparada pero temporalmente delimitadas, lo que no permite observar las trayectorias de los intermediarios en periodos prologados. Asimismo, hasta el momento en que esto se escribe no se han detectado publicaciones que tengan el objetivo explícito de abordar la estabilidad o la permanencia de los intermediarios como objeto de estudio, aunque sí se han aproximado o han tocado colateralmente el tema, de manera que pueden deducirse elementos y/o presupuestos que tengan potencial explicativo para tal fin. Siendo así, en lo que resta del presente apartado se exponen distintos planteamientos agrupados en seis secciones, los cuales se consideran relevantes por la proximidad que han tenido con el problema y es importante explorarlos a fin de contar con un diagnóstico lo más completo posible del cual partir.

Los recursos

El estudio que se propone como punto de partida es *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions* (1974) del antropólogo Jeremy Boissevain, quien desde el enfoque de redes de información construyó una interesante manera de mirar al *broker* en general, y al *social broker* en particular, como un tipo de emprendedor que administra, invierte, innova y se arriesga en pro de su empresa. ¿En qué consiste ésta? En la obtención de beneficios producto del control de recursos de “segundo orden”, es decir, aquellos que resultan de poner en contacto a personas previamente no relacionadas entre sí (patrones y

clientes): cerrar brechas y permitir el intercambio de servicios, información y votos.² Se trata de un especialista en redes sociales cuya tarifa o pago por la transacción puede consistir en servicios, información, estatus, satisfacción psicológica o incluso puede ser motivado por buena voluntad, aunque raramente en dinero (1974, p. 160).

Desde este punto de vista lo que requiere un intermediario para consolidarse son principalmente tres elementos: conexiones (centralidad), es decir, una posición que permita poner en relación a otros sujetos; tiempo disponible para manejar sus relaciones y permitir la conversión de vínculos sociales simples en activos que sean capitalizables. Por ello, una persona cuya ocupación le permite invertir tiempo en el servicio de las relaciones mientras trabaja se encuentra en una mejor posición que alguien que no tiene esa posibilidad. En tercer lugar, control de recursos de “primer orden” que puede conseguir de individuos en posiciones de poder, si demuestra que es un buen fiduciario y puede proveer de votos e información a sus patrones, gracias a que maneja una base social que hace funcionar mediante el débito y el crédito: “La deuda es, por supuesto, una función del crédito, porque es su recíproco. También es una declaración de crédito, porque es prueba de que el acreedor tiene fe en la capacidad del deudor para prestar servicios” (1974, p. 160).³

Puestos los términos bajo los que opera el *broker* como empresario, esta propuesta coloca el problema de su permanencia y estabilidad como resultado del manejo de una serie de bienes materiales e inmateriales (tiempo, información, relaciones, confianza, pericia) que le permite tener control de la red que construye al poner en relación a otros: sólo asegurando estos insumos el *broker* tiene la posibilidad de generar aquellos recursos de segundo orden que, a su vez, son demandados en el plano político. La dinámica se cierra en un círculo que potencialmente puede continuar en el tiempo, pues el *broker* mantiene una ventaja frente a

² “Ahora bien, los recursos que manipula un empresario son de dos tipos distintos, aunque muy a menudo se encuentran combinados. El primero son los recursos, como la tierra, los trabajos, las becas, el conocimiento especializado, que él controla directamente. Los segundos son los contactos estratégicos con otras personas que controlan dichos recursos directamente o que tienen acceso a dichas personas. Los primeros pueden llamarse *recursos de primer orden*, los segundos *recursos de segundo orden*. Las personas que dispensan recursos de primer orden pueden denominarse *patrones*. Los que dispensan recursos de segundo orden son los *brokers*” (1974, 147-148 pp.). Traducción propia, cursivas del autor.

³ Traducción propia.

los patrones: no es electo. Esto le brinda independencia relativa y le da la seguridad de sostener un cargo de manera estable en la administración pública y una pensión.

En esta visión, altamente instrumental, la estabilidad del *broker* responde al éxito o fracaso sobre el control de recursos que le permite mantener un equilibrio de insumos y productos para mantener su red. Se trata de una lectura que deja fuera aspectos característicos del ambiente social en el que se desenvuelven los mediadores, así como grandes lagunas en cuanto a la vinculación con el ámbito político e institucional, sin embargo, ya también se deja ver de manera incipiente el planteamiento de la estabilidad del *broker* como un asunto de capacidad para maniobrar en dos mundos —el político y el social—, aspecto que se observa claramente en los enfoques que se abordan a continuación.

Las capacidades

De la mano del planteamiento anterior pueden ubicarse algunas visiones acerca de los intermediarios que, a pesar de que tienen su origen en disciplinas, marcos interpretativos y metodologías distintas, sostienen coincidencias en dos aspectos relacionados con su estabilidad en el tiempo: por un lado, el sostenimiento de la posición como producto de las capacidades del propio intermediario y, por el otro, baja capacidad de agencia para desenvolverse en un ambiente donde parece encontrarse a voluntad del partido o el patrón que le provee de recursos.

El primer enfoque consiste en el influyente trabajo de Javier Auyero (2012), quien construye desde el método etnográfico y la influencia sociológica de Pierre Bourdieu una imagen de los intermediarios que tienen los pies en dos ámbitos distintos en los que deben mostrar pericia: la comunidad y la política. Al igual que en Boissevain, para consolidarse en su posición los intermediarios manejan conexiones sociales capitalizables, *capital social*, y su manejo los distingue de los clientes: “Lo distintivo en los mediadores es la cantidad acumulada de *capital social*” (2012, p. 105). Según *la capacidad que tengan para generar capital social* será la cantidad de recursos “de arriba” (bienes y servicios) y “de abajo” (clientes) que obtendrán, en una dinámica que se retroalimenta cual se tratara de una inversión financiera.

Los intermediarios pueden diferenciarse entre sí según la etapa en que se encuentran en sus carreras, lo cual está en fusión de su capital, pudiendo experimentar momentos de crecimiento acelerado o moderado, estabilidad, deterioro acelerado o moderado. La trayectoria de los intermediarios para Auyero se visualiza como una línea curvilínea de ascenso y descenso donde pueden ubicarse algunos tipos ideales, tales como: intermediario en potencia, principiante, consolidado o decadente. Es difícil precisar la temporalidad entre cada una de esas facetas pues depende de las capacidades del intermediario para sostener vínculos con políticos, donde “[...] la cercanía al centro de poder (el intendente), determina el mejor acceso a recursos, y por tanto a la (mejor o peor) asistencia a los seguidores” (2012, p. 114).

La propuesta de Auyero está fuertemente influida por el ambiente político-partidista de donde extrae sus observaciones, un mercado político con pocas opciones de salida para intermediarios sólidamente vinculados al partido peronista argentino, lo que representa fuentes limitadas para obtener recursos y alta dependencia a los políticos en turno, de quienes consiguen los programas sociales que sirven como insumos para construir sus redes. En “el ajedrez humano” que describe el autor, un intendente provincial puede trasladar a un intermediario de una alta posición municipal a un cargo irrelevante sin saber siquiera cuál ha sido el motivo de esa acción, pues es común que “[...] apenas alguien acumula una exagerada cuota de poder personal, le corta la cabeza.” (2012, p. 115). La arbitrariedad se convierte en un factor de inestabilidad más contundente que la contingencia electoral, lo cual daña fuertemente la trayectoria de los intermediarios.

Por su parte, desde un ángulo ajeno al presentado por Auyero se encuentra la propuesta de Stokes, Thad Dunning, Marcelo Nazareno y Valeria Brusco (2013) quienes, partiendo de la escuela de la elección racional y un modelo formal tipo agente-principal, proponen un juego iterado entre partidos políticos e intermediarios. De acuerdo con este modelo, los primeros evalúan la efectividad de los segundos y los contratan para construir redes sociales y llevar a votantes indecisos a votar por ellos, no sólo a los ya convencidos. De esa forma, y bajo el supuesto de que los recursos son escasos, sólo aquellos intermediarios que muestren mejores resultados serán contratados para las siguientes rondas del juego: actuarán como operadores aportando apoyo político-electoral para los partidos, quienes a su

vez emplean métricas para evaluar el tamaño de la red y de movilización de los intermediarios.

Sin embargo, dado que los *brokers* poseen ventajas informativas que los partidos no ven, pueden actuar de manera oportunista distorsionando los gastos del partido, ya sea quedándose personalmente con recursos que deberían ser distribuidos entre sus seguidores u otorgando recursos a votantes que ya estaban convencidos y no a los indecisos. Este problema de coordinación, que podría motivar el oportunismo, los autores lo resuelven a través del monitoreo y el supuesto de que existen objetivos compartidos entre ambos, pues si el partido queda fuera del gobierno, las rentas del *broker* pueden verse reducidas a cero. De esa manera, la estabilidad de los intermediarios está relacionada principalmente con dos aspectos: el éxito electoral del partido político, y por otro lado, una evaluación positiva constante sobre su desempeño, a fin de ser contratados de manera reiterada y evitar su reemplazo por intermediarios competidores: la solución es lograr puntos equilibrios en el juego (2013, p. 82).

Como puede verse, desde estos dos distintos enfoques los autores se aproximan al problema de investigación enfocándose en sus *capacidades* personales, así como en el vínculo que existe con políticos y partidos con los que se relacionan. Si por exceso se considera en la propuesta de Auyero que los intermediarios están fuertemente ligados a un solo partido, —cuya adhesión es alimentada por razones ideológicas y el flujo constante de bienes que se traducen en incentivos para generar lealtad—, por defecto, el enfoque centrado en el aspecto racional e instrumental de la relación tienden a ver a los intermediarios como individuos autónomos y oportunistas que son subcontratados en cada jugada, lo que vuelve al vínculo más contingente. Ya sea que el problema se aborde desde cualquiera de estas dos visiones, se considera en este trabajo que no debería partirse de un supuesto rígido o intrínseco sobre la manera de considerar el vínculo intermediario-partido/político, sino como un elemento modulable que puede cambiar de acuerdo con las condiciones propias de cada espacio de observación.

El capital político

Un tercer planteamiento que es pertinente explorar por el interés que muestra acerca de las trayectorias de los intermediarios es el que gira en torno al concepto de “trabajo político” que, específicamente en la versión de Hurtado, Paladino, Vommaro (2018), se trata de una categoría alternativa al esquema clientelar y condensa elementos señalados en los dos apartados previos. Esto, debido a que mira las *carreras* de los intermediarios como el resultado de la acumulación de *capital político*, el cual incluye *recursos* y demanda *capacidades*, así como otros elementos no vistos hasta ahora. Al igual que el enfoque de Auyero, este se fundamenta en la teoría de las prácticas de Bourdieu de donde se extrae la noción de capital político; se deslinda de preconcepciones de racionalidad bajo las que actúan los actores y la búsqueda de utilidades como presupuesto teleológico; al tiempo que se acepta la influencia de normas y reglas del juego en el campo político, pero se considera de antemano que no determinan las acciones al actuar como incentivos sino que sirven de manera instrumental:

“Los marcos normativos e institucionales existen y pueden tener un lugar en la explicación de las prácticas, pero –así lo consideramos– menos como moldeadores de comportamientos a través de incentivos y desincentivos, y más como recursos que pueden ser movilizados” (2018, p. 15).

El *capital político* se considera un activo que requieren los intermediarios para mantenerse en el medio político y el cual se construye a partir de lo que los autores denominan *trabajo político*, esto es, ciertas “actividades prácticas” que son aprendidas día a día: “Una lista no exhaustiva comprende recursos materiales (presupuestos, bienes usados en campañas, uso de material tecnológico); simbólicos (colores, insignias partidarias, prestigios personales o familiares, reconocimiento moral); discursivos (“saber hablar”, “ser bueno en los medios”); sociales (lazos personales, redes clientelares); estéticos (afinidades, gustos, performances). El trabajo político consiste, en buena parte, en movilizar un saber hacer” (Hurtado, Paladino, Vommaro, 2018, p. 22).

Estos autores señalan que, aunque en sus narrativas cotidianas lo nieguen, los intermediarios construyen “carreras” propiamente políticas debido a su dedicación casi exclusiva al trabajo político. El resultado de éstas, tanto en términos de posición como de

continuidad está en función del peso político del actor, es decir, de su acumulación de capital político, pues determina el lugar que ocupa en la jerarquía de la red de relaciones en la que se desenvuelve: “[l]o proyecta en potencia hacia una carrera (ascendente, descendente o de otro tipo), no exenta de ponderaciones situacionales y coyunturales” (2018, p. 16). Aunque en esta propuesta no hay fronteras claras entre la actividad política de un intermediario y de un tomador de decisiones, por lo que no se deduce si los objetivos del primero es escalar y convertirse en lo segundo o mantenerse en su posición, lo que sí queda claro es que las trayectorias no siguen un rumbo unívoco:

“[...] las carreras políticas no son lineales. Por un lado, porque no están exentas de tropiezos, caídas, etc., que llevan a las personas a “retroceder casilleros” en su ascenso, pero también a abandonar transitoria o permanentemente la actividad política” (Hurtado, Paladino, Vommaro, 2018, p. 24).

Si la permanencia de los intermediarios en el campo está definida por su capital político, la estabilidad de sus carreras también se ve influida por: 1) la contingencia de la dinámica política, de manera que “[...] puede haber sobresaltos, ascensos rápidos, ingresos “por arriba” o desplazamientos laterales que no corresponden a una noción clásica de carrera” (2018, p. 24). 2) Por la acumulación de *experiencia* que puede ayudar a estabilizar las carreras, en tanto permite tomar mejores decisiones. 3) Así como el *prestigio social*, que aparece como un elemento clave para mantener o perder la posición, pero más que un activo, se trata del talón de Aquiles del trabajo político, ya que un descuido puede llevar a “[...] abandonar transitoria o permanentemente la actividad política como modo de vida en virtud de la caída de su prestigio social general o de la disminución de su poder al interior de una organización” (2018, p. 24).

El sistema de partidos

Por su parte, una corriente actual de estudios de carácter internacional ha explorado la figura del *broker* y su relación con el partido político enfatizando la relevancia del ambiente político sobre la estabilidad del vínculo, específicamente el sistema de partidos y la competitividad electoral. Esta literatura resalta la agencia del intermediario en sistemas competitivos, pues argumenta que él se ha beneficiado de los procesos de democratización gracias al aumento de la demanda de mediación política; el aumento de rentas que extraen de los partidos; así como por la existencia de un vínculo más instrumental con estos, quienes subcontratan a los

brokers con fines electorales y por tiempo determinado. Particularmente el estudio *Beyond the Machine: Clientelist Brokers and Interest Organizations in Latin America* de Holland y Palmer-Rubin (2015) propone una tipología que ha servido de base para estudios en otras partes del globo que siguen un planteamiento similar.

Estos autores consideran que los intermediarios tienen agencia para elegir y negociar el vínculo que desean establecer con los partidos de su preferencia, sin embargo esta decisión se ve influida por dos variables: el sistema de partidos y la pertenencia a una organización, lo que “probablemente condiciona el modo dominante de intermediación” de una localidad (2015, p. 12). A partir de cómo se relacionan los *brokers* con los partidos y con sus propias organizaciones, si es que las hay, estos pueden ser: *intermediarios de organización*, insertos en su organización y sin una vinculación partidista fuerte, por lo que pueden colaborar con varios partidos en la búsqueda de rentas particulares (R) y bienes colectivos (S) para movilizar entre sus miembros; *intermediarios de partido*, vinculados con un sólo partido y sin pertenencia a una organización; sus objetivos son conseguir rentas personales (R) y apoyar a su partido (P): “Compartimos la visión de Stokes *et al.* (2013) de los intermediarios del partido como actores que equilibran sus intereses de búsqueda de rentas y sus intereses partidistas (Holland y Palmer-Rubin, 2015, p. 14).⁴

Por su parte, los intermediarios denominados *híbridos* son una mezcla de los dos anteriores, en el sentido de que están incrustados en sus organizaciones al mismo tiempo que se vinculan con un solo partido, de manera que sus esfuerzos están destinados a la obtención de rentas particulares (R), bienes colectivos (S) y apoyo a su partido (P). Finalmente se encuentra el *intermediario independiente*, con el que varios estudios han identificado a sus informantes en espacios competitivos, al considerar que actúan de manera autónoma por carecer de vínculos con organizaciones y no pertenecer a un partido específico. Por ello su relación con los partidos tiende a ser instrumental, con el objetivo de obtener mayores rentas personales (R), lo cual aumenta las probabilidades de oportunismo y, a su vez, representa un problema de agencia y recursos para el partido contratante.

⁴ Traducción propia.

Siguiendo la lógica de este enfoque podría deducirse que la estabilidad de los intermediarios se ve influida fundamentalmente por dos razones: la competencia que deriva del sistema de partidos y, por otro lado, el perfil del intermediario. De esa manera, es de suponer que serían más estables las trayectorias de los intermediarios vinculados a un solo partido en sistemas poco competitivos o de partido dominantes, lo que les incentivaría a hacer carrera dentro éste, mientras que sistemas competitivos esto plantea un reto mayor; una carrera más azarosa y seguramente inestable. Por su parte, en los sistemas partidistas fragmentados y competidos a los intermediarios *independientes* y *de organización* les sería relativamente sencillos tener una carrera estable debido al aumento de la demanda de *brokers*, lo que les evitaría pasar largos periodos de inactividad y supondría una ventaja competitiva al subir el nivel de las rentas:

“Pueden obtener recompensas sustanciales de los políticos porque pueden negociar entre diferentes políticos y cambiar sus alianzas a lo largo de los ciclos electorales. Los líderes (*brokers*) tienen pocas opciones para construir lazos partidistas más duraderos dada la inestabilidad del partido” (Holland y Palmer-Rubin, 2015, 22-23 pp.).⁵

En sintonía con este planteamiento Ingeborg Denissen (2020) somete a contraste dos demarcaciones pertenecientes a las capitales de México y Sudán —Iztapalapa y Mayo— respectivamente, encontrando que el aumento de la competencia en la primera generó distintos bastiones de poder y fuentes de acceso a recursos, mientras que en la segunda la ausencia de competencia tendió hacia la centralización de estos y puso al *broker* en una posición de debilidad. A decir del autor, la diferencia entre los sistemas de partido se refleja en el poder relativo de los intermediarios, ya que en Iztapalapa la competitividad entre partidos y al interior de estos les brinda mayor autonomía y opciones de entrada y salida de relaciones con políticos, incluso pudiendo enfrentarlos entre sí, presionarlos o amenazarlos con la deserción o el cambio de partido, mientras que en Mayo eso no sucede. “El aumento de la autonomía de los intermediarios permite que estos puedan elegir posicionarse más cerca del partido y sus organizaciones (intermediarios híbridos); de las asociaciones de residentes

⁵ Traducción propia.

(intermediarios de organización) o actuar de manera independiente por derecho propio” (2020, p. 57).⁶

Siguiendo con el autor, los recursos no sólo pueden provenir de una institución, pues su fuente puede ser cualquiera de los tres niveles de gobierno, lo que en conjunto da pie a una situación que el autor denomina *intermediación multipolar*. Un caso de estudio abordado en Paquistán (Naseemullah y Chhibber, 2018) es un ejemplo de esto, pues ilustra cómo la falta de coordinación partidista en los tres niveles de gobierno motiva la subcontratación de *brokers* tribales locales por parte del ejecutivo nacional —a través del abastecimiento de recursos de manera directa y alternativa a las burocracias locales—, lo que contribuye a fragmentar el espectro político y deja de lado el bipartidismo tradicional.

La virtud de estos estudios es que ponen el foco en un aspecto poco explorado con anterioridad como es la influencia del ámbito político-electoral sobre el vínculo intermediario-partido, lo cual está cargado de lógica y reafirma intuiciones. Además, la sencillez de sus presupuestos y variables permite hacer comparaciones entre casos que anteriormente sólo se estudiaban de manera aislada. Sin embargo, su debilidad radica justamente en su economía, ya que dejan fuera condiciones que pueden ser claves para explicar la estabilidad del vínculo, tales como la reputación o la confianza. El presupuesto de maximización de rentas a corto plazo como principal incentivo de los *brokers* no permite ver el vínculo más allá de una transacción aparentemente sencilla, e instrumental en exceso, que da pie a algunos cuestionamientos sobre los límites del mercadeo político: ¿cómo procesa el partido el oportunismo y la deserción de los intermediarios?, ¿existen siempre las puertas abiertas de los partidos para los *brokers* oportunistas?, ¿qué sucede con la reputación de quienes se comportan de manera oportunista reiteradamente? Asumir estos planteamientos lleva a pensar en la existencia de un mercado abierto donde los agentes realizan una compraventa en una grande ciudad con pocas probabilidades de volver a encontrarse, pero resulta un tanto inverosímil tratándose de sujetos anclados a sus comunidades, con preferencias políticas y una reputación que mantener.

⁶ Traducción propia.

Otra consideración sobre estos nuevos estudios que merece atención, a fin de ganar en precisión, es insistir en que el vínculo no se establece en abstracto con el partido como un todo, sino a través de relaciones individuales concretas. De manera que si el político que contrata con un intermediario *híbrido* o *independiente* cambia de partido, sería probable que estos lo siguieran, pues muchas veces la lealtad no está puesta en el partido sino en el individuo. En México se ha vuelto frecuente que políticos que buscan competir por un puesto de elección y discrepan de las decisiones de los dirigentes de sus partidos por no asignarles las candidaturas, renuncien a estos si no les favorecen y se adhieran a otros partidos. Independientemente de la causa que motive su movilidad —ya sea por estrategia, desacuerdos, riñas o cismas partidistas—, este tipo de actores suelen terminar transfiriendo el apoyo político-electoral que les proveen intermediarios de un partido a otro.

Las instituciones

Una lectura alternativa a las revisadas hasta el momento se encamina a mostrar la relevancia del aspecto institucional sobre las trayectorias de los intermediarios, el argumento es que *las reglas importan* (tanto formales como informales) ya que inciden sobre su permanencia, afianzamiento, rotación o retiro. Específicamente un estudio de Gisela Zarembeg (2005) que aborda el liderazgo de organizaciones de vendedores ambulantes en el centro de la Ciudad de México señala la importancia que tuvo para las trayectorias de sus líderes-intermediarios la modificación del marco normativo por parte del partido que llegó a gobernar la ciudad en 1997, el Partido de la Revolución Democrática (PRD), con el objetivo oficial de reorganizar el comercio informal, pero con un propósito político claro: fragmentar las viejas organizaciones de comerciantes relacionadas con el Partido Revolucionario Institucional (PRI) para romper su monopolio.

Concretamente, una regla emitida por el Gobierno del Distrito Federal que permitió que “cualquier persona” pudiera construir una Asociación Civil con sólo agrupar a diez personas motivó el desmantelamiento interno de agrupaciones dirigidas por viejo líderes: “De ello derivó la aparición de un amplio número de organizaciones pequeñas, constituidas formalmente en Asociaciones Civiles (AC). Esta fragmentación aumentó las presiones competitivas en el entorno organizacional de las agrupaciones” (2005, p. 73). Bajo las nuevas condiciones de mercado fragmentado se vivió una competencia entre líderes por mantener su

posición y afianzarse (al acrecentar el número de sus agremiados), lo que trajo consigo cambios sustanciales al interior de las organizaciones. A decir de la autora, los líderes se volvieron más moderados (menos intransigentes), más negociadores y muchos de ellos comenzaron a buscar programas sociales gubernamentales para beneficio de sus miembros.

Por su parte, la permanencia de los intermediarios no sólo se vio influida por el marco institucional formal, sino también por el tipo de entramado institucional interno, muchas veces informal, que mantenían las organizaciones de vendedores. La autora señala que durante su inmersión en campo pudo diferenciar cuatro grandes perfiles de organizaciones cuyos sistemas de reglas tienen una influencia directa sobre la estabilidad de sus líderes; específicamente las que impactan en la elección y sucesión del liderazgo: la organización *proteccionista maternal*, que se distingue por un débil sistema organizativo caracterizado por la existencia de asambleas; falta de rendición de cuentas y bajo control sobre las decisiones de los líderes, quienes heredan su posición entre familiares cercanos. “A pesar de la existencia de estas asambleas, el lugar monopólico del líder en la intermediación se mantiene y se afianza, al no establecerse normas para la reelección o sucesión del mismo [...]” (Zaremborg, 2005, p. 60).

Por el contrario, el tipo de organización *progresista* presenta un liderazgo rotativo y se fundamenta en un sistema de reglas complejo que se ha institucionalizado con el tiempo. Mientras que las organizaciones de tipo *ideológico-político*, si bien presentan estructuras también formalizadas, construidas a partir de la experiencia de sus dirigentes en sindicatos, movimientos y partidos, la dinámica de funcionamiento interno inhibe la democracia y evita la sucesión real de sus líderes, quienes no ceden el mando y tienden a perpetuarse. Finalmente, las denominadas organizaciones de tipo *pragmático instrumental* son las más débiles de las cuatro, ya que internamente carecen de reglas explícitas y dependen del comportamiento discrecional y las habilidades de líderes que no son electos. Estos últimos fueron los principales afectados en términos de estabilidad por los cambios promovidos por el gobierno del Distrito Federal, ya que los funcionarios se negaban a entablar acuerdos con ellos por ir en contra de la ley y muchos de ellos tuvieron que transformarse en “toreros”, es decir, organizadores de comerciantes que colocan y retiran sus mercancías en vía pública huyendo de la policía:

“Es interesante notar que en este caso, el líder no parece cumplir cabalmente con su función de puente (lazo débil) que permita conectar con la red de funcionarios que garanticen su accionar de manera permanente, sino que sólo lo puede hacer a corto plazo” (Zaremborg, 2005, p. 71).

Como puede observarse en este trabajo, los cambios y efectos que trajo consigo las modificaciones al marco normativo sobre las organizaciones tuvieron un impacto significativo en la estabilidad de los líderes-intermediarios dedicados al comercio ambulante. Asimismo, la presencia o ausencia de reglas internas en las organizaciones influyó considerablemente sobre el rumbo de sus trayectorias. Sin embargo, las reglas informales que dice observar la autora se limitan a la elección y sucesión de los líderes, y en ocasiones no queda claro si son consideradas formales o informales desde su punto de vista. Aunque el enfoque normativo que sostiene este estudio es de interés para la presente investigación, se considera que su abordaje es limitado respecto al tratamiento de códigos informales que operan al interior de las organizaciones, así como aquellas que regulan el vínculo entre éstas y la autoridad.

Por otro lado, un estudio sobre organizaciones de vendedores ambulantes en Indonesia realizado por Gibbings, Lazuardi y Marsanto Prawirosusanto (2017) documenta cómo los líderes de estas se vinculan con las autoridades del país a través de “contratos políticos” en un ambiente organizativo fragmentado, similar al de la Ciudad de México, y donde se intercambian prerrogativas y permisos de venta a cambio de votos: “Nuestro caso sugiere que los vendedores ambulantes impactan en la política porque los políticos los ven como un grupo que se puede movilizar durante las elecciones. Durante el Nuevo Orden, los vendedores ambulantes se movilizaron para apoyar la reelección del partido político del Nuevo Orden, Golkar, a cambio de reconocimiento y apoyo para sus cooperativas” (2017, p. 268).⁷

Los autores señalan que, dado que estos contratos son cada vez más comunes, debido a que muchas organizaciones se encuentran vulnerables a la reubicación o el desalojo, sus líderes acuden a ellos como un mecanismo para aumentar la probabilidad de que no serán desalojados, pues “[e]l término “contrato” implica un grado de responsabilidad” (2017, p. 252). Lo relevante de esta dinámica es que la denominación de estos mecanismos es

⁷ Traducción propia.

empleada de manera cotidiana, pública y mediáticamente, además de que en ocasiones se materializan en escritos que son firmados por las partes interesadas, lo que ha generado polémica en las redes sociales como Twitter, donde los ciudadanos acuden a discutir o difundir información sobre ellos.

Sin embargo, más que versar estas discusiones sobre la integridad electoral de dichos contratos, giran sobre su efectividad: se plantean dudas sobre fechas, sanciones o reglamentación, dado que no son legalmente vinculantes. A pesar de ello, los autores destacan su relevancia, tanto porque la ausencia de reconocimiento jurídico no impide su proliferación a lo largo del país, como por el hecho de que brindan mayor certidumbre y seguridad a las partes al ser explícitos; simbólicamente refuerzan los compromisos y dan un toque de formalidad que no existía en las relaciones tradicionales patrón-cliente: “En la práctica, los contratos políticos brindan a ciertas organizaciones de vendedores ambulantes una mayor protección contra el desalojo (al menos temporalmente) o una “cercanía” que pueden utilizar para solicitar un programa o ayuda del gobierno” (2017, 253-254 pp.).⁸

La economía moral

Próxima a la visión institucional se encuentra una lectura desde la economía moral (EM) aplicada al ámbito de las relaciones políticas personalizadas (Paladino, 2014; Vommaro y Combes 2016; Combes 2018), que se fundamenta en la teoría del historiador Edward P. Thompson con el objetivo de comprender la regulación de grupos sociales “desde dentro”, frente a la “externa” pautada por la economía de mercado: “[...] una economía moral” es, ante todo, un sistema de valores que define los principios de legitimidad organizadores de los intercambios sociales” (Vommaro y Combes 2016, p. 147). La presencia de una EM presupone la existencia de criterios compartidos de obligación, moralidad y justicia entre individuos que están relacionados, a través de los cuales se evalúa el comportamiento de los demás y se sopesa el valor de las cosas, las acciones y los sentimientos intercambiados “[...] ya que, el “cómo” importa tanto, si no más, que el “cuánto” (2016, p. 147).

Al aplicar este enfoque, Vommaro y Combes señalan cómo el aumento del pluralismo político —resultado de los cambios de regímenes en América Latina— multiplicó

⁸ Traducción propia.

la oferta política clientelar, permitiendo que clientes e intermediarios tuvieran mayores posibilidades de salida de compromisos previamente contraídos: "Si la dimensión moral de los bienes recibidos no se percibe como equivalente al compromiso demandado por los patrones, los clientes pueden desertar" (2016, p. 149). Por su parte, Martín Paladino (2014), quien también destaca la autonomía del intermediario frente al partido político o un patrón particular, señala que la evaluación que hacen los intermediarios a partir de los criterios de la EM los lleva a solicitar a políticos un precio justo por sus servicios. Señala que esto se hace con criterios dinámicos y que pueden ser cambiantes al ritmo que dicta la propia interacción. A su vez, el comportamiento del propio intermediario es sujeto de valoración por parte de patrones y clientes:

“Si no es capaz de movilizar apoyos y votos no podrá insertarse en el campo político y canalizar bienes y servicios para sus seguidores. Si eso ocurre violará los acuerdos implícitos de la economía moral del clientelismo y enfrentará la defección o revuelta de los clientes” (2014, p. 117).

El planteamiento de la economía moral es interesante, en primer lugar, porque complejiza los términos bajo los que se desarrolla la relación entre intermediarios y políticos —que suele ser leída por otros enfoques en clave instrumental y utilitaria—. Asimismo, este enfoque es valioso para el problema de la estabilidad en tanto supone de un complejo marco de expectativas bajo el cual interactúan e intercambian los actores. Sin embargo, más allá de mirar a la EM como causa de inestabilidad cuando los actores no cumplen con las condicionantes morales del intercambio —aspecto que los autores citados destacan—, la propuesta es relevante aquí por su potencial para estabilizar interacciones, y con ello afianzar las trayectorias de los intermediarios en el tiempo. No obstante, ese aspecto no es explorado.

Para concluir

A pesar de que los enfoques vistos hasta ahora son contribuciones significativas que se aproximan al problema y ayudan a su comprensión al identificar variables y condiciones relevantes, se considera que no logran explicarlo cabalmente. De los planteamientos abordados pueden identificarse algunas tendencias sobre el cariz que ha adoptado la literatura especializada sobre este tipo de intermediación: en primer lugar, en los estudios de perfil sociológicos puede verse una base común que mira al mediador como *integrante de una red social en la que debe manejar recursos con habilidad* para continuar siendo un eslabón de

ésta. Se observa una línea de continuidad en cuanto al énfasis que estos trabajos ponen en el desempeño del mediador dentro de la red, de manera que en cada nuevo planteamiento se observa una suerte de acumulación de elementos: los *recursos* que para Boissevain fluyen en las redes de crédito, en la propuesta del de Auyero no bastan, los mediadores requieren de capital social y una buena relación con políticos. Mientras que para autores más contemporáneos las carreras de los intermediarios precisan de un *capital político*, lo que suma nuevas exigencias a su desempeño.

Si esta primera corriente sociológica se centra en los recursos y las capacidades de los intermediarios para explicar el problema, la corriente de estudios de perfil politológico hace *tabla rasa* y lo mira como resultado del ambiente político, específicamente del sistema de partidos, que modula el perfil de los intermediarios y hace que se comporten de manera más o menos oportunistas, dejando de manera marginal u omitiendo elementos centrales para la sociología política. Se considera que este aparente distanciamiento entre teorías y enfoques a la hora de aproximarse al problema de la estabilidad de los intermediarios se debe al hecho de que se ha ignorado en gran medida la relación intermediario-político (más allá de limitarse a señalar su asimetría): obviando lo que sucede al interior de la brecha que media entre los *inputs* (competencia, recursos y capacidades) y los *outputs* (trayectorias y carreras). Precisamente en esta zona (la caja negra), que ha sido poco explorada, es donde el presente trabajo enfoca su atención, pues presume que el vínculo entre ambos agentes es uno de los elementos más destacables para responder a la pregunta principal de investigación.

Por otra parte, aunque se identifican planteamientos que señalan la relevancia de las instituciones sobre la permanencia de los intermediarios (Zarembeg, 2005), así como la existencia de una economía moral que contempla parámetros de regulación en las relaciones (criterios de justicia, parámetros validos de acción, limitaciones) las ideas apenas se insinúan, por lo que se considera que han sido poco exploradas y explotadas. De hecho, el enfoque que a continuación se propone plantea en una visión neoinstitucional, que, —si bien contempla el papel de la competencia electoral, los recursos y las capacidades que ha identificado la literatura— indaga en el papel que juegan las reglas informales sobre el vínculo contractual entre políticos e intermediarios, buscando con ello una explicación alternativa y complementaria a las que se han esbozado hasta ahora.

Desde dónde se habla

El estudio parte de un punto de vista neoinstitucional, particularmente tomando como referente el esquema general y lógica explicativa del Marco de Análisis y Desarrollo Institucional (IAD *framework*). Aunque este marco se ha centrado en el estudio del manejo de bienes comunes, con el tiempo también se ha diversificado y aplicado a distintos tipos de arreglos institucionales, dado que se trata de una estructura multinivel y versátil (Ostrom, 2015). Asimismo, otros de los pilares analíticos del trabajo son: el planteamiento sobre las *instituciones políticas informales* inaugurado por O'Donnell (1996) y actualizado y enriquecido principalmente por Hans-Joachim Lauth (2000, 2004) y Helmke y Levitsky (2004, 2006); la *teoría de los costos de transacción* de Oliver E. Williamson (1989, 1991); así como estudios que se han producido desde distintas tradiciones y metodologías pero que comparten el esquema básico del *clientelismo*.

El enfoque empleado se coloca en una posición intermedia respecto a las tradiciones de corte racional y sociológica en cuanto a la forma de entender a los individuos, ya que los mira actuar a partir de un egoísmo acotado, racionalidad limitada y bajo condiciones de información incompleta e imperfecta. Si bien existen motivaciones egoístas que impulsan a la obtención de beneficios individuales, no se considera como presupuesto que siempre busquen maximizarlos, ni persigan objetivos óptimos. Antes bien, se considera que ante la incertidumbre del medio y al estar integrados a un entorno político, social e institucional particular, la necesidad de adaptación y el comportamiento cooperativo se convierte en una estrategia muchas veces preferible. Esto se toca con mayor detalle en la exposición del marco analítico y la discusión frente a la teoría de la elección racional en el capítulo dos.

Se trata de un estudio exploratorio que valora y recupera aspectos relevantes de otros enfoques que se han aproximado al problema de estudio pero se encuentran dispersos, en particular aquellos que se han discutido con anterioridad. Si bien, los estudios abordados coinciden en señalar la importancia para los intermediarios de contar con *recursos* y sostener ciertas *capacidades* que les permitan intercambiar bienes y servicios, se considera que esto por sí mismo no basta para garantizar su permanencia ni la estabilidad en su posición. Por lo que este aparente vacío ha conducido a plantear el problema y buscar atenderlo mediante un enfoque alternativo que destaca la importancia del *marco institucional informal como*

potencialmente estabilizador de interacciones, pues su cumplimiento genera certidumbre a pesar de que se desarrolle en un ámbito donde no son factibles ni las leyes ni los tribunales. Siguiendo esta lógica se sostiene como hipótesis que:

1. Para que los intermediarios construyan trayectorias estables a lo largo del tiempo *es necesario el cumplimiento de un conjunto de reglas de uso* que operan en arenas de acción donde sostienen contratos con políticos.⁹
2. En la medida en que ambos agentes cumplan con el contenido de estas reglas se estabilizarán las interacciones, por lo que los intermediarios estarán en mejores condiciones para *permanecer* en su posición a pesar de los cambios del entorno, bajo el supuesto de que el *intercambio es necesario pero no suficiente para sostener los contratos*.
3. Asimismo, algunas condiciones del entorno político y social modulan lo que sucede dentro de las arenas de acción al motivar, o por el contrario, dificultar el mantenimiento de los contratos, considerando lo siguiente: *La competencia electoral; la adhesión partidista; la confianza y la confiabilidad* hacen variar los costos de cooperar, sin embargo, por sí mismas no explican el mantenimiento o término de los contratos.

Para poner a prueba esta tesis se propone un “Modelo de estabilidad de contratos políticos informales” que identifica variables y condiciones que se presuponen relevantes; las categoriza, organiza y relaciona dándoles un sentido analítico. Aunque este modelo se aborda a fondo en la segunda parte del siguiente capítulo, basta señalar aquí algunos rasgos generales: está focalizado y limitado a la relación entre dos agentes (políticos e intermediarios) que se vinculan a través de *contratos políticos informales* que se desarrollan en arenas de acción (variable de interacción).

La lógica que sigue es la siguiente: la estabilidad de las trayectorias de los intermediarios (variable dependiente) se valora a partir de los periodos tiempo en que han sostenido su posición, lo que es equivalente a decir, que han sostenido contratos con políticos. Por su parte, hay una serie de condiciones (variables exógenas) del entorno que son política,

⁹ La identificación de estas *normas y reglas informales* es uno de los productos del estudio, por lo que se detallan en el capítulo de análisis e interpretación de resultados. Por su parte, el concepto de “arena de acción” se aborda en el siguiente capítulo.

social e institucionalmente relevantes, pues se asume que influyen en la estabilidad de los contratos al motivar o desalentar la cooperación en estos (ver ilustración 1).

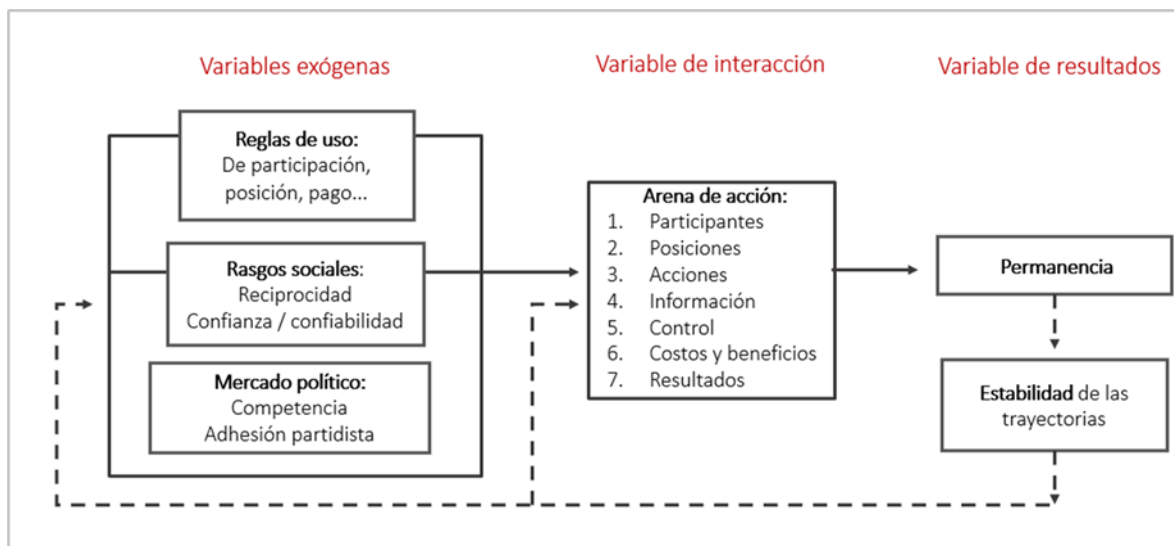


Ilustración 1. Modelo de estabilidad de contratos políticos informales. Construido a partir del Marco de Análisis y Desarrollo Institucional (Ostrom, 2015).

Especialmente se considera que el ambiente institucional informal influye sobre la *cooperación* entre políticos e intermediarios, pues cuando sus reglas están en operación descende la incertidumbre sobre las acciones de los otros y las interacciones se estabilizan. Esto ayuda a resolver dilemas de acción colectiva que enfrentan políticos e intermediarios de manera continua, cuando se cuestionan si es preferible maximizar beneficios personales y salir de la relación o seguir estrategias que promueven beneficios compartido aunque no obtengan rentas elevadas o inmediatas (cooperar para mantener vigente el contrato del cual se benefician ambos). Asimismo, esta visión ofrece una forma de mirar la relación más allá de la simple transacción de pago al contado, ya que busca dotarle de organización interna a través de la figura del *contrato*, pues mediante él se reconocen compromisos entre las partes y las reglas pueden contribuir a crear un ambiente de intercambio menos contingente y más propicio para la estabilidad.

Estructura de la tesis

El documento se compone de cinco capítulos cuya lógica está encaminada a ir de lo general a lo particular y de lo teórico a lo empírico. Aunque cada uno tiene objetivos específicos no se conciben como partes aisladas, sino como una unidad guiada por la hipótesis que cruza de manera horizontal en búsqueda de dar consistencia general al estudio. Este primer capítulo introductorio ha planteado el problema y enfocado su objeto de estudio: la permanencia y estabilidad de los mediadores a lo largo del tiempo; también ha señalado y discutido con algunos de los planteamientos de la literatura que se aproximan al problema; se han formulado las hipótesis y dado un adelanto general sobre el enfoque teórico y marco analítico que se emplea en el trabajo.

El segundo capítulo cubre dos propósitos, el primero de los cuales es precisar la perspectiva de la que parte el análisis: el neoinstitucionalismo. Se señalan cuáles son las características de esta tradición analítica y cómo dentro de ella conviven distintos enfoques que comparten algunos presupuestos pero varían en otros; se presenta el Marco de Análisis y Desarrollo Institucional: sus componentes, lógica explicativa y la pertinencia de emplearse como marco de referencia. Finalmente se aborda una rama de estudios de las instituciones que se ha enfocado en los comportamientos políticos y sociales de carácter informal, el paradigma de las “instituciones informales”. Por su parte, la segunda sección del capítulo está dedicada específicamente al tránsito de un marco general hacia un modelo particular, mediante el cual se da una respuesta preliminar al problema. En dicho modelo se incluyen variables y condiciones que conforman una red de relaciones lógicas encaminada a explicar, por un lado, cómo se estructuran relaciones estables entre contratantes (considerando variables externas y de interacción), y por el otro, cuáles son las consecuencias en términos de permanencia y estabilidad de sus trayectorias (variable de resultados).

Por su parte, el capítulo tres puede considerarse una descripción de la serie de pasos y decisiones metodológicas que se fueron tomando desde el inicio de la investigación hasta el final, con el objetivo de someter a contrastación el modelo en el ámbito empírico. A través de la operacionalización se desciende en el nivel de abstracción de las variables que figuran en el modelo hasta pasar a indicadores observables. Asimismo, se define el enfoque de estudio; el diseño metodológico; la selección de los casos; de unidades de observación y las

herramientas que fueron empleadas para la recolección de datos, para su procesamiento e interpretación.

El cuarto capítulo está precedido por un breve apartado de antecedentes y un panorama político-electoral de la Ciudad de México entre 2000 y 2021. Se detalla el perfil de los participantes que tomaron parte en el estudio y se valora el tipo de estabilidad que muestran sus trayectorias vistas de manera global. Posteriormente se exponen las primeras condiciones explicativas que se identifica que han incidido sobre la permanencia de los participantes; tanto las que influyen de manera positiva, como las que lo hacen de forma negativa. Esta primer ronda de resultados cierra con la presentación de algunas “configuraciones causales” —obtenidas al aplicar el Análisis Cualitativo Comparado—, que al estar presentes pueden favorecer la estabilidad.

Finalmente, el capítulo cinco analiza y discute los resultados previos, sólo ahora examinando las variables y condiciones no de manera aislada, sino en su contexto, es decir, observando cómo interactúan entre ellas e incorporando otras observaciones computadas en la base de datos cualitativa que fue creada a partir del material recopilado en el trabajo de campo. Si el capítulo cuatro se centra en las trayectorias biográficas de los entrevistados, este último se enfoca en los contratos, a partir de lo cual se reformula el modelo propuesto en el capítulo dos, habiendo sido ya contrastado con los datos empíricos. Por último, los resultados de ambos capítulos se exponen en el apartado denominado “Permanencia y estabilidad de los intermediarios como corolario”, donde de forma concisa se plantean los hallazgos más relevantes y se responde específicamente a las preguntas de investigación.

II. Contratos políticos informales: una propuesta desde el Marco de Análisis y Desarrollo Institucional

El presente capítulo busca cumplir dos propósitos: el primero de ellos es hacer explícito el “marco teórico” al que se suscribe el estudio, que en este caso se trata de la lógica e interpretación neoinstitucional, la cual combina características de distintas tradiciones. Asimismo, la primera parte del capítulo aborda una corriente de estudio relativamente reciente dedicada al estudio de las instituciones informales. Más que un interés por señalar sus diferencias con las formales, el texto se enfoca en destacar su potencial para estructurar interacciones, pues ambas configuran gran parte de las pautas que guían la vida en sociedad. Finalmente se introduce un sub-marco de interpretación, el Marco de Análisis y Desarrollo Institucional (IAD *Framework*), del cual se señalan las ventajas y pertinencia de su empleo al hacer posible el vínculo entre racionalidad y cooperación, por lo que se separa de algunos presupuestos de la teoría de la elección racional.

Por su parte, el segundo objetivo del capítulo consiste en plantear un modelo a manera de respuesta tentativa al problema de investigación, el cual toma como principal referente al IAD *Framework*. En el origen del problema se identifica un dilema de acción colectiva que compromete el mantenimiento de la relación entre políticos e intermediarios a lo largo del tiempo. Esto sucede cuando entran en tensión los beneficios individuales y el beneficio de ambos para sacar adelante la empresa conjunta de la cual se beneficiarse, gracias al intercambio mutuo. De manera que se introduce la idea del *contrato político* como una forma de resolver dicho dilema gracias a que provee de orden a la relación y, junto a una serie de incentivos de tipo institucional, dan estructura a la interacción, haciendo posible que los actores coordinen sus acciones a lo largo del tiempo. Si bien, esto no hace al vínculo infalible o inquebrantable, se considera que puede estar más próximo a explicar su persistencia frente a otros enfoques que miran la interacción como mera inercia cultural o producto de puntos de equilibrio en intercambios *tit for tat*.

Neoinstitucionalismo e instituciones informales

Antecedentes y enfoques

Actualmente se denomina neoinstitucionalismo a una corriente académica con la que se identifican distintos enfoques que comparten algunos presupuestos y divergen en otros. Siguiendo a James March y Johan Olsen, pioneros de la corriente, se puede definir a una institución como “[...] una colección relativamente duradera de reglas y prácticas organizadas, incrustadas en estructuras de significado y recursos que son relativamente invariables ante la rotación de individuos y relativamente resistentes a sus preferencias, expectativas idiosincrásicas y a las circunstancias externas cambiantes” (2006, p. 3).¹ Desde esta mirada el componente fundamental de las instituciones radica en las prescripciones (normas, reglas, códigos, prácticas, convenciones) más o menos explícitas que estructuran la vida en sociedad a través de una lógica de obligatoriedad.

Al generar interacciones organizadas y repetidas, las instituciones se retroalimentan y auto refuerzan, además de ser estimuladas por el potencial uso de vigilancia y sanciones. El resultado de instituciones funcionales es que *crean orden y simplifican la vida en sociedad* debido a que los códigos de comportamiento se dan por sentados, lo que evita a los individuos vivir en entornos de pura variabilidad e incertidumbre. En otras palabras, las instituciones actúan como referentes para *anticipar consecuencias y ajustar expectativas respecto al comportamiento ajeno*, haciendo que la incertidumbre disminuya, lo que en términos de Douglass North (2014) significa solventar las limitantes intrínsecas al ser humano relacionadas con la falta de información sobre la conducta de los otros y la limitada capacidad de la mente para procesar, organizar y utilizar la información disponible, esto es, descifrar el medio.

Sin embargo, hablar de un nuevo *institucionalismo* implica que existió una versión previa de este, tal como se le conoce actualmente a la escuela predominante de ciencia política de finales del siglo XIX y la primera mitad del XX. Si bien el neoinstitucionalismo ha conservado algunos rasgos de su antecesor, las debilidades señaladas por sus críticos a mediados del siglo pasado, —particularmente el conductismo y el enfoque de elección

¹ Traducción propia.

racional—, lo fueron moldeando hasta adquirir los rasgos que actualmente lo caracterizan. Ha decir de Peters Guy (1999), entre los principales distintivos del viejo institucionalismo se encontraban lo siguiente:

Un marcado interés por el estudio del derecho y las leyes, de cuyo desempeño se deducía el comportamiento de un sistema político; un énfasis marcado en el estudio de las estructuras formales, a las que se consideraba determinantes del comportamiento. Extraía las definiciones que eran objeto de estudio de los mismos diseños constitucionales —por ejemplo: sistemas presidenciales o parlamentarios, federales o unitarios—, por lo que no se buscaba crear otras categorías analíticas. Se caracterizó por aplicar comparaciones de sistemas políticos completos, en vez de examinar sus componentes de manera específica; por emplear un fundamento histórico muy pronunciado; así como por su marcado perfil regulador, que lejos de tener un interés por la explicación, buscaba la fórmula para alcanzar “un buen gobierno”.

Una renovada preocupación por el estudio de las instituciones trajo consigo su replanteamiento y reposicionamiento en el centro del debate en la década de los ochenta. Se atribuye a James March y Johan Olsen el nombre e impulso del nuevo movimiento en 1984, mediante su publicación: *The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life*. Si bien el nuevo enfoque retomó algunos fundamentos del viejo institucionalismo, también se enriqueció por las herramientas analíticas e ideas esbozadas por las corrientes conductual y de elección racional. Actualmente *neoinstitucionalismo* es un concepto con el que se identifican distintos enfoques que no forman parte de un cuerpo unificado, pero que coinciden en la relevancia que dan al papel de las instituciones sobre la conducta.

Al indagar sobre las diferencias entre estos, suele hablarse de tres grandes tradiciones: el institucionalismo de elección racional, el sociológico y el histórico, (Hall y Taylor, 1996; March y Olsen, 2006; Steinmo, 2008).² Estas, a su vez, fueron influenciadas especialmente por tres disciplinas académicas: la economía, la sociología y la ciencia política,

² Existen clasificaciones alternativas como la de Peters Guy (1999), quien identifica hasta siete versiones del nuevo institucionalismo, sumando a los tres señalados el institucionalismo normativo, el empírico, el internacional y el societal. O bien, nuevas líneas de investigación, como son el neoinstitucionalismo discursivo o el feminista.

respectivamente (Rhodes, 2006). Se trata de enfoques que compiten, pero que también se complementan, lo que puede hacer difícil identificarlos de manera aislada.

El primero de ellos es el denominado *institucionalismo de elección racional*, que en su versión más pura sostiene que los individuos eligen sus acciones mediante cálculos estratégicos con el fin de maximizar la utilidad individual, según preferencias previamente jerarquizadas. Sin embargo, estas acciones y estrategias están enmarcadas por la estructura institucional que da, en mayor o menor medida, certeza respecto a las acciones de los demás individuos. En ese sentido, la importancia de las instituciones para este enfoque radica en la capacidad que tengan para estabilizar expectativas (Knight, 1992), de manera que el resultado de seguirlas sea considerado una estrategia preferible, frente a consecuencias o resultados subóptimos por no hacerlo.

Por su parte, el *institucionalismo sociológico* tiende a ver a las instituciones de manera distinta, pues no concibe los códigos de comportamiento de manera instrumental, los cuáles deban seguirse precisamente para obtener un beneficio, sino que estos están interiorizados en los individuos a través de plantillas morales, patrones de comportamiento, marcos cognitivos y de significado, por lo que los límites conceptuales con la cultura son borrosos (Hall y Taylor, 1996). Este enfoque ve a los individuos no como *maximizadores* sino como *satisfactores* que eligen sus comportamientos a partir de una lógica del deber o de lo apropiado (Steinmo, 2008), de manera que las instituciones se presentan como una especie de filtro mediante el cual se interpreta la realidad y a partir del cual se actúa.

Finalmente está el *institucionalismo histórico*, cuyas características principales son señaladas por Hall y Taylor (1996) de la siguiente manera: tiende a ver la relación entre instituciones y comportamiento de forma amplia, pues es ecléctico en el sentido de que emplea los dos enfoques anteriores para explicar la relación institución-acción; resalta las asimetrías de poder en el desarrollo de las instituciones; enfatiza las singularidades del desarrollo histórico institucional dependiente de su propia trayectoria (*path dependence*), por lo que rechaza el postulado de que las mismas causas producen los mismos resultados en contextos heterogéneos; finalmente, se interesa ampliamente en la relación entre instituciones e ideas o creencias. Para esta tradición el comportamiento humano depende tanto de la racionalidad, del entorno institucional, así como del contexto histórico particular

y dinámicamente contingente, por lo que el conocimiento acerca de la historia es especialmente importante (Steinmo, 2008).

Como se ha señalado líneas arriba, actualmente puede ser difícil clasificar estudios o teorías que se identifiquen plenamente con alguna de estas tradiciones, puesto que el intercambio entre ellas ha dado como resultado posturas más integrales, dejando de lado la “pureza” que pudieron haber tenido en sus orígenes. Sin embargo, identificar qué presupuestos y planteamientos enfatizan (racionales, culturales, históricos) puede ayudar a diferenciar entre un enfoque u otro y conocer desde qué postura se está hablando.

Instituciones políticas

Generalmente las instituciones se consideran como algo dado, natural y legítimo; su proceso de creación comprende la formalización de costumbres o hábitos sociales (Immergut, 2011), pero también el afianzamiento de otros comportamientos que no siempre son reconocidos o aceptados socialmente, a los que se les ha denominado instituciones informales. Muchos de los comportamientos que se ejecutan día a día son hábitos inconscientes que se introyectan con el tiempo, de ahí el señalamiento de Elinor Ostrom (2015) de que existe una tendencia biológicamente heredada para aprender reglas sociales, de manera similar a como se aprenden las reglas gramaticales. Pero los individuos no sólo tienen la posibilidad de convertir ese repertorio normativo en acciones conscientes, sino que pueden modificarlo y mejorarlo gracias al aprendizaje derivado de la experiencia basada en una dinámica de ensayo y error.

En el caso específico de las instituciones políticas, estas establecen limitaciones que restringen la elección de acciones y estrategias en aspectos relacionados al ámbito público, a la vez que posibilitan otras. De esa manera, “[...] regulan cómo se asignan las ventajas; las cargas y las oportunidades de vida en la sociedad, y crean autoridad para resolver los problemas y los conflictos” (March y Olsen, 2006, p. 7).³ Las instituciones tienen un “efecto ordenador” al señalar quiénes pueden ejercer el poder y cómo deben hacerlo, según las restricciones y facultades del propio diseño institucional (March y Olsen, 2006). A través de

³ Traducción propia.

sus códigos se regula el comportamiento de sujetos que participan en el ámbito público, ya sea que se trate de gobernantes, representantes, administradores, jueces, etc.

Dado que no todas las reglas funcionan de la misma manera, siguiendo a Ostrom, Gardner y Walker (1994), puede identificarse una jerarquía de al menos tres distintos niveles, donde las reglas superiores influyen acumulativamente sobre las que se encuentran debajo: en el fondo se encuentran las *reglas operativas (working rules)*, que afectan las decisiones tomadas día a día por los individuos y pueden variar con relativa facilidad; después están las *reglas de elección colectiva* mediante las cuales se decide bajo qué criterios se modifican las reglas operativas y quién es elegible para hacerlo, su modificación es compleja; más arriba están las *reglas de elección constitucional*, mediante las cuales se decide bajo qué criterios se pueden crear o cambian las reglas de elección colectiva y quién es elegible para participar en ese proceso. Este último nivel es el que presenta un ritmo de cambio menor pues son más difíciles y costosas de modificar, lo que brinda mayor certidumbre a un diseño institucional.

Instituciones informales

Dentro de los cambios que trajo consigo el neoinstitucionalismo respecto a su antecesor también se encuentra la atención a una variedad más extensa de prescripciones, más allá de las leyes y estructuras formales de gobierno. Entre estas se encuentran rutinas, costumbres, tradiciones, convenciones, hábitos, códigos de comportamiento, normas morales, reglas de uso, que son relevantes al momento de explicar las motivaciones que llevan a actuar a los individuos de la manera en que lo hacen, pues como ha escrito Duglas North, “[...] es precisamente la interacción compleja de reglas formales y de limitaciones informales junto con el modo en que se hacen cumplir, lo que determina nuestro diario vivir y nos dirige en las actividades ordinarias que dominan nuestras vidas. Aunque varía la mezcla de reglas y normas, según he hecho ver, la combinación nos proporciona la cómoda sensación de poder saber qué estamos haciendo y a dónde vamos (2014, p. 111).

Dentro de esas limitaciones se encuentran las *instituciones informales*, cuya denominación es relativamente reciente y la literatura ha buscado dotarle de solidez analítica durante poco más de dos décadas. Tomando como punto de partida la sucinta definición de Helmke y Levitsky podemos entenderlas como “[...] *reglas socialmente compartidas*,

generalmente no escritas, que se crean, comunican y aplican fuera de los canales oficiales de sanción” (2004, p. 727).⁴ Para tener vigencia éstas se sostienen en entendimientos socialmente compartidos, sin embargo, y a diferencia de las reglas formales —que pueden permanecer escritas aunque no se cumplan—, su existencia depende completamente de su efectividad, lo que se logra si están arraigadas en creencias y actitudes previamente asimiladas (Lauth, 2004).

Este tipo de reglas no se encuentran codificadas en documentos que deriven de procedimientos legales —de ahí la denominación de informales—, en ocasiones ni siquiera son explícitas o conscientes. En términos de Hans-Joachim Lauth (2004), las reglas informales suelen surgir de la propia interacción y autoafirmarse con el tiempo, lo que conlleva un desarrollo autónomo que no requiere de coordinación externa o de la participación de un tercero para imponerlas. Los elementos para reforzar su aplicación, como son la vigilancia y el castigo también dependen de mecanismos endógenos, ya que no están garantizados por los organismos oficiales de sanción del Estado (policía, tribunales, cárceles). Entre las modalidades de castigo para quienes incumplen este tipo de normas suele encontrarse la exclusión física o la reducción de posibilidades de obtener bienes y servicios, así como sanciones sociales que pueden ser discretas, encubiertas y en ocasiones ilegales, tales como el ostracismo, el señalamiento, la estigmatización, el acoso, la desaprobación, o incluso el empleo de la violencia física (Helmke y Levitsky, 2004; Lauth, 2004, 2015).

Sin embargo, se trata sólo de una parte de los comportamientos informales que existen en la vida social, por lo que estas instituciones han sido diferenciadas de otros fenómenos que forman parte del concepto más amplio de *prácticas informales*. Al respecto, Helmke y Levitsky (2004) sugieren distinguir las de las instituciones débiles; de otras conductas llevadas a cabo con regularidad; de las organizaciones informales; así como del concepto más amplio de cultura. Lauth sostiene que “[l]a cultura y las instituciones informales son

⁴ Traducción propia. Cursivas en el original. Cabe señalar que ha habido algunas discrepancias a la hora de entender a las instituciones como *reglas*, pues, a decir de Douglass North las limitaciones informales son normas, pero no tienen el mismo nivel que las reglas formales por no ser sancionadas por tribunales o instancias reconocidas (Hodgson, 2011). No obstante, otros autores están de acuerdo en considerarlas reglas, pues no están exentas de mecanismos de sanción externos, e incluso, pueden llegar a ser más influyentes que las formales.

conceptos sobrepuestos” (2015, p. 59),⁵ ya que éstas forman parte de la primera y generalmente derivan de ella, pero no todos los patrones culturales son instituciones. De manera que, para distinguir a las instituciones, estas no sólo deben entenderse como interacciones regulares estructuradas por reglas, sino también como potencialmente sujetas de una sanción en caso de incumplimiento.⁶

Su identificación pasa por al menos tres cuestiones: conocer las *expectativas socialmente compartidas respecto a lo que se debe, se puede o se requiere hacer en una determinada situación* (Ostrom, 2015); conocer cuál es el dominio o alcance espacial sobre el que tienen influencia, ya sea que se trate de organizaciones, legislaturas, comunidades, países, etc.; finalmente, cómo se hacen cumplir, esto es, de qué mecanismos de refuerzo y sanción se valen (Helmke y Levitsky, 2004). Desde el punto de vista de Elinor Ostrom (2015), la tarea del investigador institucional en el terreno empírico consiste precisamente en identificar enunciados lingüísticos que den indicios sobre la existencia de reglas, con lo cual se pueda detectar y diferenciar aquellas que están efectivamente en uso de las que no.

El concepto *reglas de uso* empleado por la autora permite prescindir de la diferenciación entre reglas formales e informales, pues más que centrarse en lo que las hace distintas se enfoca en la capacidad de ambas para *estructurar interacciones*, pues comparten cualidades como las siguientes: facilitan interacciones al proporcionar patrones de comportamiento reconocidos que no cambian arbitrariamente de la noche a la mañana; existe una jerarquía entre ellas; regulan costos de transacción gracias a que proveen de mayor certidumbre sobre el comportamiento de los demás; mejoran la coordinación para evitar conflictos y permiten ahorrar en gastos de comunicación y sanción; reducen costos asociados a la negociación desigual, cuando las diferencias de poder entre contratantes son marcadas y sin reglas esta diferencia se pronunciarían aún más; generan un marco para que se desarrolle la confianza, entre otras. Siguiendo esta lógica, el apartado siguiente se introduce de lleno en el IAD *Framework* desarrollado por Ostrom, un instrumento que reconoce el papel que juegan las reglas en el estudio de situaciones concretas.

⁵ Traducción propia.

⁶ En este punto son coincidentes las postulas de Helmke y Levitsky (2006), Hans-Joachim Lauth (2015) y Ostrom (2015).

El Marco de Análisis y Desarrollo Institucional, IAD *Framework* (por sus siglas en inglés),⁷ es una herramienta analítica multinivel que identifica los factores más relevantes de situaciones en las que individuos se ven involucrados de manera repetida y que, después de aislar sus componentes para inspeccionarlos por separado, los reagrupa en una estructura de relaciones lógicas. Con esto se busca la comprensión detallada de problemas de acción colectiva, así como la identificación de posibles soluciones. Si bien el interés teórico de Elinor Ostrom —principal representante de este enfoque— fue el de identificar soluciones a problemáticas generadas por el manejo de bienes comunes, actualmente se ha adaptado su empleo a una diversidad de temas gracias a su versatilidad.

Entre las ventajas analíticas del IAD,⁸ frente a otras corrientes que destacan el papel de la racionalidad para la toma de decisiones, se encuentra el hecho de que mantiene una postura crítica frente a supuestos casi incontrovertibles de la teoría de la elección racional (TER), tradición que se ha convertido en principal referente de la racionalidad, al grado de que parece haber “monopolizado su significado” (Millán, 2021, p. 54). Sin asumir una posición definitiva *a priori*, que lo coloque en los extremos del espectro donde se ubican apologistas y detractores de la TER, el IAD se separa de ésta y especialmente de las primeras generaciones de la corriente, pues, si bien considera que algunos de sus supuestos pueden funcionar bajo situaciones excepcionales y controladas (alta competencia, cálculo exhaustivo e información simétrica o abundante) en situaciones de complejidad que no reúnen estos requisitos sus suposiciones se tambalean, como a continuación se señala:

1) Límites de la optimización

Uno de los fundamentos de la TER consiste en considerar que a través del razonamiento individual las personas son capaces de elegir decisiones óptimas de entre una serie de alternativas, mediante un proceso de jerarquización de preferencias; esto es, un procedimiento que implica selección y ordenación de posibilidades por pares; consideración de opciones completas y de manera transitiva (si se prefiere *a* sobre *b* y *b* sobre *c*, es preferible

⁷ *Institutional Analysis and Development Framework*.

⁸ En lo sucesivo será la forma de denominar al IAD *Framework*.

a sobre c), lo que facilita la identificación de las mejores opciones. Sin embargo, este supuesto encuentra un límite en torno a la acción basada en el ordenamiento de preferencias, ya que no siempre se actúa siguiendo este criterio dada la intervención de otras pautas de comportamiento, por ejemplo, axiológicas o normativas (Millán, 2021, p. 57). Esto significa que en la realidad, aunque el individuo disponga de una preferencia considerada “óptima”, puede verse influido por motivaciones distintas y de manera simultánea, a partir de lo cual tome acciones que no responden a la supuesta ordenación: se puede elegir racionalmente a , pero en la práctica también actuar a favor de b o c .

2) Maximización de la utilidad

De la mano del punto anterior se encuentra el presupuesto de maximización de la utilidad dentro del núcleo duro de explicación de la TER, que en su versión más pura o empecinada supone la búsqueda de beneficios individuales de manera inmediateista. “En el modelo de elección racional, la estructura mental de un agente egoísta tiene un foco único: buscar su propio beneficio a corto plazo. Actúa siempre de la misma manera, coherente y predecible. No importa en que contexto se encuentra siempre recurre a la misma estrategia: maximizar su utilidad esperada” (Lara, 2015, p. 16). Precisamente en esta coherencia y predictibilidad del comportamiento que supone de antemano la TER radica parte de su éxito, ya que permite, por un lado, apoyarse en una base estandarizada del comportamiento para la creación de modelos sencillos, operacionalizables y que arrojen predicciones claras.

Sin embargo, del otro lado de la moneda, la maximización representa una economía analítica que elude la observación empírica sobre las motivaciones de los individuos entre un caso y otro, un requisito que con el tiempo se ha demostrado indispensable. “Se considera imperativo tratar las motivaciones del comportamiento como un objeto de análisis empírico y no como mera deducción del supuesto de maximización como ocurrió en las primeras versiones de la teoría de juegos” (Millán, 2021, p. 57). El problema se presenta cuando racionalidad e interés propio se vuelven analíticamente indisociables, “[...] como si fuera la teoría general del comportamiento racional” (Lara, 2015, p. 15). Generalizar al conjunto de individuos las cualidades del *homo economicus* (que sólo es un perfil entre otros) lleva a plantearse una serie de cuestionamientos sobre los límites del egoísmo, así como del rol que juegan el altruismo y la cooperación.

Para el IAD la suposición de que existe sólo una motivación en la toma de decisiones es una aproximación limitada que se ha puesto en duda innumerables veces gracias al trabajo de campo documentado por Ostrom y colaboradores, así como por sus experimentos en laboratorio. “Los resultados de la economía experimental explican claramente que existen individuos con comportamiento egoísta, pero también individuos altruistas y cooperadores condicionales” (Lara, 2015, p. 17). Si bien el egoísmo es un estímulo importante porque contribuye a la propia sobrevivencia y la búsqueda de bienestar personal, se ve *acotado ante la necesidad de adaptación al medio social*, lo cual implica integración y cooperación en la búsqueda de objetivos comunes. Las motivaciones instrumentales coexisten con *marcos socioculturales* que actúan como restricciones subjetivas; así como con *restricciones institucionales* que delimitan el marco de acción bajo el que se desenvuelve el individuo; además de una serie de emociones vinculadas a las tres anteriores:

Muchos sujetos parecen tener preferencias que toman en cuenta a los otros y aceptar normas de comportamiento respaldadas por emociones tales como el orgullo, la culpa, la vergüenza y la rabia. El que se recurra a normas, se sigan y conduzcan a un comportamiento cooperativo varía de un experimento a otro con solo cambiar características estructurales relativamente pequeñas (Ostrom, 2015, p. 164).

Siendo así, en este trabajo se parte de una perspectiva que mira al sujeto motivado por un “egoísmo acotado” (Lara, 2015) y que coopera condicionalmente buscando el bienestar personal, pero también el colectivo. La propuesta del IAD plantea una opción de *racionalidad amplia* que va más allá del supuesto de la maximización de la utilidad a corto plazo y considera necesario indagar sobre las motivaciones que conducen a la toma de decisiones en situaciones y condiciones concretas.

3) Información incompleta

Otro componente central de la TER descansa en el supuesto de que los actores organizan y eligen sus estrategias al contar con información completa sobre la situación en la que se desenvuelven, de manera que pueden construir escenarios de forma exhaustiva sobre las opciones disponibles y elegir las que más les conviene. Se ha observado que esto puede darse en situaciones excepcionales, como experimentos en laboratorio donde se brinda la misma información a los participantes o situaciones altamente estructuradas y competitivas donde,

gracias a la repetición del proceso se pueden tener ciertas certezas para anticipar consecuencias (Lara, 2015, p. 13). Sin embargo, fuera de eso es difícil que se cumpla este supuesto de manera cotidiana, pues lo común es que exista *información incompleta y asimétrica* debido al diferencial de los costos de adquisición y procesamiento.

Ante el reconocimiento de la desventaja que significa para el ser humano desenvolverse bajo situaciones de incertidumbre, de información incompleta e imperfecta, el IAD destaca el papel del *aprendizaje* como un elemento que atenúa relativamente ese obstáculo, pues ayuda a mitigar las limitaciones derivadas de la falta de información:

Fuera de los ambientes experimentales, los individuos rara vez tienen información completa, pero pueden compensarlo aprendiendo. El aprendizaje resulta más probable en una situación relativamente simple que se repite sin mayores cambios estructurales. Podemos suponer que, con el tiempo, los individuos consiguen información más exacta acerca de los otros participantes, las acciones que les son permitidas o prohibidas y cómo éstas se relacionan con los resultados, y acerca de sus ganancias individuales y colectivas (Poteete, Janssen y Ostrom, 2012, p. 398).

Siguiendo a Poteete, Janssen y Ostrom (2012), el aprendizaje se ve favorecido por contextos simples y estables, mientras que situaciones complejas e impredecibles pueden impedirlo o producir deducciones erróneas. Es importante señalar cómo este aprendizaje se expresa de distintas maneras: ya sea generando mayor claridad sobre la estructura de la situación; aprehendiendo normas y reglas de comportamiento cotidianas, además de valores reputacionales; así como reglas particulares que regulan situaciones específicas. “Este aprendizaje requiere la exposición a situaciones repetidas en las cuales otros individuos respetados (como los padres) reiteran la importancia de seguir estas normas” (2012, p. 398).

4) Racionalidad limitada

Además de considerar la existencia de información completa, otra de las suposiciones de la TER que suele ser puesta en tela de juicio es el hecho de que el individuo actúe guiado por capacidades racionales o de cómputo ilimitadas que le permitan tener un panorama de la situación completa para predecir las acciones de los demás (información perfecta) y con ello elegir sus estrategias. Antes bien, el IAD supone la existencia de *racionalidad acotada* que lleva a las personas a decantarse por soluciones satisfactorias y no óptimas. Además de la dificultad de considerar que los individuos puedan emplear cálculos exhaustivos de manera

habitual para la toma de decisiones —algo que podría paliarse con el uso de tecnología— la racionalidad encuentra sus límites cuando entra en tensión la “estructura cognitiva” individual con la complejidad del entorno, que incluye la influencia de elementos no racionales que intervienen en la toma de decisiones (Millán, 2021, p. 58).

Ostrom considera que debido a las limitadas capacidades de cálculo para acceder al conocimiento del medio, lo que las personas hacen es construir “modelos mentales” de la situación a partir de dos fuentes: por un lado la retroalimentación que les provee su *experiencia* de la situación en la que se desenvuelven y por otro lado, los sistemas de creencias compartidos que conforman la *cultura*, donde esta puede concebirse también como una “transferencia intergeneracional de experiencia pasada” (Ostrom, 2015, p. 158). “Si [el individuo] está satisfecho con los resultados, es posible que no busque más información. Si no lo está o detecta incongruencias, lo que aprende del resultado de sus acciones (propias y ajenas) seguramente le estimulará para revisar sus modelos mentales” (Ostrom, 2015, p. 157).

La alternativa institucional

En vista de las debilidades que se han señalado sobre la TER y su aplicación práctica, el IAD se presenta como una alternativa que resuelve analíticamente la tensión entre racionalidad y cooperación, por lo que considera viable la solución de problemas de acción colectiva —lo cual está en el centro de la galardonada propuesta de gobernanza económica de Ostrom—, y que desde la TER se suele considerar impropio dada la incuestionable búsqueda de la utilidad. “El supuesto de fondo es que la conformación misma de cualquier bien colectivo, o común, genera un orden de incentivos que *coloca al propio bien como un incentivo menor que la tendencia a la maximización* (Hardin, 1991; Olson, 1971)” (Millán, 2021, p. 62).⁹

Sin embargo, modificando la estructura de la situación al menos en tres aspectos es posible que la respuesta clásica de elección racional al “dilema del prisionero” como al de la “tragedia de los bienes comunes” puedan modificar también sus resultados: De acuerdo con Millán (2021), el primer cambio es reconocer la existencia de *motivaciones diversas* que guían el comportamiento, a fin de superar la barrera de maximización de la utilidad, de modo que la amistad, la reconciliación, el bienestar colectivo, entre otros, puedan considerarse

⁹ Subrayado mío.

como fines en sí mismos; en segundo lugar, considerar la existencia de *interacciones repetidas*, algo que la teoría de juegos también ha contemplado con los juegos evolutivos, donde la cooperación es posible como resultado de puntos de equilibrio entre las estrategias de los participantes; finalmente, la *existencia de reglas*, gracias a su potencial para reducir la incertidumbre del ambiente, lo cual evita a los individuos tener que preocuparse por cada uno de sus movimientos, como sucedería en un entorno de pura variabilidad.

Las instituciones suplen relativamente la falta de información completa y dan estructura a la interacción humana. Dados los entramados institucionales, individuos anónimos intercambian bienes o confían en el conteo de votos que realizan otros. Si los prisioneros del dilema estuviesen vinculados a través de las reglas de una institución (familia, mafia, ejército) tendrían más certeza sobre el comportamiento del otro y más disposición para cooperar (Millán, 2021, p. 63).

Aunque los agentes no dispongan de las ventajas que supone la información completa, perfecta y la capacidad de cálculo exhaustivo, el cooperar bajo diseños institucionales efectivos permite ahorrar en costos relacionados con el desciframiento del medio, pues estos compartirán en mayor medida las expectativas de que el otro también actuará bajo las mismas reglas que estructuran el juego. Si para la TER las estrategias de los individuos son independientes entre sí, de manera que estos no terminan de adaptarse al ambiente en el que se desenvuelven, para el IAD esta adaptación es un requisito para alcanzar soluciones a problemas y dilemas sociales, por lo que el aprendizaje sobre el medio institucional es una condición imprescindible para garantizar su efecto.

Componentes del marco

En términos generales, el mapa conceptual del IAD se conforma de dos grandes componentes: por un lado, el espacio donde se vinculan los *participantes* y la *situación de acción*, denominado *arena de acción*, y por el otro, un conjunto de variables externas que influyen en ésta: *condiciones biofísicas y materiales* del entorno; *rasgos o atributos de la comunidad* y *reglas* que afectan la toma de decisiones (ver ilustración 1). La lectura del marco puede hacerse de izquierda a derecha, a partir del momento en que las variables exógenas inciden sobre las interacciones que se dan al interior de la arena de acción, produciendo interacciones y resultados que, a través de un proceso de evaluación (criterios

de evaluación) retroalimenta a los individuos, de manera que estos pueden llegar a modificar con el tiempo lo que sucede dentro de la arena, e incluso a las variables exógenas.

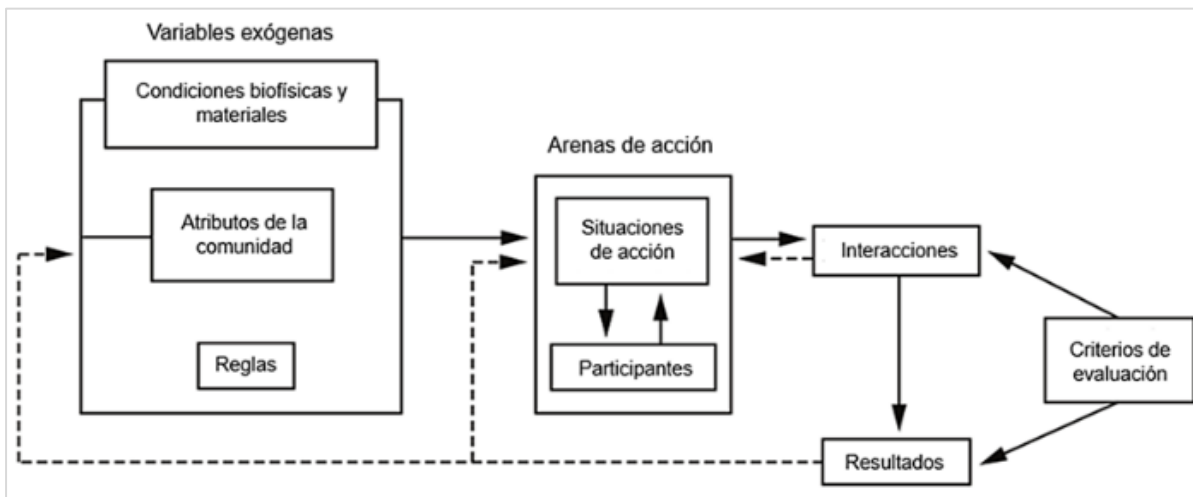


Ilustración 1. Representación gráfica del Marco de Análisis y Desarrollo Institucional. Fuente: Ostrom, 2015.

1) Arena de acción

La arena de acción es la unidad focal de análisis del IAD y contempla —de manera análoga a como sucede en una arena física de competencias o un escenario lúdico—, un conjunto de participantes y una situación de acción entendida como “[...] el espacio social en el que los participantes con diversas preferencias interactúan, intercambian bienes y servicios, resuelven problemas, se dominan los unos a los otros, o luchan (entre las muchas cosas que los individuos hacen en las arenas de acción)” (Ostrom, 2015, p. 54). La arena se compone de siete elementos que se relacionan sucesivamente de la siguiente manera:

- 1) la serie de *participantes* que enfrentan un problema de acción colectiva;
- 2) la serie de *posiciones* o roles que desempeñan los participantes en el contexto de esta situación;
- 3) la serie de *acciones* permitidas para los participantes en cada rol;
- 4) el nivel de *control* que un individuo o grupo tiene sobre una acción;
- 5) los *resultados potenciales* relacionados con cada combinación posible de acciones;
- 6) la cantidad de *información* disponible a los actores, y
- 7) los *costos y beneficios* asociados con cada acción y sus resultados posibles [...]

Estos siete atributos de una situación de acción pueden pensarse como microvariables centrales que *afectan las preferencias, información, estrategias y acciones de los participantes*” (Poteete, Janssen y Ostrom, 2012, p. 98).¹⁰

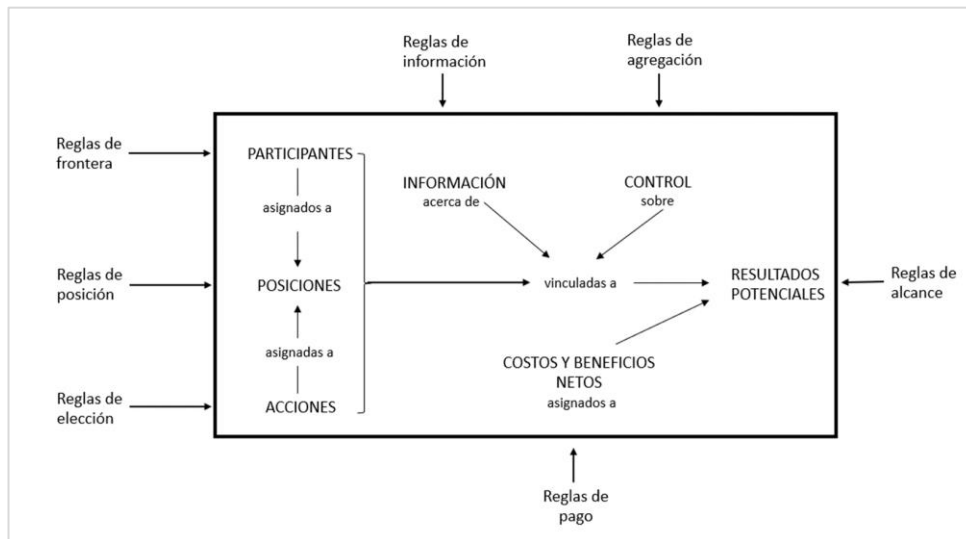


Ilustración 2. Los siete componentes internos de la arena de acción y las reglas como variables exógenas. Fuente: Ostrom, 2015.

La lógica y utilidad analítica de la arena de acción radica en que permite y facilita observar la evolución secuencial de los siete elementos señalados, a fin de identificar cómo las acciones de los participantes se transforman en resultados. Asimismo, el diseño multinivel del IAD incorpora elementos del entorno que son material, social e institucionalmente relevantes, en la medida en que generan indirectamente variación en los resultados:

2) Variables exógenas que afectan a la arena de acción

a) Reglas de uso

En la propuesta de Ostrom las instituciones tienen un papel protagonista y se concretizan en *normas y reglas*, particularmente estas últimas son entendidas como entendimientos compartidos “[...] acerca de las prescripciones obligatorias que indican qué acciones (o resultados) se imponen, se prohíben o se permiten” (Ostrom, 2015, p. 56). El marco enfoca su atención en lo que denomina reglas de uso (*rules in use*), que a diferencia de las reglas formales o constitucionales (*rules-on-paper*), operan sin la necesidad de estar escritas (aunque pueden estarlo). Como ya se ha señalado, el concepto de reglas de uso comprende

¹⁰ Listado y subrayados míos.

tanto prescripciones formales como informales —las cuales se han abordado previamente para complementar esta sección, pues el IAD no se detiene específicamente en ellas.

La manera en que el IAD clasifica las reglas es mediante su objetivo, es decir, según el aspecto que están llamadas a regular, de manera que atendiendo a necesidades analíticas, éstas se aíslan para corresponder con cada uno de los siete atributos que componen la arena (ver ilustración 2). Sin embargo, en la realidad el efecto de las reglas puede afectar las otras variables y a diferentes componentes de la arena, lo que se debe a que no actúan de manera independiente unas de otras, sino interrelacionada.

b) Condiciones biofísicas y materiales

Se trata de la naturaleza de los bienes que están en juego y las condiciones materiales del entorno que rodea a una arena de acción. Su relevancia depende de cada situación, pudiendo ser poco significativa en ambientes altamente institucionalizados como lo sería un parlamento, donde es poco probable que el ambiente físico influya en las decisiones de sus participantes, o bien, muy relevante en situaciones donde los problemas giren en torno a aspectos medioambientales.

c) Atributos de la comunidad

Esta variable engloba los aspectos sociales y culturales más relevantes que envuelven a una arena, entre los que destacan los valores aceptados en una comunidad y el entendimiento compartido que existe sobre ellos, lo cual deriva en gran medida de la homogeneidad o heterogeneidad de los participantes, el tamaño, la composición y las desigualdades al interior de una comunidad y se ve reflejado en las preferencias de sus miembros (Ostrom, 2015). Algunos conceptos vinculados a este componente son confianza, reciprocidad, capital social, entre otros (McGinnis, 2020).

Criterios de evaluación

Finalmente, el modelo contempla distintos criterios de evaluación que emplean tanto los participantes como los investigadores respecto a lo que sucede dentro del circuito que confirma al marco. Entre los criterios que se consideran están los siguientes: 1) la *eficiencia económica*, evaluada según el tamaño de los beneficios netos que resultan de comparar una situación final frente a la inicial; 2) *equidad*, ya sea que en el proceso se hayan distribuido

los beneficios “[...] con base en la igualdad entre individuos o con base en el diferencial de habilidades o condiciones (madres solteras) [o bien] entre los más pobres o menos beneficiados” (Millán, 2021, p. 67). 3) *Adaptabilidad*, esto es, si los sujetos se adaptan a la estructura de la situación a lo largo del tiempo; si se ejerce *resistencia* para modificar un sistema y pasar de un estado de estabilidad a otro; o qué tan *robusto* es el sistema para que se mantenga firme (Ostrom, 2015).

Otros criterios de evaluación incluyen: 4) *responsabilidad o rendición de cuentas* de los participantes, en los términos del funcionamiento del sistema para que se logren sus objetivos: “sin responsabilidad, los actores pueden embarcarse en diversos comportamientos oportunistas y estratégicos” (Ostrom, 2015, p. 113); 5) *Conformidad con la moral general*, frente a la moral que promueve el diseño institucional en operación: “Quienes son capaces de engañar y pasar inadvertidos, ¿pueden obtener réditos muy elevados? Quienes mantienen su palabra, ¿pueden ser recompensados y progresar en sus carreras profesionales? (Ostrom, 2015, 113-114 pp.). Finalmente, si se realizan *acuerdos* para construir configuraciones normativas alternas a las reglas de uso generales del sistema.

Para concluir

En este apartado se han destacado algunos de los méritos del IAD, principalmente el hecho de que resuelve la disyuntiva entre cooperación y racionalidad, por lo que es posible pensar en *soluciones a problemas de acción colectiva* si se modifica la estructura de la situación respecto a como suele considerarse por la TER: contemplar la existencia de *múltiples motivaciones* que llevan a actuar a los individuos y no únicamente la maximización a corto plazo; considerar la existencia de *interacciones repetidas* y no intercambios inmediatos de pago al contado e incorporar *reglas* que estructuran interacciones. Siguiendo ese orden de ideas, se ha destacado también la importancia del *aprendizaje* acerca del medio institucional como condición para el establecimiento de diseños institucionales funcionales, de manera que esto se ve favorecido cuando las reglas son claras y comprensibles.

Además se mencionó que, a diferencia de la TER que sobredimensiona la racionalidad al presuponer cálculo exhaustivo y considera la existencia de información completa y perfecta como presupuesto, el IAD asume que la toma de decisiones se realiza a

partir de capacidades cognitivas e información limitadas, ajustando las expectativas hacia soluciones satisfactorias pero que no siempre son las óptimas. Mientras que los componentes de este marco permiten observar la evolución de las interacciones entre participantes cuando entran en contacto con su entorno inmediato, lo cual es relevante dado que actúan como incentivos que influyen sobre sus acciones y estrategias. Como consecuencia de emplear el IAD —además de mirar situaciones sociales complejas de forma ordenada—, es posible identificar en qué parte de su circuito se localizan los componentes clave y con carácter explicativo, ya sea que fomenten o inhiban la cooperación.

Modelo de estabilidad de contratos políticos informales

Una vez vistas las cualidades del IAD que lo hacen un marco de referencia adecuado para la investigación, lo que se plantea en este apartado es su aplicación práctica; pasar del marco general a un modelo particular. Adaptando algunos de sus componentes se construye un mapa que ofrece *una respuesta tentativa al problema de investigación* al cual se ha denominado “Modelo de estabilidad de contratos políticos informales”. Para ello se recuerda que el objetivo central de investigación consiste en conocer a qué se debe la permanencia y estabilidad de los intermediarios a lo largo del tiempo, asumiendo de antemano que la *estabilidad* se valora en función de la *permanencia*, y esto implica sostener contratos con políticos. Lo que lleva a la segunda cuestión central: *qué condiciones estructuran contratos estables* entre ambos agentes.

El asunto es planteado en el modelo como un problema de acción colectiva en el que políticos e intermediarios intercambian beneficios mutuamente compensatorios, sin embargo, en determinadas coyunturas ambos se enfrentan a dilemas en los que deben decidir entre maximizar beneficios personales o mantener vigente el contrato del cual seguir beneficiándose ambos aunque ello implique no decantarse por la opción que les reporta más beneficios inmediatos. Al considerar que los intermediarios están motivados preponderantemente por las utilidades en interacciones *tit for tat* (como parte de la literatura contemporánea supone) y plantearse el problema en contextos de complejidad,¹¹ es comprensible que los involucrados condicionen el sentido de sus acciones a los movimientos de su interlocutor, siendo también comprensible que obtengan una recompensa y deserten de la relación, debido a la expectativa de que el otro hará lo mismo en cualquier momento.

Si bien ésta es una respuesta sugerente se considera insatisfactoria, pues no logra explicar por qué hay relaciones que se mantienen a lo largo del tiempo, a pesar de que las retribuciones sean menores a las esperadas o incluso se vean suspendidas temporalmente. Esto no significa que los involucrados actúen irracionalmente, sino plantea la posibilidad de que elijan *estrategias cooperativas* que, aunque podrían reportarles menores beneficios en el

¹¹ Para Oliver E. Williamson los intercambios que se desarrollan en entornos de complejidad consisten en aquellas situaciones caracterizadas por la incertidumbre, la racionalidad limitada, el oportunismo y el intercambio entre pocos agentes (1989, 1991).

presente, puedan ser *no sólo factibles sino preferibles* porque les ayuda a sostener su posición: “Es decir, si el juego continúa indefinidamente, casi siempre conviene a las partes atenerse a los términos del intercambio porque las utilidades de las repeticiones sucesivas son mayores que los beneficios que podrían derivarse de una defección, de “salir corriendo con las utilidades” (North, 2014, 78-79 pp.).

Sin embargo, para motivar un escenario con esas características se requiere tener en cuenta dos consideraciones: primero, mirar la relación más allá de una simple transacción, ya que se busca dotarle de estructura al asumir que existen arreglos —que aunque informales— organizan la interacción bajo la lógica de un *contrato* en el que los individuos adquieren distintos compromisos que giran en torno al intercambio pero que no se limitan a este. Asimismo, se considera la existencia de un ambiente institucional informal conformado por *reglas de uso* que operan sobre dicho contrato y contribuye a darle estructura: establece los límites y oportunidades bajo los que se desenvuelven los actores (fijan las reglas del juego); reduce los costos de transacción; fomenta la cooperación y mejora la coordinación para evitar conflictos.

En el modelo que se sugiere, la estabilidad y permanencia de los intermediarios (*variable de resultado*) se concibe como el producto de la articulación de distintas condiciones que se interrelacionan en la *variable de interacción*, por lo que se emplea una lógica configuracional (combinación de condiciones, ver *infra*, p. 86), ya que no sólo se considera excesivamente simple, sino inverosímil, que un sólo elemento pueda estar detrás de la explicación del problema. Siguiendo el mapa general del IAD, la arena de acción actúa como la “caja negra” del modelo, pues dentro de ella se desenvuelven los actores, influenciados, a su vez, por las tres *variables exógenas* que fomentan o limitan la cooperación para mantener en pie los contratos. De esa forma, en la medida en que ambos agentes cooperen los intermediarios estarán en mejores condiciones para permanecer en su posición a lo largo del tiempo.

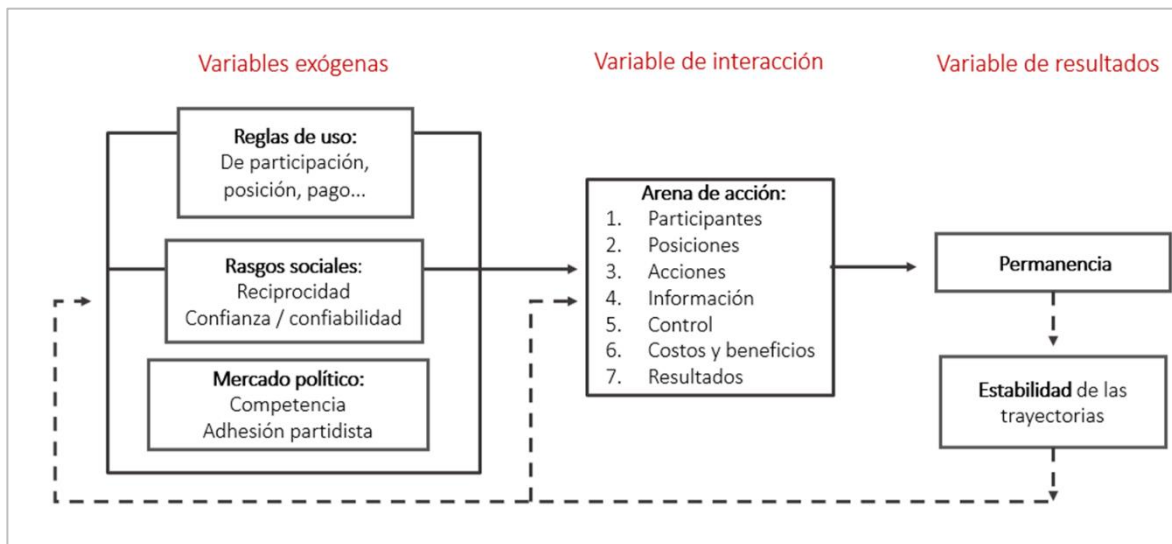


Ilustración 3. Modelo de estabilidad de contratos políticos informales. Construido a partir del Marco de Análisis y Desarrollo Institucional (Ostrom, 2015).

1) Arena de acción de intercambios

La arena de acción de intercambios se compone de participantes y una situación de acción que gira en torno al establecimiento y mantenimiento de *contratos políticos informales*, que para fines de esta investigación se entienden llanamente como convenios bilaterales mediante los que se establecen compromisos entre las partes; son políticos porque quienes intervienen en ellos participan en asuntos públicos y actividades relativas a la distribución del poder político e intercambian bienes que generalmente son públicos; son informales en tanto se rigen bajo códigos que no son reconocidos ni procesados mediante las instituciones formales del Estado. Los siete elementos que conforman la arena se describen a continuación:

1. Participantes

La arena de acción contempla dos participantes con agencia para contratar.

Los participantes tienen un estatus individual y agencia para entrar y salir de los contratos de manera voluntaria, según evalúen sus costos y beneficios; esto significa que tienen capacidad para tomar decisiones dada su *posición* y elegir entre un conjunto de *acciones* “asignadas” a ésta.

- a) El primer actor es conocido en la literatura como *intermediario* o *political broker* —que gestiona la solución de problemáticas y promueve la dotación de bienes y servicios para organizaciones y comunidades—;

- b) el segundo es un individuo potencialmente capaz de solucionar dichas gestiones y asignar beneficios, a quienes de manera genérica se les denomina *políticos*, y pueden ser candidatos, representantes, gobernantes, líderes partidistas o burócratas a distintos niveles.

2. Posiciones

Existen dos posiciones, políticos e intermediarios, quienes pueden ocupar otras posiciones de manera simultánea fuera de la arena de acción.

Las posiciones son los “espacios anónimos” que los participantes ocupan y son únicamente dos: políticos o intermediarios. En el caso de los intermediarios, se considera que sostienen su estatus o posición en la medida en que “median” entre un colectivo y políticos con los que contratan. El perder el vínculo con uno o ambos —ya sea de manera temporal o permanente— implica salir de la posición, mientras que si lo retoman vuelven a ingresar en ésta.

Para el IAD participantes y posiciones son considerados elementos independientes, de manera que un *intermediario* que ocupa esta posición dentro de su comunidad también puede tener un puesto de funcionario en la administración local o en un partido. Mientras que quien ocupa la posición de *político* puede desempeñarse de manera simultánea en otras posiciones, como ser líder partidista, representante o gobernante. En sentido estricto, una posición delimita las opciones que los participantes tienen para desenvolverse, lo que en términos analíticos evita que la exploración se desborde, sin embargo, es pertinente señalar que al ocupar los intermediarios otros espacios, específicamente en los partidos políticos y organizaciones, sus perfiles pueden presentar variaciones.

De esa forma, un mediador que ocupa la posición de representante o líder de una organización a la que tenga que rendir cuentas (de organización),¹² aquel que hace carrera o se desenvuelve dentro de la burocracia partidista (de partido) o quien presenta ambas características (híbrido), percibirá de distinta manera los estímulos del ambiente respecto a como lo hace un intermediario que se mantiene relativamente al margen de otras posiciones

¹² Se emplean las denominaciones de Holland y Palmer-Rubin (2015). Traducción propia.

(independiente). Ver ilustración 4 que condensa algunos perfiles de intermediarios, según sea su relación con sus seguidores y con los partidos.

Tipos de intermediarios según la relación con sus seguidores y con los partidos políticos			
	Holland y Palmer-Rubin (2015) Denissen (2020)	Camp (2017)	Kitschelt (2020)
	¿Cómo es el comportamiento del intermediario, en relación con el partido político y con su base?	¿Cuál es la motivación del intermediario en relación con el partido político?	¿Cuál es el tipo de inserción de los intermediarios en su comunidad o su relación con los partidos políticos?
	<i>Independent</i>	<i>Careerists</i>	<i>Multi-partisan brokers</i>
1	Ven por su propio interés. Utilizan su poder para movilizar a votantes hacia el partido de su elección.	Priorizan sus propias carreras y poder personal.	Ofrecen sus servicios a los partidos para obtener votos en relaciones de corto plazo.
	<i>Hybrid brokers</i>	<i>Mixed motivations</i>	<i>Service brokers</i>
2	Dividen su lealtad entre una organización y un solo partido político.	Valoran tanto la victoria de su partido como su propio poder y carrera.	Facilitan relaciones entre ciudadanos y la burocracia. Los partidos recurren a estos intermediarios en periodos electorales a cambio de beneficios.
	<i>Organizational brokers</i>		<i>Community organizers</i>
3	Representan intereses colectivos de votantes organizados y negocian con partidos políticos en cada ciclo electoral.		Obtienen poder al negociar con políticos en competencia sobre la prestación de servicios a cambio de bloques de votos a nivel comunitario.
	<i>Party brokers</i>	<i>Party activists</i>	<i>Machine brokers</i>
4	Son leales al partido político.	Priorizan la victoria de sus partidos.	Promueven un solo partido. Buscan preservar su cargo, ascender dentro de la estructura del partido o ser titulares de cargos electorales.

Ilustración 4. Tipología de intermediarios, según sea su relación con sus seguidores y con los partidos políticos. Las preguntas que se encuentran en la fila de color oscuro son los cuestionamientos de los que parten los autores. Elaboración propia.

3. Acciones

Los participantes despliegan acciones que inciden sobre el establecimiento, mantenimiento o término de los contratos.

Los participantes actúan (o eligen no hacerlo) dado un conjunto de alternativas permitidas en cada etapa del proceso de decisión que atraviesan, y que al igual que en la teoría de juegos, en el IAD se les denomina *movimientos* y al conjunto de estos, *estrategias* (Ostrom, 2015). En vista de que los contratos políticos no suelen ser circunstanciales, sino que se componen de una serie de interacciones que toman vida a lo largo del tiempo, las acciones pueden ser vistas como movimientos secuenciales que se realizan para ingresar, mantenerse o salir de los contratos. Las acciones que contempla el modelo son las siguientes:

- a. *Cooperar*: de manera similar a como se contempla en otros ámbitos, cooperar en contratos políticos implica colaborar de manera conjunta con vistas a un objetivo común.

Esto incluye tener disposición para *asumir responsabilidades y cumplir con obligaciones*, donde el objetivo consiste en *mantener vigente el contrato* del cual seguir beneficiándose ambos participantes.¹³ La cooperación es un mecanismo esencial para el sostén del contrato pues *reintegra la confianza en el vínculo después de cada movimiento*, de manera que, al verificarse su cumplimiento, queda suspendida temporalmente la expectativa de término del juego.

- b. *Desertar*: es el comportamiento opuesto a la cooperación y en términos llanos indica renunciar a las obligaciones asignadas en un contrato, lo cual puede ser motivado por diversas razones: abandono de la posición; omitir o incumplir acuerdos de manera involuntaria o intencional; oportunismo, es decir, el “comportamiento engañoso destinado a mejorar el propio bienestar a expensas de otros [que va] desde una indolencia inconsecuente, quizá inconsciente, hasta un intento cuidadosamente calculado de engañar a los demás en el seno de una relación continua” (Ostrom, 2015, p. 94).
- c. *Monitorear*: de la mano del comportamiento oportunista se encuentran las actividades de monitoreo o vigilancia para detectar infractores. Se trata de un mecanismo preventivo que está encaminado a obtener información actualizada con base en la cual tomar decisiones en contextos de incertidumbre, por lo que ayuda a mitigar la desventaja de no contar con información completa sobre la situación.
- d. *Sancionar*: una vez detectados a infractores estos pueden ser sancionados bajo los parámetros de las reglas en uso. La literatura sobre instituciones informales ha señalado cómo los mecanismos de refuerzo, entre ellos el castigo, pueden ser procesados en arreglos institucionales de manera endógena, ante la ausencia de intervención de terceros (Lauth, 2004).
- e. *Coaccionar*: se contemplan acciones de coacción que, en la medida de las posibilidades de los actores y bajo la lógica de la situación, estén encaminadas a ejercer influencia para lograr un objetivo o modificar la conducta del otro. Se puede emplear la amenaza para reforzar la cooperación, o por el contrario, generar un efecto adverso e inducir debilidad en el contrato.

¹³ Los bienes se especifican más adelante, en la sección de costos y beneficios.

4. Información

La arena de acción proporciona información incompleta a los participantes, quienes se valen de distintas estrategias para complementarla.

Dentro de la arena los individuos no disponen de información completa sobre la situación (el conjunto de acciones, resultados y como se relacionan ambos). Asimismo, la información es imperfecta al no permitir hacer deducciones sobre cómo serán las siguientes acciones del otro; a lo sumo tienen acceso a conocimiento sobre su comportamiento en el pasado, con lo cual juzgar si su reputación los hace dignos de confianza. De esa forma, no siempre es fácil identificar en qué medida los otros contribuirán con los objetivos del contrato, pues se elevan las probabilidades de que exista oportunismo. Buscando aminorar el riesgo, los participantes *despliegan estrategias encaminadas a subsanar o complementar esa carencia*, ya sea: buscando información relevante a través del monitoreo; estableciendo comunicación con otros agentes, o bien, accediendo a noticias que circulan en el ambiente a manera de chismes y rumores.¹⁴

5. Control

Los participantes ejercen control relativo sobre bienes, expectativas sobre el manejo de estos, así como las interacciones con su interlocutor.

El título de este apartado se refiere específicamente a la capacidad que tienen los participantes para controlar el vínculo que existe entre una acción y sus posibles resultados, lo cual, hipotéticamente oscila desde el control total hasta la ausencia de éste. Sin embargo, es inverosímil que en situaciones políticamente competitivas este se concentre en uno de ambos extremos, ya que generalmente los individuos poseen un control *relativo o parcial*, lo cual también dependerá de la *oportunidad* que encuentren para ejercerlo (Ostrom, 2015). Bajo esa lógica, se considera que los políticos ejercen control sobre:

- a) Bienes que son compensatorios para su asociado: materiales, servicios, información, prerrogativas, reconocimiento, etc.

¹⁴ Cabe señalar que la información por sí misma puede ser vista como un recurso de intercambio, pues, si bien limitada, es valiosa para la otra parte (p.ej. preferencias electorales de la comunidad; conocimiento de fechas y requisitos para acceder a programas de gasto públicos), ya que los participantes se desenvuelven en distintos entornos sociales —por un lado, la comunidad, por el otro, la vida político-partidista.

- b) Expectativas sobre el control de bienes, es decir, promoción de la idea de que efectivamente ejercen control sobre ellos.
- c) Monopolio de la interacción con el intermediario: a fin de impedir que los intermediarios contraten con potenciales competidores se establece un acuerdo de exclusividad. Como Boissevain señala, en estos casos, un político “[p]ara proteger su crédito, también debe establecer su empresa como un monopolio: los canales de comunicación rivales deben destruirse” (1974, p. 165).

Por su parte, los intermediarios controlan parcialmente:

- a) Bienes que son compensatorios para su asociado: apoyo político-electoral, información, reconocimiento, etc.
- b) Expectativas sobre el control de bienes; promoción de la idea de que efectivamente ejercen control sobre ellos.
- c) Monopolio de interlocución con el político, con lo cual mantener eficientes los canales de comunicación, así como evitar que alguno de sus seguidores dispute su posición.

6. Costos y beneficios

Las acciones de los participantes les reportan costos y beneficios materiales e inmateriales acumulables e reinvertibles.

Se considera que los participantes persiguen una serie de beneficios personales y compartidos que emplean para mantenerse en su posición o ascender políticamente, por lo que recurren a los contratos para intercambiar bienes de naturaleza diversa que son mutuamente compensatorios, dada la dificultad de obtenerlos cada uno desde su propia posición sin la cooperación del otro. Sin embargo, no se trata de la búsqueda de utilidades sin miramientos, pues el intercambio se desarrolla en el marco de acuerdos y reglas de uso que pautan sus términos, lo que también ayuda a economizar en costos, como son los relacionados con el monitoreo, sanción o realineación del contrato. La Teoría de los costos de transacción de Oliver E. Williamson (1989) ha sido particularmente enfática en este último, pues contempla las adaptaciones *ex post* que resultan de una “mala alineación” de la negociación original del contrato. Para el autor, esto es una consecuencia previsible de los contratos incompletos, es decir, aquellos donde los términos y condiciones no están especificados totalmente, dadas las

posibles contingencias que se presentan durante su desarrollo, puesto que no pueden anticiparse de antemano.

Por su parte, los bienes que se intercambian pueden ser *materiales* y objetivos como salarios, alimentos, ocupación, regalos, servicios, etc.; o bien, *inmateriales* y subjetivos como son el reconocimiento simbólico, apoyo personal, acciones preferenciales de parte de la autoridad, etc. Estos bienes pueden ser acumulables, reinvertibles y convertibles, ya que al darlos o recibirlos se producen *costos* y *beneficios netos* que pueden ser equivalentes al bien en sí mismo, pero también pueden ser subvalorados o sobrevalorados, de acuerdo con las circunstancias. Por ejemplo, demostraciones de lealtad y apoyo político por parte de un intermediario a un político pueden ser poco valoradas cuando este último ha llegado a un puesto de gobierno en un proceso electoral con baja competitividad. Mientras que ese mismo apoyo sería más valorado si dicho político buscara reelegirse, si se previera un panorama de alta competitividad y enfrentara problemas de gobernabilidad, por lo que el respaldo de los intermediarios podría ser decisivo.

7. Resultados

La estabilidad de los contratos políticos es producto de una serie de interacciones en la que los participantes se desenvuelven bajo la influencia de estímulos externos.

Hasta ahora se ha planteado que el establecimiento, sostenimiento y término de contratos entre políticos e intermediario es resultado de lo que sucede al interior de la arena de acción, dadas las acciones que despliegan los participantes, el control que tienen sobre ellas, la información de la que disponen y los costos y beneficios netos que les reportan. Sin embargo, esta serie de elementos se ve influida por factores ambientales que inciden sobre ella, pues se considera que tienen potencial para fomentar o restringir la cooperación. De hecho, se presume que entre los principales inconvenientes que experimentan los participantes se encuentran problemas transaccionales que conducen a lo que se ha denominado el “fallo de las organizaciones” (*organizational failure*), esto es, desafíos internos y externos que enfrentan los individuos para sacar adelante empresas comunes, en este caso el contrato.

La estructura de fallas de la organización consiste en un conjunto de factores humanos por una parte, y un conjunto relacionado de factores ambientales por la otra, y juntos explican la eficacia de la contratación. Los factores del medio son incertidumbre/complejidad y los números pequeños, que los economistas conocen a partir del sobresaliente papel que

desempeñan en la bibliografía sobre fallas del mercado. Los factores humanos, la racionalidad limitada y el oportunismo, que son un poco menos conocidos (Williamson, 1991, 291-292 pp.).

Además de los elementos identificados por Williamson, que ya se encuentran considerados dentro del modelo (racionalidad e información limitada, incertidumbre, potencial de oportunismo, número reducido de participantes), los factores ambientales o exógenos a los que se atribuye capacidad explicativa sobre la estabilidad de los contratos son los siguientes: reglas de uso que influyen en todos los procesos de decisión; la dinámica del mercado político donde se desarrollan las interacciones; así como algunas características de los vínculos sociales mediante los cuales están relacionados los participantes. En lo que resta de capítulo se abordan detalladamente los tres elementos.

2) Variables exógenas

A. Reglas de uso

Se contempla la existencia de *reglas de uso* que operan sobre los contratos y conforman un marco institucional informal, ya que introducen pautas normativas sobre cómo deben (no deben), pueden (no pueden) o requieren actuar políticos e intermediarios. Como se ha visto antes, las instituciones estabilizan interacciones al permitir anticipar consecuencias sobre el comportamiento de los demás, y con ello “[...] realizar intercambios sin tener que pensar o medir cuáles son los términos de un intercambio en cada punto y en cada instancia” (North, 2014, p. 111). Siguiendo este orden de ideas, se sostiene que, *en la medida en que ambos participantes sigan las reglas de uso será más predecible que el vínculo contractual se mantenga*. Sin embargo, esto plantea una cuestión relativa al desempeño de las propias reglas y es: ¿cuándo éstas son lo suficientemente *predecibles* como para influir efectivamente en el comportamiento de los actores?

Siguiendo a Elinor Ostrom (2015), la respuesta a esta interrogante se relaciona con tres aspectos, el primero de los cuales consiste en la *claridad en su interpretación*, esto es, que existan *significados compartidos* sobre ellas por parte de entre quienes se desenvuelven en situaciones donde operan, ya que si son ambiguas pueden dar paso a interpretaciones equívocas y a confusión. A final de cuentas éstas son producto de la interacción o el diseño intencionado de los individuos y como tal, son perfectibles. En ese sentido, es relevante el

papel que juega la *experiencia* y el *aprendizaje* para conocer aquellas que se encuentran en uso en una determinada situación, pues pueden variar significativamente de un lugar a otro. Por ejemplo, comprar artículos en un supermercado o hacerlo en un bazar oriental, donde, si bien la finalidad de transacción en ambos lados es la misma, el proceso supone expectativas y entendimientos que puede llevar a resultados muy distintos:

Quando estamos comprando en un bazar en Asia o África, sin embargo, las normas respecto a lo que se debe y no se debe hacer son diferentes. Si acudimos allí al final de la jornada, podemos regatear el precio de la fruta que ha quedado en el puesto; algo que nunca podríamos hacer en un supermercado donde la fruta permanecerá refrigerada hasta el día siguiente. Si estamos en la sección de productos para el hogar del bazar, los vendedores pueden quedarse estupefactos si no efectuamos varios regateos antes de comprar un producto. Intente hacerlo en una tienda de muebles en un distrito comercial de un país occidental y se encontrará con que le piden educadamente (o no tan educadamente) que salga del establecimiento. De modo que existen muchos cambios sutiles (y no tan sutiles) de una situación a otra, aunque muchas variables sean idénticas (Ostrom, 2015, p. 41).

El segundo elemento consiste en los *modos de garantizar su cumplimiento*, ya que cuando se trata de instituciones formales es claro que puede intervenir la autoridad para dirimir conflictos y ejercer coerción sobre aquellos que han violado las reglas. En cambio, en dinámicas informales, donde no intervienen ni policías ni tribunales, el modo de reforzar su cumplimiento consiste principalmente en la *vigilancia* y el *castigo*. De otro modo, si no se supervisa ni se penaliza a infractores cabría esperar una distancia más pronunciada entre lo que dictan las reglas y la realidad. Aunque, como Ostrom oportunamente aclara, las reglas no se siguen sólo porque son impuestas:

Si los individuos participan voluntariamente en una situación, deben compartir un cierto sentimiento general de que la mayor parte de las reglas que gobiernan la situación son apropiadas. De lo contrario, el costo de imponer su cumplimiento en el seno de actividades voluntarias se vuelve tan elevado que es difícil, si no imposible, mantener la predictibilidad en el curso de una acción voluntaria (se puede prever que siempre será difícil mantener la predictibilidad en el curso de una actividad en donde los participantes no poseen la libertad de entrar y salir de la situación) (Ostrom, 2015, 60-61 pp.).

Lo que lleva a la tercera y última cuestión, la *aceptación de las reglas*. La legitimidad y aceptación de las reglas por los sujetos que se ven regulados por ellas es fundamental para predecir su seguimiento. Cuando las figuras de autoridad las imponen mediante la fuerza o

por decreto es previsible que las personas desarrollen parámetros de interpretación interna que motiven su incumplimiento, donde la observación y emulación de las acciones de los otros tampoco logra un efecto positivo para que esto se desarrolle. Sin un esfuerzo voluntario de adaptación y aceptación de ellas lo más seguro es que sea inadecuado el empleo de vigilantes y sanciones para lograr su aplicación (Ostrom, 2015).

Visto lo anterior, queda pendiente la cuestión de cómo identificar reglas de uso en el terreno empírico, especialmente aquellas que actúan a nivel operativo (*working rules*) y que son de naturaleza informal. De ellas Ostrom ha señalado que “[...] son el conjunto de reglas a las que los participantes se remiten cuando las otras personas que participan en el juego les piden que expliquen y justifiquen sus acciones (2015, p. 58). Siguiendo con la autora, en el trabajo de campo y posterior procesamiento de datos no siempre es sencillo reconocer instituciones —si es que no están previamente codificadas—, de manera que el esfuerzo analítico debe centrarse en las narrativas y el lenguaje para identificar aspectos que tocan obligaciones con un carácter deóntico, los cuales suelen expresarse en frases que incluyen elementos como: “se debe”, “no se debe”, “se puede”; es decir, expectativas comunes de comportamiento.

En ese sentido, resulta no sólo oportuno sino necesario contar con una guía para dar visibilidad a la estructura institucional de la situación que se estudia, por lo que se recurre a la gramática de las instituciones propuesta por Crawford y Ostrom (2015). De acuerdo con las autoras, y su “sintaxis institucional”, las *reglas* se componen de enunciados que incorporan cinco elementos (A,D,I,C,O), mientras que las *normas* sólo los primeros cuatro (A,D,I,C): 1) *Atributo*, que señala a quién está dirigida la regulación; 2) *Deóntico*, que define los verbos acerca de lo que está permitido, obligado o prohibido; 3) *Objetivo*, que describe las acciones y resultados a los que se asigna el verbo con carácter deóntico; 4) *Condiciones*, que define dónde y cuándo se regulan las acciones y resultados; 5) *O de lo contrario*, que asigna las consecuencias de no seguirse una regla. En los siguientes enunciados se presentan ejemplos siguiendo el esquema propuesto, tanto de una norma (a) como de una regla (b), que han sido retomadas del reglamento de tránsito de la Ciudad de México:

- a) Los ciudadanos [A] deben [D] observar un trato respetuoso hacia el resto de los usuarios de la vía, así como a los agentes y personal de apoyo vial [I], ya que la circulación en la vía pública debe efectuarse con cortesía [C].

- b) Conductores de vehículos de uso particular [A] están obligados [D] a otorgar preferencia de paso en las intersecciones controladas por semáforos [I], cuando la luz verde les otorgue el paso a los peatones [C], o de lo contrario serán sancionados con una multa equivalente en (x) veces la Unidad de Medida y Actualización vigente y sancionados con (x) puntos de penalización en su licencia para conducir [O].

Como se observa en ambos enunciados extraídos de un código escrito, su estructura se ajusta a la sintaxis institucional propuesta. No obstante, la gramática no se limita a este tipo de reglas, pues con ella también se puede identificar instituciones “de uso” que no están escritas, sean éstas más o menos explícitas: “Afirmamos que si las prescripciones se comparten, entonces son o normas o reglas. Tanto las prescripciones formales como las informales se pueden clasificar como normas o reglas compartidas, dependiendo de la presencia del componente O DE LO CONTRARIO” (Ostrom, 2015, p. 231). En términos prácticos, el modelo contempla la existencia de al menos siete normas o reglas vinculadas a los siete componentes de la arena de acción, siguiendo el esquema original del IAD (ver ilustración 2, *supra*, 47-48 pp.). Sin embargo, la detección de otros enunciados queda abierta a la observación, dado el carácter exploratorio que tiene el estudio, y se expondrán en el capítulo cinco de “análisis e interpretación de los resultados”.

B. Mercado político

El segundo componente ambiental que contempla el modelo tiene que ver con el tipo de bienes que se ven involucrados en el intercambio de manera extensiva, así como la dinámica de mercado en la que se desenvuelven los participantes. Para fines de este trabajo, por *mercado político* se entiende el espacio donde se realizan intercambios entre individuos que convergen en el ámbito público, entre ellos políticos e intermediarios. Se trata de un concepto que ve en la actividad política una mecánica de competencia análoga a la del mercado de bienes y servicios (Rusconi, 1984). La característica de este es que facilita el *intercambio político*, definido a grandes rasgos como “[...] una situación en la que se negocian bienes de

naturaleza diversa entre economía y política” (Rusconi, 1984, p. 19), ya que, además de aspectos materiales o tangibles está en juego la producción de consenso y bienes simbólicos.

	<i>Sustracción</i>		
		<i>Baja</i>	<i>Alta</i>
<i>Dificultad para excluir a los potenciales beneficiarios</i>	BAJA	Bienes de club	Bienes privados
	ALTA	Bienes públicos	Recursos de uso común

Ilustración 5. Cuatro tipos básicos de bienes según su nivel de exclusión y sustracción. Fuente: Ostrom (2015).

Bienes involucrados

De acuerdo con el IAD, teóricamente pueden diferenciarse cuatro tipos básicos de bienes al contemplar los niveles de *exclusión* (restricción hacia determinados individuos) y *sustracción* (si su consumo por un individuo disminuye la disponibilidad para el consumo de otro) que se presentan en su distribución, de manera que se tienen bienes privados, de club, colectivos o de uso común y públicos (Ostrom, 2015), como se observa en la ilustración 5.

Dentro de las actividades con las que están comprometidos políticos e intermediarios la literatura suele centrar su mirada en aquellos beneficios que les favorece de manera directa, así como a sus seguidores. Generalmente se trata de bienes de origen público que son distribuidos como *bienes privados* (alimentos, dinero, regalos, vivienda, acceso a programas, información, etc.) o como *bienes de club*, dirigidos a organizaciones (servicios, condonaciones, tolerancia o permisos para realizar actividades económicas). Los primeros están caracterizados por su alto nivel de exclusión y sustracción, por lo que se accede a ellos como favores personales políticamente condicionados (clientelismo); mientras que los segundos presentan baja exclusión y sustracción dentro de los colectivos en los que se asignan, pero su acceso depende de la membresía a estos.

Sin embargo, los contratos políticos no sólo facilitan el intercambio de estos dos tipos de bienes, sino que se encuentran insertos en una dinámica donde se ven involucrados los cuatro. Por ejemplo, algunos intermediarios se relacionan activamente en la generación de *bienes colectivos* donde no todas las personas que se ven beneficiadas por ellos son sus seguidores e, incluso, pueden estar en su contra (mejora de condominios, centros comunitarios, áreas verdes, forestales, etc.) y esto se debe a su alto nivel de dificultad para

excluir a quienes forman parte de la comunidad pero no contribuyen a la generación del bien. Asimismo, el intercambio puede derivar en *bienes públicos* que no son excluibles ni sustraibles (governabilidad, legitimidad, confianza hacia la autoridad), o bien, ser promovidos específicamente por los intermediarios (seguridad, mejora de vías de comunicación, mejora del medio ambiente), lo cual les permite mantener o ampliar su base social, así como visibilizar su activismo, y con ello mejorar su atractivo político para seguir teniendo posibilidades de participación en el mercado.

Competencia y mercado

La competencia entre partidos y al interior de estos tiene un efecto en la mecánica del mercado al generar diversidad de fuentes de poder; hipotéticamente esto daría paso al aumento de la demanda de intermediarios por parte de los políticos.¹⁵ La literatura al respecto ha señalado que sistemas electorales competitivos fomentan dinámicas donde “[...] los intermediarios pueden orientarse hacia múltiples fuentes de poder y recursos [e incluso] enfrentarlos entre sí” (Denissen, 2020, p. 57). Si el mercado se rige únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda (*mercados sin regulación*), se esperaría que los intermediarios se encuentren en una situación de ventaja respecto a situaciones no competitivas, que tengan menores incentivos para relacionarse con un sólo partido y que incrementen su movilidad (pasar de un partido a otro) en búsqueda de mayores rentas. Estos son supuestos que una parte de la literatura ha tenido como ciertos los últimos años, por lo que suele ver a los intermediarios como agentes que trabajan a sueldo y por tiempo determinado (Holland y Palmer-Rubin, 2015; Camp 2015; Larreguy, Montiel y Querubin, 2017; Novaes, 2018; Denissen, 2020).

Siguiendo con esta lógica, las rentas que persiguen los mediadores estarían determinadas también por la oferta y la demanda: en momentos de alta demanda de mediación los precios y las promesas de recibir utilidades elevadas se incrementarían, mientras que cuando la oferta de ésta es baja, el pago tendería a disminuir. La fluctuación de

¹⁵ La *competencia* se refiere a las condiciones formales y reales que permiten la contienda electoral, mientras que la *competitividad* a situaciones donde los competidores obtienen resultados cercanos o con márgenes reducidos. En términos de Giovanni Sartori, “La competencia es una estructura, o una regla del juego. La competitividad es un estado particular del juego” (2015, p. 194). Traducción propia.

los precios está considerada en esta literatura altamente instrumentalista: “Los partidos pagan una tarifa más baja cuando el resultado es más seguro, cuando tienen una posición sólida o están en la oposición. Mientras que pagan una tarifa más alta cuando la política entre partidos es muy competitiva, con elecciones muy reñidas” (Driscoll, 2018, p. 8).¹⁶

De funcionar el mercado sólo regido por los precios es razonable que las transacciones tiendan a ser inestables, dado que estarían colmadas de salidas anticipadas o incumplimiento al suponer un mercado altamente incierto pero favorable para los intermediarios. Esto es así porque una potencial ruptura resultaría menos perjudicial en términos de sus trayectorias — a diferencia de un escenario de partido dominante o hegemónico que podría suponer el fin de sus carreras—, pues habría mayores posibilidades de habilitar un vínculo con políticos competidores. No obstante, la lectura que se propone pone en duda el que la competencia por sí misma conduzca a la volatilidad del mercado, pues *ésta es sólo una de las condiciones que intervienen del conjunto de incentivos* que influyen sobre los participantes. Al considerar que los intercambios están organizados en contratos, cabría esperar la intervención de otro tipo de motivaciones sobre las acciones más allá de las utilidades: compromisos, reglas, normas, restricciones subjetivas o ideológicas, las cuales pueden hacer que la dinámica del mercado no funcione de la manera en que se ha considerado.

Adhesión partidista

Para fines del modelo, por *adhesión partidista* se entiende la vinculación que los intermediarios muestran hacia los partidos políticos con los que se relacionan y que, más allá de una militancia formal, puede estar alimentada por diferentes motivaciones: desde coincidencias ideológicas; programáticas; tradiciones, creencias y principios; satisfacción por un buen desempeño en el pasado; hasta razones meramente prácticas. De esa manera, podría verse el grado de disposición de los intermediarios a colaborar con políticos de distintos partidos como un *continuum*: desde situaciones donde intermediarios se relacionan de forma meramente pragmática con políticos de cualquier partido, hasta el otro extremo, donde estos se limitan a intercambiar sólo con políticos de partidos a los que son afines, a pesar de que se restrinja el mercado a unos cuantos interlocutores.

¹⁶ Traducción propia.

Retomando la clasificación de perfiles de intermediarios que se ha señalado antes (ver *supra*, p. 53), aquellos que muestran una motivación más pragmática en su adhesión partidista presentan mayor autonomía y baja dependencia hacia los partidos. Mientras que aquellos perfiles que están incorporados a la estructura partidista muestran una adhesión ligada a las expectativas de mantenimiento y ascenso al interior de estas organizaciones. Además, pueden presentar motivaciones subjetivas que fomentan la lealtad hacia el partido, haciendo que se refuerce la cooperación entre contratantes, por ejemplo, el compartir un sentido de pertenencia, valores, ideología, principios, trayectoria, etc.

C. Vínculos sociales

Un tercer elemento que se presupone relevante por su potencial para resolver problemas de acción colectiva tiene que ver con la influencia que ejercen ciertas características de los *vínculos sociales* relacionados con el concepto de capital social, tales como son la confianza, la confiabilidad y la reciprocidad. Se trata de aspectos que crean las condiciones para que se desarrolle la cooperación, según estén afianzados en la estructura social en la que se desenvuelven los individuos y operen en mayor o menor medida en la práctica. “La cooperación que resulta del cs [capital social] tiende a adquirir ciertas características que le dan sustento: se basa en una *calidad específica de los vínculos sociales*; es decir, regidos por la *confianza y normas recíprocas de interacción* (Millán, 2015 p. 266).

Siguiendo este argumento, un ambiente social y político donde los participantes estén relacionados entre sí por vínculos de obligación recíproca será más propicio para el cumplimiento de contratos, lo que impactaría de manera positiva en su sostenimiento en el tiempo. Si, por el contrario, las transacciones se desarrollan en ambientes de incertidumbre sobre el comportamiento ajeno (desconfianza), el riesgo de no ser correspondido tenderá a desmotivar su cumplimiento. Esto es particularmente relevante tratándose de intercambios donde el pago de los beneficios no ocurre de manera contemporánea, pues como otras “[...] interacciones de intercambio (afectivo, simbólico o de cualquier bien) presuponen un riesgo dada la asimetría temporal entre el dar y recibir a cambio” (Millán, 2015, p. 269).

Sin embargo, la *confianza* es un elemento que puede solventar relativamente este problema, pues si bien existe la posibilidad de ser defraudado al otorgar algo y no ser correspondido, si se asume el riesgo y existe reciprocidad, se estará un paso adelante para

generar una estructura de intercambio confiable. Por definición, la confianza conlleva un grado de incertidumbre, pues esta se entiende “[...] como la voluntad de asumir algún riesgo en relación con otros individuos con la expectativa de que los demás correspondan” (Walker y Ostrom, 2009, p. 91).¹⁷ Esto es así porque la confianza no puede ser plenamente anticipada *ex ante* (Farell, 2009), y sólo puede sostenerse a lo largo del tiempo si se verifica en la práctica (Ostrom y Ahn, 2003). Se trata de un *recurso que incentiva la cooperación pues reintegra sistemáticamente el vínculo en una transacción para que esta pueda continuar*, al tiempo que reduce costos de transacción:

Si la confianza se instituye como una *norma* de interacción, conforma una *estructura de expectativas* que adelanta la posibilidad de que el comportamiento *recíprocamente* esperado ocurra de ese modo. En el ámbito de la colaboración voluntaria, la confianza se verifica en la interacción, adquiere un estatus relacional o no se constituye como una dimensión social y permanece, entonces, como mera proyección ingenua o de fe. O se confirma o no opera más (Millán, 2015, p. 264).

Sin *reciprocidad* no puede haber confianza,¹⁸ ya que no logra completarse el ciclo entre compromiso y cumplimiento; sólo cuando ambos se alternan en la práctica es posible que los créditos deslizados (*split credit*) señalados por Coleman logren ser funcionales: “Este carácter de obligatoriedad significa de hecho un crédito, es decir, un recurso, un capital para los actores que están inmersos en esa estructura de reciprocidad. Sin esa estructura, los créditos no operarían, ya que la obligatoriedad no deriva de elementos jurídicos; dado el carácter de los créditos, es el llamado a la reciprocidad lo que estabiliza la expectativa de que el crédito será pagado” (Millán y Gordon, 2004, p. 717). Al actuar de manera recíproca los individuos se vuelven depositarios de la confianza de los demás, lo que tiene efectos que van más allá del presente, pues es a través del historial de reciprocidad que se adquiere *confiabilidad*, un indicador que es valorado por los otros para colaborar, según el individuo en cuestión sea digno (o no) de confianza.

A medida que las redes sociales se cierran, mejora la capacidad del medio para transmitir información sobre la confiabilidad de los demás, aun cuando las personas actúen

¹⁷ El concepto de confianza que se sigue busca dar una explicación relacional al fenómeno, como alternativa a las explicaciones psicológicas o morales, acorde a una tradición en ciencias sociales que la han mirado de esa manera (Cook, Hardin y Levi, 2005; Farell, 2009; Cook y Gerbasi, 2011; Hardin, 2010).

¹⁸ La reciprocidad es considerada una actividad universal e innata que lleva a los individuos a sentirse en deuda con quien les ayudado o brindado algo (Ostrom, 2015).

bajo motivaciones fuertemente egoístas, como lo ejemplifican Ostrom y Ahn en el siguiente caso: “Supongamos que, aunque la transacción entre A y B no sea de naturaleza repetitiva, hay otros agentes, C y D, que obtienen información acerca de la transacción y condicionan sus transacciones futuras con A en ver si éste se comporta confiablemente en su transacción con B. Ahí, otra vez, A tiene un incentivo para no traicionar a B, no debido a las perspectivas de ganancia futura en transacciones con B, sino en espera de realizarlas con C y D” (2003, 183-184 pp.). Si la arena de acción en la que contratan los participantes ha incorporado normas de confianza y reciprocidad cabría esperar que su confiabilidad sea mayor, de manera que la fuerza de sus obligaciones haga más predecible el sostenimiento de los contratos en el tiempo.

En conclusión

Esta investigación se ha propuesto conocer las causas que favorecen la permanencia y estabilidad de los intermediarios a lo largo del tiempo, por lo que en la segunda parte del capítulo se ha delineado un modelo que sugiere una respuesta tentativa al problema. Para ello se ha planteado cuáles son las variables y las dimensiones que se considera que tienen potencial para incidir sobre los contratos políticos, asumiendo que estos son un componente ineludible para la estabilidad de las trayectorias de los intermediarios. A continuación se reúnen los principales argumentos de cada una de las partes del modelo:

Modelo de estabilidad de contratos políticos informales	
Variable de resultados	
Permanencia	Existe permanencia de los intermediarios en tanto sostienen su estatus o posición al mediar entre sus seguidores y políticos con quienes establecen contratos políticos informales.
Estabilidad	La estabilidad de los intermediarios se valora a partir de la existencia o inexistencia de interrupciones en sus trayectorias.
Arena de acción de intercambios (variable de interacción)	
Participantes	La arena de acción contempla dos participantes con agencia para contratar.

Posiciones	Existen dos posiciones (políticos e intermediarios) quienes pueden ocupar, a su vez, otras de manera simultánea fuera de la arena de acción.
Acciones	Los participantes despliegan acciones que inciden sobre el establecimiento, mantenimiento o término de los contratos.
Información	La arena de acción proporciona información incompleta e imperfecta a los participantes, quienes se valen de distintas estrategias para complementarla.
Control	Los participantes ejercen control relativo sobre bienes, expectativas sobre el manejo de estos y sobre las interacciones con su interlocutor.
Costos y beneficios	Las acciones de los participantes les reportan costos y beneficios materiales e inmateriales acumulables e reinvertibles.
Resultados	La estabilidad del contrato es producto de una serie de interacciones en la que los participantes se desenvuelven bajo la influencia de estímulos externos.
Variables exógenas	
Reglas de uso	En la medida en que ambos participantes sigan reglas de uso será más predecible que el vínculo contractual se mantenga, gracias a que estabilizan interacciones al reducir la incertidumbre del medio. Las reglas son más predecibles cuando hay claridad sobre ellas; cuando existen formas de garantizar su cumplimiento (vigilancia y sanción) y cuando gozan de aceptación y legitimidad.
Mercado político	La competencia entre partidos y al interior de estos tiene un efecto en la mecánica del mercado al generar diversidad de fuentes de poder y aumento de la demanda de intermediarios, sin embargo, esto por sí mismo no conduce al oportunismo y la desertión, pues intervienen otras motivaciones que producen cooperación, entre ellas, la adhesión partidista por afinidad.
Vínculos sociales	Un ambiente social y político donde los participantes estén relacionados entre sí por vínculos de reciprocidad, confianza y confiabilidad será más propicio para la cooperación.

III. Operacionalización y metodología

Con la finalidad de poner a prueba las capacidades explicativas del modelo, en lo que resta del trabajo se verifica su viabilidad al ser contrastado empíricamente, para lo cual se hacen explícitos en este capítulo la serie de pasos o decisiones metodológicas tomadas durante la investigación. A lo largo de los apartados se muestra la operacionalización de las variables y se describen aspectos particulares de la metodología: enfoque, diseño, selección de las unidades de observación, de los casos, así como de las herramientas empleadas para la obtención y procesamiento de los datos. Todo esto se hace partiendo de los siguientes planteamientos: primero, que los pasos que se siguen buscan ser consecuentes con los objetivos de la investigación; segundo, que no existe un diseño metodológico óptimo prediseñado y listo para ser aplicado, sino decisiones que se van tomando conforme a las necesidades del propio análisis y se retroalimentan de otras experiencias de investigación; finalmente, que los alcances del trabajo están delimitados por las posibilidades reales de acceso a los datos, específicamente se trata de información sobre trayectorias de individuos a la que no se accede mediante una base de datos ya existente, sino que requiere de un proceso de recolección y procesamiento particular.

Operacionalización de las variables

En esta etapa de la investigación se desciende en el nivel de abstracción en que se ha planteado el modelo en el capítulo anterior, buscando hacerlo manejable a través de indicadores específicos. El proceso de operacionalización que se sigue consiste en desagregar sus variables en dimensiones; posteriormente señalar las características que las hacen empíricamente observables (indicadores), así como los valores que estos pueden tomar. Al final del apartado se construye una tabla que sintetiza la información. Es importante señalar que en este ejercicio se considera el uso de *dimensiones*, entendidas como aquellos factores en lo que se desdoblán las variables y, por ello, son más específicas que éstas. Sin embargo, más adelante se empleará en su lugar el término de *condiciones o condiciones causales* para corresponder nominalmente con los requisitos del método QCA. De esa manera, los resultados que se plantean en los próximos capítulos combinan el uso de *variables* —para referirse a los grandes componentes del modelo— y *condiciones*, refiriéndose a los factores específicos con potencial explicativo.

1) Variable de resultados

Se considera que existe **permanencia** de los intermediarios en tanto mantienen su estatus o posición al mediar entre sus seguidores y políticos con quienes establecen y mantienen contratos políticos de intercambio. Partiendo de esta definición operativa estarían fuera del interés del estudio individuos que realizan trabajo de autogestión o gestión frente a instituciones, pero que no han mantenido, no mantienen o no tienen interés en establecer contratos con agentes políticos, así como aquellos que forman parte de la administración pública y de los partidos, pero que no cuentan con seguidores ni hacen gestión para organizaciones. Mientras que la **estabilidad** es valorada a partir de la existencia de interrupciones (pérdida temporal de la posición) a lo largo de las trayectorias de los mediadores; de manera que una carrera que es intermitente es más inestable que una que lo es menos o permanece inmutable. Por tanto, los indicadores de la permanencia y la estabilidad son aquellos elementos que permiten observar la regularidad con la que mediadores en la Ciudad de México han sostenido su posición entre 2000 y 2021 y lo cual puede valorarse a partir de:

- a) Los periodos en que sostuvieron contratos con políticos.
- b) Los periodos en que no los sostuvieron.
- c) Interrupciones y términos anticipados de los contratos.

2) Variable de interacción: arena de acción

Por su parte, la variable de interacción tiene como objetivo reconocer cuáles son los elementos más relevantes que influyen sobre el establecimiento, sostenimiento y términos de contratos políticos. Y para ello, se toman como guía los siete elementos ya conocidos que componen las arena de acción: participantes, posiciones, información, acciones, control, costos y beneficios.

3) Variables exógenas

a) Reglas de uso

Desde una mirada exploratoria se busca identificar expectativas socialmente compartidas sobre lo que (no) se debe, lo que (no) se puede y lo que se requiere hacer (reglas de uso) en

las distintas etapas de la arenas de acción: ingreso, salida, acciones, interlocución, control, pagos, entre otros; así como las sanciones vinculadas a su incumplimiento.

b) Mercado político

Por su parte, esta variable comprende distintas dimensiones que modulan la estabilidad de las interacciones, según fluctúen sus valores. Entre ellas se encuentran la competencia electoral, la competitividad y la adhesión partidista, siendo sus indicadores:

- 1) Alternancias partidistas entre 2000 y 2021 en demarcaciones territoriales y gobierno de la Ciudad de México (competencia).
- 2) Diferencia porcentual entre el primer y segundo lugar del total de votos emitidos en cada elección para elegir autoridades locales y del gobierno de la Ciudad: elección competitiva $\leq 5\%$; elección no competitiva $> 5\%$ (competitividad).
- 3) Contratos entre individuos que pertenecen al mismo partido (adhesión por afinidad).
- 4) Cambio de contrato que implica cambio de partido (adhesión pragmática).

c) Vínculos sociales

Finalmente, se encuentran los vínculos sociales que pueden fomentar o dificultar la reciprocidad, y por lo tanto, la cooperación entre contratantes. Se trata de la confianza interpersonal y la confiabilidad, siendo sus indicadores la percepción que de ellas tienen los entrevistados a pregunta expresa.¹

Operacionalización de las variables

Permanencia y estabilidad (variable de resultado)			
Definición operativa	Dimensiones	Indicadores	Valores posibles
Regularidad con la que individuos han realizado actividades de mediación política entre 2000 y 2021 en la Ciudad de México	Permanencia: mantenimiento de la posición, al mediar entre ciudadanos y políticos	Establecer y sostener contratos	Permanencia
		Finalizar y no sostener contratos	No permanencia

¹ El indicador de reciprocidad está contenido dentro de la variable de interacción, pues se corresponde con la cooperación.

Estabilidad: regularidad de las trayectorias, según hayan experimentado interrupciones	No hay presencia significativa de interrupciones	Estabilidad: Si durante su trayectoria el mediador se ha mantenido entre el 100 y el 80% del tiempo que se ha dedicado a la actividad
	Presencia intermitente de interrupciones	Estabilidad relativa: Se ha mantenido entre el 79 y el 51% del tiempo
	Alto número de interrupciones que afectan el mantenimiento de su posición	Inestabilidad: Se ha mantenido el 50% o menos del tiempo

Arena de acción (variable de interacción)

Espacio social donde interactúan políticos e intermediarios	1) Participantes	Tipo de vínculo del mediador con partidos políticos y con organizaciones	Perfiles: independiente, de partido, de organización e híbrido
	2) Posiciones	Contratación Salida del contrato	Presencia/ausencia Término regular/irregular
	3) Acciones	Acciones que fomentan la cooperación o la inhiben (abierto)	Cooperación/no cooperación
	4) Información	Presencia de monitoreo y otras formas de obtención de información	Presencia/ausencia
	5) Control	Monopolio de la interacción	Presencia/ausencia
	6) Costos y beneficios	Cumplimiento de pagos	Presencia/ausencia
	7) Resultados	Sostenimiento del contrato	Presencia/ausencia

Reglas de uso

Prescripciones que ordenan la relación: definen compromisos implícitos y pautas de comportamiento.	1) Ingreso	Comportamientos requeridos	Expectativas compartidas acerca de los elementos internos de la arena de acción
	2) Salida		
	3) Acciones		
	4) Información		
	5) Control	Comportamientos prohibidos	
	6) Pagos		
...			

Mercado político

Espacio donde se realizan intercambios de distintos tipos de bienes entre políticos e intermediarios, bajo una mecánica de competencia análoga a	Competencia	Alternancias entre 2000 y 2021 en demarcaciones territoriales y el gobierno de la Ciudad	Presencia Ausencia
	Competitividad	Diferencia porcentual entre el primer y segundo lugar del total	Elección competitiva ≤ 5%

la del mercado de bienes y servicios.		de votos al inicio de cada periodo de observación	Elección no competitiva > 5%
	Adhesión por afinidad	Contratos entre individuos que pertenecen al mismo partido. Se expresa a través de afiliación, ideología, partidismo, etc.	Presencia
			Ausencia
Adhesión pragmática	Los intermediarios al cambiar de contrato cambian de partido, a fin de mantenerse en su posición	Presencia	
		Ausencia	
Vínculos sociales			
Rasgos sociales que pueden fomentar o dificultar la reciprocidad, y por lo tanto, la cooperación entre contratantes	Confianza interpersonal	Percepción del intermediario sobre la confianza hacia el político con el que contrata	Presencia
			Ausencia
	Confiabilidad	Percepción del intermediario sobre la confiabilidad hacia el político con el que contrata	Presencia
			Ausencia

Ilustración 1. Operacionalización de las variables. Elaboración propia.

Metodología

Enfoque

De los grandes paradigmas de investigación —según sus diferencias en cuanto a presupuestos ontológicos, epistemológicos, axiológicos y metodológicos—² el que se aproxima más al enfoque de este trabajo es el neopositivismo. Siguiendo las características que le atribuyen Della Porta y Keating (2008), sobresale el hecho de que concibe la realidad social como algo objetivo, externo a la mente y posible de ser conocido y aprehendido, pero sólo de manera imperfecta, pues existen límites asociados a las posibilidades instrumentales para ser captados, lo que no permite conocer los fenómenos de forma exhaustiva, sino parcial. A diferencia del positivismo tradicional, se considera que la dualidad entre el investigador y el objeto de estudio no están separados, pues la influencia del sujeto está presente durante el proceso y los resultados de la investigación. Asimismo, el enfoque es escéptico respecto a

² A pesar de que no siempre se tienen claros los presupuestos que sobre estos cuatro elementos son asumidos al momento de plantear e iniciar una investigación, se recomienda por claridad y cortesía hacia el lector, hacerlos explícitos durante el desarrollo del trabajo, o por lo menos tomar consciencia de su influencia sobre la investigación (Creswell, 2007). Existen distintas formas de clasificar los paradigmas de investigación —ya sea en positivista, postpositivista, constructivista, humanista (Della Porta y Keating, 2008), pragmático, advocacy-participatory, (Creswell, 2017)—. De acuerdo con los supuestos que se adopten sobre esos cuatro aspectos, el estudio se inclinará hacia uno u otro enfoque.

encontrar relaciones causales en el sentido de las ciencias naturales, antes bien, se persigue la identificación de patrones y regularidades de comportamiento.

Metodológicamente hablando, este trabajo se identifica con el pospositivismo por considerar que es posible hacer planteamientos deductivos previos a la investigación, que se fundamentan tanto en la teoría como en el conocimiento empírico, a manera de hipótesis. Pero a diferencia de los diseños cuantitativos —donde éstas suelen permanecer inalterables, pues su objetivo es corroborarlas o refutarlas—, en los cualitativos las hipótesis suelen ser preliminares y susceptibles de ser modificadas durante el desarrollo del trabajo, por lo que tienen también un propósito exploratorio a fin de ubicar aspectos no contemplados en un inicio. Finalmente, —y a diferencia de las visiones interpretativistas donde suele existir un interés inherente por el o los casos de estudio— el interés de este enfoque no está puesto en los casos *per se* sino en sus propiedades (variables, dimensiones, condiciones), que al cambiar también modifican sus resultados.

Diseño metodológico

La investigación parte de un diseño de tipo cualitativo que se vale de dos métodos para lograr sus objetivos, uno de los cuales es el *estudio de caso*, que se emplea para organizar la información recabada con una lógica de exploración holística e interpretación de trayectorias biográficas de los participantes. En general, se considera que el empleo del estudio de caso es adecuado porque permite profundizar lo suficiente en cada una de ellas en lo individual, así como abordarlas de manera simultánea y contrastarlas. Y para ello se apoya de dos métodos mixtos de comparación: el Análisis Cualitativo Comparado (QCA) y un instrumento de cuantificación de muestras cualitativas con N pequeña (Drozdova y Taylor, 2014); ambos se usan para comparar y jerarquizar las condiciones vinculadas a la variable dependiente.

El estudio de caso

En las disciplinas donde suele ser empleado el estudio de caso este es concebido de distintas maneras: como un enfoque, un método, una estrategia, un diseño cualitativo, un objeto de estudio, un estudio intensivo (*close-up and in-deph*), el resultado de una investigación, etc. Su versatilidad le permite adaptarse a distintas exigencias o necesidades de investigación, siempre y cuando se profundice suficientemente en un fenómeno delimitado espacial y

temporalmente. Como método se considera especialmente útil para ilustrar un problema a través de una descripción detallada (Creswell, 2007), en particular, cuando se investiga algo sobre lo que hay poca información (Gerring, 2007); para falsear o poner a prueba hipótesis previas, así como para identificar mecanismos causales y desarrollar teoría (Della Porta, 2008).

No obstante, un tema no del todo resuelto sobre el empleo del estudio de caso tiene que ver con el potencial de generalización de sus resultados. Las posiciones más pronunciadas que niegan la validez de la generalización tratan de eludir al propio método por considerarlo carente de marco analítico, partir de selecciones sesgadas, estar vinculado a la indisciplina, la informalidad, el subjetivismo, por no ser replicable y presentar un determinismo causal, entre otros (Gerring, 2007). En cambio, sus defensores enfatizan la utilidad de sus resultados al permitir la comprensión de unidades más grandes a partir de una población reducida de casos (Gerring, 2007), la generación de tipos ideales (Della Porta, 2008), o bien, la *generalización analítica*, distinta a la estadística, según la cual los casos abordados no se consideran representativos, pero sí parámetros de referencia sobre un fenómeno que sirven para otras investigaciones (Yin, 2003).

El estudio de caso suele ser diferenciado por el número de unidades de observación (único o múltiple); por la cantidad de espacios que abarca (multisituado o focalizado); por el alcance de sus observaciones (holístico o centrado en aspectos específicos); por su temporalidad (diacrónico o sincrónico, contemporáneo o histórico); por su alcance analítico (explicativo o descriptivo), etc. Entre las tipologías más conocidas sobre los tipos de casos se encuentra la de Charles Ragin (2007), quien construye un mapa conceptual que se centra en el componente epistemológico acerca de la forma de entender los casos: ya sea que estos se consideren reales y específicos, y sólo deban ser *encontrados*; que sean vistos como *objetos* reales y generales, por ello reconocibles y convencionales; que sean singulares y teóricamente *construidos* a lo largo del proceso de investigación; o bien, que sean *convenciones*, es decir, construcciones teóricas producto del trabajo académico colectivo. Mientras que otra célebre tipología es la planteada por Robert Yin (2003), quien relaciona en una matriz el *número de casos* (únicos o múltiples) por un lado, y por el otro, si estos son *holísticos* o *incrustados*, es decir, si en su interior tienen distintas unidades de observación.

Otro de los desacuerdos que hay en la literatura acerca del trabajo con casos gira en torno a la manera de seleccionarlos. Se ha planteado que parte de esa tensión se debe a una confusión en la forma de entender comúnmente la palabra “caso”, tanto por equiparlo de manera automática con un espacio geográfico, como por considerarlo en su sentido técnico como una mera observación (Geddes, 2003). La respuesta a esto es que no existe una entidad que de manera preestablecida constituya un caso, pues este se define en función del *dominio de la hipótesis*, es decir, de los alcances o rango de observaciones sobre los cuales se hipotetiza. Como explica Barbara Geddes (2003), si una teoría plantea que existe una relación entre una causa y una conducta individual, la comprobación de la hipótesis deberá encontrarse en la observación de individuos específicos y no de una ciudad, pues, salvo que esta haya sido seleccionada por la prevalencia de determinado comportamiento, situar el estudio en un espacio geográfico sin atender sus variaciones es caer en una generalización.

Teniendo en consideración lo anterior, el primer paso para iniciar el proceso de verificación del modelo fue el de seleccionar casos que fueran teóricamente relevantes, en el sentido de que fueran congruentes con el planteamiento inicial. En vista de que el propósito de la investigación es identificar aquello que explica la *permanencia*, y posteriormente, la *estabilidad* de los intermediarios, los casos se construyeron a partir de sus trayectorias (unidades de observación), las cuales se dividieron en periodos de tres años para poder identificar cuándo hubo permanencia y cuándo no. La partición por trienios se consideró adecuada pues, como se verá en los siguientes capítulos, los ciclos de gobierno actúan como marcos de referencia para iniciar, refrendar o terminar contratos y la mayoría de las veces se sigue ese patrón. Únicamente se observan variaciones cuando los intermediarios contratan con autoridades del gobierno de la Ciudad que cambian cada seis años o cuando se desenvuelven en la dinámica interna de los partidos, ya que sus procesos electorales y administrativos no siempre coinciden temporalmente con los cambios de gobierno.

Al fraccionar el lapso que va de 2000 a 2021 se obtienen siete periodos, a los que se adicionó un octavo que incluye lo sucedido después de las elecciones de 2021, pero que no pasan de ese año, dado que se dispone de información valiosa que está presente en las narrativas de los intermediarios y define en gran medida su situación actual. Multiplicando

el número de participantes que finalmente tomaron parte en el estudio (nueve) por el número de periodos contemplados (ocho), en una situación ideal se habría contado con 72 observaciones, sin embargo este número varió debido a tres razones: primero, porque no todos los participantes iniciaron sus trayectorias en el mismo momento, por lo que se retiraron seis de éstas; en segundo lugar, algunos periodos incluyeron múltiples observaciones,³ por lo que se agregaron siete más y finalmente, siete fueron descartadas ya que se consideró que la información no estaba completa o no era lo suficientemente fiable, por lo que el proceso finalizó con 66 observaciones válidas, las cual se equiparan a los *casos de estudio*.

Participante	2000-2003	2003-2006	2006-2009	2009-2012	2012-2015	2015-2018	2018-2021	2021	
Laura	1	0	0	0	1	1	0	0	1
Bernardo	1	0	1	1	1	1	0	1	
Claudia	1	1	1	1	1	0	1	0	0
Beatriz	-	-	-	1	1	1	0	0	
Roxana	-	-	1	1	1	1	1	1	
Araceli	1	1	0	1	0	1	1	1	
Pablo	1	1	1	1	1	0	0	0	
Gonzalo	-	0	0	1	0	0	0	1	0
Roberto	1	1	1	1	1	0	1	1	0

Ilustración 3. Casos de estudio contemplados en el análisis (recuadros en azul y rojo). Elaboración propia.

En la ilustración 3 pueden observarse gráficamente los casos considerados, donde los recuadros de color azul que tienen un “1” son aquellos donde hubo permanencia y los rojos con un “0” donde no, mientras que los espacios que están en gris oscuro fueron descartados pues no hubo registro de trayectorias; no se dispone de información o ésta no es lo suficientemente fiable. A partir de esto, el siguiente paso que se dio fue el de valorar la estabilidad de las carreras de cada uno de los participantes, ya sea que fueran *estables*, *relativamente estables* o *inestables*. Este proceso se desarrolla en el siguiente capítulo de forma extensa, donde también se describen los perfiles de los participantes a detalle (ver *infra*, 98-108 pp.).

³ Esto se debió específicamente a que en algunos trienios los intermediarios establecieron distintos contratos: por ejemplo, si un contrato finalizó anticipadamente se registró que no hubo permanencia, pero si en ese mismo periodo estableció otro contrato también se registró. El resultado son dos observaciones o casos que son susceptibles de ser estudiados.

En términos generales, los casos que se emplean en este trabajo tiene las siguientes características: son *teóricamente contruidos* —siguiendo la tipología de Ragin (2007)— y consisten en observaciones que se obtienen al dividir temporalmente las trayectorias de los participantes; son *multisituados*, cuyos límites espaciales son aquellos donde se desenvuelven los participantes dentro de la Ciudad de México; son *asincrónicos*, ya que las observaciones pueden pertenecer a cualquier trienio entre 2000 y 2021; tienen la intención de ser *explicativos*, no sólo descriptivos y son del tipo *múltiple y holístico* —según la propuesta de Robert Yin (2003).

Selección de unidades de observación

Siguiendo con el supuesto de que el objetivo e hipótesis de investigación determinan el universo de observaciones, y habiendo mencionado que los casos de estudio se extrajeron de las trayectorias de los intermediarios, ahora se describe el proceso mediante el cual se tuvo acceso a ellas. En primer lugar se empleó un muestreo intencional (*purposeful sampling*) — como suele suceder en los estudios cualitativos— para elegir individuos con las características adecuadas para participar. Idealmente se buscó que estos:

- a) contaran con una trayectoria de mediación iniciada en el año 2000 o antes y que continuara vigente hasta el presente o en algún momento hubiera finalizado;
- b) durante ese tiempo se hubieran desenvuelto dentro de la Ciudad de México, en una o más de sus 16 demarcaciones territoriales;
- c) tuvieran distintos perfiles para dar mayor variabilidad a las observaciones, específicamente se consideró la inclusión de intermediarios que la literatura ha caracterizado como independientes, de partido y de organización.
- d) Finalmente, se privilegió la búsqueda de perfiles cuya estabilidad en sus trayectorias presentaran *máxima variación*,⁴ ya sea que fueran “muy estables”, “muy inestables” o cuya carrera hubieran finalizado. Cabe aclarar que la evaluación de este criterio se hizo de manera preliminar con base en información incompleta proporcionada por los

⁴ “Este enfoque es seleccionado a menudo porque, cuando un investigador maximiza las diferencias al comienzo del estudio, aumenta la probabilidad de que los hallazgos reflejen diferencias o perspectivas diferentes, un ideal en la investigación cualitativa” (Creswell, 2007, p. 126).

gatekeepers, ya que la valoración final del tipo de perfil y estabilidad forma parte de la primera etapa de resultados.

No obstante, no se localizó a ningún intermediario que hubiera abandonado su posición de manera voluntaria, por lo que sólo se tuvo acceso a trayectorias *inestables*. En ese sentido, es de resaltar que en la selección de unidades de observación influyó un *criterio de oportunidad* que impuso limitaciones y se expresó básicamente en la dificultad para localizar a algunos perfiles que no pudieron ubicarse. En general, el proceso que se siguió fue el de contactar a los participantes a través de medios digitales (WhatsApp y Facebook), cuyos contactos fueron proporcionados por conocidos que fungieron como *gatekeepers*, y que facilitaron el vínculo. Sólo en dos ocasiones se siguió la estrategia de “bola de nieve”, pues fue a través de Araceli que se obtuvo el contacto de Roxana y Pablo, y mediante Laura se obtuvo el de Claudia.

En total se realizaron alrededor de 40 entrevistas, de las cuales sólo 23 fueron grabadas y formalizadas, pues las restantes se trataron de encuentros de carácter informal con personas pertenecientes a demarcaciones territoriales de las que se disponía de poca información y se les entrevistó con el objetivo de conocer más acerca del contexto político-electoral de su localidad, antes de tener reuniones con los participantes seleccionados. Adicionalmente se tuvieron reuniones posteriores con los participantes para llenar huecos o vacíos sobre datos importantes, los cuales no habían sido recabados en las primeras entrevistas. Como se verá en el apartado posterior, el proceso de entrevistas idealmente incluía tres, sin embargo, en varios casos dos fueron suficientes y sólo en el caso de Beatriz bastó con una sola entrevista, dadas la calidad y cantidad de información obtenida en esa ocasión. No obstante, se descartó la participación de dos personas que decidieron no continuar con el proceso de entrevistas, mientras que con otros participantes llegó a haber hasta cuatro o cinco encuentros.

Obtención y procesamiento de los datos

El proceso de obtención de datos se puede entender como una serie de actividades interrelacionadas y orientadas a la recopilación de información que ayude a responder las preguntas centrales de la investigación (Creswell, 2007). En este paso de la investigación lo

que se hizo fue emplear la tabla de operacionalización (ilustración 1) como guía para orientar la construcción de herramientas de obtención de datos. Al respecto John Creswell considera que estos datos se recogen básicamente de cuatro fuentes: “Observaciones (que van de no participantes a participantes); entrevistas (que van de cerradas a abiertas); documentos (que van desde privados hasta públicos) y materiales audiovisuales (tales como fotografías, discos compactos y cintas de video)” (2007, p. 129).⁵ Si bien, el trabajo se valió de algunas observaciones de campo, como lo fueron la asistencia a eventos, reuniones, procesos de gestión, manifestaciones, etc., la principal fuente de información consistió en entrevistas semiestructuradas a profundidad que fueron aplicadas entre el 30 de octubre de 2021 y el 31 de marzo de 2023.

Formato de consentimiento informado

Antes de describir en qué consistieron las entrevistas se hace un paréntesis para abordar un aspecto que en ocasiones suele dejarse pasar de largo en los trabajos de tesis. Se trata del registro escrito en el que los entrevistados hacen explícita su voluntad de participar en la investigación y que cumple distintas funciones en la práctica: se emplea a manera de carta de presentación y para dar a conocer los objetivos del estudio; ayuda a reducir la tensión de los participantes al responder dudas que de manera consciente o inconsciente se tengan sobre el proceso y los resultados del trabajo; cubre exigencias no sólo legales (en el caso de ciertos países) sino éticas respecto a la participación libre de los entrevistados, el tratamiento de datos personales y el destino de los resultados; finalmente, puede ayudar a reducir el riesgo de posibles controversias futuras, tanto de parte del investigador como del entrevistado.

Siguiendo la guía que propone Irving Seidman (2006), para la preparación del formato de consentimiento informado se ha desarrollado un documento que cubre distintos aspectos importantes respecto a la protección, garantías y derechos de los participantes. El documento puede encontrarse de manera íntegra en el Anexo 1 al final de la tesis y se compone de los siguientes elementos: se hace explícito el propósito de la investigación y en qué consiste su colaboración; se señala que no existen riesgos por participar más allá de los experimentados en la vida diaria; se solicita permiso para grabar los audios de las

⁵ Traducción propia.

conversaciones, a fin de facilitar su registro, procesamiento y análisis; se hace explícita la garantía de confidencialidad de su participación, ya sea mediante la modificación de nombres y lugares, así como por el acuerdo de confidencialidad suscrito con algún transcriptor.

Además, se menciona el derecho a participar de manera voluntaria, derecho a retirarse o no contestar preguntas que sean incómodas o por alguna razón no se desee hacerlo; se señala el derecho a preguntar sobre cualquier asunto o duda que surja en el proceso, ya sea dirigiéndose hacia el interesado o a la Secretaría Académica del Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, por lo que se proporcionan los datos de esta.⁶ Se menciona cuáles serán los posibles medios de difusión de los resultados y se señala que les serán entregadas las transcripciones en medio físico y/o digital.

Entrevistas a profundidad

La ventaja del empleo de las entrevistas es que éstas no sólo permiten que el investigador se sumerja a través de ellas a la profundidad que considere adecuado, sino que también puede acceder a información longitudinal que cubre largos períodos de tiempo, de manera que el estudio sea más que una imagen "instantánea" de los eventos (Yin, 2015, p. 194). Esto es particularmente importante para este trabajo, ya que requirió de una retrospectiva de cada uno de los entrevistados que permitiera ubicar sus acciones y motivaciones en su contexto, en un periodo que abarca aproximadamente dos décadas. Para ello se empleó como guía el modelo de entrevista fenomenológica de Seidman (2006), a fin de obtener datos auténticos, confiables y consistentes con los objetivos.

El modelo de Seidman combina historias de vida; ocupa preguntas abiertas; aborda asuntos complejos y asume que el comportamiento de los individuos es comprensible y cobra significado sólo cuando se ponen en contexto sus vidas y las de quienes les rodean. La propuesta está planteada para seguir un orden consecutivo que busca captar la información idealmente en tres sesiones, de alrededor de 90 minutos cada una. En la primer entrevista el participante establece el contexto de su experiencia y narra antecedentes o su trayectoria; la segunda sesión se concentra en detalles concretos de la experiencia vivida sobre aspectos de

⁶ El Formato de consentimiento informado fue aprobado por esta institución, a la que también se pidió permiso para incluir el logo del Programa de Posgrado en la parte superior del documento.

interés para la investigación; mientras que en la tercera, se reflexiona sobre el significado de su experiencia, no desde un punto de vista de satisfacción o beneficio, sino desde un ángulo racional y emocional más profundo.

La aplicación práctica de este modelo trató de seguirse en la medida de lo posible aunque, —como se ha mencionado— hubo variaciones debido principalmente a la disposición de los participantes para conceder tres reuniones, o bien, porque la tercera de ellas se empleó para cubrir aspectos no abordados de la segunda y, por ello, se dejó poco espacio para plantear los significados de su experiencia. Asimismo, cabe señalar que el proceso de aplicación se apoyó de un guion previamente jerarquizado que colocaba en primer lugar las preguntas generales; después las difíciles o complejas; posteriormente las sensibles y delicadas; finalmente, las de cierre (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Además, se aplicó a los participantes un cuestionario estandarizado, cuya función, más que recabar información para ser procesada mediante criterios estadísticos, buscó ser un instrumento que diera soporte a las entrevistas. En términos prácticos sirvió como una herramienta de control, ya que al identificarse inconsistencias entre las respuestas recabadas y la información brindada en las entrevistas, se fijaron elementos de discusión para subsecuentes reuniones con los mismos participantes y así profundizar en tales asuntos. En el Anexo 2 se encuentra el cuestionario tal como se presentó a los participantes.

Procesamiento y análisis de los datos

En lo que respecta al procesamiento de los datos, primero se organizó la información recabada en una base de datos cualitativa que se conforma de 168 filas y 19 columnas y que tomó como guía el modelo propuesto en el capítulo anterior, pero que no se limita a él, pues se tuvo atención en identificar otros elementos que pudieran ser relevantes para explicar los resultados.⁷ El siguiente paso consistió en dividir las trayectorias de los participantes por trienios, a fin de observar cuándo hubo *permanencia* en su posición de mediación y cuándo no. Con base en ello pudo valorarse el tipo de estabilidad de cada una de sus trayectorias.

⁷ En la ilustración 4 se muestra la estructura de la base de datos.

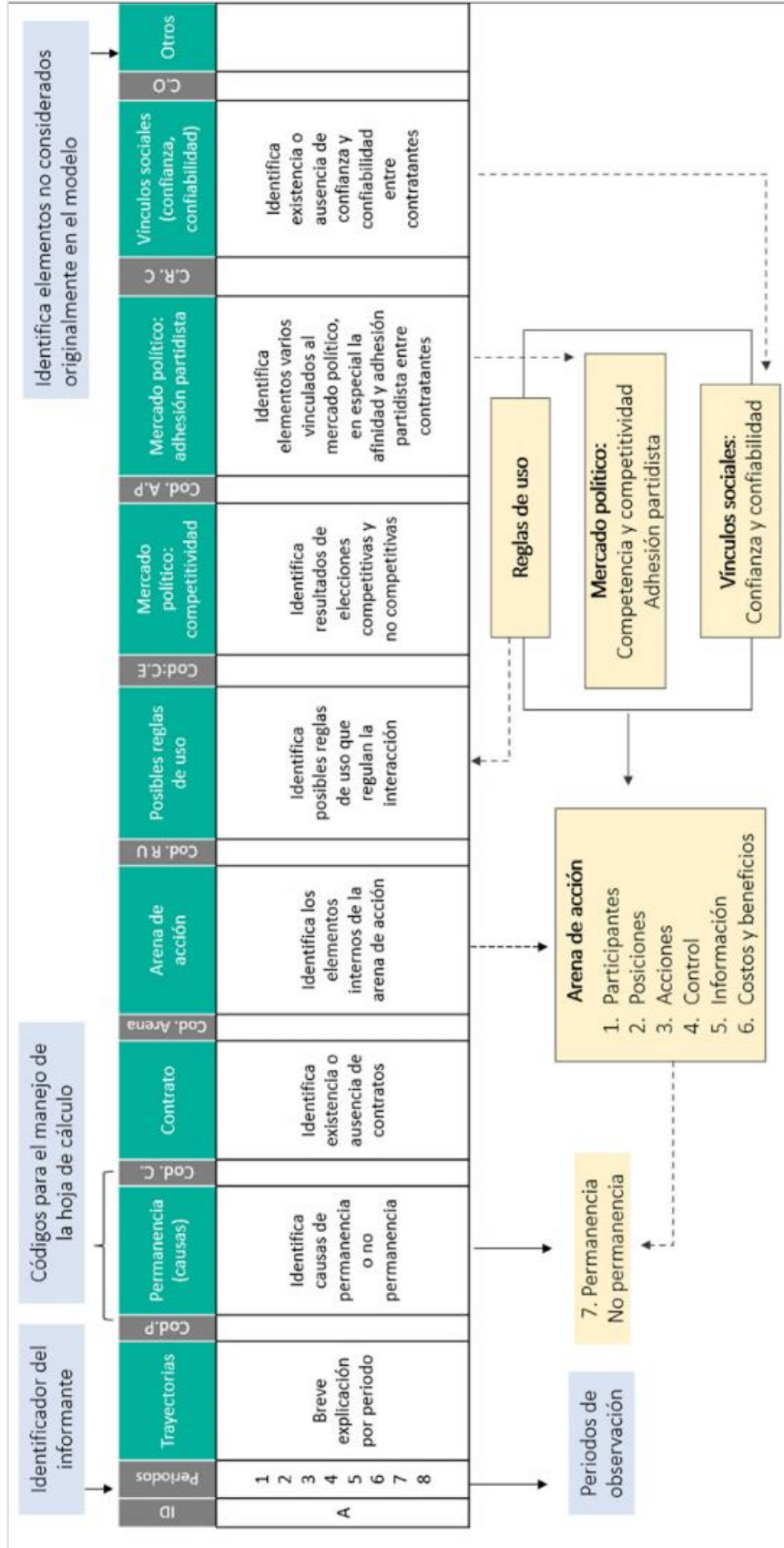


Ilustración 2. Organización de la base de datos cualitativa, construida a partir del Modelo de estabilidad de contratos políticos informales. Elaboración propia.

El tercer paso consistió en realizar un análisis exploratorio de la base de datos para seleccionar elementos que mostraran estar vinculados con la permanencia de los intermediarios. A partir de ello fue posible emplear dos instrumentos de comparación que usan la lógica del método de diferencia (incluyen casos que tienen el resultado de interés en la variable dependiente y otros que no). La primera de ellas es una herramienta denominada *Quantifying the Qualitative* y la segunda es el Análisis Cualitativo Comparado, ambas se emplearon con el objetivo de jerarquizar las *condiciones explicativas* halladas y, en el caso del segundo método, proponer posibles *combinaciones causales*. Esto se explica con mayor detalle a continuación, donde se esbozan aspectos generales de ambos métodos. Finalmente, el último paso fue reconstruir el modelo propuesto en el capítulo dos, enriqueciéndolo con las condiciones y combinaciones relevantes identificadas, de manera que algunos aspectos originales fueron desestimados, otros confirmados y se agregaron otros más. El capítulo quinto está destinado a esta labor.

Quantifying the Qualitative: teoría de la información para el análisis de casos comparados

Quantifying the Qualitative es un método creado por Katya Drozdova y Kurt Taylor Gaubatz que busca integrar el análisis cualitativo y cuantitativo en un modelo sencillo de variables dicotómicas en muestras de N pequeña. Está basado en el método de diferencia, por lo que requiere que exista variación en la variable dependiente (presencia y ausencia del resultado). La herramienta funciona a través de una serie de operaciones matemáticas estandarizadas a través de una plantilla en Excel con procesos simples,⁸ y mediante su aplicación es posible valorar cuantitativamente la influencia de distintos factores (variables independientes) sobre un resultado (variable dependiente) en estudios cualitativos, “[...] donde una simple comparación visual de los resultados corre el riesgo de ser insuficiente o potencialmente engañosa” (Drozdova y Taylor, 2014, p. 634).⁹

El resultado que arroja el método es una métrica que sirve para jerarquizar y descartar variables no relevantes y concentrarse en aquellas que sí tienen valor explicativo, lo cual se obtiene asociando las variables de manera similar a una correlación, sólo que sin la necesidad de hacer pruebas de significación estadística, por lo que no es importante el número de casos

⁸ Puede descargarse del sitio web: <https://study.sagepub.com/drozdova>

⁹ Traducción propia.

a analizar; de hecho, está pensado para estudios de caso con muestras muy reducidas. Su enfoque, fundamento analítico y nomenclatura están basados en la *teoría de la información*, campo de estudio donde se emplea para reducir la *incertidumbre* que existe sobre un resultado, y para ello se formulan las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el grado de incertidumbre que existe en la variable dependiente (Y)?
- ¿Cuánto se puede aprender sobre un resultado (Y), dado un factor observado que se piensa que está relacionado con este (X)?
- ¿Cuáles son los impactos relativos de múltiples factores sobre el resultado?
- ¿Qué factor reduce en mayor medida la incertidumbre del resultado? (Drozdova y Taylor, 2014, p. 637).

Este enfoque asume que cuando un factor explicativo tiene influencia sobre la variable dependiente provee *ganancia informativa* que ayuda a reducir la *entropía* (incertidumbre) asociada a un fenómeno, y a esta relación se le denomina *información mutua*. Siendo así, una variable independiente que brinda más información mutua tiene mayor poder explicativo o predictivo frente a otras variables, dado que reduce en mayor medida la incertidumbre sobre el resultado. En palabras de los autores:

1. La *entropía* de la información mide la incertidumbre de Y, escrito como $H(Y)$.
2. La *entropía condicional* mide la incertidumbre de Y dada X, escrito como $H(Y|X)$.
3. La *información mutua* mide el riesgo reducido: $I(Y;X) = H(Y) - H(Y|X)$, es decir, la diferencia entre la entropía y la entropía condicional. Cuando la información mutua es cercana a cero, significa que el factor teorizado no nos dice casi nada sobre el resultado probable. Cuando la información mutua está cerca del valor de incertidumbre original (1), significa que el factor predice casi perfectamente el resultado (Drozdova y Taylor, 2016).¹⁰

Para fines de esta investigación el indicador de ganancia informativa $I(Y;X)$ fue particularmente útil ya que permitió sopesar la importancia de cada condición que se suponía tenía relación sobre la permanencia de los intermediarios, de manera que éstas fueron ordenadas con base en un criterio de relevancia. En particular, el empleo del método fue auxiliar en una etapa avanzada del análisis, cuando previamente habían sido identificadas

¹⁰ Traducción propia.

las condiciones en la base de datos, ya que en ese punto se buscó la ordenación de los elementos explicativos a través de sus cálculos numéricos.

Análisis Cualitativo Comparado

El Análisis Cualitativo Comparado, mejor conocido como QCA por sus siglas en inglés,¹¹ es una herramienta orientada a la comparación de casos que —al igual que el anterior— forma parte de los denominados métodos mixtos. Fue propuesto por Charles Ragin, cuyo planteamiento inicial se hizo en su libro *The Comparative Method* (1987) y desde entonces ha gozado de buena aceptación, además de haber tenido una constante actualización metodológica y de aplicación tecnológica por medio de *software*.¹² El objetivo del método en un inicio fue la formalización del análisis comparado mediante la asignación numérica a condiciones explicativas, “[...] con un tratamiento matemático, aunque no de tipo estadístico, sino basado en herramientas como la teoría de conjuntos o el álgebra booleana (Medina *et al.*, 2017, p. 10). Lo característico del método es su lógica combinatoria o de combinación de condiciones (X) para explicar un resultado (Y), por lo que se sostiene en un razonamiento de “causalidad compleja”, donde tiene poco sentido estimar el efecto neto de un solo factor sobre un fenómeno, como se haría en un análisis cuantitativo tradicional.

Frente a esta noción de causalidad lineal y aditiva [de la regresión lineal], Ragin propone lo que llama la causalidad compleja y contextual. Desde esta acepción, las causas que explican un determinado proceso son siempre combinatorias, ocurren en conjunción con otras, por lo que son complejas y necesariamente contextuales, contingentes a la situación en la que tienen lugar. Los procesos sociales no obedecen a una única causa, sino a una configuración de combinaciones causales reversibles; además, ninguna forma de causalidad es permanente. La causa y el contexto en el que ocurre están entrelazados de manera indisociable, de tal modo que la misma causa en un entorno distinto puede dar lugar a otro tipo de efecto. (Ariza y Gandini, 2015, p. 504)

Entre las principales características de esta herramienta destacan las siguientes: se trata de un enfoque que emplea el análisis de *relaciones necesarias* y *suficientes* para valorar la relevancia de los factores explicativos, algo que es difícil de observar mediante técnicas estadísticas; como ya se ha mencionado, se sostiene en una lógica de *combinación de*

¹¹ *Qualitative Comparative Analysis*.

¹² Actualmente la forma más sencilla de realizar los pasos centrales del análisis es a través de *software* especializado o mediante herramientas de programación, ya que puede llegar a ser laboriosa su aplicación manual y la tecnología simplifica considerablemente su empleo.

condiciones para explicar un resultado, por lo que se separa nominal y analíticamente del estudio con “variables”; emplea la idea de *equifinalidad*, según la cual se puede llegar a un mismo resultado a través de distintas *combinaciones causales*; sostiene el planteamiento de *asimetría causal*, de manera que, explicar la presencia o la ausencia de un determinado fenómeno requiere de dos procesos analíticos distintos, pues, bajo los fundamentos de teoría de conjuntos, no se puede deducir un resultado como lo opuesto o la ausencia de otro; finalmente, el QCA se basa en una lógica epistemológica *determinista* —a diferencia de la estadística que se rige bajo criterios probabilísticos—, pues se asume que la presencia de Y se debe a la presencia de X, razón por la cual no emplea el esquema de la frecuencia y la probabilidad (Medina *et al.*, 2017, 13-14 pp.).

Para la aplicación práctica del método existe un protocolo a seguir, así como precondiciones que deben ser cubiertas: en primer lugar está la *selección de los casos*, mismos que deben compartir “[...] un número suficiente de antecedentes que funjan como elementos constantes en el análisis, y que sean paralelos en varias de las dimensiones analíticas contempladas. En segundo lugar, es central una clara delimitación del resultado por explicar con base en la comparación” (Ariza y Gandini, 2015, p. 510). Dado que el QCA trabaja con el método de diferencia, lo ideal es que haya variación en el resultado y preferiblemente que esta variación esté equilibrada entre casos positivos y negativos. Otra condición previa a la aplicación del método es la *calibración de los datos* (asignación de valores dicotómicos), por lo que, tanto las condiciones como el resultado deben estar planteados en términos de presencia (1) o ausencia (0) —aunque en otras variaciones del método puede trabajarse con valores ordinales, discretos y continuos.

De acuerdo con Pérez-Liñán, la secuencia de pasos centrales de aplicación del QCA contempla lo siguiente:

1. Construir la tabla comparativa (o *matriz de datos*) para organizar la información cualitativa e identificar posibles **condiciones necesarias** a partir del método de similitud;
2. Articular la teoría tipológica y clasificar los casos en función de esta tipología. El análisis de esta tabla (también denominada “**tabla de verdad**”) permite identificar **configuraciones causales suficientes** para generar el resultado de interés;

3. Analizar los **contrafácticos** (aquellas configuraciones para las cuales no tenemos ejemplos históricos); y
4. Reducir el número de configuraciones suficientes (cuando esto es posible) a través de un proceso de **minimización lógica**. (2010, p. 138).¹³

A estos pasos se puede agregar uno último que consiste en la evaluación, tanto de las “soluciones” o combinaciones explicativas en lo particular, como de los resultados en conjunto. Lo primero se valora mediante el índice de *cobertura*, que señala qué proporción de los casos de la muestra analizada caben dentro de las configuraciones causales identificadas. Mientras que los resultados finales deben valorarse por su congruencia con el planteamiento, las hipótesis y su coherencia en general, a fin de plantear resultados razonables. Aunque la generalización de los resultados no es algo que se persiga con este método, pueden hacerse proposiciones controladas sobre otros casos que compartan similitudes, teniendo siempre cuidado de no caer en planteamientos desproporcionados o excesivos.

¹³ Negritas más, numeración y cursivas del autor.

IV. Permanencia y estabilidad: resultados preliminares

Antecedentes

En México existe una literatura que da cuenta de la presencia de intermediarios abocados a las demandas de vivienda, regularización del suelo urbano y dotación de servicios en asentamientos urbanos de la periferia de grandes ciudades durante los años sesenta y setenta, a quienes se nombró de distintas maneras: *caciques urbanos* y *guías de la comunidad* (Cornelius, 1977, 1980); *intermediarios*; (Montaño, 1976; González Casanova, 1988); *líderes locales* (Eckstein, 1982; Núñez, 1990); *jefes* (Núñez, 1990); *brokers* (Ward, 1989). Se trató de individuos que mediaban entre la población y los gobierno en sus distintos niveles en un contexto de partido hegemónico, en el que —debido a la ausencia de competitividad entre partidos— la pugna por las posiciones de poder se mostraba dinámica e intrincada, pero ceñida al interior del Partido Revolucionario Institucional (PRI).

Bajo este esquema políticos de distintas adscripciones competían entre sí por la relación con líderes de grupos de demandantes, dando como resultado que, en la práctica, la gran mayoría de ciudadanos organizados estuvieran adheridos formalmente a organizaciones políticas y gubernamentales; ya fuera a los órganos electorales del partido o de la administración municipal. Y en el caso de que estos no estuvieran abiertamente incorporados a las instituciones político-administrativas del PRI, al no disponer de recursos estatales por otros medios para atender sus demandas, su líderes acudían secretamente a políticos del PRI en solicitud de apoyo y conducían informalmente a sus seguidores como si pertenecieran a este partido o a sus filiales administrativas (Eckstein, 1982). Asimismo, dado que las demandas ciudadanas se procesaban al interior del partido-gobierno, había pocos incentivos para que demandantes se vincularan con partidos de oposición.

Siguiendo con Eckstein (1982), la relación funcionaba de manera personalizada entre líderes y políticos/autoridades, que a cambio de beneficiar a las comunidades obtenían apoyo político que les sumaba puntos en su carrera política dentro del partido. A decir de Wayne Cornelius este apoyo incluía, además del voto, la movilización periódica de “[...] los pobres rurales o urbanos para que participen en celebraciones patrióticas, reuniones y mítines del

partido oficial, la inauguración de obras públicas, y manifestaciones pacíficas de apoyo a las autoridades en el poder” (1982, p. 88).

De esa manera, no sólo se permitía, sino que se estimulaba la búsqueda de vínculos con los intermediarios por parte de quien estuviera interesado en emprender una carrea política o buscar un ascenso. Y en el proceso de gestión los peticionarios aprendían que existía una forma de acceder a la tenencia de la tierra y a servicios urbanos con un alto nivel de probabilidad si cumplían una serie de pasos y reglas no escritas; o bien, aprendían que, por el contrario, quien actuaba fuera de ellas también quedaba al margen de los beneficios: “Nunca se consideran las formas violentas o claramente ilegales de acción política como un medio de ejercer presión sobre las autoridades, porque sería una violación fundamental de esas reglas” (Cornelius, 1980, p. 204).

Sin embargo, y de la mano del proceso de apertura democrática que vivió el país entre 1976 y 1997 (Woldenberg, 2013), fueron surgiendo organizaciones y líderes que se negaron a jugar bajo esas reglas y desde una posición (por lo general, aunque no únicamente de izquierda) contestataria buscaron obtener beneficios (vivienda, reconocimiento de la tenencia de la tierra, mejora de las comunidades) a partir de la autogestión o mediante acciones de abierta confrontación con las autoridades. Es en este contexto que varios de los participantes del estudio comienzan sus carreras de mediación, como Bernardo, quien junto a su familia promueve el reconocimiento de la posesión de terrenos en su colonia, a los que llegaron previamente como paracaidistas;¹ Pablo y Gonzalo militan en organizaciones radicales de izquierda de orientación marxista y promueven expresiones culturales de jóvenes en zonas marginadas de la periferia de la ciudad. O bien, como Roberto, que en la década de los ochenta formó parte de un frente de solicitantes de vivienda que empleaba principalmente métodos de confrontación e invasión para lograr sus objetivos.

La literatura ha señalado tres momentos que dieron fuerza al movimiento urbano popular (MUP), escuela de la nueva generación de mediadores que emergieron con las alternancias partidistas que experimentó el país. El primero de ellos fue 1968 con el

¹ El “paracaidismo” se ha definido como el “[...] asentamiento repentino, organizado, dirigido y extra legal, de familias pobres sobre un territorio ajeno que persiguen apropiarse, en primera instancia, por la vía del hecho y a través de la resistencia” (Yáñez, 2000, p. 162).

movimiento estudiantil que, después de los sucesos de Tlatelolco derivó en la radicalización de estudiantes y grupos que salieron a las comunidades a conseguir adeptos para la acción política clandestina o promover la autogestión; el segundo momento fue 1985 con la creación de las grandes organizaciones de peticionarios de vivienda después de los terremotos de septiembre de ese año, algunas de las cuales lograron trascender la coyuntura y volverse organizaciones políticas; finalmente, el tercero de ellos es 1988 con el cisma partidista al interior del PRI que da vida al Frente Democrático Nacional (FDN) y, un año después, al Partido de la Revolución Democrática (PRD). “En suma, entre 1985 y 1988 en el MUP convergen, por un lado, la transformación al interior del sector de los movimientos sociales, su estructura y liderazgos y, por el otro, el surgimiento de la CD y la fractura del PRI” (Tavera, 2013, p. 126).

A decir de Kathleen Bruhn (2013), la naturaleza territorial de las organizaciones del MUP hizo que fueran vistas como atractivas aliadas para los partidos políticos, especialmente para el partido de izquierda que se volvió protagonista en la década de los noventa, el PRD. Al ser un partido nuevo y con recursos limitados, ofreció sus propias candidaturas a cargos de elección a líderes de organizaciones como la Asamblea de Barrios (AB), el Frente Popular Francisco Villa (FPFV) o la Unión Popular Nueva Tenochtitlán (UPNT), entre otras que se mantuvieron “independientes” al partido, pero con alianzas firmes y sus dirigentes empezaron a ocupar espacios de representación y dirigencia; cargos burocráticos dentro del partido o en instituciones estratégicas para el beneficio de sus intereses, como el rubro de la vivienda.

Sin embargo, el indicador más importante de la relación entre el PRD y el MUP — las movilizaciones— cambió de eje dramáticamente cuando el PRD ganó en el DF. Las protestas de asociaciones no-priistas (afiliadas con el PRD o independientes) disminuyeron 50% o más con el PRD, comparadas con el periodo de gobierno priista entre 1992 y 1997 (Bruhn, 2008). Cuando gobierna el PRI, tres de los grupos más activos en las protestas eran movimientos urbanos populares afiliados al PRD. Estos tres grupos responsables de 275 protestas durante los seis años antes de la victoria (1992-1997), bajaron a 36 las protestas durante los primeros seis años de gobierno perredista (1998-2003) (Bruhn, 2013, p. 146).

La importancia que empezaron a tener algunos líderes del MUP en la Ciudad al incorporarse formalmente al PRD puede también verse en la conformación de la Asamblea Legislativa de 1997, donde la mayoría de los asambleístas tenían ese perfil y fueron

postulados bajo el principio de mayoría relativa, sin saber que obtendrían una aplastante mayoría, por lo que paradójicamente no recibieron espacios de representación proporcional para que fueran ocupados por sus cuadros políticos (Méndez, 2013). Este hecho contribuyó a que dichos cuadros fueran reemplazados progresivamente por líderes de organizaciones: “Desde entonces, los movimientos urbanos son la principal fuente para reclutar élites políticas urbanas en la capital del país, superando fuentes tradicionales como sindicatos u organizaciones campesinas, camarillas universitarias y partidos políticos, ampliamente estudiadas” (Méndez, 2013, p. 95).

Paralelamente a este proceso, intermediarios en las comunidades van ingresando a la política institucional gracias a su vinculación al PRD y empiezan a desplazar a mediadores adeptos al PRI en un proceso complicado que no estuvo exento de riñas por el territorio, como aquellas donde se vieron involucrados la mayoría de los entrevistados (Bernardo, Claudia, Araceli, Laura, Gonzalo y Roberto). Asimismo, con el inicio de la década se vive un proceso de cambio político e institucional en la Ciudad pues en el 2000 las autoridades locales comienzan a ser electas por voto popular y la izquierda partidista comienzan su ascenso y afianzamiento que se mantiene hasta el final de la siguiente década.

La Ciudad de México como arena de acción de intercambios

Es en ese contexto en el que se ubica espacial y temporalmente el estudio (2000-2021), cuando, a pesar de que el PRD se consolidó como partido dominante en la Ciudad de México, el ambiente de competencia que prevaleció al estar los gobiernos federales, diputaciones y algunos gobiernos locales en manos de otros partidos permitió la generación de un mercado dinámico propicio para la generación de contratos políticos. Entre las tendencias político-electorales que Héctor Tejera (2016) identifica en el periodo que va de 1997 a 2015 en la Ciudad se encuentran las siguientes: primero, una resistencia a votar por el PRI. Se trata de un comportamiento que se inicia desde los años sesenta y con el tiempo fue pronunciándose, por lo que esta entidad se convirtió en un bastión para los pequeños partidos de oposición de izquierda. La pérdida de presencia del PRI hizo que entre 1997 y 2012 no obtuviera ninguna diputación de mayoría y sólo gobernara una demarcación (Milpa Alta), por lo que no es sino hasta 2015 cuando, con el declive del PRD, el Revolucionario Institucional comienza a posicionarse en algunas alcaldías y obtener diputaciones.

El siguiente patrón es el papel del PRD como partido dominante hasta 2012, cuyos porcentajes de votación se mantuvieron en un rango entre el 26 y 64% de la preferencia electoral. El número de diputados locales que obtuvo en esos años osciló entre 31 y 38 de un total de 40 (excepto en el 2000); llegó a gobernar 15 delegaciones de las 16 demarcaciones que conforman la urbe y gobernó interrumpidamente el Gobierno de la Ciudad de 2000 a 2018. Esta tendencia finaliza en 2015, cuando una facción se escinde y da vida al Movimiento de Regeneración Nacional (MORENA), partido político que obtiene la primera minoría en la Asamblea Legislativa (18 diputados) en las elecciones de ese año, mientras que el PRD consigue 14 diputaciones.

Como en la época hegemónica del PRI, el PRD hizo que la competencia más férrea se trasladara hacia el interior del partido, donde las disputas internas motivaron el clientelismo (Vivero, 2006; Hilgers, 2008) y la demanda de mediadores por parte de sus facciones, “corrientes internas”, a fin de obtener mayor peso político sobre las otras y así conseguir puestos de representación y dirección interna: “La dinámica de las corrientes se caracteriza por un fuerte personalismo, que mezcla el clientelismo y el patrimonialismo en el instante que el PRD tiene posiciones de poder. El incentivo que tiene un militante del partido para pertenecer a dichas corrientes es que sin el cobijo de ellas no podrá hacer carrera política (consistiendo esto en obtener puestos de elección, en la burocracia partidista o en las administraciones gobernadas por el partido)” (Vivero, 2006, p. 149).

El tercer y último patrón que señala Tejera tiene que ver con el Partido Acción Nacional (PAN), fuerza política que tuvo un ascenso considerable en el año 2000 en que Vicente Fox compitió por la Presidencia, obteniendo 21 asambleístas en la Ciudad mediante el principio de mayoría y seis gobiernos locales. Sin embargo, a partir de 2003 experimentó un abrupto descenso que lo llevó a conseguir sólo tres diputaciones de mayoría y mantener dos gobiernos, mientras que en 2012 sufre otro descalabro electoral, que sólo lo deja con su bastión histórico: el gobierno de la demarcación Benito Juárez (ver ilustración 1).

Por su parte, a partir de 2015 se empieza a construir un peculiar sistema de alianzas partidistas en la Ciudad que se puso en marcha electoralmente en 2018. Debido al despunte que tuvo Morena por las elevadas preferencias hacia su líder y candidato presidencial, Andrés Manuel López Obrador (AMLO), los otrora partidos rivales PAN y PRD se alían junto a

Movimiento Ciudadano y consiguen tres alcaldías, mientras que el PRI y el PAN de manera independiente obtienen el gobierno de una demarcación cada uno. El gran ganador en esas elecciones fue Morena, que junto con sus aliados pasó de gobernar cinco a once alcaldías y obtuvo casi la mitad (49.25%) de los votos para la elección de representantes de mayoría relativa en el primer Congreso de la Ciudad de México.

El éxito electoral de esta fuerza política contribuyó a que el PRI se sumara a la variopinta alianza en su contra, de manera que en las elecciones de 2021 Morena pierde el gobierno de cuatro alcaldías y se configura un escenario político simétricamente polarizado: por un lado, la alianza “Juntos hacemos historia” (Morena-PT) obtiene siete alcaldías; la alianza “Va por México” (PRI-PAN-PRD) ocho, y el PAN por sí solo otra más. Como se verá más adelante, la competencia electoral que se ha vivido en estos tres últimos procesos electorales terminó con el periodo de predominio del PRD, ha dado mayor movilidad al mercado político, y por ello, cierta inestabilidad a las trayectorias de los entrevistados.

Demarcaciones	2000-2003	2003-2006	2006-2009	2009-2012	2012-2015	2015-2018	2018-2021	2021-2024
Milpa Alta	PRD	PRI					PRD/MC/PAN	Morena-PT
Miguel Hidalgo	PAN							PAN-PRI-PRD
Cuajimalpa								
Álvaro Obregón								
L.M. Contreras								
Azcapotzalco								
Cuauhtémoc								
V. Carranza								
Tlalpan								
Xochimilco								
G.A. Madero								
Iztacalco								
Iztapalapa								
Tláhuac								
Coyoacán								
Benito Juárez								

Ilustración 1. Fuerzas políticas que gobiernan las demarcaciones territoriales de la Ciudad de México entre 2000 y 2024. Fuente: Instituto Electoral de la Ciudad de México. Elaboración propia.

Los participantes

Una vez que se ha descrito el ambiente general en el cual se han desarrollado los participantes del estudio entre 2000 y 2021, y habiéndose procesado la información recabada en campo, en lo que resta del capítulo se exponen los primeros resultados. Para llegar a ello primero se hace una breve semblanza de los participantes y se describen sus trayectorias; posteriormente se señalan cuáles son las condiciones que están más vinculadas con la variable de resultado (permanencia), así como otras que lo están en menor medida; finalmente, se describe el proceso seguido para analizar dichas condiciones desde la lógica configuracional del QCA, método que arroja distintas combinaciones causales desde las que se pueden construir trayectorias estables.

Cabe reiterar que los procedimientos que se realizan en este capítulo se basan en la información biográfica que se extrae de las trayectorias de los informantes, a fin de responder inicialmente a la pregunta de investigación sobre las causas de su permanencia y estabilidad. Mientras que el capítulo subsecuente se centra en el elemento que se ha propuesto como respuesta tentativa al problema, *el contrato político*, por lo que éste pasa a ser la unidad de análisis por excelencia, y no las trayectorias como tal. No obstante, al final de ese capítulo ambos análisis se unen para proponer conclusiones más completas.

Perfiles y trayectorias

El proceso de recolección de datos finalizó con la participación de nueve informantes, quienes cumplieron en su mayoría con el criterio de temporalidad fijado al inicio del trabajo, a excepción de tres, que no iniciaron sus trayectorias en el 2000 o antes, sino en 2003, 2008 y 2009 (Gonzalo, Roxana y Beatriz, respectivamente). Desde una mirada panorámica se observa que los participantes pertenecen o se han desarrollado principalmente en seis de las 16 demarcaciones territoriales que conforman la Ciudad de México, las cuales se encuentran en la parte centro (Cuauhtémoc); poniente (Cuajimalpa, Álvaro Obregón, Miguel Hidalgo); suroeste y sureste (Magdalena Contreras, Milpa Alta), por lo que básicamente no existen observaciones, o estas son poco significativas, respecto al oriente y el norte de la Ciudad.

Por su parte, entre los perfiles de los participantes se encuentran representados los cuatro tipos de intermediarios y el reparto se compone de cuatro intermediarios de tipo

independiente; tres *de partido* y dos *de organización*, uno de los cuales también es *híbrido*. Además, la distribución final de los participantes por género resultó estar relativamente equilibrada, ya que cinco son mujeres y cuatro hombres, como puede observarse en la ilustración 1. Para evaluar la *estabilidad de sus trayectorias* se consideró el número de veces que tuvieron *permanencia* en los ocho periodos (trienios) en que se dividió el plazo que va de 2000 a 2021.

Para definir la estabilidad se dividió el número de periodos en que mantuvieron su posición entre el número de periodos en que intencionalmente buscaron mantenerla. Esto, debido a que tres de ellos no comenzaron sus carreras en el mismo momento, por lo que resultaba conveniente una medida que valorara proporcionalmente su permanencia considerando sólo el tiempo que habían durado sus trayectorias. De esa manera, se considera que una trayectoria es *estable* si la permanencia oscila entre el 100 y el 80% del tiempo que un participante ha dedicado a la actividad; es *relativamente estable* si está entre el 79 y el 51% e *inestable* si es igual o menor al 50%. Con esta distribución únicamente se busca contar con un parámetro razonable para diferenciar entre una trayectoria y otra, por lo que no tiene pretensiones de aplicación teórica más allá de este trabajo.

Participante	2000-2003	2003-2006	2006-2009	2009-2012	2012-2015	2015-2018	2018-2021	2021	Estabilidad
Laura	1	0	0	0	1	1	0	0 1	Inestable
Bernardo	1	0	1	1	1	1	0	1	R. estable
Claudia	1	1	1	1	1	0	1	0 0	R. estable
Beatriz	-	-	-	1	1	1	0	0	R. estable
Roxana	-	-	1	1	1	1	1	1	Estable
Araceli	1	1	0	1 0	1	1	1	1	Estable
Pablo	1	1	1	1	1	0	0	0	R. estable
Gonzalo	-	0	0 1	0	0	0	1	0 1	Inestable
Roberto	1	1	1	1	1	0	1 1	0	R. estable

Ilustración 2. Trayectorias de los participantes vistas de manera panorámica. El número 1 en los recuadros significa que hubo permanencia en el periodo en cuestión y el 0 que no la hubo.

A continuación se hace la presentación de cada uno de los participantes y se señala el tipo de estabilidad que caracteriza su trayectoria.²

A. Laura

Laura tiene una trayectoria de más de treinta años dedicada a la gestión comunitaria en distintas colonias de Álvaro Obregón, especialmente enfocada a la atención a la mujer, pero que no se limita a ella. Desde los años ochenta ha participado en colectivos sociales, organizaciones de apoyo a mujeres, ha realizado gestiones independientes y desde hace poco más de una década administra un comedor social que brinda alimentos a bajo costo y es subsidiado por el gobierno de la Ciudad, lo que le ha permitido construir y mantener un perfil social y políticamente activo en su colonia y otras aledañas. A pesar de considerarse una persona “de izquierda” y haber militado y participado en los procesos internos del PRD, y ahora de Morena, puede decirse que su perfil coincide con lo que la literatura ha denominado intermediario *independiente*, ya que esto no ha sido una limitante para haber establecido contratos con políticos de distintas filiaciones partidistas.

En cuanto a su trayectoria, dentro del periodo de interés (2000-2021) destacan algunos aspectos: primero, su colaboración con el gobierno de Zuno, primer delegado electo —perteneciente al PAN—, a pesar de que su apoyo y militancia estuvo dirigido al PRD en las elecciones del 2000; en segundo lugar, el haber experimentado un largo periodo de exclusión por parte de los delegados perredistas entre 2003 y 2012 debido a un incidente que la volvió desconfiable a los ojos de estos y la orilló a dedicarse a gestionar en instancias del gobierno de la Ciudad; finalmente, Laura vive una irónica situación en 2018 cuando, a pesar de no sentirse identificada con la alianza electoral (PAN, PRD, Movimiento Ciudadano), el contrato vigente con un político motiva a que haga campaña electoral a su favor, de manera que cuando pierde ella se siente aliviada, pues el compromiso había terminado.

Eso le imposibilitó colaborar con el consiguiente gobierno local de Morena (partido en el que ahora milita), no obstante, desde entonces ha promovido a esta fuerza política. Del total de los ocho periodos contemplados en su carrera se observa permanencia únicamente

² Cabe mencionar que en las siguientes semblanzas se han modificado los nombres reales de los participantes y de sus organizaciones. Con esto se busca mantener su identidad en el anonimato, tal y como se les hizo saber a través del Formato de Consentimiento Informado (Anexo 1) antes de compartir sus experiencias.

en cuatro (ver ilustración 2), lo que de entrada la hace una trayectoria inestable, ya que el otro cincuenta por ciento del tiempo mantuvo presencia en su comunidad gracias a gestiones al margen de contratos políticos, lo que la puso en una situación de relativa marginación e impidió su crecimiento político.

B. Bernardo

Bernardo tiene una larga trayectoria como fundador, activista, gestor de mejoras comunitarias y de actividades culturales en una colonia en Álvaro Obregón. Asimismo, tiene una amplia militancia en el PAN, lo que en el 2000 le llevó a ser coordinador de campaña de un diputado local electo y colaborador en la campaña de Zuno, jefe delegacional, ambos postulados por ese partido. Sin embargo, una vez que el PAN experimentó su declive en la ciudad y el PRD comenzó su ascenso y gobernó ininterrumpidamente entre 2003 y 2018 en Álvaro Obregón, Bernardo se mantuvo cercano a los gobiernos perredistas, y particularmente al ex delegado Luna, con quien sostuvo un vínculo contractual estable por varios trienios. De esa manera, su perfil se acerca a lo que la literatura identifica como un intermediario *independiente*, que en este caso, separa su militancia partidista de la actividad de mediación social, claramente pragmática.

La trayectoria de Bernardo se caracteriza por ser *relativamente estable*, pues de los ocho periodos de observación sólo en dos no mantuvo su posición debido a circunstancias específicas e identificables que a continuación se exponen: cuando el PAN pierde la delegación en 2003 él se vincula con autoridades ajenas a ese partido, una de ellas fue la jefa delegacional de entonces, con quien mantuvo una relación de cooperación distante hasta que en 2004 se dio una ruptura, debido a que ella decide no facilitarle una ambulancia para trasladar a un niño herido (vecino de la colonia) de un hospital a otro. La falta de cooperación truncó el contrato y la dinámica de reciprocidad entre ambos, lo que dio paso a una confrontación directa y abierta por parte de él que se mantuvo hasta el final de su gestión. Por su parte, de 2006 a 2021 se mantiene un vínculo contractual con Luna, quien fuera dos veces delegado y dos veces diputado en la demarcación y que, a pesar de no gobernar formalmente la delegación en varios periodos, ejerció su influencia *de facto* sobre el control

de los beneficios que se destinaban a los intermediarios;³ finalmente, se observa en 2018 renuencia por parte de Bernardo a buscar un vínculo contractual con el gobierno de Morena en Álvaro Obregón debido a una mezcla de lealtad hacia Luna; falta de coincidencia con Morena; así como desinterés por relacionarse personalmente con la alcaldesa en turno, mientras que en 2021 apoya decididamente la candidatura de Lía Limón, con quien se siente identificado por su filiación panista.

C. Claudia

Claudia tiene una extensa trayectoria de liderazgo comunitario en La Magdalena Contreras desde los años ochenta, así como un fuerte arraigo en uno de los pueblos de esa demarcación, en el que también participa en sus tradiciones e instituciones internas. En los noventa creó una organización de apoyo a mujeres llamada "Hogar de las mujeres de Contreras", la cual quedó inactiva a inicios de la siguiente década porque se dedicó a hacer gestiones de carácter más personal y se integró a laborar en la delegación, como resultado de contratos con políticos del PRD que gobernaron la demarcación hasta 2015. Debido a las alternancias que ha vivido La Magdalena Contreras en los últimos años Claudia ha decidido dar prioridad a su trabajo en la comunidad, de manera que ha construido y mantenido activa una red de mujeres denominada "Mariposas doradas" que fomenta la solidaridad entre sus integrantes y sus familias; lo que en términos políticos representa un activo con el que cuenta para establecer contratos.

El perfil de Claudia puede ser considerado como *independiente* dado que su militancia ha transitado por los dos grandes partidos de izquierda en la ciudad (PRD y Morena), no obstante no se muestra tan pragmática como Laura o Bernardo, ya que el perfil ideológico-partidista ha sido un candado para que, por principio, no establezca contratos con políticos del PRI, partido que dos veces ha gobernado la demarcación. En términos de estabilidad, su carrera es *relativamente estable* y las causas de esto son identificables, pues los momentos en que no ha permanecido en su posición han sido cuando ha gobernado el PRI, sumado a

³ La dinámica de rotación de individuos en distintos cargos (delegado-diputado-delegado) ha sido frecuente en la Ciudad de México, dado que su normatividad vigente entre 2000 y 2020 no permitió la reelección inmediata de delegados/alcaldes ni diputaciones locales y sólo en 2018 entró en vigor la reelección de diputaciones federales. Es a partir de que se expide la Constitución Política de la Ciudad de México en enero de 2017 que se establece la reelección consecutiva para un sólo periodo en alcaldías y diputaciones, lo cual entró en vigor en 2021.

una ruptura en 2021 con una persona de Morena a la que apoyó a llegar a un cargo público y cuando lo obtuvo no respetó el pago acordado previamente, de manera que Claudia desertó de la relación argumentando falta de equivalencia respecto al valor de su trabajo.

D. Beatriz

La carrera política de Beatriz es relativamente reciente a comparación de la de los anteriores participantes, inicia en 2009 con su ingreso a la burocracia de la delegación Miguel Hidalgo gobernada por el PAN y con el tiempo toma un rumbo distinto, ya que se traslada a Milpa Alta y se dedica fundamentalmente a crear una estructura territorial a través de la gestión comunitaria rural y urbana, desde la bandera del PRI. Se le considera una *intermediaria independiente*, pues a pesar de su militancia y orgullo por pertenecer al PRI desde niña, ha sabido separar su perfil profesional y de mediación para colaborar con políticos panistas como Cuevas y Sodi en tareas en las que fue reconocida por su capacidad de concertación política. Esto, debido a que fue el vínculo oficial y extraoficial con comerciantes en vía pública de Miguel Hidalgo y con vecinos de altos ingresos de zonas residenciales y de colonias populares.

La trayectoria de Beatriz se considera *relativamente estable*, ya que de los cinco periodos en que ha estado activa sólo en los dos últimos no ha mantenido contratos políticos e incluso desde la dirigencia de su partido han tratado de sabotear sus aspiraciones políticas. La razón de esto se remite a 2012 cuando el PAN pierde el gobierno de Miguel Hidalgo y ella establece un contrato con la hija de una secretaria de Estado, con la finalidad de crear una estructura territorial en distintas zonas de la ciudad, pero particularmente en Milpa Alta, donde consigue ser diputada por el PRI. Por varios años Beatriz fue la principal operadora de esta política, sin embargo, en 2018 se suceden una serie de problemas entre ambas por la ausencia de canales fiables de comunicación y falta de monitoreo por lo que el contrato se rompe. A partir de entonces Beatriz se ha enfrentado a un bloqueo por parte del PRI-CDMX que, como ella misma señala, la ha puesto en una situación de vulnerabilidad económica.

E. Roxana

Las trayectorias de Roxana y Beatriz coinciden en un aspecto, en ambas la administración pública facilita e induce su ingreso a la mediación de demandas urbanas. La diferencia radica

en que la segunda inicia en un gobierno local mientras que la primera comienza y construye parte importante de su carrera dentro del PRD. Roxana comienza en 2008 cuando es invitada por el dirigente de una de las corrientes internas de ese partido a formar parte de la recién creada subdirección de Diversidad Sexual. Después de varias insistencias accede y se dedica fundamentalmente al activismo en pro de derechos de la comunidad de la diversidad sexual en distintos estados de la República. Dado su desenvolvimiento dentro de la burocracia del partido; su partidismo y renuencia a cambiar de filiación, se considera que su perfil coincide con lo que la literatura ha denominado *intermediario de partido*.

Por su parte, su trayectoria está caracterizada por haber sostenido de manera *estable* su posición gracias al mantenimiento de contratos con distintos individuos, sus “jefes políticos”. A grandes rasgos puede observarse una línea de continuidad entre 2008 y 2015, donde estos contratos se establecieron con dirigentes de corrientes internas del PRD, que a cambio de lealtad, brindaron apoyo a Roxana para mantenerse “vigente” y poder desenvolverse en su posición; de manera que el cariz del contrato radicó sustancialmente en el otorgamiento de *seguridad laboral* en un contexto de enérgica rivalidad intrapartidista. Debido a que su anterior dirigente sale del PRD ella se relaciona con Alfa en 2015, quien la apoya laboral y políticamente, al tiempo que Roxana comienza a realizar gestiones comunitarias no sólo centradas en demandas de la comunidad de la diversidad sexual.

A partir de entonces ella se desenvuelve en distintas colonias de la alcaldía Miguel Hidalgo, donde en 2021 hizo campaña a favor de la alianza Va por México (PRD-PAN-PRI) que llevó al poder al actual alcalde panista. Aunque continúa siendo Alfa su “jefa política”, al haber apoyado la alianza, en 2021 recibió como pago la administración de un centro comunitario en esa alcaldía. Sin embargo, sabe que su participación está condicionada a la duración de la alianza, pues, aunque ha establecido un contrato personalmente con el alcalde, los límites y alcances de la coalición no son claros, pues funcionarios de la alcaldía panista le han negado apoyos mientras que sigue recibiendo otros por parte del PRD. Se trata de una confusión que comparten distintos participantes que se desenvuelven bajo el manto protector de esta alianza, pues hasta hace unos pocos años sus partidos eran rivales irreconciliables.

F. Araceli

Araceli comienza haciendo gestión de mejoras en una comunidad de Cuajimalpa que se ha caracterizado por su organización interna como cooperativa, debido a su postura defensiva hacia el exterior, dada la incerteza jurídica que atraviesa y al intento de inmobiliarias por adquirir el suelo urbano donde se encuentra. Su trayectoria social en la cooperativa comienza en los años ochenta y continúa hasta la fecha, mientras que su trayectoria política ha estado vinculada al PRD desde su fundación: durante la década de los noventa fue activista por este partido sin recibir remuneración, mientras que, a partir del 2000 comienza a obtener beneficios por su militancia, lo que ha contribuido a que permanezca leal a esta fuerza política hasta la fecha y pueda ser caracterizada como una *intermediaria de partido*.

A pesar de que la trayectoria de Araceli ha estado plagada de obstáculos, en términos generales puede decirse que ha sido *estable*, pues no ha dejado de sostener contratos, aunque la relación con sus interlocutores algunas veces ha sido francamente mala. En 2003 ella ingresa a laborar a la delegación Cuajimalpa a invitación del jefe delegacional que llegó por el PRD y continuó con el siguiente delegado, sin embargo, debido a una crítica abierta que hace a la forma en que este se desenvolvía, él la corre de la delegación, pero no por mucho tiempo, pues gracias a la mediación de Bejarano es recontratada, aunque excluida políticamente. Poco después el PAN vence en las urnas y gobierna Cuajimalpa, de manera que Ruiz, líder político *de facto* del PRD ofrece a Araceli un puesto importante en ese partido, donde ella comienza a hacer carrera, pero con poco éxito, debido a que la salida de Rubalcava del PRD generó una deserción masiva de intermediarios que dejaron muy debilitado al partido.

En 2015 Araceli inicia un contrato con el diputado Luna de Álvaro Obregón —ya que Cuajimalpa y Álvaro Obregón compartían un distrito electoral—, gracias a lo cual obtiene recursos desde la Asamblea Legislativa y puede resolver gestiones en Cuajimalpa; obtiene seguridad laboral para ella y cinco personas de su equipo cercano; además de algo muy importante: seguridad personal, debido a los grupos de golpeadores que perseguían opositores, pues en esos años se vivió un escenario de violencia política en dicha demarcación y ella estaba en la mira. En 2018 Luna otorga un cargo de dirección provisional del PRD-Cuajimalpa a Araceli y en 2021 que se construye la alianza Va por México, ella se convierte

en representante de ese partido dentro de la coalición. Entre las condiciones del contrato está la de transferir el vínculo de Luna a Rubalcava y que ella se integre a la administración de la alcaldía, con lo cual se evitarían posibles acciones de disenso de su parte. Aunque actualmente la calidad de la interacción con su interlocutor está fuertemente mermada, la institucionalidad del contrato impone sus reglas, y ante la ausencia de Luna, Araceli continúa laborando en la administración pública pero se encuentra profundamente insatisfecha por estar políticamente marginada, por lo que se ha planteado volver de lleno al trabajo territorial en su comunidad de origen.

G. Pablo

Pablo ha tenido una trayectoria que ha evolucionado desde el activismo social y cultural de carácter independiente en las décadas de los ochenta y noventa; pasado por distintos cargos administrativos de alto nivel en la delegación Cuauhtémoc y, finalmente, desembocado en la gestión comunitaria. Al igual que Roxana o Beatriz, él parece haber tomado consciencia de la importancia que tiene la gestión de demandas urbanas para relacionarse con políticos y poder mantenerse en su posición o emprender una carrera política, por lo que no ha dejado de mantenerse activo en este ámbito. Asimismo, él da muestras de una identificación ideológica fuerte con la izquierda y particularmente hacia el PRD, partido al que ha unido su suerte desde el año 2000 hasta el presente, a pesar de que ahora forma parte de una corriente crítica que no está relacionada con la actual alcaldesa que llegó a Cuauhtémoc por medio de la alianza Va por México. En ese sentido, él puede ser considerado un *intermediario de partido*.

Lo anterior explica en gran medida el tipo de estabilidad de su trayectoria (*relativa*), pues a pesar de que se desempeñó en posiciones administrativas relevantes durante los gobiernos perredistas, desde hace tres periodos no ha establecido contratos políticos o estos no son identificables. Al mirar de forma panorámica su trayectoria puede destacarse lo siguiente: primero, que la mediación que hace con jóvenes en situación de calle durante los años noventa e inicio de la siguiente década le abre el camino en su carrera administrativa, pues existe una fuerte demanda de parte del Gobierno del Distrito Federal y la delegación Cuauhtémoc por atender a este grupo social; segundo, dada su cercanía con la secretaria de Desarrollo Social, Pablo se convierte en el principal encargado de sostener la interlocución e

interacción con otros intermediarios vinculados al PRD dentro de esa demarcación; tercero, él forma parte del equipo cercano de los delegados que gobiernan entre 2003 y 2015. Finalmente, desde la llegada de Morena a la alcaldía, Pablo se ha negado a colaborar con políticos de ese partido y ha preferido realizar gestiones comunitarias en distintas colonias valiéndose de los mecanismos de participación ciudadana, de presupuesto participativo, así como del apoyo que recibe del PRD, partido en el que —dicho por él mismo— milita desde una posición marginal.

H. Gonzalo

La trayectoria de Gonzalo contrasta notoriamente con las de los participantes antes esbozadas, pues, además de presentar menor estabilidad, su perfil muestra las peculiaridades de un *intermediario de organización*, caracterizado por priorizar a ésta y por no presentar una vinculación partidista fuerte, de manera que su atención está centrada en impulsar las carreras de sus miembros, con lo cual él pueda también beneficiarse como dirigente. La búsqueda de beneficios para su colonia a través de la gestión individual complementa su activismo en la organización denominada “Faena”, de la que él fue fundador y actualmente sigue formando parte de su dirección. A pesar de que ésta se haya ramificado a distintas localidades de la Ciudad, como Álvaro Obregón, Cuajimalpa o Iztapalapa, él se siente moralmente responsable de seguir sacándola a flote junto con otros de sus compañeros cercanos.

En lo que toca a la estabilidad de su trayectoria, ésta se considera *inestable* por haber establecido contratos políticos sólo en pocos periodos y porque, en general, se muestra una tendencia de su parte a no seguir “las reglas del juego”.⁴ Ejemplo de esto ha sido su renuencia a establecer contratos “convencionales” y recibir como pago un cargo público en la burocracia local, ya que considera que hacerlo genera una fuerte dependencia al político y resta agencia al intermediario para impulsar proyectos propios. Sin embargo, la alternativa de Gonzalo ha sido otra y consiste en la búsqueda de contratos coyunturales de carácter electoral que no le generen dependencia hacia el político, ni su organización pierda autonomía. Esto ha motivado que aunque Gonzalo y sus demás dirigentes se consideren “de

⁴ El estudio minucioso sobre las reglas de uso es materia del próximo capítulo.

izquierda” hayan asumido una postura altamente pragmática para contratar con políticos de distintos partidos, lo que, a su vez, ha puesto en duda su confiabilidad en el medio.

Otro elemento que puede identificarse como causa de inestabilidad en la trayectoria de Gonzalo viene del interior de Faena, dado que se identifica un claro problema de acción colectiva no resuelto: este radica en la tensión entre el interés individual de sus miembros y la generación de beneficios colectivos para la organización: el planteamiento original de operación de la organización consistió en que sus integrantes una vez accedieran a posiciones burocráticas cooperarían económicamente para el bien de la organización, de manera que ésta siguiera creciendo, tuviera mayor presencia en la Ciudad y los miembros que no trabajaran en gobierno tuvieran un sustento económico. Sin embargo, estos arreglos internos no prosperaron, pues, a decir de Gonzalo, quienes han llegado a cargos públicos gracias al apoyo de la organización se desentienden de ella, o su aporte es mínimo.

Durante todo el tiempo que ha durado su trayectoria de mediación, iniciada en 2003, Gonzalo considera que sólo un ex gobernante de la Ciudad de México ha cumplido cabalmente con las condiciones establecidas en contratos políticos, mientras que con otros políticos el nivel de retribución ha sido menor a lo prometido y eso ha motivado el término de los acuerdos y fomentado el cambio un contratante a otro. Actualmente se le presenta un panorama sombrío, pues, aunque le gustaría apoyar a Morena en las próximas elecciones, considera que los posibles candidatos de su demarcación tienen una pésima reputación en cuanto confiabilidad, ya que en el pasado no han cumplido ni con lo mínimo de lo acordado. Y a pesar de que Faena no ha logrado institucionalizar su planteamiento de impulsar a sus allegados para ocupar puestos de gobierno con los que la organización se beneficie —como lo hacen las grandes organizaciones remanentes del movimiento urbano popular—, Gonzalo persiste en su empresa.

I. Roberto

Al igual que Gonzalo, Roberto puede considerarse un *intermediario de organización* pues su prioridad se ha centrado —desde antes de ingresar a la política partidista— en el fortalecimiento y sostenimiento dentro de una de las organizaciones más grandes y exitosas de peticionarios de vivienda de las últimas décadas en la Ciudad: el Frente Revolucionario Lucio Cabañas (FRLC). Sin embargo, y en contraste con Faena, liderada por Gonzalo, esta

organización ha logrado coordinar el beneficio colectivo con los beneficios individuales que obtienen sus miembros y tener presencia en distintos puntos de la Ciudad. Asimismo, otra diferencia considerable que muestran ambos participantes radica en que, en el caso de Roberto su adhesión partidista ha sido fuerte, por lo que también puede ser considerado un *intermediario híbrido*, pues hasta 2015 que se dio el cisma en el PRD que dio vida a Morena su participación dentro de ese partido fue notable.

Desde sus orígenes en los años ochenta el FRLC se fue adaptando a las condiciones político-institucionales de la Ciudad de México, primero en su relación con los gobiernos del PRI, cuyo vínculo se sostenía fundamentalmente en una dinámica de negociación y amenaza. A finales de los noventa la organización original se escinde, pues una parte estaba interesada en participar en la política partidista y la otra no. Quienes deciden ingresar a la política se vinculan con el PRD bajo el entendido de que sus dirigentes tomarían posiciones claves en el gobierno de la Ciudad, los espacios de representación y en el partido para seguir sosteniendo al FRLC. En el caso de Roberto, él tomó este último camino y desde entonces sostuvo contratos con distintos dirigentes y políticos del PRD. Dichos convenios incluían, a grandes rasgos, la obtención de beneficios individuales para impulsar su carrera partidista, así como beneficios y prerrogativas para las organizaciones con las que ha estado vinculado, las cuales se centran en la demanda de vivienda, permisos para taxis irregulares y venta en vía pública en distintas demarcaciones de la Ciudad. A cambio, lo que obtenían ellos era la desactivación del disenso (governabilidad) y apoyo político-electoral de las organizaciones hacia las corrientes internas del PRD, especialmente la CID/IDN de Bejarano y Padierna, pero se puede decir que, sin excepción, los jefes de gobierno de la Ciudad en las dos últimas décadas se han beneficiado de contratos con los dirigentes del FRLC.

La trayectoria de Roberto puede considerarse *relativamente estable*, lo que se debe fundamentalmente a que la división del PRD generó una situación de inestabilidad en su carrera entre el periodo 2015 y 2018, pues, como él mismo lo menciona, se consideraba a Morena como un aliado del PRD hasta que la narrativa de AMLO generó un efecto de polarización, él quedó a la deriva y con dificultades para establecer contratos con el gobierno de Morena, pues el partido le es indiferente. Al igual que la gran mayoría de los participantes antes descritos, en momentos críticos —como lo es actualmente para Roberto— el principal

movimiento que realizan es replegarse hacia sus organizaciones o comunidades de origen con el objetivo de fortalecer su presencia, lo que él ha venido realizando en los últimos años no sólo en el FRLC, sino adquiriendo membresías en distintas agrupaciones, frentes, colectivos, etc.

Condiciones relevantes para la permanencia

En el presente apartado se describen las *condiciones* asociadas a la permanencia y a la no permanencia de los participantes que previamente han sido presentados. Esto se hace aislando las observaciones de los individuos y analizando los casos de forma agregada, para lo cual se emplea la herramienta creada por Drozdova y Taylor (2014, 2016), que permite asignar un valor numérico a cada condición, según su potencial para reducir la incertidumbre de la variable dependiente, a través del indicador de *ganancia informativa*.⁵ Al aplicar este método a la matriz de datos se pudo jerarquizar las condiciones que a continuación se describen; primero aquellas que muestran una relación positiva con la permanencia y luego las que tienen una vinculación negativa y van de mayor a menor relevancia. La ilustración 3 muestra la información detallada de los casos positivos: en la primera columna están las 66 observaciones o casos que se comparan; en la segunda el resultado que se busca explicar (permanencia de los intermediarios) y en las siguientes columnas las cinco condiciones elegidas. Mientras que la segunda fila señala el valor del indicador *ganancia informativa* de cada condición, sobre una *entropía* que resultó ser de .95.

A) Condiciones relevantes para la permanencia.

1. *Presencia del intermediario en la comunidad*: tal como se ha señalado en la literatura, así como en el planteamiento inicial de este trabajo, la presencia del intermediario en su comunidad u organización resulta ser una causa *necesaria* (aunque no suficiente) para la permanencia del intermediario en su posición. Notablemente, esta característica se encuentra presente —así lo dejaron ver los participantes— durante todo el tiempo que han durado sus trayectorias, incluyendo los momentos en que no han sostenido contratos y han tenido que realizar gestiones y buscar beneficios por medios alternativos para

⁵ Para la explicación de este método ver *infra*, 84-85 pp.

mantener activo el vínculo con sus seguidores. Los datos se muestran en la tercera columna de la siguiente tabla.

Casos de estudio (66)	Permanencia (Y)	Presencia en la comunidad	Establecimiento de contrato	Pago completo	Confianza	Afinidad partidista
I(Y; X) ganancia informativa sobre una entropía de .95		1	0.47	0.58	0.43	0.04
A1	1	1	1	1	0	0
A5	1	1	1	0	0	1
A6	1	1	1	0	1	0
B1	1	1	1	1	1	1
B3	1	1	1	1	0	0
B4	1	1	1	1	1	0
B5	1	1	1	1	1	0
B6	1	1	1	1	1	0
C1	1	1	1	1	1	1
C2	1	1	1	1	1	1
C3	1	1	1	1	1	1
C4	1	1	1	1	1	1
C5	1	1	1	1	1	1
C7	1	1	1	1	1	1
D4	1	1	1	1	1	0
D5	1	1	1	1	1	1
D6	1	1	1	1	1	1
E3	1	1	1	1	1	1
E4	1	1	1	1	1	1
E5	1	1	1	1	1	1
E6	1	1	1	1	1	1
E7	1	1	1	1	1	1
E8	1	1	1	0	0	0
F1	1	1	1	1	1	1
F2	1	1	1	0	1	1
F4	1	1	1	1	1	1
F6	1	1	1	1	1	1
F8	1	1	1	0	0	0
G1	1	1	1	1	1	1
G2	1	1	1	1	1	1
G3	1	1	1	1	1	1
G4	1	1	1	1	1	1
G5	1	1	1	1	0	1
H3.2	1	1	1	1	0	1
H6.2	1	1	1	0	0	0
I1	1	1	1	1	1	1
I2	1	1	1	1	1	1
I3	1	1	1	1	1	1
I4	1	1	1	1	1	1
I5	1	1	1	1	1	1
I6.2	1	1	1	1	1	1
I6.3	1	1	1	0	0	0
A2	0	1	1	0	0	1
A3	0	1	0	0	0	1
A4	0	1	0	0	0	1
A7	0	1	0	0	0	1
A8	0	1	0	0	0	0
B2	0	1	1	0	0	0

B7	0	1	0	0	0	0
C6	0	1	0	0	0	0
C8	0	1	1	0	1	1
C8.2	0	1	0	0	0	0
D7	0	1	1	0	0	1
D8	0	1	0	0	0	0
F3	0	1	1	0	0	1
F4.2	0	1	1	0	0	0
G6	0	1	0	0	0	0
G7	0	1	0	0	0	0
G8	0	1	0	0	0	1
H2	0	1	0	0	0	1
H3	0	1	0	0	0	1
H4	0	1	0	0	0	0
H5	0	1	0	0	0	0
H6	0	1	1	0	0	1
H7	0	1	1	0	0	1
I7	0	1	0	0	0	0

Ilustración 3. Matriz de datos que incluye las condiciones relacionadas con la permanencia de manera positiva, así como una métrica que expresa la ganancia informativa de cada condición sobre el resultado: I(Y; X). Elaboración propia.

2. *Establecimiento de contrato*: la siguiente condición que resulta ser *necesaria* para la permanencia es el establecimiento de contratos entre políticos e intermediarios, pero que por sí misma *no es suficiente* para que los acuerdos se mantengan a lo largo del tiempo y con ello la permanencia de los participantes. Esto es así porque cada que vez que estuvo presente la variable dependiente (permanencia) hubo un contrato, sin embargo, no todas las veces que se establecieron contratos hubo permanencia, ya que en ocho ocasiones se observan términos anticipados que hicieron que los acuerdos finalizaran de manera irregular. Esto se presenta en los casos A2, B2, C8, D7, F3, F4.2, H6 y H7.

3. *Pagos completos y pagos satisfactorios*: resulta un tanto obvio decir que un pago íntegro respecto a los compromisos adquiridos es un elemento necesario para que dos contratantes sostengan un convenio. Sin embargo, hay situaciones en las que el pago recibido por parte del político no fue considerado “completo” y aun así hubo permanencia. Esta situación se presentó al menos siete veces en los testimonios recabados y es un dato que da muestras de que el contrato puede sostenerse mediante recompensas satisfactorias aunque no sean las óptimas; que existen deslizamientos de créditos de larga duración entre los participantes;⁶ además de poner en duda la visión más instrumental en la literatura que suele mirar los intercambios como producto de equilibrios en dinámicas

⁶ Esto se desarrolla con más detenimiento en el siguiente capítulo. Ver *infra*, p. 160.

de toma y daca. De hecho, de los cinco participantes que dijeron no haber recibido pagos completos en el intercambio y aun así haber continuado, sólo uno de ellos manifestó explícitamente que esa fue la causa para no refrendar el contrato al terminar el trienio (H6.2).

4. *Confianza*: otra de las condiciones que resultaron ser relevantes para la permanencia es la confianza del intermediario hacia el político con quien contrata, pues al emplear el método de Drozdova y Taylor se obtiene como resultado un .43 de ganancia informativa sobre el resultado. Esta condición pudo haber sido considerada *necesaria* si no se observaran nueve casos donde el contrato se mantiene a pesar de no haber confianza. Mientras que, a la inversa, en una de las observaciones (C8) se ve cómo a pesar de haber confianza y calidad de la interacción al momento de establecerse el contrato, dado que posteriormente no se brinda un pago “justo” se rompe la relación.
5. *Adhesión partidista por afinidad*: una condición interesante resulta ser la afinidad partidista que muestra el intermediario hacia el partido del político con el que contrata. Si bien en las narrativas de los participantes destaca como una cuestión que suele ser altamente valorada para la toma de decisiones, de manera agregada resulta ser poco significativa respecto a la permanencia, pues sólo hay un .4 de relación según el método señalado. Esto se debe a que casi en la mitad de las observaciones donde hubo permanencia también hubo afinidad partidista (47%), pero en el 17% existió permanencia sin afinidad; mientras que en el 18% de situaciones donde sí había afinidad no hubo permanencia y en igual porcentaje no hubo ninguna de las dos, lo que la convierte en una condición muy relativa estadísticamente respecto al resultado.

B) Condiciones relevantes para la “no permanencia”

1. *Ausencia de contrato*: en lo que toca a las condiciones relacionadas con la *no permanencia* de los intermediarios en su posición, en primer lugar se encuentra la falta de vínculo contractual con políticos (16 de 24 casos), lo cual fue motivado por distintas razones que impidieron que este se concretara o en algunos casos ni siquiera se intentara, aun cuando existieron incentivos para que —hipotéticamente— el contrato se produjera. En esta situación se encuentran las observaciones A3, A4, A7, H2, H3, H4 e I7, donde

fue la falta de interés de parte del político lo que impidió establecerlo; mientras que en las observaciones C6 y C8.2 fue el intermediario quien rechazó la oferta debido a la ausencia de *afinidad partidista* y en los casos G8, A8, B7, D8, G6, G7 y H5 no existió disposición de ninguno de los dos.

Observaciones	No Permanencia (Y)	Ausencia de contrato	Término irregular	Deserción	Problemas de comunicación o monitoreo	Disenso y/o crítica	Pago incompleto e insatisfactorio	Pragmatismo	Competitividad electoral interpartidista
I(Y; X) ganancia informativa sobre una entropía de .95		0.47	0.20	0.17	0.05	0.03	0.011	0.002	0.001
A2	1	0	1	1	0	1	0	1	0
B2	1	0	1	1	0	1	0	1	0
C8	1	0	1	1	0	0	1	0	0
D7	1	0	1	0	1	0	0	0	0
F3	1	0	1	1	0	1	1	0	0
F4.2	1	0	1	1	0	0	0	0	1
H6	1	0	1	1	1	0	0	0	0
H7	1	0	1	1	0	0	0	1	0
A3	1	1	0	0	0	0	0	0	0
A4	1	1	0	0	0	0	0	0	0
A7	1	1	0	0	0	0	0	0	1
A8	1	1	0	0	0	0	0	0	0
B7	1	1	0	0	0	0	0	0	1
C6	1	1	0	0	0	0	0	0	1
C8.2	1	1	0	0	0	0	0	0	0
D8	1	1	0	0	0	0	0	0	1
G6	1	1	0	0	0	0	0	0	0
G7	1	1	0	0	0	0	0	0	0
G8	1	1	0	0	0	0	0	0	0
H2	1	1	0	0	0	0	0	0	0
H3	1	1	0	0	0	0	0	0	0
H4	1	1	0	0	0	0	0	1	-
H5	1	1	0	0	0	0	0	1	-
I7	1	1	0	0	0	0	0	0	0
A1	0	0	0	0	0	0	0	1	1
A5	0	0	0	0	0	0	1	0	0
A6	0	0	0	0	0	0	1	1	1
B1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
B3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B6	0	0	0	0	0	0	0	0	1
C1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C7	0	0	0	0	0	0	0	1	0
D4	0	0	0	0	0	0	0	1	0
D5	0	0	0	0	0	0	0	1	0
D6	0	0	0	0	0	0	0	0	0

E3	0	0	0	0	0	0	0	0	-
E4	0	0	0	0	0	0	0	0	-
E5	0	0	0	0	0	0	0	0	-
E6	0	0	0	0	0	0	0	0	-
E7	0	0	0	0	0	0	0	0	1
E8	0	0	0	0	0	0	1	0	0
F1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
F2	0	0	0	0	0	1	1	0	0
F4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
F6	0	0	0	0	0	0	0	0	0
F8	0	0	0	0	0	0	1	0	0
G1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
G2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
H3.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
H6.2	0	0	0	0	0	0	1	1	0
I1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
I2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I6.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I6.3	0	0	0	0	0	0	1	1	0

Ilustración 4. Matriz de datos que incluye las condiciones vinculadas a la *no permanencia*, así como una métrica que expresa la ganancia informativa de cada condición sobre el resultado: $I(Y; X)$. Elaboración propia.⁷

2. *Término irregular del contrato*: esta condición se refiere a las situaciones donde el final de la relación contractual no es acordado y se da de manera anticipada. A su vez, dicha condición actúa como un contenedor que agrupa a otras causas que son relevantes, más que por su nivel de recurrencia —que en conjunto es relativamente bajo—, porque al presentarse de manera aislada o combinada resultan bastante contundentes para motivar el fin del contrato y la pérdida de la posición. Su potencial causal negativo convierte a esta condición compuesta en un elemento *suficiente* para explicar la no permanencia, pues siempre que está presente se encuentra ausente el resultado de interés. A continuación se describen sus cuatro componentes:
 - a) *Deserción*. La deserción o salida no acordada responde a situaciones donde uno o ambos participantes se retiran del contrato sin haber finalizado los compromisos acordados. De las siete salidas anticipadas identificadas, al menos en cuatro de ellas (A2, C8, F4.2 y D7)

⁷ En la columna de Competitividad electoral interpartidista las seis observaciones que no tienen valoración de 0 o 1 se debe a que las carreras de los intermediarios no se vieron directamente afectadas por esta condición, por ello, y para poder emplear los métodos de comparación, se han colocado ceros en los espacios ausentes.

puede verse que la deserción es motivada por *oportunismo* intencional por parte de los políticos, quienes se ven favorecidos del apoyo de los intermediarios y una vez recibido los beneficios desconocen los acuerdos. Por ejemplo, cuando en 2012 Araceli —siendo parte de la dirigencia del PRD-Cuajimalpa— acuerda con las corrientes internas de ese partido dar su apoyo a un candidato y a unos pocos meses del proceso electoral él, desconociendo el acuerdo, sale de ese partido y es postulado por otro, dejando en clara desventaja al PRD. O bien, cuando un candidato a alcalde por Morena en Álvaro Obregón recibe el apoyo electoral de Gonzalo y su grupo durante meses, bajo el entendido de que serían pagados los gastos de campaña, pero al final no recibe nada quedando bajo un fuerte desgaste físico y económico.

- b) *Disenso y/o crítica*: otra condición con fuerte potencial para interrumpir de manera definitiva el contrato consiste en disentir y/o criticar al político de manera pública. Aunque su nivel de aparición es bajo, en los casos en que ha estado presente ha sido inevitable la ruptura debido a que la confianza también se erosiona. Esto se muestra en las observaciones A2 y B2 que tuvieron a la misma interlocutora política (una exjefa delegacional en Álvaro Obregón), quien excluyó de su gobierno a Laura por disentir sobre su candidatura dentro del PRD y entró en abierta confrontación con Bernardo al negarle el apoyo de una ambulancia para trasladar a un vecino herido. Por su parte, las observaciones F2 y F3 tienen como protagonista a Araceli, quien en un primer momento disiente del grupo mayoritario del PRD en Cuajimalpa durante las elecciones internas de 2005 y es relativamente tolerada, aunque poco tiempo después, al hacer una crítica “constructiva” hacia el jefe delegacional de esa demarcación en una reunión el resultado que obtuvo fue la exclusión definitiva.
- c) *Problemas de comunicación y monitoreo*: una de las condiciones que mostró ser dañina en sí misma para el contrato es la ausencia de canales de comunicación y monitoreo. Más allá de que la vigilancia entre participantes actúe como mecanismo que inhibe el oportunismo, se observa que cumple un rol positivo para el afianzamiento del contrato en tanto genera las condiciones para que la confianza se mantenga, ya que es capaz de brindar información que aclara lo que sucede en la arena de acción para así evitar confusiones. Un caso ejemplar de esto se halla en la observación D7, cuando Beatriz rompe su relación con una ex diputada del PRI en Milpa Alta, después de que en su

campana electoral se sucedieron un conjunto de malentendidos relacionados con la falta de monitoreo. Esto llevó a que la política señalara a Beatriz como la causa de no haber llegado a ser alcalde de esa demarcación y adjudicarlo a que “se vendió” al grupo opositor; mientras que ésta culpa a la candidata por su alejamiento físico y simbólico de la comunidad, así como de no ser consciente de las condiciones de la propia demarcación, tan básicas como la falta de una red inalámbrica con suficiente cobertura y calidad para el servicio de telefonía móvil que permitiera la comunicación entre sus equipos.

- d) *Pago incompleto no satisfactorio*: la última condición que se incluye dentro de *Término irregular de contrato* se refiere al hecho de que exista un pago parcial de beneficios que no resulta ser satisfactorio para mantener el contrato en pie, por lo que en este caso tiene una correlación negativa con la permanencia. Un ejemplo de esto se encuentra en la observación C8, en la que a Claudia se le da como recompensa una posición menor a aquella que una concejal le había prometido —a pesar de haber sido una de sus principales operadoras de campaña—, pues al ganar le asignó el puesto a un amigo personal, lo cual generó malestar a Claudia por haberse sentido desplazada y con la sensación de que el beneficio no correspondía a sus expectativas, de manera que rechazó la retribución y terminó la relación.
3. *Pragmatismo*: hasta ahora se han señalado las condiciones más relevantes por su impacto de manera positiva o negativa sobre el resultado a explicar, ahora se incluye una condición que busca ser un indicador del actuar pragmático y oportunista de los intermediarios —que particularmente la literatura contemporánea ha señalado—, pero cuya relevancia estadística en la muestra resulta ser poco o nulamente significativa. Esta condición, a la que se le denomina *pragmatismo*, hace referencia al hecho de que el intermediario cambie de partido con la intención de mantenerse en su posición:⁸ ya sea que el movimiento consista en establecer contratos con políticos aunque no se tenga afinidad por su partido (A1, A6, B2, D4, H4, H6.2, I6.3); o bien, que para contratar se tenga que salir de un partido y pasar a otro con el que sí hay afinidad (A2, H7, H5, C7, D5).

⁸ Sólo se considera una vez el cambio, si posteriormente el intermediario sigue colaborando con un político del mismo partido ya no se registra en la matriz de datos.

Cabe señalar que en algunas de estas observaciones el cambio ha sido motivado específicamente por el paso del PRD a Morena, que como se ha visto antes, se originó de un sisma partidista que dividió a la izquierda en dos (H7, A6, I.6.3, C7).⁹ Cualquiera que sea el motivo que haya inspirado los cambios, al emplear el método de Drozdova y Taylor Gaubatz el indicador de ganancia informativa de esta condición resulta ser muy cercano a cero y con una tendencia negativa, lo que lo convierte en una estrategia poco relevante con miras a la permanencia: de los 12 casos en que se muestra este tipo de pragmatismo, el éxito que tuvieron los intermediarios para sostenerse en su posición es menor (cinco) que aquellos que terminan en fracaso (siete).

4. *Competitividad electoral interpartidista*: finalmente, se analiza de manera conjunta las ocasiones en que hubo competitividad electoral entre las dos primeras fuerzas políticas al inicio del periodo de observación.¹⁰ Si bien esta condición muestra una tendencia negativa —como originalmente se consideró en el modelo, debido a su potencial para dar dinamismo al mercado político—, estadísticamente resulta poco relevante pues su valor es muy cercano a cero. Ello debido a que parece no promover el oportunismo en contextos competidos al grado que la literatura ha señalado, ya que de los 13 casos en que hubo alta competitividad, sólo en cinco ocasiones tuvo un impacto negativo para las carreras de los intermediarios porque hubo rotación de políticos y en ninguna de ellas se observó una acción pragmática premeditada por parte de los mediadores para vincularse con el político ganador.

⁹ En el caso de los gobiernos que llegaron mediante alianzas, no se considera que haya habido cambio por parte del intermediario si su partido original forma parte de la alianza gobernante.

¹⁰ Para medir la competitividad se tomó como indicador la diferencia porcentual entre el primer y segundo lugar del total de votos emitidos por las fuerzas políticas contendientes, ya fueran partidos o alianzas: siendo una elección competitiva donde el resultado fue $\leq 5\%$ y no competitiva si fue $> 5\%$.

Patrones de estabilidad: configuraciones causales que favorecen la permanencia

Para finalizar este capítulo se emplea una herramienta de comparación que hace posible identificar patrones de estabilidad en las trayectorias de los intermediarios, el cual es independiente al método usado con anterioridad y se sostiene en una lógica configuracional o de combinación de condiciones: el Análisis Cualitativo Comparado. Seleccionando algunas de las condiciones antes vistas es posible aplicar este método para analizar los casos ya conocidos y observar qué combinaciones han favorecido la permanencia de los participantes, pero, más allá de eso, deducir tendencias de estabilidad mediante combinaciones lógicas que pueden ser más previsibles en la realidad. Pues como se ha visto en el apartado metodológico, el concepto de *equifinalidad* que es consustancial a este método considera que existen múltiples caminos para llegar a un mismo resultado.

1) Modalidad del método, calibración y selección de condiciones

Para la aplicación de este instrumento se seleccionó la modalidad csQCA (*crisp set*) o de *conjuntos nítidos*, donde tanto las condiciones como los resultados se expresan en términos binarios y no se contemplan grados intermedios. Para esto se realizó previamente el procedimiento de asignar una valoración a cada condición conocido como *calibración*, según éstas se encuentren presentes (1) o ausentes (0) dentro de cada uno de los 66 casos. Para fines operativos de aplicación del QCA se buscó reducir el menor número de condiciones, pasando de las 13 señaladas con anterioridad a sólo seis. De esa forma se prescindió de las condiciones que ya se sabe que de antemano son *necesarias* para la permanencia: la *presencia del intermediario en su comunidad* y el *establecimiento de contrato con políticos* (por lo que también se retiró *ausencia de contrato*). Además, las cuatro condiciones denominadas *deserción; problemas de comunicación y monitoreo; disenso y/o crítica y pago incompleto no satisfactorio* fueron incorporadas a la condición denominada *término irregular del contrato*.

De esta manera, las condiciones restantes que sí se incluyen en los procedimientos son tres que han demostrado tener una relación positiva con el resultado y tres que tienen una relación negativa, las cuales se señalan en la siguiente tabla.

Denominación práctica	Condición causal	Valores posibles
Pago (+)	<i>Pago completo</i> del político al intermediario	Presencia = 1 Ausencia = 0
Confianza (+)	<i>Confianza</i> interpersonal del intermediario hacia el político	
Afinidad (+)	Tipo de <i>adhesión partidista</i> (basada en afinidad) que muestra el intermediario hacia el partido del político con el que contrata	
Termino (-)	<i>Término irregular del contrato</i>	
Pragmatismo (-)	<i>Actuación pragmática</i> : cuando el intermediario cambia de partido con la intención de mantenerse en su posición	
Competitividad (-)	<i>Competitividad electoral</i> al inicio del periodo de observación entre las dos primeras fuerzas políticas en competencia.	

Ilustración 5. Condiciones causales contempladas en los pasos subsecuentes. Incluyen una *denominación práctica* con fines de identificación y sus dos valores posibles: presencia o ausencia. Elaboración propia.

2) Tabla de verdad, minimización e implicantes primarios esenciales

La siguiente etapa incluyó una serie de pasos que iniciaron con la creación de la matriz de datos bajo los criterios del método QCA y finalizaron con la identificación de las configuraciones causales expresadas de la manera más reducida posible a fin de ganar en precisión y parsimonia. En el caso de la matriz empleada, ésta se puede encontrar de manera íntegra en el Anexo 3 al final del documento, misma que contiene los datos introducidos en el *software* (Fuzzy-Set/Qualitative Comparative Analysis 4.0.) desarrollado por Charles Ragin y Sean Davey (2022). El paso posterior fue la creación de una *tabla de verdad*, esto es, la herramienta que crea y vincula las combinaciones causales posibles con el resultado a explicar y se compone de los siguientes elementos (ver ilustración 6): la primera columna señala el número de configuraciones que contempla el análisis, cuya fórmula para calcular su número es 2^k , donde k es el número de condiciones. Las siguientes seis columnas responden cada una a las seis condiciones causales propuestas para explicar el *resultado*, mientras que en la siguiente columna se especifica si están presentes (1) o ausentes (0) en cada caso.

Por su parte, la columna nueve señala el número de casos que se incluyen dentro de cada una de las configuraciones, mientras que la siguiente columna los incorpora en las filas. En el caso de la penúltima columna se incluye el valor de la *consistencia* —un indicador que señala el porcentaje de casos que muestran un resultado positivo, entre el número de casos totales—. Aquellas configuraciones que mostraron una consistencia igual a 1.0 fueron consideradas *verdaderas*, ya que tuvieron una vinculación exitosa respecto a la permanencia; las configuraciones que resultaron *contradictorias* (presentaron casos positivos y negativos) y que mostraron un valor menor a .85 fueron descartadas de la siguiente parte del análisis — como se sugiere en la literatura (Medina *et al.*, 2017)—, al igual que las configuraciones

Tabla de verdad de configuraciones											
Configuraciones	Pago	Confianza	Afinidad	Termino	Competitividad	Pragmatismo	Resultado	Casos por configuración	Casos	Consistencia	Tipo de configuración
1	1	1	1	0	0	0	1	20	C1-C5,D6,E3-E6,F4,F6,G2-G4,I2-I5,I6.2	1	Verdadera
2	1	1	1	0	1	0	1	5	B1,E7,F1,G1,I1	1	Verdadera
3	1	1	0	0	0	0	1	2	B4,B5	1	Verdadera
4	1	0	1	0	0	0	1	2	G5,H3.2	1	Verdadera
5	1	1	1	0	0	1	1	2	C7,D5	1	Verdadera
6	1	0	0	0	0	0	1	1	B3	1	Verdadera
7	0	1	1	0	0	0	1	1	F2	1	Verdadera
8	1	1	0	0	1	0	1	1	C8	1	Verdadera
9	1	1	0	0	0	1	1	1	B6	1	Verdadera
10	1	0	0	0	1	1	1	1	A7	1	Verdadera
11	0	1	0	0	1	1	1	1	F4.2	1	Verdadera
12	0	0	0	0	0	1	0	4	H4,H5,H6.2	0.5	Contradictoria
13	0	0	0	0	0	0	0	7	A8,C8.2,E8,F8,G6,G7,I7	0.285	Contradictoria
14	0	0	1	0	0	0	0	6	A3-A5,G8,H2,H3	0.166	Contradictoria
15	0	0	1	1	0	0	0	3	D7,F3,H6	0	Falsa
16	0	0	0	0	1	0	0	3	B7C6D8	0	Falsa
17	0	0	1	1	0	1	0	2	A2,H7	0	Falsa
18	0	1	1	1	0	0	0	1	D4	0	Falsa
19	0	0	1	0	1	0	0	1	B2	0	Falsa
20	0	0	0	1	1	0	0	1	A1	0	Falsa
21	0	0	0	1	0	1	0	1	A6	0	Falsa
22	0	1	0	0	0	0	-	0	-	RL	Residual
23	0	0	0	1	0	0	-	0	-	RL	Residual
24	1	0	0	1	0	0	-	0	-	RL	Residual
25	0	1	0	1	0	0	-	0	-	RL	Residual

Las configuraciones residuales continúan hasta la fila 64 ...

Ilustración 6. Tabla de verdad que incluye las posibles configuraciones causales contempladas en el análisis. Elaboración propia

falsas (0) que no mostraron el resultado de interés. Por último, a partir de la fila 22 y hasta la 64 se localizaron los *remanentes lógicos*, es decir, las configuraciones causales que no tienen un referente empírico en los casos observados pero que lógicamente podrían estar presentes en la realidad; se trata de contrafácticos del tipo: “qué hubiera sucedido si...” (Ariza y Gandini, 2015, p. 521).

El paso subsecuente fue la *minimización lógica* que reduce en número las configuraciones verdaderas, a fin de contar con *soluciones* sintéticas y manejables. Este procedimiento se hizo mediante el *software* antes citado que emplea un proceso de comparación y descarte mediante minimización booleana. Asimismo, se eligieron los resultados de la *solución intermedia* de las tres posibles soluciones (compleja, parsimoniosa, intermedia), la cual considera el uso de los contrafácticos que se encuentran en los remanentes lógicos. Esto, debido a que se observó que esta solución proporciona mayor parsimonia que la compleja, aunque ambas son congruentes en su resultado.

La solución intermedia permite por tanto abordar el problema de la diversidad limitada en el análisis configuracional, complementando las configuraciones observadas con configuraciones no observadas, pero solo en la medida en que sean verosímiles. Unas y otras serán incluidas en la minimización, favoreciendo la parsimonia de las soluciones aunque de manera controlada y guiada por el conocimiento teórico y empírico existente sobre el objeto de estudio. (Medina *et al.*, 2017, p. 36).

Los resultados de los procedimientos realizados por el *software* se componen de soluciones que siguen el principio de máxima parsimonia, por lo que se trata de configuraciones reducidas denominadas *implicantes primarios esenciales* o *fórmulas mínimas* (ver ilustración 7). La interpretación de las soluciones se valora en conjunto y de manera individual: en el primer caso se encuentra el nivel de cobertura general (*solution coverage*), que indica cuántos de los casos con el resultado positivo (la permanencia) de toda la matriz fueron cubiertos por la solución, que en esta ocasión fue el 88%; y en segundo lugar, la consistencia general (*solution consistency*) que señala cuántos de los casos cubiertos por las configuraciones tienen un resultado positivo, que en esta ocasión fue de 1.0, ya que todos los casos observados incluían presencia del resultado. Por su parte, existen tres indicadores individuales para cada una de las soluciones o *implicantes primarios esenciales*: cobertura bruta (*raw coverage*) señala el porcentaje de casos positivos que son explicados por cada

solución; cobertura única (*unique coverage*) indica el porcentaje de casos positivos que son explicados *únicamente por esa solución* y no por otra (como sucede con el indicador anterior que incluye casos que pueden ser explicados por diferentes soluciones); finalmente la consistencia, que señala cuántos de los casos empleados en la solución tienen un resultado positivo.

	Implicantes primarios esenciales (soluciones)	Cobertura bruta	Cobertura única	Consistencia
1	Pago y Confianza (sin) Termino	0.73809	0.21428	1
2	Pago (sin) Competitividad, (sin) Pragmatismo, (sin) Termino	0.59523	0.071428	1
3	Confianza y Afinidad (sin) Competitividad, (sin) Pragmatismo, (sin) Termino	0.5	0.023809	1
4	Pago y Competitividad y Pragmatismo , (sin) Termino	0.023809	0.023809	1
5	Confianza y Competitividad y Pragmatismo , (sin) Termino	0.023809	0.023809	1

Ilustración 7. Implicantes primarios esenciales y sus valores de análisis individuales. Elaboración propia con los datos arrojados por el *software* (Fuzzy-Set/Qualitative Comparative Analysis 4.0.).

Presentación de los resultados

Para cerrar este capítulo que constituye la primera etapa de análisis y arroja resultados preliminares, en las siguientes líneas se sintetizan los hallazgos sobre las condiciones necesarias y suficientes que están relacionadas con el resultado de interés, junto a las cinco soluciones arrojadas por el software:

- La *presencia del intermediario en la comunidad* u organización resulta ser un elemento *necesario* para su permanencia, pero por sí mismo *no es suficiente*, ya que precisa del otro eslabón que le confiere su cualidad como mediador: el vínculo con políticos.
- El *establecimiento de contratos* con políticos es también una condición *necesaria (no suficiente)*, debido a que cada vez que hubo permanencia de los intermediarios se estableció un contrato, sin embargo, no todas las veces que este se inició se mantuvo vigente.
- Por su parte, la condición denominada *término irregular del contrato* resultó ser una causa *suficiente* para poner término a la permanencia, pues siempre que estuvo presente también se observó un resultado con sentido negativo. El análisis cualitativo comparado confirmó esta cualidad, pues, como se observa en las cinco soluciones finales, en todas

es necesario que no esté presente para que exista permanencia. A su vez, esta condición se originó por cuatro causas que por sí mismas son nocivas para la continuación de los contratos: *deserción por incumplimiento u oportunismo; problemas de comunicación y monitoreo; disenso o crítica pública al político y pago incompleto e insatisfactorio.*

- Si bien la retribución o pago es un elemento *necesario* para el desarrollo de los contratos, al diferenciar la condición entre pagos *completos* e *incompletos* sus consecuencias en relación con el resultado resultan contingentes.
- Dentro de las combinaciones causales posibles generadas mediante el método QCA se encuentra en primer lugar aquella que se compone de *pago completo* y *confianza sin término irregular*. Se trata de la configuración que mayor cobertura presenta respecto a la muestra, ya que incorpora casi tres cuartos de todos los casos positivos considerados en el análisis y conjuga dos de las condiciones más relevantes para la permanencia.
- En la solución dos la condición de *pago completo* por sí misma es capaz de generar un resultado positivo hasta en el sesenta por ciento de los casos, siempre y cuando no exista ninguna condición con orientación negativa (*término irregular del contrato, competitividad o pragmatismo*). Como se verá en el capítulo siguiente, el cumplimiento de pago forma parte de una serie de obligaciones contractuales que al verificarse hace más previsible la estabilidad, ya que se produce *confianza en el contrato mismo*, por lo que la confianza interpersonal —si bien refuerza— puede ser prescindible.
- La solución número tres es interesante ya que plantea el hecho de que la *confianza* personal y la *afinidad partidista* en conjunto pueden suplir la existencia de *pago completo*, siempre y cuando no estén las tres condiciones negativas, ya que su presencia puede interpretarse como el aumento de incertidumbre que erosiona la confianza hacia el otro. También resulta interesante que su cobertura general es de la mitad de los casos positivos, aunque su cobertura única sólo es del 2% de la muestra.
- Finalmente, las soluciones cuatro y cinco refieren a situaciones que al tener baja cobertura en ambos indicadores no dejan de ser lógicamente posibles, pero son menos previsibles en la realidad: la primera es aquella donde existe un *pago completo* del político al intermediario en un contexto de *competitividad*, así como *pragmatismo* de este último

para mantener su posición (observación A1). Mientras que la segunda es similar, sólo que la *confianza* suple el *pago completo* en una situación de *competitividad con pragmatismo* (observación A6).

Para concluir

A pesar de las dificultades que implica aprehender la compleja vida política y social y sintetizarla en datos sencillos y contrastables —como lo requiere el método QCA—, puede valer el esfuerzo si se sigue la lógica de *causalidad compleja* que ofrece el método. De acuerdo con Ariza y Gandini (2015), su empleo agrega valor al proceso y a los resultados obtenidos frente a los estudios cualitativos convencionales al menos en tres sentidos: primero, porque ayuda a superar las escasas posibilidades de generalización, que aunque son modestas y limitadas al planteamiento de teorías de alcance medio, su lógica deductiva permite plantear soluciones posibles que van más allá de los casos observados; lo cual conduce al segundo aspecto, que se refiere a la posibilidad de generar narrativas que trasciendan únicamente la mera descripción de los datos recopilados y abre un espacio para la discusión de escenarios contrafácticos; por último, y no menos importante, porque a través de sus procedimientos permite mostrar con mayor claridad (transparentar) el procesamiento de los datos, lo cual ayuda a reducir la discrecionalidad en las decisiones del investigador que tanto se ha criticado a los estudios cualitativos.

V. Estabilidad de contratos políticos informales: análisis e interpretación de los resultados

En la primera etapa de análisis presentada en el capítulo anterior se describieron las condiciones y configuraciones causales que resultaron estar mayormente vinculadas a la permanencia de los intermediarios. Sin embargo, esto se hizo aislándolas de lo que sucede en el resto de la arena de acción de intercambios, por lo que ahora, en esta segunda etapa se busca explorar la caja negra y observar cómo se desarrollan estas condiciones y configuraciones causales en su contexto, por lo que se miran a la luz del modelo propuesto. Con esto se pretende:

- 1) Destacar las condiciones que están presentes en el *Modelo de estabilidad de contratos políticos informales* —propuesto en el segundo capítulo— y que resultaron ser relevantes para explicar el resultado.
- 2) Examinar si dichas condiciones tienen implicaciones institucionales, es decir, si están vinculadas a reglas de uso y, en caso de estarlo, en qué consisten.
- 3) Identificar otros elementos no contemplados en el modelo original que puedan tener influencia sobre el resultado.
- 4) Reformular el modelo original a partir de los resultados obtenidos, su análisis e interpretación, a fin de presentarlo con un diseño más acabado y como un producto final de la investigación.

Con estos objetivos en mente en el capítulo se bordan primero los componentes de la arena de acción del modelo, señalando patrones y tendencias con las cuales responder a una de las preguntas iniciales de investigación: *qué condiciones estructuran contratos políticos estables*. Se exponen uno a uno los siete componentes internos de la arena ya conocidos, pero, a diferencia del modelo inicial, las tres variables externas no se tratan por separado, sino en interacción con ellas. Mientras que en la segunda parte del capítulo se exponen los resultados generales de forma concisa con el propósito de ir cerrando la discusión, por lo que se finaliza respondiendo a la pregunta principal de investigación y se presenta el diagrama final del modelo.

Ciudad de México (2000-2021): una arena informalmente institucionalizada

La arena de acción de intercambios

1) Participantes

En el capítulo anterior se han señalado las características de los participantes y sus coincidencias con los perfiles que la literatura ha denominado intermediarios independientes, de partido, de organización e híbridos. Retomando esa clasificación, a continuación se describen algunos patrones que se observan respecto al vínculo entre el tipo de perfil y la permanencia; asimismo, se señala qué tipo de personajes públicos son los políticos con quienes los entrevistados establecieron contratos a lo largo de sus trayectorias; se destaca la importancia de la presencia del intermediario en su comunidad como condición necesaria para su permanencia, así como algunas estrategias y aprendizajes que han adquirido y de los que se valen para sostener su posición.

a) Vínculo entre perfil y permanencia

Siguiendo la tipología de intermediarios propuesta por Holland y Palmer-Rubin (2015), donde estos se diferencian según su relación con los partidos políticos y con las organizaciones (cuando las hay), cuatro de los participantes del estudio son considerados de tipo independiente, tres de partido y dos de organización, entre ellos un híbrido. Al observar las trayectorias de manera general se considera que el patrón característico de los *intermediarios independientes* es que han establecido contratos en algún punto de su carrera con individuos con cuyos partidos no se identifican. Aunque esto no quiere decir que no tengan preferencias partidistas o una posición ideológica —que puede llegar a ser fuerte—, de manera que no coinciden con el arquetipo de los *free agents* que prevén los autores de la tipología en ambientes competitivos. De hecho, los cuatro entrevistados con el perfil (Laura, Bernardo, Claudia y Beatriz) han preferido pasar al menos un trienio sin establecer intercambios, antes de relacionarse con cualquiera que les pueda proveer de beneficios, por lo que su pragmatismo es relativo y, como se verá más adelante, está acotado fundamentalmente por dos razones: la reputación de su interlocutor y la afinidad partidista.

Otro de los rasgos característicos de estos individuos es que están mayormente anclados a su territorio, por lo que su margen de acción se limita geográficamente desde unas

cuantas calles hasta algunas colonias, lo que constituye su “comunidad”. Si bien hay un núcleo duro de actividades que dicen realizar todos los participantes, los independientes están comprometidos principalmente con aquellas que están abocadas a atender necesidades de la población que reside alrededor del espacio fijo que los identifica, tal como lo son las instalaciones de un comedor comunitario, un espacio de gestión o su propia casa, donde reciben a vecinos y seguidores. Las gestiones que realizan están dedicadas a la resolución de problemas personales y aquellos que afectan el espacio comunitario o público aledaño a su centro de operación. Este es el perfil de intermediario en el que se ha centrado la literatura sobre clientelismo en América Latina, y al que Javier Auyero (2012) considera como el protagonista de la *red de solución de problemas* de los sectores populares en la periferia de Buenos Aires.

Para ellos la figura política con la que es más atractivo establecer contratos es el jefe delegacional/alcalde, puesto que es la autoridad o titular de gobierno más próximo y tiene atribuciones para atender las demandas más recurrentes de la población, como es la dotación y reparación de infraestructura urbana: iluminación, poda, desazolve, pavimentación, banquetas, etc. De esa forma existen incentivos para que, a pesar de sus preferencias partidistas o ideológicas, estos intermediarios se *relacionen de manera pragmática* con los ejecutivos locales en turno. El hecho de que contraten con ellos resulta ser relevante para su permanencia, por lo que el final de los periodos de gobierno siempre son momentos críticos para sus trayectorias. Y aunque pueden continuar teniendo presencia en su comunidad sin un vínculo con el gobierno local, los costos de la gestión aumentan significativamente si obtienen bienes a través de otras instancias, además de que no todos los servicios se encuentran disponibles por otros medios. Como señala Bernardo, cuando los intermediarios vinculados con la oposición no tienen el recurso principal que proviene de la delegación/alcaldía cuentan con beneficios que obtienen del Congreso: “[...] y los poquitos recursos que bajan pues también tratan de usarlos para que la gente no se les vaya” (Bernardo, comunicación personal, 8 de marzo de 2022).

Por otro lado se encuentran los *intermediarios de partido*, quienes comparten la mayoría de las características de los anteriores pero difieren fundamentalmente en dos cosas: la primera es el no haber contratado con políticos de otro partido al que pertenecen —a pesar

de que han existido incentivos para hacerlo—, especialmente después del declive del PRD en la Ciudad de México. Sin embargo, estos muestran una ventaja frente a los independientes, ya que su *desenvolvimiento dentro del partido* sirve como soporte que les da asistencia cuando han terminado un contrato, lo que motiva su repliegue hacia este en búsqueda de una posición laboral o el acceso a recursos, de forma que ayuda relativamente a mantener su presencia en la comunidad. Al mantener un pie en territorio y el otro en el partido, potencialmente tienen la ventaja de diversificar los riesgos para no depender de una sola fuente de insumos. Esta característica conduce a la segunda diferencia, y es que, al hacer carrera o sostener un puesto dentro del partido se tiene mayor *movilidad* para desenvolverse espacialmente, por lo que su influencia territorial puede expandirse y abarcar más de una o de pocas colonias.

En tercer lugar se encuentra el *intermediario de organización*, que presenta diferencias más pronunciadas respecto a los dos anteriores, debido a que su atención se centra en su agrupación. Su *liderazgo en la organización* tiene un efecto ambivalente respecto a la permanencia, ya que por un lado es su fuerza y atractivo que les permite establecer y mantener contratos con retornos que suelen ser más altos que los de los dos perfiles anteriores, sin embargo, están sujetos a su dinámica interna que impone límites sobre sus movimientos. Existen reglas internas de desempeño que exigen a este intermediario obtener resultados para legitimar su actuación frente a sus bases, de otro modo está en juego su posición; o bien, limitantes ideológicas (el perfil de la organización puede delimitar el espectro de posibles contratantes, por ejemplo, restringirlo a políticos de izquierda) y códigos internos de toma de decisiones que afectan su capacidad para realizar acciones y estrategias, puesto que requieren pasar por asambleas y consensuarse entre sus miembros.

Este tipo de intermediario se ve favorecido por la existencia de dinámicas *altamente institucionalizadas*, pero *escasamente democráticas* al interior de las organizaciones, pues en la práctica la toma de decisiones está centralizada y no suele haber rotación regular de sus líderes. Finalmente, algo que podría parecer obvio —pero que en el trabajo de campo ha demostrado ser una fuente de inestabilidad—, es la capacidad de las organizaciones para solucionar problemas internos de acción colectiva; de equilibrar los intereses de sus miembros en lo individual con los del grupo como un todo, pues no siempre se logra. De

hecho, ahí radica la principal diferencia entre las dos organizaciones analizadas: la de Roberto y la de Gonzalo, ya que esta última no fue capaz de generar incentivos suficientes para resolver el dilema y sus cuadros se decantaron por acciones oportunistas, impidiendo que la organización se fortaleciera. Al focalizar la atención sus líderes en la organización y no comprometerse con un partido en particular por el riesgo de perder su “independencia”, la organización de Gonzalo adoptó una posición pragmática sin miramientos para establecer contratos coyunturales con diferentes agentes en el mercado, lo que hizo que a la larga se dañara su reputación. Mientras que Roberto une su suerte al PRD y se desenvuelve de lleno dentro de ese partido, lo cual le permite obtener y repartir incentivos ininterrumpidamente entre sus miembros.

Por último, otro de los rasgos característicos de este tipo de actores es su alta *movilidad* espacial e institucional, ya que se desenvuelven en múltiples espacios y su alcance territorial puede cubrir más de una sola demarcación, además de que es mayor la diversidad de agentes con los que contratan, lo cual se traduce en una ventaja para su permanencia. Se trata de un rasgo característico desde finales de los años noventa, cuando las grandes organizaciones remanentes del movimiento urbano popular se integraron, primero al Frente Democrático Nacional y después al PRD, lo que dio paso a la existencia de “líderes multiposicionados” (Combes, 2013) que ocuparon distintos espacios de manera contemporánea en partidos, organizaciones, sindicatos, movimientos, etc. Dado que la ley no contempla una adscripción colectiva de las organizaciones en los partidos, la relación entre dirigentes partidistas y este tipo de intermediarios adquirió un cariz personal que les facilitó su ingreso a espacios de gestión y decisión dentro del PRD; les permitió ser representantes en la Asamblea Legislativa y la Cámara de Diputados; así como ocupar puestos laborales en los gobiernos emanados de ese partido, desde donde fortalecieron a sus organizaciones (Haber, 2009, 2013; Tavera, 2013).

Por su parte, en lo que respecta a los políticos que se han visto involucrados en el estudio a través de las narrativas de los participantes, están presentes con mayor frecuencia los *jefes delegaciones/alcaldes*; todos los entrevistados, excepto Roberto, dijeron haber sostenido contratos con ellos al menos en alguna ocasión. En segundo lugar se encuentran los *dirigentes partidistas*, especialmente aquellos que se desarrollaron al interior del PRD.

Por orden de recurrencia están en tercer lugar los *diputados* federales y locales, quienes, al menos cuatro veces fueron señalados como interlocutores en los contratos; posteriormente se encuentran *funcionarios de alto nivel* en el organigrama del gobierno de la Ciudad, que actuaron por cuenta propia, o bien, siendo el conducto del *jefe de Gobierno*, que sólo en una ocasión se mencionó como interlocutor directo. Finalmente, se nombraron *directores de áreas* de las delegaciones/alcaldías, que actuaron en representación de sus superiores.

Cabe señalar aquí uno de los rasgos que presentan los dirigentes partidistas, pues, además de establecer contratos de manera directa con los intermediarios, intervienen y median en otras relaciones. Este papel lo ha desarrollado notablemente Bejarano en la Ciudad de México, pues ha actuado como tercero que impulsa la cooperación entre contratantes que atraviesan dificultades. Ejemplo de ello es cuando Araceli y un jefe delegacional entraron en disputa y gracias a su intervención ella pudo mantener su trabajo; o por el contrario, ha ejercido su influencia para motivar la deserción, como cuando aconsejó a Laura terminar el contrato con un político del PRD e integrarse a Morena, instituto al que ahora pertenece. En ambos casos el dirigente partidista actuó motivado por la misma razón: le conviene que políticos e intermediarios que son afines a su facción partidista mantengan posiciones sólidas y eviten conflictos entre ellos, pues con ello él también se beneficia dentro de la dinámica de competencia interna de los partidos al contar con más seguidores y de mayor envergadura.

b) Presencia en la comunidad

En este punto es conveniente señalar la primera regla de uso que se impone *de facto* para permitir que los intermediarios establezcan contratos, a la cual se ha denominado *regla de participación*. De acuerdo con ésta, es una condición necesaria que ellos tengan presencia en su comunidad u organización para obtener derechos informales de interlocución e intercambio con políticos y así ocupar su posición como mediadores. Como se ha visto en la sección de resultados del capítulo anterior, todos los entrevistados afirmaron haber mantenido esa presencia desde el momento en que iniciaron sus carreras, sin embargo, durante ese tiempo también atravesaron altibajos que comprometieron su posición y en ocasiones la perdieron transitoriamente pues no sostuvieron contratos. Para continuar teniendo presencia recurrieron a distintas estrategias y aptitudes aprendidas a lo largo del tiempo y la experiencia.

Regla de participación. Los intermediarios requieren tener presencia en su comunidad u organización para obtener derechos informales de interlocución e intercambio con políticos.

La principal actividad que les ayuda a mantener su presencia es lo que suele denominarse en el medio como “trabajo territorial”, muy relacionado con la categoría de “trabajo político” a la que una parte de la literatura cualitativa contemporánea ha buscado darle sentido analítico.¹¹ En las observaciones recabadas durante la inmersión en campo el significado del *trabajo territorial* remite a un conjunto de actividades de gestión de distinta índole que, especialmente cuando sus consecuencias están encaminadas a generar beneficios comunes o públicos, legitiman y justifican el activismo de los intermediarios; alimentan su reconocimiento social; fortalecen su arraigo y se traducen en un capital político invertible que sirve para seguir teniendo participación en el mercado.

Otra actividad que favorece su presencia en la comunidad es sostener un puesto en la burocracia local o de un partido, pues contribuye de distintas maneras: primero, es una forma de obtener ingresos y de subsistencia sin tener que descuidar las actividades de mediación dentro de la comunidad, ya que de antemano se espera que una parte del tiempo laboral se dedique a la gestión pública y otra al trabajo territorial; asimismo, al ocupar espacios de decisión se suele beneficiar a redes y organizaciones de intermediarios que son adeptos al político gobernante, de manera que esto se usa también para favorecer a sus bases; además, el ambiente laboral permite la socialización con la burocracia, lo que les ayuda a crear redes de trabajadores de la cual obtener información y beneficios, de manera que así se cierra el círculo entre presencia, trabajo territorial y trabajo burocrático.

c) Profesionalización (estrategias y aprendizajes)

Quienes no mantienen contratos que les permitan tener un puesto en la burocracia atraviesan una situación menos favorable. En ese caso seguramente lo que harán será replegarse hacia sus redes u organizaciones para fortalecerlas con la intención de hacer atractivo su perfil y así establecer un contrato. Para esto se valen de estrategias como las siguientes: crear organizaciones pequeñas como forma de identificación de su activismo dentro y fuera de la comunidad; identificar nichos de demandas y especializarse en ellos. Pueden centrarse en

¹¹ Hurtado, 2014; Paladino, 2014; Combes, 2018; Hurtado, Paladino y Vommaro, 2018; Quirós, 2018.

actividades (vivienda, venta, transporte, gestión comunitaria, etc.) o en grupos sociales, especialmente sectores sociales vulnerables: mujeres violentadas, población de la tercera edad, niños, comunidad de la diversidad sexual, etc. Este tipo de gestiones se realizan al margen de contratos, por lo que se recurre a distintas instancias y programas del Gobierno de la Ciudad, de donde obtienen beneficios que no están políticamente condicionados; también se recurre a vínculos con universidades, con asociaciones civiles o redes de asociaciones con intereses afines; se participa en actividades, tradiciones y festividades de pueblos originarios que preservan sus costumbres; o bien, se realiza un tipo de gestión que se ha vuelto frecuente en el presente sexenio y se trata del seguimiento a trámites no concluidos de programas federales de gasto público, especialmente la "Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores".

Todo lo anterior contribuye a que los intermediarios experimenten una verdadera *profesionalización* del trabajo territorial a lo largo de sus carreras, ya que aprenden a obtener bienes y servicios de distintas fuentes: públicas, privadas o de la llamada sociedad civil; a interactuar con sus pares, tanto en territorio como en la burocracia, sean estos aliados o contrincantes; adquieren conocimientos prácticos sobre procesos y el funcionamiento de las instituciones, así como el empleo de los mecanismos de participación ciudadana vigentes en la Ciudad, entre los cuales son particularmente atractivos los espacios de representación y el financiamiento de proyectos a través del Presupuesto Participativo; a establecer interlocución directa con autoridades, líderes partidistas y representantes; así como a utilizar la red de relaciones que a lo largo del tiempo van construyendo con la burocracia. Aunque esto último tiene un límite, pues se maneja como una red de favores personales ocasionales que depende de la calidad de la interacción, lo que la hace una práctica contingente y limitada en cuanto a sus alcances.

Pero también los participantes han aprendido que, si bien existen distintas formas de obtener beneficios al margen de contratos —lo que contribuye a mantenerse activos y con presencia en la comunidad—, se trata de instrumentos transitorios o provisionales que por sí mismos resultan insuficientes para sus aspiraciones de mantener o construir carreras políticas, de manera que el *establecer contratos con políticos* se considera un paso ineludible para lograrlo. De lo contrario corren el riesgo de perder su posición de mediación entre la

ciudadanía y el ámbito público, o bien, deben resignarse a permanecer al margen del mercado político.

2) Posiciones

Para que los participantes sostengan su posición como intermediarios a lo largo del tiempo, además de tener *presencia* en su comunidad requieren del *establecimiento de contratos* con políticos. La palabra clave en el medio para referirse a estos es la de “acuerdos”, los cuales fijan una serie de compromisos de manera explícita, mientras que otros son implícitos y funcionan como cláusulas genéricas que se dan por sentadas, por lo que, en términos de Williamson (1989), se trata de contratos incompletos donde los términos y condiciones no están especificados en su totalidad. En ese sentido, cuanto más claros son los acuerdos, menor es el surgimiento de equívocos que conducen al término anticipado e irregular, aunque también es claro que su establecimiento no es garantía de su mantenimiento. Y en este punto es importante reiterar que dichos arreglos son estrictamente personales y no se establecen con el partido como un todo, tal y como como se ha considerado en otros modelos.¹²

Existe un interés bilateral por contratar que va más allá de la obtención de bienes inmediatos, ya que para los intermediarios es una manera de estabilizar sus posiciones, así como un medio que emplean cuando tienen la intención de hacer carrera política. Mientras que autoridades y líderes partidistas están interesados en relacionarse con intermediarios no sólo por ser un mecanismo de promoción del voto, sino por los efectos netos que obtienen en términos de gobernabilidad, pues al establecer compromisos con estos crean un puente con organizaciones y con la ciudadanía; su pericia les favorece porque ahorran en gastos de capacitación y, de hecho, conforman parte del capital humano de los gobiernos y la burocracia partidista; además de que adquieren un compromiso de representación informal frente a la sociedad (ver más adelante *regla de representación*).

¹² Por ejemplo, el influyente trabajo de Stokes, Dunning, Nazareno y Brusco (2013).

a) Ingreso

El establecimiento de contratos se ve modulado principalmente por dos razones: primero por la *afinidad partidista* entre potenciales contratantes —pues como en el caso de Claudia y Beatriz, su ausencia es razón suficiente para no establecer relación con políticos que no sean de “izquierda” o del PRI, consecutivamente—. Una fuerte posición ideológica o partidista puede definir de antemano con quién se establece o no contratos, por lo que actúa como un tamiz que reduce el mercado cuando no está presente, o bien, facilita la cooperación cuando lo está. En segundo lugar se encuentra la *reputación de confiabilidad*, que funciona como una carta de presentación que se nutre de información circulante en el medio o de experiencias personales pasadas, de manera que hay políticos e intermediarios a los que se evita por su mal historial y escasa confiabilidad, pues relacionarse con ellos es un riesgo que eleva los costos de transacción. Quizá esta es una de las razones por las que Gonzalo haya sido rechazado por los jefes delegacionales para contratar con él, pues no goza de la mejor reputación debido a su conocido comportamiento pragmático. La afinidad partidista y la confianza hacia el interlocutor se retroalimentan y juntas favorecen el inicio y evolución de los arreglos, haciendo que sean más previsibles y se facilite el deslizamiento de créditos entre ambos. Como se ha señalado en el capítulo anterior, una configuración causal que combina ambas condiciones suple tentativamente la existencia de pagos completos y su posibilidad de presentarse en la realidad es altamente previsible.

Una vez los intermediarios se encuentran activos en su comunidad u organización y ejercen cierta influencia sobre ésta, sólo hay un paso para establecer contratos, pues como Araceli lo manifiesta: “[...] los líderes políticos más altos están en la búsqueda de quién les puede servir, están en la búsqueda, así como si fuéramos nosotros una presa” (Araceli, comunicación personal, 15 de diciembre de 2022). La “invitación” a formar parte de un “equipo” es un tópico que se repite en las narrativas de todos los participantes, aunque la iniciativa para entablar un contrato puede provenir de ambos lados, y su intensidad verse modulada por la demanda de mediación. Entre las estrategias que políticos emplean para el establecimiento de contratos con intermediarios se encuentran:

- La identificación de perfiles con características específicas para ocupar posiciones *ad hoc* en partidos o gobiernos (orientación sexual, reconocimiento, nivel educativo, etc.), como sucede con Roxana, cuya identidad sexual le lleva a incorporarse a la burocracia del PRD.
- La identificación de personas con pericia en aspectos específicos que ayuden a resolver problemáticas, tal como es el caso de Pablo, que se relaciona con el gobierno de la delegación Cuauhtémoc gracias a sus habilidades para interactuar con población en situación de calle; o de Beatriz, quien destaca por sus cualidades de concertación.
- El contrato es también una forma de desactivar el disenso o atraer a quienes son potencialmente peligrosos para la gobernabilidad, como se muestra en las trayectorias de Bernardo o Araceli. Además, sirve para generar aliados o evitar que estos se sumen a la competencia y puedan hacer que la balanza electoral se incline perjudicialmente.
- Finalmente, algo que se repite en las narrativas y se ejemplifica en las acciones de Pablo y Beatriz es el hecho de que desde el poder se generen las condiciones para la construcción de carreras de potenciales intermediarios. A diferencia de quienes ingresan a los contratos porque se han dedicado previamente a realizar trabajo territorial, hay personas a quienes se les asigna recursos desde el gobierno para hacerlos llegar a su comunidad y lo cual se conoce en el argot como “crear” o “fabricar líderes”. De esa manera, personas sin experiencia ponen a prueba sus habilidades de mediación para iniciarse en el gremio, o sencillamente se limitan a ser el vehículo que facilita el flujo de bienes y servicios por un tiempo y después desaparecen.

La contratación de intermediarios responde a una demanda de mediación que se ve modulada tanto por la competencia electoral como por la necesidad de gobernabilidad. En el primer caso, la dinámica interna del PRD es sumamente ilustrativa, dado que la intensidad de la competencia intrapartidista fomentó el vínculo con todo tipo de intermediarios por parte de los dirigentes de las corrientes internas, a fin de contar con mayor respaldo y así ganar espacios de decisión en el partido. Mientras que la competencia entre partidos también motivó la contratación por ser un mecanismo de promoción del voto y porque se emplea por sus cuadros partidistas para tener un mínimo de presencia en demarcaciones donde son oposición. Pero la demanda de mediación no se limita a esto, ya que se trata de un recurrido método de gobernabilidad a través del cual se busca tener control del territorio mediante la

presencia de aliados que se relacionan de forma directa con la población: así se vigila, administra y evita el conflicto a través de los mediadores.

Por su parte, los intermediarios despliegan algunas estrategias con miras a establecer contratos como son las siguientes:

- Haciendo trabajo territorial y promoviendo proyectos para resolver necesidades o problemáticas sociales, lo cual les da visibilidad.
- Presentándose de forma directa con autoridades a través de los espacios de interlocución abiertos donde exponen sus demandas (mesas de atención, miércoles ciudadano, audiencias públicas con el alcalde, jueves vecinal, etc.).
- Ocupando espacios de representación formal contemplados en la legislación sobre participación ciudadana e impulsando proyectos comunitarios con financiamiento público.
- Empleando amenazas de disenso y presión social para generar negociaciones que conduzcan a contratos.
- Buscando la protección personal, “apadrinamiento”, de algún dirigente al interior de los partidos.

El establecimiento de contratos se ve favorecido por una norma de uso que permite que ambos contraten, aunque no pertenezcan o muestren afinidad hacia el mismo partido. Más que una exigencia de carácter ideológico-partidista o centrada en la búsqueda de ganancias, se valora la *reputación de confiabilidad* del individuo a quien se contrata, pues, como los mismos entrevistados manifiestan, en el proceso de elección de un interlocutor la confiabilidad es el rasgo que define el ingreso o el rechazo, pues es preferible reducir el riesgo de oportunismo: “A Cuauhtémoc hay que hacerle una cita porque trae trabajo, es honesto no trae mil personas, pero es importante. De pronto llegaba Óscar, que es un oportunista, con todos va y a todo les pide, entonces con él no, esa es mi dinámica de trabajo y a veces te equivocas porque tachas a un liderazgo bajo la perspectiva de que no lo conoces, pero tienes que arriesgarte porque ese es el trabajo, ser una coladera para que llegue lo bueno, la parte fina de un territorio” (Beatriz, comunicación personal, 4 de octubre de 2022).

Norma de ingreso inclusivo: políticos pueden contratar con intermediarios que no pertenecen o muestran afinidad hacia su partido político.

También se considera que existe un elemento contextual que modula la aplicación de esta norma y es la *polarización política*. Como resultado previsible de la polarización y la radicalización de posturas se privilegia la contratación basada en la *afinidad*, lo que se convierte en una barrera que inhibe la cooperación entre individuos que no pertenecen al mismo partido. En estos casos las narrativas de los gobernantes parece ser también un elemento decisivo para mitigar o favorecer la exclusión. Ejemplo de ello se encuentra en Álvaro Obregón, donde en 2000 un eslogan del recién electo delegado panista era similar al de Vicente Fox, en el sentido de construir un "gobierno plural e incluyente", por lo que estuvo abiertamente interesado en incorporar a intermediarios de distintas filiaciones políticas, mientras que en esa misma demarcación la narrativa de AMLO en 2018 parece haber contribuido a un efecto contrario, pues la alcaldesa electa se mostró desinteresada en incluir en su gestión a intermediarios fuera de los cuadros de su partido.

b) Salida

En lo que respecta a las causas que motivan el término del contrato, éstas pueden agruparse en dos bloques, según sean o no consideradas legítimas sus razones a los ojos de la contraparte, pero también de quienes se desenvuelven en el medio. En el primer caso se hallan los comportamientos que están dentro del marco de las expectativas esperadas y aceptadas por lo que constituyen una regla de uso; mientras que fuera de ese ámbito se encuentran aquellos comportamientos que no están plenamente justificados, tal como lo es la deserción y, en especial, el oportunismo, los cuales conducen a sanciones de carácter político y social que se abordarán con detenimiento más adelante. Entre las formas legítimas de salir de la relación están:

- Acordar de manera explícita los alcances y límites temporales del contrato y cumplir con ellos hasta su culminación.
- Si bien no siempre es acordado el término de un contrato, hay situaciones donde es comprensible la salida, ya que se impone *de facto*. Así sucede en coyunturas donde finaliza el periodo de gestión de un gobernante y no hay un acuerdo que refrende el convenio, por lo que se da por sentado que ha terminado. De esa manera los *ciclos*

políticos, administrativos y de gestión partidista son altamente relevantes para la permanencia y estabilidad del intermediario pues constituyen puntos de inflexión en sus trayectorias que definen su suerte para los años próximos, y por ello se vuelve atractiva la deserción y el oportunismo como estrategias de reincorporación para no quedar fuera de otro contrato. Como señala Roberto: “Para las organizaciones siempre es un reto cumplir los acuerdos transexenales... siempre hay que amarrar acuerdos cuando se van unos y llegan otros, hay que volverlos a replantear” (Roberto, comunicación personal, 10 de marzo de 2022).

- De la mano del punto anterior se encuentra la pérdida de posición del político, o lo que es lo mismo, su incapacidad para proveer de beneficios o las expectativas de otorgarlos. Si el político no es capaz de obtener créditos de parte de los intermediarios, por ejemplo, siendo candidato o alimentando la expectativa de obtener un cargo público, es justificable que su interlocutor termine la relación.
- Finalmente, se encuentra una causa que es común a otras ocupaciones y consiste en el retiro para atender asuntos personales, tal como son problemas de salud, dificultades familiares o el cuidado de algún pariente que requiera de su disposición de tiempo completo.

Regla de salida: los participantes pueden retirarse de la relación si su término ha sido acordado; si su salida coincide con el término de una gestión gubernamental y se han agotado los compromisos; si el político ha perdido su posición o por un tema personal justificable.

Cuando la salida se da fuera de lo previsto por esta regla —sea por parte del político o del intermediario— se abre un espacio de disputa discursiva en búsqueda de legitimar la acción a fin de no ser dañado en términos reputacionales. Se recurre a señalar la existencia de injusticias por parte del interlocutor, como lo demuestra la mayoría de los casos en que hubo rupturas. El caso del rompimiento entre Araceli y un candidato a delegado en Cuajimalpa es ejemplar en este sentido, pues éste último recurre a protagonizar un supuesto atentado para justificar su salida del PRD y del contrato argumentando no haber garantías para su seguridad y la de su familia, y de esa manera legitimar su postulación como candidato por otro partido. La maniobra causó desconcierto en el momento, pero poco después se supo que fue una acción premeditada por lo que trató de castigarse de manera política y hasta legal.

La deserción de este político y su salida del PRD en 2012 fue un precedente que anticipó la desbandada de intermediarios que salieron de ese partido y que se intensificó entre 2015 y 2018 con el nacimiento y fortalecimiento de Morena. Y en este punto es pertinente plantear la diferencia entre el *cisma partidista* y la deserción “común”. En el primer caso los dirigentes y políticos que salen de un partido y se incorporan a otro pueden trasladar los contratos que tienen con intermediarios de uno a otro partido, de manera que el contrato continúa. Mientras que en la deserción sólo uno de los contratantes sale de la relación y puede darse por divisiones partidistas o por otras razones. Sucedió lo primero cuando algunas de las entrevistadas se separaron del PRD e ingresaron a Morena alegando una auténtica identificación con el proyecto de AMLO: lo que en otro contexto pudo ser visto como deserción reprobable ahora incluso se planteó como algo correcto. En ese sentido, es posible que al darse salidas masivas derivadas de cismas partidistas se reduzca el costo de la deserción pues el daño reputacional individual resulte ser menor si se mimetiza detrás de todo el desplazamiento de actores, a diferencia de una salida particular en un contexto donde haya poca movilidad y las posiciones estén firmemente definidas.

c) Transitividad del contrato

Como se ha visto, la temporalidad del contrato no siempre está definida de antemano, incluso es posible que este se mantenga vigente a pesar de que se retire uno de sus miembros, ya que una característica de estos arreglos a la que se denomina aquí *transitividad del contrato* permite que el contrato pueda ser transferible entre individuos. Esto se observó en las trayectorias de distintos participantes, por ejemplo con Roxana, cuando uno de sus dirigentes se va de su partido y ella permanece en el PRD pero no queda “desprotegida” gracias a que él previamente negoció su continuación con otros políticos para que vieran por ella; en el caso de Araceli un diputado local de Álvaro Obregón transfiere el contrato que tiene ella con su homólogo de Cuajimalpa, lo que le permitió acceder a un puesto de gobierno en esa demarcación; o bien, el caso de Bernardo, que cuando su interlocutor fallece después de quince años de haber sostenido acuerdos con él, personas de su grupo cercano asumen los compromisos que el político tenía vigentes con intermediarios de la demarcación, entre ellos el suyo.

d) Posiciones multinivel

Los participantes señalaron haberse desenvuelto en distintos espacios públicos y privados de manera simultánea a lo largo de sus trayectorias; particularmente desempeñaron el rol de representantes informales en sus comunidades; de líderes de organizaciones grandes y pequeñas; ocuparon espacios en la burocracia de los partidos y gobiernos; participaron en asociaciones civiles; ocuparon cargos de representación ciudadana en colonias, así como en pueblos originarios de la Ciudad de México. Mientras que también alternaron su posición de manera asincrónica, pasando de ser intermediarios como los ha caracterizado comúnmente la literatura a ser *coordinadores de intermediarios* —más cercanos a los políticos— y posteriormente regresaron a su posición original, de manera que se observa la existencia de una jerarquía multinivel que distingue distintos niveles de mediación.

Este patrón se observa al menos en una ocasión en las carreras de la mayoría de los entrevistados, con excepción de Laura y Roxana, pues cuando han formado parte del grupo cercano de los políticos ejecutan acciones operativas de coordinación de otros mediadores, por lo que se consideran sus *operadores*. Quizá el caso más ejemplificador de esto es el de Pablo, a quien una jefa delegacional delegó la interacción con los “gestores” de la demarcación Cuauhtémoc relacionados con el PRD y por años desempeñó esa tarea para otros delegados. Sin embargo, cuando su partido pierde el gobierno él vuelve a su territorio, y aunque sigue manteniendo contacto con algunos intermediarios que antes coordinaba, ahora lo hace pero en una condición de igualdad. Situaciones similares se observan en las trayectorias de Bernardo, Araceli y Beatriz, mientras que Gonzalo y Roberto también han experimentado esto gracias a su liderazgo en organizaciones, que cuando crecen y se ramifican presentan más niveles de mediación al interior de ellas.

3) Acciones

a) Cooperar

La cooperación es el sostén de la relación, se trata de una condición *necesaria* para el mantenimiento del contrato a lo largo del tiempo e implica que existan incentivos suficientes para que los participantes cumplan con los compromisos asumidos. Se debe cumplir tanto con los acuerdos que son explícitos como con las *reglas de uso* que están implícitas en el medio en el que se desenvuelven y conforman las pautas sobre los comportamientos

aceptados. En el estudio puede observarse que la cooperación en estos dos aspectos ayuda a mantener los contratos vigentes aun cuando no existe *afinidad partidista* entre interlocutores, pues, de los 42 casos donde hubo cooperación en once no se presentó; también se puede prescindir de la *confianza* interpersonal y de la existencia de *pagos completos*, que en nueve y siete ocasiones (consecutivamente) no estuvieron presentes. Lo mismo sucede en contextos electorales competitivos, donde se cooperó en la mayoría de las situaciones con alta *competitividad* entre partidos. Esto es así porque un incentivo para la cooperación es la *confianza en la institucionalización del propio contrato*: de que sus códigos serán capaces de regular las acciones de B, de manera que A encuentre razonable depositar sus expectativas e inversión en las transacciones que haga con él, ya que serán correspondidas mientras dura el contrato.

Además, se coopera independientemente de la *calidad de la interacción* entre contratantes, ya sea que descansa en lazos familiares o de amistad que refuerza el vínculo. Si bien la presencia de esta condición puede llevar al aumento y mejora de los beneficios, prerrogativas o créditos, su efecto es contingente, pues cuando la relación se degrada o termina puede perderse más de lo que se gana. Situación que se muestra en varias de las trayectorias estudiadas y condujo a lapsos de inestabilidad para los intermediarios, particularmente cuando estos pasaron de una situación de bonanza a otra de insolvencia sin estar preparados para el cambio. El ejemplo más notorio de esto se encuentra en la experiencia de Beatriz, quien tenía amistad con una candidata a la que operaba su campaña electoral, pero cuando ambas entran en conflicto no sólo finaliza su amistad, sino también el flujo monetario y de apoyo partidista que le brindaba, por lo que su situación personal y de mediación se vio vulnerada considerablemente: “Fue muy duro Cuauhtémoc, tener que estar de esa manera, pues agotamos todas nuestras tarjetas de crédito para sobrevivir, porque eso fue lo que nos pasó, ahorita estamos en la parte de pagar lo que usamos en esas fechas” (Beatriz, comunicación personal, 4 de octubre de 2022).

La cooperación se expresa a través de la *reciprocidad*, lo cual implica asumir el riesgo de confiar en que el interlocutor cumplirá con compromisos que generalmente no están definidos ni son inmediatos. Por eso, la existencia de créditos en contratos incompletos como estos requieren que opere una *regla de reciprocidad*, según la cual se debe corresponder a

quien ha ayudado o brindado algo en el pasado. Sólo de esa manera es factible cumplir y exigir algo que no ha sido plenamente especificado de antemano, pero se sabe que puede ser solicitado en el futuro. Ejemplos de ello se muestran a lo largo de todas las entrevistas recabadas: se solicita apoyo al político ante circunstancias no previstas como soluciones extraordinarias para mitigar problemas comunitarios causados por el clima; apoyo para vecinos que atraviesan situaciones difíciles; empleo para familiares que se han quedado sin trabajo; recursos para realizar eventos, etc. Mientras que por otro lado se requiere apoyo a los intermediarios para movilización en marchas, protestas o demostraciones de apoyo a partidos; apoyo para realizar obras públicas o la afiliación de militantes y vecinos que un partido ha decidido con cierta improvisación, etc.

Regla de reciprocidad. Políticos e intermediario que establecen contratos deben corresponder a los beneficios recibidos.

De esa forma la cooperación está condicionada, tanto al cumplimiento de acuerdos explícitos como de expectativas implícitas (normas y reglas de uso) por parte del otro, y la valoración de que existe reciprocidad no es siempre inmediata, sino que puede deducirse sólo a mediano o largo plazo. Podría decirse que a medida que el horizonte temporal de los pagos se reduce, la interacción deviene en una transacción de corto plazo como lo es la célebre “compra del voto” o la “compra de la participación”, es decir, un pago por evento. Sin embargo, en la realidad este tipo de convenios funcionan como instituciones duraderas que incentivan que sus protagonistas se preocupen en cooperar de manera sostenida, pues como señala Gambetta: “Un vendedor que no vive de clientes ocasionales y que se preocupa por su ingreso futuro tiene un interés racional de comportarse honradamente y de adquirir una buena reputación [...] Aun cuando sea tramposo, sigue teniendo interés en sacrificar beneficios a corto plazo por ganancias en perspectiva” (2007, p. 60).

Entre los elementos que suelen estar implícitos en los contratos y se espera sean cubiertos por los participantes están los siguientes: En primer lugar está lo que aquí se denomina *norma de desempeño*, según la cual los políticos deben realizar una buena gestión pública, así como sostener una interacción adecuada con la población, pues esto tiene un impacto sobre el cumplimiento de las funciones de los intermediarios. Particularmente hay una crítica reiterada de los entrevistados sobre la calidad de las obras públicas realizadas por

los gobiernos de políticos con los que contratan, pues cuando la ciudadanía se ve afectada por su mala calidad el intermediario lo resiente dentro de su comunidad, ya que se asume que este es un representante informal del gobierno en turno (ver más adelante *regla de representación*). De hecho, cuando el mal desempeño del político justifica un brote de descontento social y la mediación se complica para el intermediario por encontrarse entre la comunidad disgustada y un gobernante antipático, es comprensible que él prefiera ponerse de lado de la población, ya que el costo de la deserción del contrato puede ser menor al de la pérdida de su reputación frente a la comunidad, pues su presencia en territorio puede estar en juego.

La segunda obligación que se espera del político es que establezca una relación con la ciudadanía que favorezca la intermediación o que al menos no la complique. Por ello, se considera que un político debe mostrarse abierto y accesible a interactuar con la población, incluidos otros intermediarios. En ese sentido el fomento del “trabajo territorial” que realizan los intermediarios es una útil estrategia que favorece el vínculo autoridad-ciudadanía. Mientras que el no hacerlo no sólo impide conocer las demandas de la población, sino que puede generar antipatía hacia el político y dañar el vínculo entre el intermediario y su base. De hecho, en las comunicaciones sostenidas se muestra insatisfacción hacia políticos a los que sus equipos de colaboradores les impiden interactuar con la población después de los mítines porque les forman una valla; tampoco ayuda que estén envueltos en escándalos de consumo de sustancias, misoginia o corrupción; que en sus discursos no tengan el tino o la sensibilidad para “conectar” con la población o que se muestren prepotentes y rechacen trabajar con intermediarios.

Norma de desempeño. Los políticos deben mostrar un desempeño en la gestión pública satisfactorio; fomentar el “trabajo territorial” y sostener interacción adecuada con la población, pues esto tiene un impacto sobre el cumplimiento de las funciones de los intermediarios.

Del otro lado de la ecuación, existen reglas de uso que se espera que cubra el intermediario, entre las que se encuentra las de *obediencia* y *representación*. La primera de ellas opera estrictamente en la arena de intercambios y consiste en que los intermediarios no deben disentir ni criticar públicamente a políticos con lo contratan. Se trata de expresiones dirigidas a la persona no hacia el partido, y pueden ser tolerada mientras se hagan de manera privada, pero al ser públicas se interpreta como una deslealtad que generalmente termina en

la ruptura del contrato. En la muestra analizada, después del *oportunismo* esto resultó ser la segunda causa más recurrente que llevó al fallo del contrato.

Regla de obediencia: Los intermediarios no deben disentir o criticar públicamente a políticos con los que sostienen contratos.

Otro compromiso que implícitamente se adquiere cuando se establece un contrato es el que dicta la denominada *regla de representación*, de acuerdo con la cual el intermediario asume un papel de representante informal del político frente a la sociedad. Esta representación es extraoficial, simbólica y dura el tiempo en que se sostiene el contrato, por lo que no es sustantiva ni es la tarea central del mediador. No obstante, es suficiente para que vecinos inconformes acudan al intermediario no sólo a solicitar bienes y servicios sino a reclamar sobre alguna acción de gobierno del político con el que se relaciona, pues como explícitamente lo señaló una alcaldesa del poniente de la Ciudad en 2022 en una reunión con un grupo de intermediarios: “ustedes allá afuera son mi cara, ustedes allá afuera me representan” (nota de campo, marzo de 2022).¹³

Regla de representación: Los intermediarios requieren representar extraoficialmente a políticos frente a la sociedad cuando sostienen un contrato.

b) Desertar

La siguiente acción que considera el modelo es la salida no acordada del contrato o *deserción*. Como fenómeno tiene un nivel de aparición relativamente bajo en la muestra, pues sólo estuvo presente en ocho ocasiones de las cincuenta en que se estableció un contrato. La deserción puede originarse por causas indefinidas pero casi siempre expresarse a través del mismo lugar común: el otro “no cumplió”, por lo que es difícil precisar en realidad qué o quién es la fuente del problema. Entre las motivaciones identificadas que llevan a desertar a los actores están:

¹³ Sucede también que organizaciones pequeñas que dirigen intermediarios *independientes* o *de partido* funden su identidad con el “equipo” del político que gobierna en una demarcación, mientras que las organizaciones grandes, si bien colaboran de la mano de los gobiernos, buscan mantener su autonomía por lo que dedican una parte importante de su esfuerzo en promover su propia identidad.

- a) el hecho de que se considere que ha habido *incumplimiento de la otra parte* y por ello es correcto salir del contrato (falta de reciprocidad), o bien, emplear la salida como represalia cuando no se ha recibido un trato justo;
- b) porque se interpreta que el *pago* recibido fue *incompleto* y es *insatisfactorio*;
- c) puede ser consecuencia de que el político entre en *conflicto con la comunidad* y esté en juego el reconocimiento social del intermediario como bien simbólico reinvertible.
- d) Es de esperar que exista deserción cuando el político ha recibido una acción de *disenso o crítica* públicamente por parte del intermediario;
- e) debido a *problemas de comunicación y monitoreo* que generan malentendidos entre ambos actores;
- f) o bien, por la *incapacidad* de los dirigentes partidistas para *controlar* y estabilizar *expectativas* respecto a la permanencia y el ascenso de intermediarios que emprenden una carrera al interior de los partidos.

Por su parte, algunas de las causas de deserción rayan en el *oportunismo* puesto que se emplean como estrategias para beneficiarse de las acciones del otro de manera engañosa y premeditada. Especialmente se identificó lo que parece ser una de las acciones más recurridas relacionadas con el oportunismo de parte de los intermediarios y radica en apropiarse de beneficios derivados de programas de gasto público que van dirigidos hacia sus seguidores; lucrar con ellos o repartirlos preponderantemente entre su familia nuclear, impidiendo que más personas sean beneficiadas. A decir de los propios entrevistados, es una forma de engaño habitual dentro y fuera de periodos electorales que la mayoría reconoce, pero de la que se deslindan: “Yo, por ejemplo, daba una despensa por familia para ampliar el margen y posesionarlo a él básicamente. Y cuando presentaban los otros líderes las listas, iba la esposa del líder, su hija, su yerno, ellos piensan que pueden engañar y no. Aunque manejes un chingo de gente, cuando ya traes un equipo para hacer todas esas estadísticas, te va a arrojando quién trabaja bien y quién no trabaja” (Bernardo, comunicación personal, 8 de marzo de 2022).

Esta actuación es considerada dentro del medio no sólo como una acción fraudulenta para el contrato sino como una forma de corrupción del “trabajo territorial” que se aleja de los fundamentos de legitimidad de esa actividad, pues desvía las expectativas de desempeño

del intermediario relacionadas con la búsqueda de mejora de las condiciones de la comunidad hacia la maximización de la utilidad individual. De esa forma, cuando el intermediario pasa por alto o deliberadamente infringe estas expectativas puede considerarse que incumple con lo que aquí se denomina *regla de distribución* de beneficios, que son facilitados con el objetivo de ser entregados al mayor número de personas dentro de su comunidad u organización: “[...] que realmente el recurso que llega sea bien empleado para la comunidad y que se lo den a la gente que realmente lo necesite, no por compadrazgo, ni por padrinismo, ni nada” (Claudia, comunicación personal, 24 de agosto de 2022).

Regla de distribución: Los intermediarios deben distribuir beneficios derivados del gasto público entre el mayor número de población y no conservarlos para sí mismos o lucrar con ellos.

c) Monitorear

Una de las acciones de las que disponen ambos agentes para evitar actos oportunistas como el antes señalado es el monitoreo o vigilancia del comportamiento de su interlocutor. Se trata de una actividad ineludible dada la informalidad de los contratos para identificar en qué medida coopera el otro. Particularmente los políticos evalúan la capacidad de los intermediarios para controlar la participación y movilización de sus seguidores; se monitorea la entrega de beneficios en la comunidad a través listas que contienen la firma de los beneficiados y se lleva un control sobre la movilización de electores en procesos electorales interpartidistas, intrapartidista y en consultas ciudadanas. Con base en el desempeño real demostrado por los intermediarios se ajustan los pagos: “Porque en base a los votos que tú traes son los apoyos que te dan. Por ejemplo, si te van a dar despensas, —Juan trae cuatrocientos votos, dale doscientas despensas. El Bernardo trae ochenta votos, mándale treinta despensas” (Bernardo, comunicación personal, 8 de marzo de 2022).

Mientras que los políticos disponen de personal capacitado para realizar el monitoreo a través de análisis estadístico y de insumos de información que otros intermediarios les facilitan, estos cuentan particularmente con información que obtienen de las redes que van tejiendo dentro de la burocracia, gracias a lo cual conocen los movimientos de los políticos y en general, sobre lo que sucede dentro de la arena de acción. El monitoreo es indispensable no sólo porque refuerza el cumplimiento al reducir el atractivo oportunista; permite generar pagos equivalentes o menos desiguales en detrimento de uno u otro agente y aclara equívocos

que pueden dar pie a confusiones. Al respecto cabe retomar un episodio de la trayectoria de Beatriz que se mencionó en el capítulo anterior y que ejemplifica un caso extremo de lo que sucede cuando no hay monitoreo que provea de información confiable sobre lo que sucede en la arena.

En esa ocasión Beatriz y una candidata a alcaldesa por el PRI en Milpa Alta rompen su relación después de seis años de trabajar juntas y de una campaña electoral llena de malentendidos relacionados con la falta de comunicación. Se detectaron al menos tres elementos que condujeron ese acontecimiento: primero, dado que Beatriz monopolizaba la interlocución con la candidata en Milpa Alta no hubo forma de llevar a cabo un monitoreo sobre sus acciones para saber si efectivamente cumplía con sus obligaciones; segundo, hubo un alejamiento físico y simbólico de la candidata que no le permitía conocer lo que sucedía en el territorio que pretendía gobernar e interpretó algunas muestras de afecto de la comunidad hacia Beatriz como signos de oportunismo para quedarse con la red que ella había financiado (omisión de *norma de desempeño* y *regla de información*); finalmente, la falta de una red inalámbrica con suficiente cobertura y calidad para el servicio de telefonía móvil en los distintos pueblos de Milpa Alta contribuyó a que colaboradores de la candidata en el centro de la Ciudad confirmaran sus conjeturas sobre una supuesta traición por parte de Beatriz. El asunto derivó en una tragedia con cargo para las dos que seguramente pudo haberse evitado.

d) Sancionar

La detección de infracciones trae consigo sanciones de carácter político y social a manera de penalización, lo que por sí mismo constituye una regla de uso, pues se considera un deber para quien lo sufre y una consecuencia lógica para quien transgrede. Tomando como parámetro el grado de afectación que es causado por el infractor, puede establecerse una jerarquía de sanciones que van: desde una reducción en la cantidad de pago por no lograr el desempeño prometido, hasta la exclusión total. Se trata de una dinámica de ida y vuelta que reafirma la agencia del intermediario debido a su capacidad para afectar al político, pero que también deja ver la disparidad de la relación pues este suele disponer de recursos estatales y recursos humanos para ejecutar sanciones, por lo que el daño recibido es mucho menor frente

el resentido por el intermediario, que puede dar origen a periodos de inestabilidad e incluso ver comprometida su posición.

- a) Exclusión política: el ostracismo puede ser temporal (congelar, inhabilitar, bloquear) cuando se emplea como una llamada de atención de lo que implica la exclusión definitiva, la cual conlleva el retiro de beneficios laborales, reputacionales, prerrogativas y hasta la promoción de sanciones en el plano legal cuando el intermediario sostiene un puesto de gobierno.
- b) Activación del disenso: por su parte, el intermediario tiene como principal arma la activación del disenso y la generación de actos de protesta para mostrar su inconformidad hacia un político que incumple, así como acciones de obstaculización de la gestión pública dentro del territorio donde ejerce su influencia.
- c) Desconocimiento: esto puede ser un arma empleada por ambos actores: en caso de ser usada por el intermediario se expresa de manera simbólica rechazando o desconociendo la legitimidad del político, mientras que cuando es empleada sobre el intermediario consiste específicamente en ignorar su influencia territorial y las solicitudes que realiza para gestionar demandas en instituciones públicas.
- d) Descrédito: el descrédito se promueve de ambos lados a través de chismes, señalamientos, estigmatización o aquello que pueda generar un daño a la reputación del otro. Ha decir de Bernardo esto se convierte en un deber: “[...] porque cuando tú les fallas ellos lo señalan, entonces cuando te fallan también los tienes que señalar luego luego y romper la relación” (Bernardo, comunicación personal, 29 de marzo de 2022).
- e) Maltrato: se trata de agresiones de baja intensidad que se expresan a través de malos tratos hacia los intermediarios, tales como desgaste por rechazos a las gestiones y esperas prolongadas para ser recibidos.
- f) Reajuste de beneficios: el reajuste de beneficios a los intermediarios puede manejarse como una forma de castigo, tales como son la degradación de un puesto burocrático o la reducción de bienes para él y sus seguidores.

e) Amenazar

Otra acción que pueden emplear los participantes para inducir cooperación es la amenaza de daño a su interlocutor: “Desde el hacer un plantón con cincuenta o cien personas en un crucero hasta la toma de edificios, el cierre de vialidades, marchas pequeñas o medianas, se vuelven instrumentos de presión y negociación” (Roberto, comunicación personal, 28 de abril de 2022). Sin embargo, más que el ejercicio real de la fuerza, la amenaza implícita que subyace a los procesos de negociación funciona a los mediadores al alimentar la percepción de que es mejor estar con ellos que en contra. De acuerdo con los datos extraídos de las experiencias de los participantes, esta estrategia se usa únicamente para iniciar contratos y no se identificó algún caso de éxito de alguien que ya estando en uno emplee el disenso como herramientas para aumentar sus rentas, lo cual es comprensible pues se contrapone con la *regla de obediencia*. De hecho, la amenaza es una acción delicada y riesgosa cuyos resultados son contingentes, pues si bien pueden dar pie al inicio de un contrato, la dinámica también puede derivar en enfrentamiento, exclusión y marginación del intermediario cuando de él se ha perdido la confianza: “Cuando tú te pones al pedo, vas rompiendo ese vínculo y te vas volviendo un líder incómodo. Y después terminas siendo un líder sumiso porque como se rompe la relación, para que te acepten ya te hacen esperar y todo, hasta que vuelven a verte como que te están haciendo un favor para atenderte” (Bernardo, comunicación personal, 29 de marzo de 2022).

Mientras que el político cuando es autoridad también puede ejercer amenazas para incentivar la cooperación de los intermediarios, pues dispone del latente recurso de la fuerza pública, el condicionamiento de servicios o el retiro de prerrogativas gracias a las cuales muchas organizaciones actúan de forma irregular. Como Pablo señala: “Un líder lo que no quiere es tener un pleito directo con el gobierno, porque si no le cancelan la zona de venta en la calle y pierde credibilidad ante sus agremiados, entonces sí negocian y si no, los ahorcas en la venta, en los servicios, en lo que venga” (Pablo, comunicación personal, 12 de enero de 2023). Roberto cuenta cómo un secretario de gobierno de la Ciudad hace unos años empleaba una estrategia de no dar beneficios a las organizaciones de venta en vía pública, pero tampoco les quitaba sus privilegios, por lo que así mantenía a raya a sus líderes: “De eso se vale gente como Serrano que te dice: —pues nosotros no vamos a reprimir—, no te lo dice pero no lo

va a hacer, no va a reprimir, a veces tampoco va a solucionar pero te mantiene un poco en el limbo de la participación... —mantente aquí, vamos a hacer esto, vamos a hacer aquello—, pero no te reprime ni tampoco te da. Las organizaciones se mantienen así, sobreviviendo apenas” (Roberto, comunicación personal, 28 de abril de 2022).

4) Información

Como se propuso en el modelo original, en la arena de acción los participantes no disponen de información completa sobre la situación, por lo que buscan ampliarla a través de distintos medios. Mediante el monitoreo se obtiene información actualizada sobre el comportamiento del otro, lo cual aclara lo que sucede en la arena para tomar mejores decisiones, pero también para evitar confusiones y hacer que la cooperación siga en curso: los intermediarios emplean sus redes de contactos en la burocracia —colegas cuando también forman parte de la planilla laboral; utilizan sus relaciones con otros intermediarios y otros políticos —especialmente dirigentes partidistas que tienen un panorama amplio sobre lo que sucede en distintas demarcaciones territoriales. Mientras que políticos usan la relación con otros intermediarios para hacerse de información sobre el comportamiento de individuos específicos. Incluso, algunos de los entrevistados consideran que los gobernantes fomentan deliberadamente la competencia entre intermediarios para que entre ellos asuman un rol de vigilantes y denuncien a infractores. La consecuencia de esto es que en la práctica se aprovecha para desprestigiar a mediadores con los que se comparte el territorio, bajo el supuesto de que puede obtenerse una compensación por denunciar:

“Por eso van creando más líderes, para saber qué es lo que estás haciendo tu. Tus mismos compañeros te están fiscalizando e informando allá. Si tú te mueves acá, van y lo informan porque es para quedar bien y luego superarte a ti, para que le den más apoyo del que te están dando a ti. Piensan que esto es fácil, que es nada más recibir y recibir” (Bernardo, comunicación personal, 8 de marzo de 2022).

“Pero te das cuenta de que luego entre los liderazgos crean chismorreo. Porque se sienten como que les haces competencia. Se da mucho eso, pero también se da porque la misma alcaldía lo fomenta: —Miren, que el líder del año—. Ahí van como las empresas, por ejemplo, porque hay otra forma de hacer este tipo de actividades con los liderazgos. Les digo: “no, yo aquí no vine a competir. Yo hago la parte que me toca hacer y si no, no me meto” (Laura, comunicación personal, 17 de diciembre de 2021).

Por último, cabe señalar que en la arena existe la expectativa de que los intermediarios deben ser un canal de información que beneficie tanto a políticos como a su comunidad u organización. Específicamente se espera que informen a los primeros acerca de las demandas prioritarias que existen en las localidades, así como posibles hechos que puedan afectar la gobernabilidad. Asimismo se confía en que comuniquen a sus seguidores aspectos relativos a programas sociales, acciones de gobierno, eventos recreativos, procesos de gestión y actividades partidistas. Parte de la profesionalización que el intermediario experimenta se desarrolla en ese sentido, pues está encaminada a mantener una interlocución constante y efectiva con la población que le ayude al político a ahorrar en costos oficiales de comunicación y vigilancia de la población, a través de otros medios.

Regla de información: Los intermediarios requieren ser un canal a través del cual circule información sobre aspectos que beneficien tanto a los políticos como a sus comunidades u organizaciones.

5) Control

a) Control de bienes y expectativas

Los contratos permiten el intercambio permanente de bienes entre políticos e intermediarios gracias a la cooperación iterada de parte de ambos, ya que cada uno dispone de recursos que son complementarios para su contraparte y demandados por ésta. El control que los participantes ejercen sobre estos es parcial y, como se verá en el próximo apartado con más detalle, más que un fin son un medio para obtener beneficios netos que les permiten sostenerse en su posición, iniciar o ascender en sus carreras políticas. Los *recursos* que se intercambian son de distinta naturaleza, tanto materiales como inmateriales y dentro de estos últimos pueden ser político-electorales, de autoridad, expresivos, simbólicos o reputacionales (ver *infra*, 165-167 pp.).

Sin embargo, también sucede que hay momentos en los que un agente no dispone de manera inmediata de esos recursos, por lo que nutre de *expectativas* a su interlocutor de que los obtendrá en el futuro si se mantiene la relación. Tanto en este ámbito como en otros mercados donde se emplean acuerdos personales “[...] los participantes intercambian promesas en vez de mercancías comunes. Las promesas son una mercancía particular que implica un alto grado de asimetría de información: la parte que hace la promesa sabe mucho

más sobre la probabilidad de que se cumpla que la parte que la recibe. El resultado es la única prueba de calidad de una promesa” (Gambetta, 2007, p. 57).

Si las expectativas de cumplimiento de las promesas funcionan correctamente se establece un crédito que, en términos de Coleman, funciona como un recurso y da paso a una mecánica crediticia que se visibiliza especialmente en periodos electorales, cuando el intermediario recibe pocos insumos o no los recibe de parte de candidatos a puestos de elección. En la medida en que el político cuenta con confiabilidad obtiene en adelante el apoyo del intermediario, mientras que se podría venir abajo si pierde credibilidad frente a este: si promete de más su palabra puede resultar inverosímil o si promete menos corre el riesgo de que no haya suficientes incentivos para motivar la cooperación.

b) Monopolio de la interacción

Al establecer un contrato el político busca reducir el riesgo de oportunismo mediante su exclusividad, por lo que demanda el monopolio de la interacción con el intermediario, evitando que los beneficios de su crédito terminen beneficiando a otros individuos. En el medio se concibe como un deber que el intermediario se limite a tener un sólo interlocutor, pues el hecho de que mantenga distintas relaciones se interpreta como potencial oportunismo, ya que podría recibir bienes de distintas fuentes, pero sólo disponer de una base social indivisible. Las expectativas en ese sentido se constituyen como un código en uso denominado aquí *regla de interacción exclusiva*, que la mayoría de los entrevistados dan por sentada, pero que también critican pues la consideran una carga que no siempre están dispuestos a soportar.

Regla de interacción exclusiva: Los intermediarios deben limitarse a sostener contratos con un sólo político y no hacerlo de forma simultánea.

El que esta regla opere en la mayoría de los casos observados no significa que su observancia sea total, de hecho en la muestra se ve que al menos en once ocasiones los entrevistados dijeron sostener relación con más de un político al mismo tiempo y hasta contratos múltiples. Esto fue posible gracias a causas particulares como las siguientes: primero, porque a través de la negociación se flexibilizó la aplicación de la regla, como en el caos de Laura que explícitamente pidió a su interlocutor seguir frecuentando las reuniones

semanales de su dirigente partidista: “porque no voy a estar sometida, pero porque ese fue el acuerdo, que él no se metiera con mis actividades que yo hago fuera” (Laura, comunicación personal, 17 de diciembre de 2021). Por su parte, Bernardo y Claudia apoyaron a dos políticos contemporáneamente gracias a que coincidieron y se complementaron en sus campañas electorales al ser postulados por el mismo partido: un alcalde y un diputado, y una concejal y un funcionario del gobierno de la Ciudad, respectivamente.

Sin embargo, cuando no hay acuerdos que modulen la aplicación de esta regla —o coincidencias favorables como la anterior— es de esperar que surjan problemas contractuales por falta de claridad. Como cuando Araceli es ascendida a un cargo partidista y quien la impulsó esperaba de ella una postura sumisa para que él tomara las decisiones importantes, sin embargo, al tiempo ella comienza a vincularse con otros políticos y a desprenderse de su influencia, lo que derivó en frustración de las expectativas del político y en que no se refrendara más el contrato. Además, se observa que las alianzas electorales y de gobierno han incorporado un factor de incertidumbre entre los participantes, ya que no son claros los límites y alcances en la colaboración entre sus integrantes. La experiencia de Roxana es ejemplificadora, pues estando en el PRD y teniendo un contrato con alguien en ese partido, al hacer campaña por la alianza a favor de un alcalde panista obtuvo un puesto en Miguel Hidalgo y ahora sostiene dos contratos de manera simultánea, aunque no tiene claridad de hasta dónde puede llevar la relación con el panista y sigue empeñándose en dar muestras de lealtad para que no se dañe la confianza con la perredista.

Finalmente, el caso de los intermediarios de organización es ligeramente distinto, pues su forma ideal de trabajo es mediante múltiples relaciones que les garanticen la continuidad de beneficios para sus agremiados y que, cuando se trata de organizaciones grandes, comparten el liderazgo con compañeros que también mantienen contratos con otros políticos. Esto se observa en los casos de Roberto y Gonzalo, sólo que, mientras Roberto y sus compañeros de organización se desarrollaron entre 1997 y 2015 sólo dentro del PRD, la organización del segundo se mostró más pragmática buscando contratos con candidatos de distintos partidos, pues Gonzalo se niega a aceptar la regla de interacción exclusiva y se empeña en mantener su “autonomía” frente a los políticos: “Sí, tú dices: —va a ser un acuerdo de aquí a la elección, yo te apoyo para que tú llegues y tú me apoyas con eso—. Ahí

se termina el convenio y ya, tú quedas libre de ese rollo. Porque si te dicen: —es que yo te voy a seguir apoyando—, ahí ya no serías Faena, una organización social, serías una organización que depende de un güey y de sus decisiones” (Gonzalo, comunicación personal, 31 de marzo de 2023).

Los conflictos derivados de la aplicación de esta regla no sólo se deben a su falta de claridad o a no hacerse explícitos, sino también porque está en duda su aceptación o legitimidad. Particularmente cuando el contrato incluye un empleo gubernamental como forma de pago al intermediario la exigencia de la regla se agudiza, pues la amenaza de pérdida del puesto funciona como un incentivo negativo que refuerza la cooperación; garantiza la suspensión del disenso y se evita que el intermediario se relacione con otros políticos. Al ser conscientes de esa mecánica algunos entrevistados han rechazado recibir empleos pues consideran que les resta agencia para desarrollar proyectos propios y porque daña su capacidad de exigencia que los caracteriza como “líderes sociales”.

Bernardo, uno de los entrevistados con más experiencia señala: “[...] desde que él fue delegado por primera vez ya estaría yo trabajando en la delegación pero no me interesa trabajar en la delegación porque prefiero ver a los políticos de frente y verlos a la cara y a los ojos, que tener que agachar la cara ante ellos porque puedo perder el trabajo” (Bernardo, comunicación personal, 8 de marzo de 2022). Mientras que Gonzalo es particularmente crítico al hecho de recibir un puesto como forma de pago: “—¿Qué implica entrar? —Perderte, burocratizarte, cuando el líder social debe estar en la calle y en la lucha. Te metes ahí y ya no haces nada, te limitan a hacer las cosas. Pregúntales a muchos cuánto los han limitado, o los ponen a hacer cosas que no” (Gonzalo, comunicación personal, 21 de marzo de 2023).

c) Control de la participación

Dada la importancia de que los intermediarios mantengan una *presencia* constante en su comunidad u organización resulta necesario que ejerzan cierto control sobre la participación social y política de un conjunto de la población. La interacción entre el intermediario y sus bases ha sido prolíficamente estudiada desde el modelo clientelar —especialmente por la literatura sociológica y antropológica—, que ha profundizado en el vínculo entre ambos

individuos desde el punto de vista de los “clientes”. Es sobresaliente la propuesta de Javier Auyero (1996, 2002, 2012), quien plantea la existencia de dos tipos de vínculos entre el intermediario y la población, según sean más o menos cercanos social y emocionalmente los lazos que los unen. Para el autor la clave explicativa del seguimiento del “cliente” al mediador no está sólo en la “relación objetiva” de intercambio sino en la subjetiva y el *habitus* que se conforma y se compone de experiencias, creencias, evaluaciones, pensamientos enraizados, etc., lo que explica, justifica y mantiene la relación constante.

En la propuesta de Auyero la generación de acción colectiva por parte del intermediario está en función de la legitimidad de la interacción frente a sus bases, lo que “[...] depende de la *capacidad* que el mediador tenga para sostener la fortaleza del lazo” (Auyero, 2002, p. 47).¹⁴ Sin embargo, el control sobre la participación política de los clientes se limita a su círculo de colaboradores más cercanos, por lo que el autor considera equivocado que se crea que disponen de un electorado “extenso y cautivo”. De hecho, desde hace unos años se ha puesto a discusión los efectos siempre perniciosos y asfixiantes del clientelismo sobre la población y se ha explorado la idea que el capital social de las redes clientelares puede devenir en nuevos repertorios de acción colectiva con resultados contingentes, pues, como señala Cruz Parceró (2018, 2022), de la mano de recursos que se transfieren de forma individual y entre individuos que se relacionan de forma asimétrica y subordinada, también hay actores que gozan de “mayor libertad” y las redes pueden servir como plataformas para la promoción de bienes colectivos.

Al considerar las demandas de la población y el tipo de vínculo que tienen con los intermediarios es comprensible que los incentivos para fomentar su participación diverja. Podría plantearse la existencia de un *continuum*, donde, por un lado se encuentran intermediarios autoritarios, abusivos y hasta fraudulentos, en cuyo extremo se sitúa el arquetipo de “cacique urbano” señalado por Wayne Cornelius (1977, 1980) en la periferia de la Ciudad de México durante la década de los setenta, quien llegaba al extremo de alargar o impedir que se resolvieran las demandas de sus “representados” para prolongar su control sobre ellos y así sostener su posición a lo largo del tiempo. Mientras que en el otro extremo cabría esperar una mediación que acentúa el papel de los recursos expresivos y simbólicos

¹⁴ Cursivas propias.

en los intercambios para preservar su presencia en la comunidad ante la limitación de recursos materiales, como lo ilustra la siguiente exposición de Beatriz:

Por ejemplo, yo ahorita tengo 597 chats sin contestar, tengo que hacerlo ahorita porque si alguien me pidió algo y es de urgencia... ¡Híjole!, tengo que dedicarme la noche a hacerlo. Y no puedo dejar que alguien más lo haga, porque si tenía cáncer ya sé yo cómo le hablo, si alguien acaba de estar divorciado, en qué etapa va, cómo hacerlo, cómo hablarles. Entonces una de las cosas que nos ha ayudado es el estar constantemente con las señoras: —“¿Cómo estás amiga?, ¡que tengas un extraordinario día!, te mando un beso”. —A lo mejor es un mensaje muy sencillo pero la gente se siente satisfecha. Muchas veces no me acuerdo de la gente, ¿quién es?, pero me dicen: —muchas gracias. —Trato siempre de estar al pendiente por el chat, es por eso por lo que lo reviso. Tienes que tener habilidad para hacerlo, pero la propia experiencia te va dando el cómo hacer ese tipo de juegos y que la gente esté con nosotros realmente por cariño, esa es nuestra meta (Beatriz, comunicación personal, 4 de octubre de 2022).

Ya sea que la relación se coloque en cualquiera de los polos planteados, o en las zonas intermedias, existe una inquietud constante del intermediario sobre cómo mantener activa “la demanda” que haga de su mediación un canal obligado para favorecer el control relativo que ejerce sobre la participación. Para ello se recurre a distintas estrategias como es el advertir sobre la importancia de alguna necesidad, promoverla, gestionarla y hasta aplazarla para mantenerla constante: [...] las organizaciones lo saben, pues también de eso depende su vida, cuando se consigue la demanda de manera inmediata se desarticulan” (Roberto, comunicación personal, 28 de abril de 2022). A diferencia de la literatura sobre clientelismo centrada comúnmente en lo electoral, a través de las narraciones de los participantes se confirma que el papel del intermediario no se limita a ese ámbito, ya que la mediación también se desarrolla con grupos sociales cuya participación política no es manipulable o sencillamente no votan, pero sobre la cual es importante tener cierto control o canalizar para generar gobernabilidad.

Al respecto se encuentra el caso de Pablo, a quien políticos locales recurrieron por sus conocimientos y habilidades para interactuar con población en situación de calle, puesto que a finales de los años noventa estaba en boga un problema de violencia alrededor de ese grupo en el centro de la Ciudad, por lo que él se convirtió en un canal no oficial que ayudó a administrar el conflicto. Algo similar sucede con otro sector que no está dentro del rango de observación de la literatura sobre clientelismo y se trata de las personas de altos ingresos.

También con ellos se emplea un canal no oficial de mediación personalizada para gestionar demandas, a fin de que se reduzca la tensión para las autoridades en turno. Como se observa en la experiencia de Beatriz, quien es destinada a esa tarea en una zona de alta plusvalía de la demarcación Miguel Hidalgo, donde debía procesar reclamos (“apagar el fuego”) dirigidos al delegado por parte de vecinos inconformes ante la proliferación de construcciones irregulares, así como por topes, baches, grandes empresas que llegaban a construir, comercio informal en vía pública, entre otros asuntos; especialmente problemas relacionados con el espacio público.

d) Control del territorio

Además de los dirigentes partidistas, otros individuos que influyen visiblemente sobre los participantes de un contrato son otros mediadores. Aunque no se identifica en las trayectorias una incidencia directa sobre la permanencia y estabilidad de los entrevistados, la relación con estos es un tema latente que llama la atención debido a la rivalidad que existe por el control de su zona de influencia. El *control del territorio* es relevante para los intermediarios porque implica disponer de mayor o menor presencia en la comunidad, por lo que la delimitación de las fronteras geográficas y alcances de sus redes sociales (seguidores) está en permanente disputa: se compite con intermediarios vinculados con otros partidos, pero también con compañeros de partido o pertenecientes a distinta facción.

Bajo esa lógica los individuos buscan ganar mayor territorio, aunque se observa que cuando dos o más de ellos pertenecen al mismo “equipo político” (ver más adelante *regla de pertenencia*), se reconocen y respetan relativamente los límites territoriales pues existe un código en uso que acota la intervención para así favorecer el flujo de la mediación. Particularmente los jefes delegacionales/alcaldes intervienen reconociendo y, de ser necesario, reorganizando los espacios de los mediadores para evitar que el conflicto afecte a alguna de las tres partes. El código que fomenta el respeto del territorio funciona como una *regla de división territorial* que es más nítida cuando el grupo gobernante ejerce un mayor control territorial al contar con aliados a lo largo y ancho de la demarcación —como en el caso de Álvaro Obregón, donde el mismo “equipo” gobernó por quince años.

Regla de división territorial: Los intermediarios que comparten territorio deben respetar el espacio de otros mediadores cuando ambos pertenecen al mismo equipo político.

Sin embargo, el que los políticos estimulen el respeto del territorio no significa que promuevan un ambiente de cordialidad entre intermediarios en otros ámbitos, todo lo contrario, pues ellos se ven beneficiado al fomentar una rivalidad de baja intensidad que se expresa en:

- El impulso deliberado de que se vigilen entre ellos (monitoreo) para acceder a información sobre lo que sucede en las comunidades y organizaciones.
- Promocionar la competencia para movilizar personas, lo que incentiva el empleo del clientelismo para motivar la participación política y electoral de la ciudadanía: “Yo llenaba diez camiones y no te lo crees, sin nada, sin absolutamente nada [...] hasta mucho después empecé a comprar cosas, porque también tenías que ver lo que hacían los demás para que tú no te quedarás como abajo” (Araceli, comunicación personal, 26 de diciembre de 2022).
- La dificultad de generar acción colectiva entre intermediarios para organizarse y perseguir objetivos comunes. Por el contrario, la interacción entre políticos e intermediarios se desarrolla estrictamente a través de contratos personales por lo que no se observa en sus trayectorias acciones de coordinación entre ellos para demostrar algún malestar, antes bien, en ocasiones otros intermediarios actúan como mediadores para reconciliar a líderes descontentos con las autoridades:

Son pocos pero normalmente los allegados son líderes que les facilitan el trabajo, que hacen el trabajo sucio. Por ejemplo, cuando tienen broncas conmigo, siempre llega uno o dos líderes de otra colonia, que son mis cuates, a tratar de bajarle la presión a la alcaldía. Igual sucede con líderes con los que tienen problemas fuertes (Bernardo, comunicación personal, 29 de marzo de 2022).

6) Costos y beneficios

Uno de los aspectos más llamativos y aparentemente obvios de la interacción entre políticos e intermediarios consiste en los bienes que se intercambian a manera de pago: una condición *necesaria* para mantener la relación en pie. Lo que no resulta tan evidente es la valoración de la retribución recibida al tratarse de bienes desiguales, así como la forma en que se traducen en beneficios netos, pues si estos no se consideran adecuados pueden ser causa de debilidad o rompimiento del vínculo contractual. El pago es un elemento muy relevante para el mantenimiento de la posición del intermediario, pues, como se ha visto en las combinaciones

causales resultantes del análisis con QCA, el recibir un “pago completo” por sí mismo fue positivo para la permanencia hasta en el sesenta por ciento de casos analizados, siempre y cuando no exista ninguna condición con orientación negativa (*término irregular, alta competitividad o pragmatismo*).

a) Tipos de pagos

Sin embargo, al desdoblar el tipo de pago se observó que *pagos incompletos* también pueden mantener la relación en funcionamiento, siempre y cuando los beneficios globales del intercambio resulten ser *satisfactorios*. Al plantearse un cuadro de doble entrada que contempla ambos aspectos (pagos completos/incompletos y satisfactorios/insatisfactorios) se obtiene como resultado cuatro posibles escenarios y en todos ellos pueden ubicarse ejemplos observados en el trabajo de campo. Particularmente llama la atención los casos de los cuadrantes superior derecho e inferior izquierdo de la ilustración 1: una situación similar a la primera se observa cuando se recibe una retribución en bienes materiales que podría ser suficiente para sacar adelante el vínculo, sin embargo, como no hay un trato adecuado del político al intermediario no prospera el contrato, o bien, cuando ya estando en un contrato el intermediario no se siente satisfecho al estar en un partido con el que no se identifica, el siguiente paso es no refrendar el convenio. En ambas situaciones la ausencia de recursos expresivos y afinidad partidista podría explicar la falla del contrato.

Pago completo y satisfactorio	Pago completo e insatisfactorio
Pago incompleto y satisfactorio	Pago incompleto e insatisfactorio

Ilustración 1. Posibles escenarios de retribución, según completitud y satisfacción en el pago. Elaboración propia.

Por su parte, dentro del cuadrante inferior izquierdo se ubican situaciones donde el pago que recibió el intermediario por parte del político no fue considerado “completo”, según las expectativas planteadas en el propio contrato y aun así se sostuvo y se refrendó. La interpretación que se hace para explicar este último caso incluye dos elementos que se retroalimentan: la primera clave explicativa tiene que ver con la presencia de créditos como mecanismos para el pago de retribuciones a lo largo del tiempo, lo cual contrasta con la literatura de enfoque racional que suele asumir la existencia de una dinámica de pago al

contado de tipo *tiffor tat*, esto es, que un individuo responde a las acciones de su interlocutor con la misma acción que ha recibido previamente, hasta que alguien decide desertar. Desde esa interpretación cortoplacista es difícil explicar por qué la cooperación se puede mantener a pesar de que haya pagos incompletos o suspendidos en el tiempo.

A diferencia de ese enfoque la noción del contrato incorpora la posibilidad de que los compromisos no sean retribuidos completamente de manera inmediata, lo cual se debe —siguiendo a Coleman— a que existen *créditos implícitos pendientes* “en espera de ser cobrados o utilizados” (Millán y Gordon, 2004, p. 718), siempre y cuando se mantenga la expectativa de que habrá reciprocidad. Incluso, podría sostenerse que la institucionalización de la *regla de reciprocidad* de la que se ha hablado antes, haría posible transitar de una “reciprocidad específica” característica del intercambio de toma y daca a una reciprocidad “generalizada” en este tipo de mercados, donde se “[...] establece una relación permanente y continua de intercambio y, aunque en un momento dado puede no ser equivalente, mantiene la expectativa de que los beneficios serán mutuos y, a largo plazo, equiparables” (Millán y Gordon, 2004, p. 726).

Esto conduce a la segunda clave, que consiste en el hecho de que los participantes evalúan los costos y beneficios netos producto de la interacción y no sólo la obtención de bienes específicos. Siendo así, aunque un intermediario reciba un pago incompleto de tipo material o político, este puede ser complementado con bienes expresivos y simbólicos tales como el reconocimiento de su liderazgo; el respeto de las fronteras espaciales de “su territorio”; el acceso a la burocracia para resolver “gestiones” (ver *regla de pertenencia*); el prestigio social que implica sostener interlocución con un político o autoridad, etc. La suma de esto puede ser suficiente para mantener activo el contrato cuando los beneficios globales de la cooperación se consideran preferibles a los costos de la deserción, que pueden llegar a ser muy altos en términos de inestabilidad y llevar a la pérdida de la posición.

b) Formas y lógicas de pago

Lo anterior no quiere decir que no existan criterios de pago en el mercado o estos sean inconstantes o caprichosos, sino que, más que estar regulados por un tabulador fijo, se rigen por un código que señala que los agentes deben corresponder a los beneficios recibidos con una retribución que sea equivalente. A esto se ha denominado *regla de pago* y se sostiene en

criterios meritocráticos —como en muchas otras actividades— para acceder a recompensas o a un ascenso laboral o político. Por esa razón cuando los intermediarios sostienen posiciones administrativas se ven motivados a seguir haciendo gestión comunitaria (trabajo territorial), pues no sólo favorece su presencia en el territorio y el establecimiento de contratos, sino que es quizá el parámetro principal de su desempeño, de manera que se sobrepone al grado de instrucción formal, experiencia, militancia, preferencia partidista, etc.

Hay un acuerdo no explícito, sí implícito, de cada una de las cosas a cambio de una u otra, y van aumentando los precios y los acuerdos a partir de cómo te moviles y lo que te piden, de tal forma que no solamente pides cuestiones sociales, hasta en un determinado tiempo dices: —Yo ya apoyé lo suficiente, quiero que me ayudes a ser candidato yo también (Roberto, comunicación personal, 28 de abril de 2022).

Regla de pago: Los participantes deben proporcionar beneficios equivalentes a los obtenidos a través del intercambio.

Por su parte, existe omisión de esta regla cuando no se asigna un pago adecuado, pero también cuando se recompensa a quien no lo merece porque no ha trabajado a favor de la empresa en común, el contrato. Particularmente se considera ilegítimo obtener privilegios por razón de parentesco y amistad sin haber hecho méritos bajo la lógica de la *regla de pago*, o bien, cuando el político da preferencia a externos que no pertenecen a su equipo en detrimento de quienes sí, omitiendo la *regla de pertenencia*. Esto constituye una desviación de los criterios meritocráticos cuyas expectativas mantienen los intermediarios y promueve una percepción de injusticia, que no por ser recurrente deja de ser ilegítima a sus ojos. Lo reiterado de este fenómeno se hace notar en las descripciones de los entrevistados, que van acompañadas de muestras de malestar y cierta resignación.

—¿Cómo llegan la mayoría de estos servidores públicos a la alcaldía? —Por compadrazgo. Yo te puedo decir que hasta yo hago un acuerdo político. O sea, no soy compadre ni familiar pero sí hago acuerdo político por trabajo territorial, que es donde miden las fuerzas, que sí tengan la capacidad para estar en ese lugar. —¿Así es como se debe llegar? (Asiente) (Claudia, comunicación personal, 24 de agosto de 2022).

Por otra parte, resulta complicado precisar de antemano cuándo las retribuciones se consideran en equilibrio o son relativamente equiparables, ya que los bienes que se intercambian pueden ser considerados equivalentes a los beneficios netos, pero también pueden ser subvalorados o sobrevalorados dependiendo de distintas circunstancias que

atraviesan los actores. Especialmente se puede deducir que dependiendo de la demanda que existe de mediación en el mercado fluctúa el valor de cambio, y por ello, el pago al intermediario. Así, el apoyo de estos es más valorado cuando el político atraviesa problemas de gobernabilidad por conflictos con comunidades, dificultades para implementar políticas, o bien, durante procesos electorales competidos donde su respaldo puede ser definitorio: “Las organizaciones, los dirigentes y políticos de todos lados, de todos los colores y sabores, siempre su máxima pretensión es ser el fiel de la balanza [...] Si tú eres el fiel de la balanza te cotizas más caro, aquí en la negociación política cuando ya tienes precio puedes ponerte precio caro” (Roberto, comunicación personal, 10 de marzo de 2022).

Además, intermediarios con distintos perfiles pueden responder de manera diferente a la naturaleza de los recursos que fluyen en los intercambios. Aquellos caracterizados como *independientes* están particularmente interesados en obtener *bienes y servicios* para su comunidad con el propósito de traducirlos en *recursos simbólicos*, tales como reconocimiento, gratitud, aprecio, confiabilidad, etc. Esto, a su vez, se reinvierte como un *recurso político* —participación social, apoyo partidista, movilización electoral, etc.— que les ayuda a seguir teniendo las puertas abiertas de los gobiernos locales para resolver demandas. De hecho, más que la entrega puntual de un bien o un servicio, lo que se espera es que al establecer contratos con autoridades el intermediario forme parte del “equipo político” que gobierna y con ello tenga acceso de manera continua a la burocracia para gestionar sus demandas. Así se accede a las oficinas de funcionarios con quienes ve directamente el avance de “su gestión” —pues la interlocución con el político es más bien ocasional—, está destinada a peticiones extraordinarias o para cuando no es resuelta o es obstaculizada por alguno de sus subordinados.

Esta mecánica de pago se relaciona con uno de los principales códigos informales de uso que se identifican dentro de la arena de acción y al cual se denomina aquí *regla de pertenencia*. De acuerdo con ésta, los intermediarios pertenecientes al equipo del político que está al frente de un gobierno deben tener acceso preferencial a la burocracia para la resolución de sus demandas. Mientras que las autoridades se ven beneficiadas por contar con aliados dentro de las comunidades porque estos adoptan un papel de representantes extraoficiales del gobierno, “burócratas de la calle”, como se les ha llamado en la literatura (Tejera y Rodríguez

2022). Como corolario, puede decirse que se ha institucionalizado una mecánica de atención de demandas complementaria a la formal (atención por medio de la ventanilla denominada Centro de Servicios y Atención Ciudadana (CESAC) que atiende de manera preferencial a intermediarios afines a los gobiernos bajo parámetros propios: delimitación y asignación del territorio; atención rápida y con mayor probabilidad de éxito, aunque con un límite de solicitudes; canales no oficiales de comunicación como es el uso de WhatsApp y entrevistas personales con funcionarios, etc.

Regla de pertenencia: Los intermediarios pertenecientes al equipo político gobernante deben tener acceso preferencial a la burocracia para resolver sus gestiones.

Por el contrario, quien no pertenece al equipo seguramente se verá excluido de estos beneficios. Los entrevistados sostienen la expectativa de que realizar gestiones a través de la ventanilla del CESAC sin establecer contratos es una pérdida tiempo, pues no se atienden en tiempo y forma o sencillamente se ignoran. Una muestra de la institucionalización informal de esta regla es el hecho de que algunos de los entrevistados consideran *incorrecto* gestionar en un gobierno emanado de un partido al que fueron opositores, a pesar de que cuenten con ciertas facilidades para hacerlo gracias al vínculo con trabajadores. Asimismo, casi todos los participantes han experimentado inconformidad cuando un jefe delegacional/alcalde ha dado preferencia en algún momento a intermediarios que no pertenecen a su equipo por contravenir los criterios meritocráticos de la *regla de pago*, aunque esto se hace con el propósito encubierto de cortejar e incorporar a nuevos integrantes. No obstante, también existen casos de exclusión enérgica para impedir la solución de gestiones a opositores, tal como le sucedió a Araceli después de enfrentarse de manera abierta con un candidato que llegó a ser delegado en una coyuntura caracterizada por la violencia política, donde la *seguridad física* que le brindó otro político fue un bien altamente valorado por ella y que después de diez años recuerda con gratitud.

En el caso de los intermediarios de partido, además de que pueden verse envueltos en la dinámica antes señalada, uno de los bienes que más les interesa es el acceso a puestos de trabajo o posiciones de representación dentro de los partidos. Más allá de la mera asignación del cargo, lo que buscan a través de contratos con dirigentes partidistas es el mantenimiento y/o ascenso en sus carreras partidistas, de modo que el contrato incluye una especie de

cláusula de *protección laboral* que busca garantizar a estos mediadores sostener su posición a pesar de los cambios derivados de los ciclos políticos, administrativos y de representación. Como lo resume Roxana, entre sus aspiraciones figuran: “[...] que yo no me quede sin chamba y que se mantenga viva mi imagen” (comunicación personal, 11 de enero de 2023). Por su parte, los dirigentes de partido se benefician de la lealtad de los mediadores adscritos a su facción, por lo que están interesados en incrementar tanto la cantidad como la calidad de sus adeptos.

Finalmente, los intermediarios de organización están interesados fundamentalmente en dos tipos de recursos: por un lado, los que se denominan *bienes de autoridad*, que siguiendo a Rusconi, son aquellos que proveen los tomadores de decisiones a organizaciones a partir de “[...] una lógica de negociación de mercado” (1984, p. 26). Entre ellos se encuentran ciertas prerrogativas para grupos que permiten beneficiar a sus agremiados, tales como el diferimiento de sanciones; la condonación y exención de impuestos; así como la tolerancia de actividades que están al margen de la ley (consentir la venta informal en vía pública; brindar concesiones temporales para circulación de taxis “irregulares”; permitir la circulación de taxis “piratas”; reconocer la posesión y regularización de tierras invadidas; tolerar la invasión de espacios habitacionales, etc.).

Por otro lado, este perfil de mediador está interesado también en recursos de carácter político, específicamente espacios de gobierno o de representación (diputaciones). Debido a la naturaleza del bien, el intermediario no establece contratos con cualquier político, debe ser alguien con cierta estabilidad y capacidad para negociar candidaturas a largo plazo, por lo que el líder partidista es un perfil idóneo para este tipo de convenios. Lo escaso y costoso de estos bienes los hace una recompensa más difícil de tener, por lo que la frustración por no obtenerlos crea debilidad en el vínculo. Roberto comparte cómo a partir de su experiencia dentro del Frente Revolucionario Lucio Cabañas, al no verse satisfechas este tipo de demandas por dirigentes del PRD, sus líderes eligieron el cambio de facción:

Nosotros acordamos que Gerardo fuera diputado, que íbamos a ir con una corriente y que íbamos a respetar todo con el partido y lo hicimos. Después acordamos que Marcelo iba a ser diputado, después que Ricardo y después ya no quisieron cumplir acuerdos... Un día Ricardo decidió que si no se respetaban los acuerdos políticos se iba a buscar que el Frente acordara con otros dirigentes, uno puede cumplir pero no

necesariamente le cumplen del otro lado (Roberto, comunicación personal, 10 de marzo de 2022).

c) Bienes y beneficios netos

Hasta ahora se han mencionado distintos tipos de bienes intercambiados en los contratos. Un registro no exhaustivo de estos incluye *recursos materiales* tanto dirigidos al intermediario como a sus seguidores, entre los que figuran pagos en efectivo, productos alimenticios, artículos personales y servicios derivados de “la gestión” promovida por los intermediarios. Asimismo, existen *recursos no materiales* de carácter *político* como es la participación de sus seguidores en actividades partidistas (elecciones internas, afiliaciones, movilizaciones); en campañas electorales promocionando el voto y movilizándolo electores. Entre estos, también se pueden distinguir *bienes de autoridad*,¹⁵ como es la atención prioritaria de gestiones promovidas por los intermediarios: desde la inclusión de sus seguidores en programas sociales hasta la dotación de infraestructura en sus comunidades (mantenimiento a unidades habitacionales, poda, desazolve, reencarpetamiento, entre otros servicios); información para acceder a beneficios gubernamentales y programas sociales; acceso y promoción laboral en la administración pública y partidista; prerrogativas y diferimiento de sanciones a organizaciones; tolerancia de actividades informales, condonaciones y exenciones.

Además, se emplean recursos *simbólicos* y *expresivos* que influyen sobre el establecimiento, mantenimiento o término de contratos, entre ellos: promesas de retribuciones futuras (créditos); el reconocimiento del otro como interlocutor, de su liderazgo *de facto* o de la influencia que ejerce sobre un territorio; expresiones de apoyo partidista y respaldo gubernamental; muestras de reconocimiento, respeto, cortesía, agradecimiento, etc. Mientras que los comportamientos déspotas y autoritarios son dañinos para la relación. Entre las narrativas recabadas llaman particularmente la atención las exposiciones de Araceli, pues se observó que en el origen de varias de sus decisiones se encontraba de manera reiterada la

¹⁵ Como señala Rusconi, estos recursos derivan del *intercambio político* que combina una lógica del mercado con la de la autoridad, pues este tipo de transacción no se limita al intercambio simple y llano, ni tampoco se ejerce la autoridad de manera unidireccional: “La autoridad (o poder legítimo) no se expresa siempre necesariamente en la forma de mando. En ocasiones se ejercita, suspendiendo la acción, buscando el compromiso, llegando a negociaciones. Se configura así un conjunto de actitudes de autoridad que son atribuibles a una lógica de negociación de mercado” (1984, p. 26). Traducción propia.

búsqueda de “respeto” por parte de sus interlocutores y otros intermediarios, término que repite hasta 14 ocasiones, mostrando la relevancia que tiene dentro de su orden de incentivos.

Finalmente, la *reputación* se considera un bien en sí mismo que funciona como un activo intangible con valor en el mercado porque sirve para acceder a créditos. Cuando un actor cuenta con una buena reputación no debe esmerarse en demostrar en cada nueva transacción que es digno de confianza como sucedería con un individuo nuevo o que ha dado muestras de oportunismo en el pasado. En cambio, la mala reputación de los agentes puede cerrarles la puerta a créditos, poniéndolos en una situación de vulnerabilidad, principalmente a mediadores por no poder acceder a insumos que pongan a trabajar la máquina de conversión de recursos. Bajo esta lógica, es comprensible que un individuo que ha perdido su reputación de confiabilidad para acceder a créditos trate de generar falsas expectativas en actores que carecen de información sobre su pasado. Sin embargo, parece tratarse de circunstancias extraordinarias que no representan lo que sucede con el grueso de mediadores, pues se trata de individuos señalados y estigmatizados, a quienes varios entrevistados hacen referencia, pero, desde luego, con quienes dicen no identificarse.

Aquí en este caso hay una persona que ha andado de “chapulina”, se llama Clara...Y aquí en Contreras lo mismo, ella se fue a otro partido y ella así ha andado brincando de un lado a otro [...] Yo creo que ella no le da un valor a su reputación porque le dicen que es “chaquetera”. A ella la aceptan cuando no la conocen. Ella dice que trae mucha gente, pero como nosotros decimos: —“va a vender humo”—, porque no trae nada. Ella ha andado en este movimiento y se ha metido en este partido (Morena) pero de todos sale porque se pelea. Yo creo que ya es un problema de personalidad (Claudia, comunicación personal, 30 de agosto de 2022).

Para cerrar este apartado se plantea un cuadro que incorpora algunos de los costos y beneficios a los que pueden acceder ambos participantes, retomando la idea de que se trata de resultados netos que son producto de su participación en los contratos y no sólo de recursos intercambiados puntualmente. Siendo así, se considera que el principal incentivo para los políticos —además del soporte electoral—, es la búsqueda de gobernabilidad cuando son autoridades, así como el control del territorio en términos sociales y político-administrativos. Mientras que los intermediarios están interesados fundamentalmente en el acceso a créditos que les provean de manera sostenida bienes, prerrogativas y servicios a sus seguidores, lo cual les permite obtener prestigio e influencia social que reinvierten políticamente en una

carrera política, partidista o sencillamente usan para afianzar su posición y arraigo dentro de su comunidad u organización. Ambos agentes asumen diversos costos de transacción (pagos, monitoreo, castigo, mediación) y, entre estos, la renuncia a ciertas formas de activismo como medio de “lucha” (disenso), así como a su libertad para contratar simultáneamente con distintos políticos, a cambio de beneficios y una serie de protecciones a las que potencialmente se accede mediante el contrato (física, laboral, material, territorial).

	Políticos	Intermediarios
<i>Beneficios netos</i>	Gobernabilidad: forma de vinculación gobierno-sociedad; información sobre la comunidad u organización; legitimidad y expresiones de apoyo; desactivación de disenso	Acceso a créditos: flujo constante de recursos
	Apoyo político y electoral	Pertenencia al grupo gobernante: acceso preferencial a la administración para resolver gestiones
	Apoyo en dinámicas de competencia intrapartidista	
	Reconocimiento de liderazgo <i>de facto</i> (cuando el político no ocupa un cargo formal)	Impulso de carrera político-partidista: acceso y promociones en puestos burocráticos
	Membresía informal de organizaciones en partidos y facciones partidistas	Beneficios y prerrogativas para organizaciones
		Prestigio social Reconocimiento del territorio Reconocimiento de liderazgo Reconocimiento como interlocutor
<i>Costos</i>	Costo de comisión al intermediario	Renuncia al disenso como forma de “lucha”
	Provisión de recursos a seguidores del intermediario	Renuncia a establecer otros contratos
	Costos de interlocución (cuando es mediada) y mediación (cuando hay tensiones y conflictos)	Control de la participación de sus bases
	Monitoreo y aplicación de castigo	Monitoreo y aplicación de castigo

Ilustración 3. Costos y beneficios netos derivados del contrato. Elaboración propia.

Además de los beneficios que reciben ambos agentes por participar en contratos, este tipo de mercado tiene un efecto expansivo de generación de bienes públicos y colectivos. De hecho, en las narraciones de los participantes es una constante desde el inicio de sus carreras el interés por resolver problemáticas sociales bajo motivaciones del bien común, lo cual les fue llevando poco a poco a involucrarse y ser ellos mismos protagonistas en la construcción de la dinámica de intercambios, pues encontraron en ella no sólo una fórmula realista de solucionar problemáticas sino también una fuente de beneficios personales. Se considera ocioso precisar cuándo se encuentran presentes en mayor o menor medida motivaciones del bien común o de ganancias individuales, pues se ha formado una simbiosis que dificulta aislar ambos componentes, en la que no ha tenido reparo la literatura. Quizá sólo cuando termina una carrera puede observarse la desvinculación de ambas motivaciones, ya sea porque un mediador ha caído en el descrédito por exceso de interés en las utilidades personales, o en el ostracismo, por renunciar a éstas y a establecer contratos.

Entre los bienes públicos (no excluibles ni sustraibles) registrados en las entrevistas que fueron producidos de la mano de los contratos figuran los siguientes. Promoción de seguridad pública: fomento de mesas de trabajo con la policía para evitar extorsiones a locatarios, gestión de luminarias, solicitud de policías en zonas donde asaltan con frecuencia, retiro de camiones de carga estacionados en zonas sin iluminación. Mejoramiento de tránsito y organización vial: retiro de autos obsoletos en vía pública, denuncia de “arrancones” de motocicletas, retiro de negocios en vía pública que invaden el paso a transeúntes o paradas del transporte público. Mejora de espacios públicos: búsqueda de reducción de contaminación auditiva, eliminación de tiraderos en vía pública, reforestación de zonas de protección ambiental e impedimento de invasiones de zonas verdes protegidas. Cierre de centros de reclusión de menores por ser un espacio de abuso de niños y adolescentes. Canalización de población en situación de calle con fines de integración social.

Mientras que también se generan bienes comunitarios, los cuales no necesariamente están condicionados políticamente dado que no son excluibles para sus beneficiarios. Por ejemplo, mejora de unidades habitacionales y espacios comunes: seguimiento de servicios de colecta de basura; gestión de servicios en comunidades y cooperativas; promoción de deporte, actividades de economía sustentable, turismo local, actividades culturales y

celebraciones tradicionales; servicios psicológicos, legales, atención a discapacidades y salud (silla de ruedas, bastón, lentes, muletas, aparatos auditivos, medicamentos, aplicación de métodos anticonceptivos, pruebas de VIH); apoyo integral a personas que han vivido violencia familiar, entre otros.

7) Resultados potenciales

Este es el último punto de los siete que componen la arena de acción y su propósito es sintetizar lo que se ha descrito hasta ahora, a fin de señalar cuáles son los aspectos que más influyen de manera positiva y negativa sobre los vínculos contractuales. Con esto se busca responder explícitamente a la segunda pregunta de investigación, sobre *qué condiciones estructuran relaciones estables en mayor o menor medida*. Se sigue el planteamiento de origen, según el cual el *establecimiento, sostenimiento y término de los contratos* está en función de lo que sucede al interior de la arena, donde se combinan una serie de interacciones humanas con elementos ambientales y ambos explican —en términos de Williamson— la eficacia de la contratación (1991). Para mayor precisión se hace un ejercicio de ordenamiento de las condiciones por prioridad en sentido descendente, de acuerdo con cómo se valora el impacto de cada una: las primeras cuatro son *necesarias* para mantener contratos en pie; las siguientes cinco, aunque no necesarias, se consideran muy *relevantes* ya que su presencia o ausencia puede ser suficiente para que finalice la relación; mientras que de las últimas cinco se puede decir que ejercen influencia sobre el vínculo contractual, sin embargo su efecto no es tan claro o es relativo respecto al resultado.

Resultados potenciales sobre el contrato

Condiciones necesarias	Explicación	Tipo de efecto
Presencia en la comunidad (u organización)	Se valora la presencia del intermediario en su comunidad u organización bajo el supuesto de que ejerce control o influencia sobre un conjunto de individuos. Para que ésta sea continua él se vale de distintas estrategias y habilidades que ha adquirido a través de un proceso de profesionalización, principalmente en el “trabajo territorial”. El propósito de ello es cumplir con la <i>regla de participación</i> que regula el ingreso al mercado político.	Positivo
Establecimiento del contrato	La acción complementaria para la contratación es el propio hecho de acordar una serie de compromisos con políticos. Sobre la contratación influyen aspectos contextuales como es la <i>demanda de intermediarios</i> y la <i>polarización</i> política. Mientras que en el plano de la interacción se ve favorecida principalmente por la confianza y la reputación de confiabilidad. Sin embargo, el establecimiento del contrato no es garantía de su	Positivo

Cooperación	<p>mantenimiento, para ello se requiere cubrir otros elementos que se tocan a continuación.</p> <p>Es imprescindible que exista cooperación por parte de ambos agentes a fin de que el contrato se sostenga en el tiempo, lo cual se fundamenta en una <i>regla de reciprocidad</i>. Aunque el vínculo se refuerza cuando hay <i>confianza</i> personal y <i>afinidad</i> partidista, puede sostenerse por sí mismo si se cumple con sus reglas, ya que se confía en su efecto ordenador sobre el comportamiento de los demás, por lo que puede afirmarse que se trata de <i>confianza institucionalizada</i>, y que el contrato es una <i>institución informal</i>.</p>	Positivo
Pago satisfactorio	<p>Para que la cooperación sea predecible es importante que existan <i>incentivos suficientes</i> que motiven a los participantes, lo que se ve favorecido por la existencia de <i>pagos completos</i>. Sin embargo, también puede sostenerse el contrato mediante <i>pagos incompletos</i>, siempre y cuando sean <i>satisfactorios</i>: ya sea porque son complementados con recursos simbólicos y expresivos; por la existencia de créditos y porque los beneficios netos, aunque parciales, pueden ser preferibles a la deserción.</p>	Positivo
Condiciones relevantes	Explicación	Tipo de efecto
Deserción y oportunismo	<p>La deserción o salida injustificada es la primera condición que afecta al contrato y generalmente es consecuencia del incumplimiento de acuerdos y, por ello, una omisión intencionada (o no) de distintas reglas de uso, particularmente la <i>de reciprocidad</i>.</p> <p>El oportunismo es común por parte de los políticos, quienes se aprovechan del apoyo de los mediadores y una vez recibidos los beneficios desconocen los acuerdos. Mientras que la principal acción oportunistas por parte de los mediadores consiste en la violación de la <i>regla de distribución</i>.</p>	Negativo
Disentir y criticar	<p>El disenso se considera sobresaliente no por su nivel de recurrencia, sino por su efecto, dado lo contundente que es, ya que es suficiente para que una relación se fracture porque se interpreta como deslealtad.</p>	Negativo
Monitorear	<p>Esta acción tiene efectos divergentes respecto a la estabilidad del contrato: por un lado permite obtener información actualizada que refuerza la cooperación porque evita actos oportunistas; aclara equívocos y malentendidos; además de que permite generar pagos equivalentes. Pero por otro lado, al asumir los intermediarios un rol de vigilantes frente a sus pares, la rivalidad entre ellos fomenta su desprestigio y el flujo de información alterada.</p>	Relativo
Informar y representar	<p>Los contratos políticos conllevan implícitamente la exigencia de informar sobre lo que sucede dentro de las comunidades (<i>regla de información</i>) y asumir un rol de representación del político dentro de éstas (<i>regla de representación</i>).</p>	Positivo
Monopolizar la interacción del mediador	<p>Otro requisito implícito del contrato es que los intermediarios deben limitar el intercambio de bienes únicamente con quienes contratan (<i>regla de interacción exclusiva</i>). Sin embargo, a diferencia de las anteriores reglas, se observa que su legitimidad está en entredicho, lo que ha dado paso a malentendidos y a que sea un elemento que desestabiliza el contrato.</p>	Relativo

Condiciones influyentes	Explicación	Tipo de efecto
Desempeño del político	Se espera que los políticos cuando son autoridades cumplan con lo que se ha denominado <i>norma de desempeño</i> , pues ello facilita el cumplimiento de las funciones de los intermediarios, tales como son: dar respuesta a las gestiones que estos promueven, realizar obras públicas de calidad y cuidar de su imagen como figuras públicas. Caso contrario se dificulta la mediación y se generan fricciones en los contratos.	Positivo
Relación entre intermediarios	El papel que juegan los mediadores con los que se comparte el territorio influye sobre los contratos ya que pueden ser una causa de inestabilidad, pues como se ha dicho antes, hay una tendencia a fomentar el desprestigio e incluso recurrir a la mentira para desacreditar a los demás, a pesar de la <i>regla de división territorial</i> .	Negativo
Intervención del dirigente partidista	Otro actor con influencia sobre la relación es el dirigente partidista. Influye a través del asesoramiento que da a políticos e intermediarios que pertenecen a su facción partidista, pero sobre todo al mediar en situaciones en que contratantes atraviesan dificultades.	Positivo
La amenaza como recurso	El empleo de la amenaza como estrategia es delicado: funciona como un recurso para motivar la contratación cuando los agentes no están vinculados previamente, pero cuando lo están su elección es riesgosa pues contraviene la <i>regla de obediencia</i> .	Relativo
Calidad de la interacción	Está presente cuando existe un vínculo que refuerza los lazos afectivos: amistad, vecindad o parentesco. Puede llevar a los intermediarios a conseguir mayores beneficios; ser tratados de manera privilegiada respecto a sus pares o experimentar un ascenso dentro de la estructura multinivel de mediación. Sin embargo, puede ser contraproducente, pues cuando la relación se degrada —o se rompe— se revierte la situación de privilegio y se convierte en discordia que afecta al contrato.	Relativo

En conclusión

En este apartado se han sintetizado y ordenado las condiciones que influyen en la estabilidad de los contratos políticos. Éstas se han jerarquizado de las más importantes a las menos significativas, considerando de antemano que el sostenimiento del contrato es producto de su combinación y no de una sola de ellas, por más relevante que parezca. En ese sentido, primero se han descrito las condiciones necesarias —aunque no suficientes— que se requieren para establecer y mantener contratos. Todas ellas, con excepción de *la segunda*, se fundamentan en reglas de uso vinculadas de manera consecutiva y cuyo seguimiento es indispensable para iniciar y mantener la interacción: *reglas de participación, reciprocidad y pago*.

Por su parte, la segunda batería de condiciones contempla requisitos implícitos que deben ser cubiertos o acciones que, contrariamente, al estar presentes es altamente previsible que lleven al fallo del contrato. Todas ellas —con excepción del monitoreo que es una estrategia— tienen un fundamento deóntico que motiva a los actores a accionarlas o evitarlas: están presentes específicamente las reglas de *reciprocidad, distribución, obediencia, penalización, información, representación e interacción exclusiva*. Mientras que en tercer lugar se han reseñado algunas condiciones con menor nivel de importancia y de las cuales incluso se puede prescindir. Sólo dos están fundamentadas en códigos en uso (*norma de desempeño y regla de división territorial*), cuya influencia parece ser menor respecto a las otras reglas.

Criterios de evaluación

De la mano de los datos recabados en el trabajo de campo —donde las variables del modelo original sirvieron como guía— las narrativas de los participantes también arrojaron información acerca de cómo perciben y evalúan su propia intervención dentro de las arenas de acción. No se ha querido dejar pasar la oportunidad de señalar específicamente algunas valoraciones respecto al “trabajo territorial”, como uno de los pilares del contrato político; su vinculación con el clientelismo; su percepción sobre la corrupción y la inequidad de los vínculos.

a) Legitimidad del contrato

En primer lugar, llama la atención la aceptación del “trabajo territorial” como fenómeno de mediación informal para atender o gestionar problemas individuales y colectivos. Frente a las miradas externas que relacionan las acciones de los mediadores con efectos sociales y políticos negativos, endógenamente se considera un comportamiento legítimo que permite no sólo la interlocución e intercambio con tomadores de decisiones, sino que facilita el acceso del intermediario al ámbito político. El trabajo territorial justifica los beneficios que son producto del contrato, pues en el fondo subyace la noción de que es legítimo obtenerlos dado que previamente se ha trabajado para beneficiar a la población. Bajo la visión meritocrática que se ha descrito, lo que deja de ser aceptable —a pesar de lo frecuente que es— es el nepotismo, favoritismo, o la asignación caprichosa de beneficio a quienes no han trabajado o no se han esforzado en promover beneficios colectivos.

Lo relevante de esto es que al estar respaldado el *contrato político* por el *trabajo territorial* este tampoco se percibe como algo negativo dentro del medio o como algún tipo de arreglo espurio, sino como una interacción aprobada socialmente e incluso obligada para quien ha decidido emprender una carrera política. Y a diferencia de lo que suele pensarse, el mercado de los contratos políticos dista de estar oculto o ser discreto en exceso, lo que sucede es que su acceso está limitado a sus miembros, por lo que suele pasar desapercibido para una mirada externa y desinteresada. No obstante, hay indicios que le dan visibilidad y se observan cada vez más en las redes sociales digitales o en momentos de mayor exposición como son los periodos electorales, movilizaciones u otro tipo de manifestaciones públicas con las que se relaciona al clientelismo político. Al respecto, el trabajo territorial analíticamente puede diferenciarse del clientelismo por su potencial para atender demandas de la población que no están políticamente condicionadas, por ejemplo, aquellas de individuos de quienes no se espera su voto o su movilización a cambio de bienes individuales o de club. Por esa razón el concepto está a un nivel mayor de abstracción, sin embargo, lo cierto es que van de la mano y en la práctica es difícil aislarlos uno del otro, lo que lleva al siguiente criterio de evaluación.

b) Clientelismo y adaptabilidad

La mayoría de los participantes son conscientes de que en el proceso de sus trayectorias han empleado el clientelismo como medio para recibir apoyo de sus seguidores. Se trata de un concepto tabú que está implícito dentro del término “trabajo político” y no todos asocian con sus actividades de “gestión”, mientras que quienes sí lo hacen se refieren a él en un sentido acotado. Específicamente consideran que hay clientelismo cuando en la interacción entre el mediador y la ciudadanía se cierra el horizonte temporal de pago hasta llegar al punto de que se vuelve una transacción al contado, mientras que si el vínculo es duradero y está basado en el trabajo territorial no se percibe como tal.¹⁶ Particularmente se relaciona con el clientelismo la entrega de dinero en efectivo a la población; cuando se pone un precio explícito a la participación de las personas para acudir a eventos partidistas o afiliarse a un partido. Los

¹⁶ Esto se corresponde en gran medida con los resultados de un estudio en el poniente de la Ciudad de México (Hagene, 2015), donde la autora identifica que la “compra de voto” es percibida por los integrantes de redes clientelares como una dinámica ilegítima y escurridiza, a diferencia del clientelismo, percibido como legítimo y estable.

intermediarios consideran estas acciones como una forma de desviación del trabajo territorial que cuestionan y les incomoda, pero que las han practicado e incluso se han adaptado a ellas:

No me gusta su política, su forma de trabajar, ella es mucho de estar dando dinero: encareces al capital político de la comunidad y no hay dinero que alcance para lograr las expectativas de una comunidad. Sin embargo, era su forma de trabajar de ella y mi obligación era ser un filtro (Beatriz, comunicación personal, 4 de octubre de 2022).

Ahora ya lo puedo platicar pero antes me dolía y hasta lloraba, porque se me hace eso mercancía (Araceli, comunicación personal, 26 de diciembre de 2022).

Esas son prácticas clientelares jodidísimas, chafísimas. ¿Por qué tenemos que hacer una afiliación para entregar una despensa? (Pablo, comunicación personal, 12 de enero de 2023).

La tensión que experimentan los entrevistados al criticar este tipo de acciones por considerar que desvirtúan el trabajo territorial y realizarlas de manera consciente se explica como parte de un proceso de adaptación a la estructura de incentivos que se ha creado en este tipo de mercado. Por lo que su reproducción se ve favorecida, en primer lugar, porque les ha redituado para establecer y sacar adelante contratos políticos; en segundo lugar, porque se ha visto reforzada por el proceso de *competencia entre intermediarios* del cual ya se ha hablado, pues la rivalidad entre mediadores ha fomentado la entrega de dádivas a sus seguidores: “[...] yo de mi bolsa hasta mucho después empecé a comprar cosas, porque también tenías que ver lo que hacían los demás para que tú no te quedarás como abajo” (Araceli, comunicación personal, 26 de diciembre de 2022).

Y finalmente, la normalización del clientelismo como *forma de interacción gobierno-sociedad*, que también ha favorecido su empleo, y cuyas explicaciones se han propuesto desde modelos formales de acción racional (Stokes, 2005, 2007) hasta visiones fundamentadas en la cultura. No debe subestimarse el papel de la ciudadanía en este punto, ya que históricamente ha tenido un rol clave para activar relaciones clientelares en la Ciudad de México (Tejera, 2003): “[T]ambién empezó a hacerse en la gente la parte de sólo estirar la mano. Sin querer fuimos parte de eso” (Araceli, comunicación personal, 26 de diciembre de 2022).

c) Corrupción

Pero si el trabajo territorial no se percibe de forma negativa y una parte del clientelismo tampoco ¿cuál es el gran enemigo a evitar en el medio? En general hay correspondencia entre la moral general y la moral que promueve este diseño institucional informal, dado que la corrupción se entiende en su sentido tradicional: el pago de dinero a cambio de favores. En términos generales el dinero es un tópico delicado para el trabajo territorial y su empleo es visto como algo reprobable, ya que se considera que lo usan quienes no tienen un respaldo social efectivo y tienen que recurrir a él para motivar la participación de las personas. Además, el asunto se agudiza cuando los intermediarios trabajan en el sector público, pues el hecho de “corromperse” es el gran estigma que buscan evitar por el daño que causa sobre su reputación. Sin solicitarlo, los participantes automáticamente se deslindan en sus narrativas de haberse involucrado en acciones de este tipo de corrupción cuando han sostenido cargos públicos. Sin embargo, algunos de ellos también se muestran decepcionados a sabiendas de que es un fenómeno muy presente en los gobiernos locales, y que si se niegan a participar en su mecánica de complicidad y encubrimiento difícilmente ascender políticamente.

d) Desigualdad

Un último aspecto por señalar es la desigualdad que perciben los participantes frente a los políticos con los que contratan, fenómeno que algunos de ellos dijeron evitar desde su militancia de izquierda y ahora se ha impuesto *de facto*. La inequidad de las posiciones se fue construyendo en un proceso del que los entrevistados son conscientes y dicen haber sido participes, por lo que no dejan de sentir culpa por la pérdida de agencia como “líderes sociales” y por haber renunciado a ciertas libertades a cambio de beneficios, protecciones y hasta comodidades que les brinda el contrato. Esta disparidad coloca al mediador en una situación de mayor vulnerabilidad política respecto a su interlocutor, a quien difícilmente puede afectar el rompimiento de una relación, mientras que para él puede representar la pérdida de la posición por tiempo indefinido y periodos constantes de inestabilidad en sus trayectorias.

Permanencia y estabilidad de los intermediarios como corolario

Una vez que se ha visto con mayor detalle lo que sucede al interior de la arena de acción y cuáles son las condiciones que conducen a relaciones sólidas o al fallo del contrato, ahora se realiza un procedimiento análogo de ordenación pero enfocado en la variable dependiente. El propósito es sintetizar y jerarquizar la información para contestar a la pregunta principal de investigación: *cuáles son las causas de la permanencia y estabilidad de los intermediarios* en el periodo que va de 2000 a 2021 en la Ciudad de México. Si bien en el capítulo anterior se hizo un ejercicio de comparación con dos métodos que arrojaron resultados preliminares, al mirar el desenvolvimiento de las condiciones y combinaciones causales en su contexto y, a partir de una mirada exploratoria, se ha puesto de manifiesto la relevancia de aspectos no contemplados entonces y que ahora se incluyen en los resultados finales

Aunque la pieza más relevante para explicar el mantenimiento de la posición y trayectorias sólidas es el contrato político, la solución del rompecabezas también contempla elementos que salen de su dinámica, como puede verse gráficamente en la reformulación del *Modelo de estabilidad de contratos políticos informales* (ilustración 4). Esto lleva a plantear un primer resultado a manera de teorema, según el cual: todo lo que afecta al contrato influye sobre la permanencia y estabilidad del intermediario, pero no todo lo que afecta su permanencia y estabilidad pasa por contratos. Ejemplo de ello son las condiciones que inhiben o impiden la contratación entre agentes que no coinciden en afinidad partidista, o bien, individuos que tiene dificultades para establecer contratos a causa de su mala reputación. Ambos elementos les representa un obstáculo para su permanencia y la estabilidad de sus carreras.

R1. Todo lo que afecta al contrato influye sobre la permanencia y estabilidad del intermediario pero no todo lo que afecta su permanencia y estabilidad pasa por contratos.

La respuesta que se da en este capítulo se sigue planteando como una combinación de condiciones y para darles un orden e ir cerrando la discusión éstas se clasifican dentro de cuatro ejes, —que en realidad corresponden a las grandes variables exógenas y de interacción del modelo inicial (el contrato político, las reglas del juego, el mercado, los vínculos sociales). Dentro de estos se enlistan las condiciones de manera descendiente con base en la relevancia que muestran sobre el resultado de interés.

El contrato político

El *contrato político* es una institución que explota la existencia de necesidades de la población de la Ciudad de México, urbe que no deja de crecer demográfica y espacialmente. El mercado de este tipo de contratos se retroalimenta por la creencia generalizada de que resolver problemas individuales o gestionar cierto tipo de demandas a través de intermediarios es una forma menos costosa (y más efectiva) de lo que implica hacerlo de manera personal. Para los intermediarios existen fuertes incentivos para participar en este tipo de arreglos, pues a través de ellos se da cauce a sus intenciones de fomentar mejoras comunitarias al tiempo que les reporta beneficios personales de distinta naturaleza. Por eso hay una intención expresa de su parte por hacerse pasar como el vehículo idóneo para gestionar las demandas, pero al mismo tiempo se empeñan en mantenerla activa: visibilizarla, promoverla y hasta aplazarla para que sea constante.

El contrato es preponderantemente una institución política a través de la cual se ponen en circulación distintos tipos de recursos que producen recompensas inmediatas, como son bienes, servicios o votos, sin embargo, generalmente esto sólo es un medio y no un fin. Existen beneficios mayores que se consiguen si se logra mantener en pie el contrato a través del tiempo, ya que los políticos ven en estos —además de respaldo electoral para acceder a posiciones de representación y gobierno— un acompañamiento constante que les ayuda a ejercer su autoridad y gestionar asuntos públicos, por lo que es empleado como método de gobernabilidad. Mientras que los arreglos son obligados para individuos que aspiran a ingresar al ámbito público, ya sea que busquen hacer una carrera política o sólo consolidarse como mediadores. Al ser mutuamente provechosa la dinámica se produce un “equilibrio” que lleva a reproducirse por sí misma.

Como ya se ha visto líneas arriba, el contrato es la pieza clave para explicar la posición de los intermediarios, así como la estabilidad de sus carreras, pero como ya también se ha mencionado, hay condiciones que influyen sobre sus trayectorias que están fuera de la interacción. Unas y otras condiciones se consideran relevantes por su influencia sobre la variable dependiente, por lo que se retoman a continuación:

A) Condiciones que anteceden al contrato

a) Perfil del intermediario

Dependiendo del perfil predominante que presenten los intermediarios (independientes, de partido o de organización) estos responden de manera distinta a los incentivos y configuran distintos tipos de contratos:

- Dado que los primeros buscan bienes y servicios para su comunidad que traducen en bienes simbólicos y políticos, y están fuertemente arraigados a sus territorios (baja movilidad), les interesa principalmente el vínculo con los gobiernos locales. Esto ha incentivado un *pragmatismo relativo* de su parte para contratar con individuos con los que no comparten afinidad partidista (favorecido por la *norma de ingreso inclusivo*), lo que contribuye positivamente a la estabilidad de sus carreras, pues de otro modo quedarían marginados por el tiempo en que gobiernan partidos con los que no se identifican.
- Los segundos son menos pragmáticos puesto que cuentan con incentivos que fortalecen su apego a los partidos al contratar con sus dirigentes para obtener puestos de trabajo, posiciones de representación, así como un soporte que les brinda asistencia laboral y material en caso de dificultades. Esta cualidad facilita su estabilidad pues *diversifican riesgos* al mantener un pie en los gobiernos y el otro en los partidos, que también actúan como una fuente de recursos.
- Los terceros pueden ser más o menos pragmáticos —lo que da paso a la subdivisión de intermediarios híbridos— y están interesados especialmente en bienes de autoridad y políticos que se reparten entre sus agremiados como bienes de club. Si bien sus organizaciones les imponen límites internos, la fuerte centralización del liderazgo y la alta movilidad territorial, institucional y la diversidad de agentes con los que contratan representan una ventaja para mantener su posición.

b) Presencia en la comunidad u organización

La primera precondition para contratar es tener presencia en la comunidad; un elemento necesario para obtener la posición que caracteriza a los intermediarios. Esto puede ser un fin en sí mismo si lo que se busca es mantener y consolidar su estatus dentro de una comunidad

u organización, o bien, el medio para construir una carrera política que se inicie de esta manera. Aunque puede haber presencia sin contrato, se trata de una situación transitoria o provisional que ayuda a no perder el control relativo que se ejerce sobre un conjunto de la población.

c) Profesionalización de la mediación

La profesionalización de las actividades de los intermediarios consiste en un conjunto de aprendizajes y habilidades que van adquiriendo con el tiempo: conseguir bienes y servicios de distintas fuentes; interactuar con sus pares; conocer el funcionamiento de las instituciones formales; emplear mecanismos de participación ciudadana vigentes; establecer interlocución directa con autoridades, líderes partidistas y representantes; construir y emplear a su favor redes de burócratas. Se trata de una condición que atraviesa de manera transversal las distintas etapas contractuales (inicio, mantenimiento, término) y ayuda a lo siguiente: mantener una presencia constante en territorio; establecer contratos con éxito; adaptarse a las condiciones del entorno para aminorar el riesgo de perder la posición; pasar de un contrato a otro cuando estos han finalizado y así tener trayectorias con menores contratiempos.

d) Transitividad del contrato

Un atributo que favorece este tipo de contratos es que pueden ser transferibles, específicamente entre políticos, de manera que cambian los individuos pero no sus posiciones. Esta cualidad brinda estabilidad a los intermediarios particularmente cuando hay cambios generados por ciclos políticos que suelen estar relacionados con las dinámicas electorales y los cambios de gobierno, de representación y administración en los partidos. Estos cambios periódicos que ocurren en la política pueden hacer que se transfieran las obligaciones, pero también los cismas partidistas, retiros voluntarios, negociaciones entre políticos o la muerte de estos.

B) Condiciones para el sostenimiento del contrato

a) Establecimiento del contrato

La siguiente condición necesaria para la obtención y el sostén de la posición de mediación es establecer contratos, aunque su establecimiento no es garantía de su mantenimiento, pues se

requiere del cumplimiento de una serie obligaciones que ahora se mencionan por orden de importancia:

b) Comportamientos obligados

1. Cooperar con el cumplimiento de compromisos explícitos, pero también de obligaciones implícitas. Esta acción está vinculada directamente con la *regla de reciprocidad*.
2. Retribuir con un pago que sea lo más cercano al prometido o recibido previamente. Vinculado a *regla de pago*.
3. Informar al político sobre lo que sucede al interior de la comunidad u organización — especialmente hechos que puedan afectar a la gobernabilidad. Vinculado a *regla de información*.
4. Representar extraoficialmente al político dentro de la comunidad. Vinculado a *regla de representación*.
5. Limitarse a tener un sólo interlocutor, dado que disponen de una base social indivisible y tener intercambios con distintos políticos se interpreta como una invitación al oportunismo. Vinculado a *regla de interacción exclusiva*.
6. Emplear acciones de monitoreo, ya que refuerzan la cooperación al reducir el atractivo oportunista; aclaran equívocos y permiten calcular pagos. Vinculado a *regla de pago*.
7. Respetar el territorio de intermediarios que pertenecen al mismo equipo político. Vinculado a *regla de división territorial*.

c) Comportamientos vetados

5. Desertar injustificadamente del contrato. Vinculado a *regla de salida y de reciprocidad*.
6. Renunciar o desconocer las propias obligaciones una vez que se ha recibido un beneficio (*oportunismo*); particularmente apropiarse de recursos dirigidos a la población; lucrar con ellos o repartirlos sólo o preponderantemente entre la familia cercana. Vinculado a *reglas de reciprocidad y distribución*.
7. Disentir o criticar públicamente a políticos con lo que se tienen contratos. Vinculado a *regla de obediencia*.
8. Emplear la amenaza como recurso cuando ya se encuentra en curso un arreglo. Vinculado a *regla de pago y obediencia*.

R2. El *perfil* del intermediario conlleva ciertas ventajas y desventajas para su permanencia. Es auxiliado de la *profesionalización* que adquiere a lo largo del tiempo y de la *transitividad del contrato*. Asimismo, al *establecer contratos* debe cumplir con una serie de obligaciones, o de lo contrario, atenerse a una penalización.

Las reglas del juego

Hasta el momento se han tocado las reglas de uso vinculadas con cada aspecto del contrato de forma particular y aislada, ahora se plantean algunas conclusiones sobre ellas en conjunto y se jerarquizan de acuerdo con su importancia. Dado que los contratos se desarrollan dentro de un mercado informal que no está respaldado por mecanismos legales, sus códigos endógenos de comportamiento y procesamiento de conflictos son altamente relevantes. No basta decir que el contrato político es un tipo de institución informal bajo el presupuesto epistemológico de las nuevas escuelas del neoinstitucionalismo, sino señalar por qué lo es.

Este tipo de arreglos se institucionalizan porque se sostienen en reglas de uso que estructuran las interacciones y ordenan lo que sucede en la dinámica contractual: establecen quiénes pueden participar en ellas, bajo qué condiciones y qué comportamientos deben seguir y evitar. Para identificar las 14 reglas de uso planteadas se ha empleado la gramática institucional de Crawford y Ostrom (2015) como guía, pues el hecho de que un comportamiento sea repetido y estructurado no constituye por sí mismo una regla, se requiere del fundamento deóntico que establezca lo que se debe, no se debe o se requiere hacer en una determinada situación.

Sin embargo, la muestra más notable de la institucionalización de estos arreglos es que, a pesar de que no estén presentes otros elementos que les favorezcan, pueden caminar por sí mismos si se confía en que su seguimiento es suficiente para motivar la cooperación de los demás sin que tenga que haber *confianza interpersonal*, *calidad de la interacción* o *afinidad partidista* de por medio: se trata de la confianza en el desempeño de sus propios códigos y mecanismos de disuasión.

R3. El contrato puede sostenerse por sí mismo si el seguimiento de sus reglas es suficiente para motivar la cooperación de los demás sin que haya de por medio *confianza interpersonal*, *calidad de la interacción* o *afinidad partidista*.

Si los individuos confían en la institucionalidad del contrato los costos de la transacción se reducen, se facilita la cooperación y la coordinación entre las partes: si la *regla de reciprocidad* está en funcionamiento puede prescindirse de una vigilancia puntual y costosa; si la *regla de control territorial* está vigente se respeta el territorio de los otros cual si se tratara de un derecho legítimo de propiedad, lo que evita gastar en resolución de disputas; si la *regla de pago* está en pie puede motivar el acceso a créditos, ya que si en un momento determinado no se da una retribución completa, se tiene la confianza en que ésta será liquidada en el futuro. Salvo que alguien considere que está a punto de finalizar su carrera, racionalmente es previsible que se atenga a los códigos vigentes que ordenan el contrato.

Por su parte, la predictibilidad de los comportamientos que motivan las reglas identificadas varían principalmente por cuatro aspectos, tres de los cuales ya se han señalado (ver *supra*, 60-62 pp.): el primero de ellos es la *claridad*, pues no siempre se tiene certeza de los códigos hasta que sus consecuencias dejan verse, como sucede con la exigencia de no criticar públicamente al político, y por ello es tan importante la profesionalización que los participantes van adquiriendo a lo largo del tiempo con base en su propia experiencia o la ajena. El segundo de ellos es la *legitimidad*, pues el fundamento de las reglas no siempre termina de aceptarse y puede permanecer en constante disputa, tal como sucede con la *regla de interacción exclusiva* que tanta polémica genera en el medio para quien prioriza su “independencia”.

El siguiente aspecto es *la forma en que se hacen obedecer las reglas*, pues aunque las expectativas sean claras sobre lo que debería ser, al no haber vigilancia y castigo eficientes para respaldarlas presentan baja institucionalización. Tal es el caso de la llamada *norma de desempeño* que exige al político un comportamiento adecuado frente a la población, la *regla de división territorial* o la ya citada *regla de distribución*. Finalmente se encuentra la *rigidez y flexibilidad* en la aplicación de las reglas, que no depende propiamente de la voluntad de los participantes sino de la relevancia de la regla, puesto que existen requerimientos y obligaciones que deben ser cubiertos al pie de la letra mientras que otros se pueden negociar. En la medida en que se sigan aquellas reglas que están vinculadas a las condiciones más relevantes de los contratos, es más previsible que el intermediario mantenga

su posición y experimente menos altibajos en su trayectoria. Su prioridad permite plantear una jerarquía entre ellas y el orden que se propone es el siguiente:

Denominación	Objetivo de su regulación
1) Regla de participación	Define quién es susceptible de ocupar la posición de mediador
2) Regla de reciprocidad	Obliga a seguir una dinámica de correspondencia en la interacción
3) Regla de pago	Obliga a proporcionar beneficios equivalentes a los obtenidos
4) Regla de salida	Define las condiciones bajo las que se debe, no debe o se pueden abandonar la posición
5) Regla de obediencia	Veta de la interacción la crítica y el disenso públicos hacia el político
6) Regla de información	Obliga a los intermediarios a ser un canal de información entre los gobiernos y la sociedad
7) Regla de representación	Obliga a los intermediarios a asumir un rol de representación, pues con ello amplía su cobertura e influencia la autoridad
8) Regla de pertenencia	Define el derecho de los intermediarios al acceso preferencial a la burocracia para gestionar, pues se reconoce su influencia social
9) Regla de distribución	Obliga a los intermediarios a distribuir beneficios derivados del gasto público entre la población
10) Regla de interacción exclusiva	Limita a los intermediarios a sostener contratos con más de un político de manera simultánea
11) Regla de división territorial	Obliga a respetar el espacio de otros intermediarios cuando pertenecen al mismo equipo
12) Norma de ingreso inclusivo	Permite la contratación entre individuos que no son afines al mismo partido político; abre el mercado

13) Norma de desempeño	Obliga a los políticos a mostrar un buen desempeño en la gestión pública y fomentar el “trabajo territorial” para facilitar las funciones de los intermediarios
14) Regla de penalización	Obliga a sancionar a la otra parte si ha incumplido una regla de uso. Atraviesa transversalmente a las demás reglas y está presente en todas las etapas del proceso

Ilustración 4. Reglas y normas de uso por orden de relevancia. Elaboración propia.

El mercado

A partir de lo señalado en el punto anterior se puede decir que los intermediarios se desenvuelven en un mercado institucionalizado. A diferencia de los mercados regidos únicamente por los precios o aquellos que están respaldados y garantizados por terceros — como es el caso de la mafia—,¹⁷ el de los contratos políticos precisa de mecanismos endógenos para sostenerse en pie, y algunos elementos externos a la arena de acción intervienen sobre ellos. Entre los principales factores ambientales de orden político que se observó influyen en la variable de resultados se encuentran:

A. Adhesión partidista entre contratantes

a) Pragmática

El pragmatismo de ambos agentes ayuda a concretar arreglos y a mantenerlos sin tener que compartir militancia ni afinidad ideológico-partidista. Esta acción se ve particularmente favorecida por tres elementos:

- 1) El incentivo de los políticos por contar con el mayor número de aliados que cubran el territorio que gobiernan o donde pretendan hacerlo.
- 2) Un código en uso que respalda este tipo de contratación (*norma de ingreso inclusivo*).
- 3) El arraigo o poca movilidad espacial que caracteriza a los intermediarios de tipo *independiente*, ya que los recursos que movilizan son provistos principalmente por gobernantes locales, con quienes prefieren cooperar que verse marginados dentro de su propio territorio. Se trata de un pragmatismo relativo que aleja a estos individuos del tipo ideal de mediador oportunista que suele imaginarse.

b) Afinidad partidista

Por otro lado, la afinidad ideológico-partidista refuerza en sentido positivo la contratación al introducir confianza, lo cual acepta la cooperación. Sin embargo, la ausencia de afinidad no sólo modula el contrato, sino que tiene un impacto negativo directo sobre la permanencia y estabilidad de los intermediarios cuando estos prefieren salir de su posición temporalmente para evitar la contratación con políticos de partidos con los que no se sienten identificados.

¹⁷ De acuerdo con la propuesta de Diego Gambetta (2007).

c) Polarización

Bajo esa lógica es comprensible que contextos altamente polarizados —donde se toma partido de forma contundente a favor de una u otra fuerza política— influyan sobre la contratación, ya que los agentes ven en el perfil ideológico-partidista una causa de desconfianza que vuelve los contratos más exclusivos, por lo que se reduce la movilidad del mercado. La narrativa de los políticos también parece ser importante en estos contextos pues refuerza la barrera que, de por sí, ya obstaculiza la cooperación.

B. Ciclos políticos y competencia electoral

a) Ciclos administrativos, de gobierno y representación

Los ciclos políticos, administrativos y de representación generalmente definen la temporalidad de los contratos y al finalizar dan paso a breves espacios de indeterminación y puntos de inflexión para los participantes, quienes deciden entre replantear, refrendar o finalizar contratos. Por esa razón se trata de aspectos altamente relevantes para la estabilidad de las carreras de los mediadores, ya que están sujetos a la contingencia de la política, sobre la cual ninguno de los dos agentes tienen el control. La temporalidad de los ciclos afecta de manera distinta a los actores según su perfil: siendo por lo regular de tres años para quienes contratan con los gobiernos locales; los intermediarios de partido dependen de los tiempos administrativos y de representación al interior de estos institutos; en tanto que los líderes de organizaciones grandes que contratan con burócratas del gobierno de la Ciudad experimentan el cambio cada seis años.

De la mano de esos procesos regulares y previsibles para los que los actores están relativamente preparados se suman aspectos coyunturales como son las divisiones (cismas) partidistas e intrapartidista; se trata de fenómenos de menor frecuencia que no representan un problema *per se* para la estabilidad del intermediario, ya que si ambos contratantes deciden salir pueden trasladar su afiliación a otra facción o partido. Sin embargo, si sólo decide salirse uno y el otro permanece, esto se convierte en un problema a corto plazo que deriva en la pérdida de la posición.

b) Competitividad

La competitividad entre partidos es relevante porque cada que se presentan los ciclos de los que se ha hablado hay más probabilidad de que cambien los políticos y sus equipos de gobierno o facciones partidistas, lo cual inyecta movilidad e incertidumbre en el mercado. Sin embargo, como motor del oportunismo la competitividad tiene escasa relevancia, ya que en las trayectorias observadas se percibió que no promueve significativamente el pragmatismo premeditado para vincularse con el partido ganador y con ello evitar perder la posición.

c) Competencia política

La competencia político-electoral entre partidos y al interior de estos motiva la demanda de intermediarios pues significa contar con un mayor número de aliados que cubran el territorio. El valor de cambio de la mediación aumenta cuando hay mayor competencia y cuando el político atraviesa dificultades con la población o problemas para implementar acciones de gobierno (governabilidad). Sin embargo, no se observa una correlación que sea inversamente proporcional entre competencia-demanda, ya que la demanda puede mantenerse constante o en aumento aunque la competencia no. Esto puede verse particularmente en el comportamiento de políticos que han gobernado por amplios periodos de tiempo en las demarcaciones territoriales, pues mantienen una demanda constante o creciente de mediadores aun cuando no enfrentan procesos electorales competitivos, lo que ha incentivado la denominada “creación de líderes”.

R4. Entre los aspectos político-ambientales que modulan los contratos están la *adhesión partidista*, que puede ser *pragmática* o por *afinidad*, y particularmente esta última influye directamente sobre la variable de resultado al impedir la contratación. Mientras que los *ciclos políticos* son altamente relevantes pues representan espacios de indeterminación que afectan la estabilidad de los intermediarios, dependiendo del nivel de *competitividad*. Por su parte, la *competencia* electoral y la búsqueda de gobernabilidad modulan la *demanda de intermediarios* y el *valor de la mediación*.

Los vínculos sociales

El siguiente elemento que tiene un efecto sobre la variable de resultados es de carácter relacional, sus condiciones y combinaciones causales favorecen la cooperación entre participantes, pero también pueden limitarla.

A) Confianza

La confianza interpersonal es particularmente importante en los momentos de mayor incertidumbre en el mercado, pues ésta se torna *confianza política* dentro de la dinámica de competencia intra e interpartidista, entendida como la expectativa de que el mediador va a responder de manera recíproca al político o dirigente de la facción a la que pertenece.

La combinación entre este tipo de confianza, junto a la certeza en el funcionamiento del diseño institucional y sus reglas de uso favorece la permanencia de los intermediarios y es consistente con la combinación número uno de los resultados de la aplicación del método QCA: *pago completo y confianza*, la cual tuvo mayor cobertura en la muestra, pues incluyó casi tres cuartos de todos los casos positivos considerados en el análisis.

Otra combinación relevante para la permanencia conjuga la *afinidad partidista* y la *confianza* personal, dado que ambas condiciones se retroalimentan disminuyendo incertidumbre y, al mismo tiempo, favoreciendo el *deslizamiento de créditos*. De esa forma, individuos que se mantienen en las buenas y en las malas dentro de un partido son recompensados en términos de confiabilidad, mientras que quienes emprenden acciones pragmáticas fomentan la desconfianza, sobre todo cuando éstas son reiteradas.

B) Reputación de confiabilidad

La *reputación de confiabilidad* es un recurso que ayuda a tener una carrera estable, ya que, si en algún momento se pierde la posición, funciona como un activo intangible con valor en el mercado que sirve para acceder a créditos y con ello poder contratar. Por el contrario, a individuos con mala reputación se les pueden cerrar las puertas por ese sólo hecho, ya que quien se ha visto defraudado o afectado por su comportamiento se encargará de dar a conocer en el medio que no es un contratante digno de confianza. Esto a la larga puede afectar la carrera de intermediarios que cuenten con mala reputación y terminen siendo marginados

pues se han “quemado”, y si son conscientes del daño que eso representa podrían incluso autoexcluirse.

R5. Entre los aspectos relacionales que influyen sobre la variable de resultados destaca la confianza personal que se torna confianza política. La combinación entre este tipo de confianza con la confianza en la institucionalidad del contrato y la afinidad partidista hacen que las probabilidades de mantenimiento de la posición de mediación sean mayores. Por su parte, la reputación de confiabilidad es un activo intangible que facilita el acceso a créditos y, por el contrario, su ausencia los limita.

Consideraciones finales

Para cerrar este capítulo y a manera de conclusión general, puede decirse que existen incentivos racionales para que políticos e intermediarios ingresen al mercado de los contratos políticos informales, cuya reproducción debería dejar de verse como inercia cultural heredada del pasado, pero también como una actividad que se sostiene de transacciones reguladas sólo por los precios y el pago al contado. Las motivaciones para ambos agentes suelen ir más allá de bienes, servicios, empleos y prerrogativas momentáneas puesto que suelen ser sólo un medio con vistas a un fin mayor: sostenerse en su posición a lo largo del tiempo; conseguir y mantener gobernabilidad; iniciar una carrera propiamente política o ascender en ella. Sobre el primero de esos objetivos se ha profundizado en esta investigación, y al respecto puede afirmarse que *la permanencia del intermediario y la estabilidad de su trayectoria se obtienen a través de la combinación de una serie de condiciones contractuales, institucionales, político-ambientales y reputacionales*, aunque ninguna de ellas por sí mismas es suficiente para garantizar el resultado de manera sostenida.

Recapitulando de manera secuencial los puntos principales se concluye que:

- Todo lo que afecta al contrato influye sobre la permanencia y estabilidad del intermediario, pero no todo lo que afecta su permanencia y estabilidad pasa por contratos.
- Las condiciones más relevantes previas a la contratación son: el tipo de *perfil* predominante del intermediario; la *profesionalización* que ha adquirido a lo largo del tiempo y el atributo de *transitividad de contrato* político.
- Es una condición *necesaria* que los intermediarios tengan *presencia en su comunidad u organización* para obtener derechos informales de interlocución e intercambio.

- Es una condición *necesaria* que los intermediarios *contraten* con políticos para acceder a su posición de mediación.
- Es una condición *necesaria* que ambos agentes *cooperen* en el cumplimiento de compromisos explícitos y obligaciones implícitas (reglas de uso).
- Es previsible que el contrato se sostenga por sí sólo cuando hay *cumplimiento* de sus *reglas de uso* sin que intervengan otros aspectos.
- La prioridad en el requerimiento de las normas y reglas de uso permite plantear una jerarquía entre ellas, según el siguiente orden: regla de participación, de reciprocidad, de pago, de salida, de penalización, de obediencia, de información, de representación, de pertenencia, de distribución, de interacción exclusiva, de división territorial, norma de ingreso inclusivo, norma de desempeño.
- Entre los principales aspectos político-ambientales que intervienen sobre los contratos están el tipo de *adhesión partidista* entre contratantes; los *ciclos políticos* que fluctúan según la *competitividad*; así como la *competencia* que regula la *demanda* y el *valor* de la mediación.
- Entre los principales aspectos relacionales que influyen sobre la variable de resultados destaca la *reputación de confiabilidad*, pues facilita o impide el acceso a créditos; la *confianza* personal, que al combinarse con *confianza institucional* y *afinidad partidista* hacen más previsible la contratación, el mantenimiento de la posición y la estabilidad de las trayectorias.
- Todo lo anterior puede observarse gráficamente en la reformulación del Modelo de estabilidad de contratos políticos informales (ilustración 4).

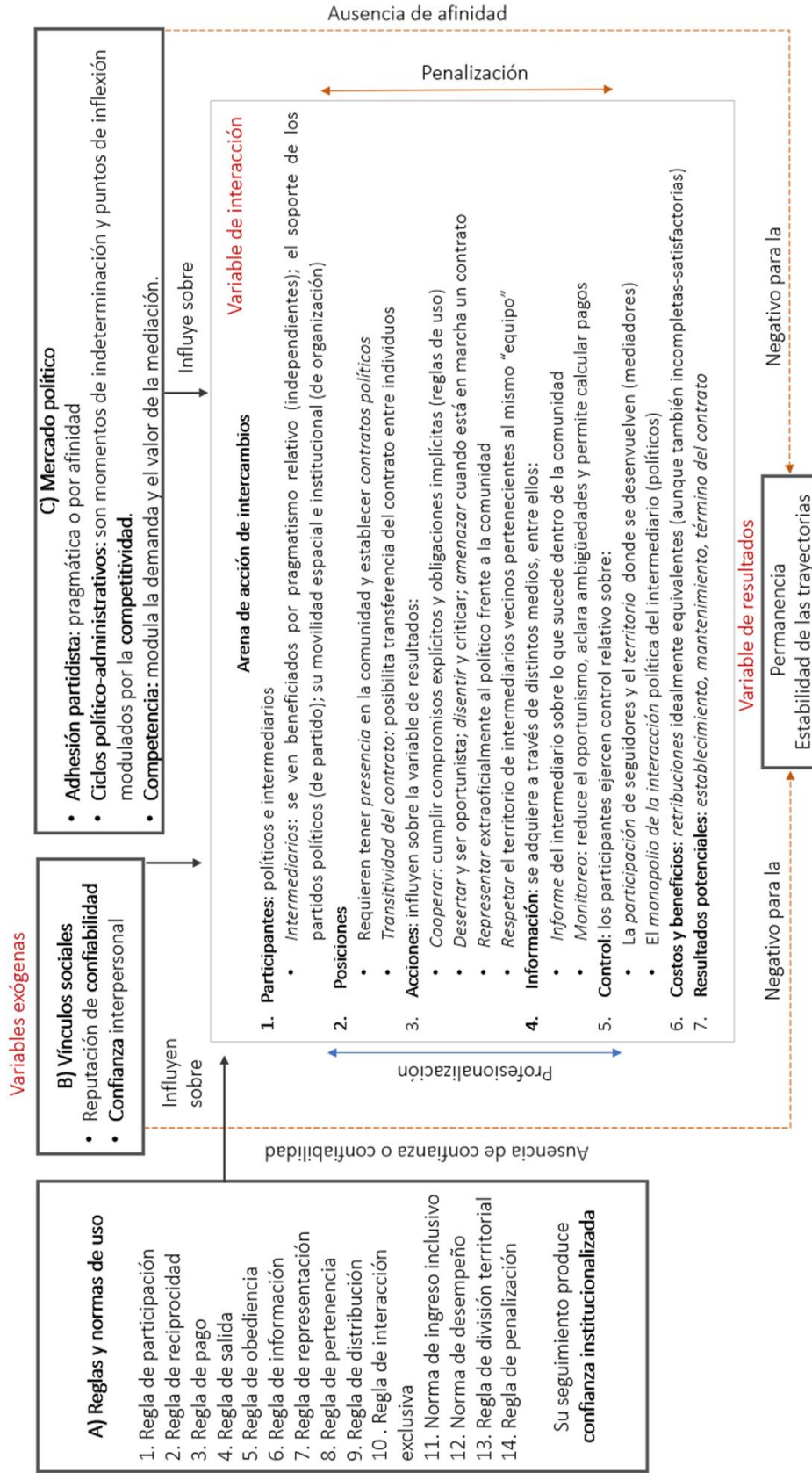


Ilustración 5. Modelo de estabilidad de contratos políticos informales. Elaboración propia.

Conclusiones

A lo largo de este documento se ha abordado un tema incipiente, pero cada vez más explorado en la academia: la mediación política que realizan individuos que ponen en contacto a políticos profesionales y autoridades con grupos sociales. La autonomía relativa de estos personajes frente a las instituciones formales, partidos políticos y tomadores de decisiones con los que se relacionan es una incógnita que sigue despertando el interés de estudiantes y académicos. En lo personal, la cuestión que motivó este trabajo surge de un interés por clarificar las rutas que pueden tomar sus carreras a través del tiempo, al observar en un estudio previo (Guerrero, 2018) que estos podían sostener su posición a pesar de las fluctuaciones del entorno, o caso contrario, estando en ambientes políticos relativamente estables tenían dificultades para continuar, de ahí que esa primera inquietud me llevó a plantear el asunto como un problema de investigación.

En realidad el estudio persigue dos *objetivos* centrales que van de la mano, aunque analíticamente pueden diferenciarse: el primero de ellos es propiamente la indagación de las condiciones relacionadas con el mantenimiento de la posición de los mediadores en la Ciudad de México, a partir de lo cual se deduce la estabilidad de sus trayectorias; mientras que el segundo consiste en profundizar en el *contrato* en sí mismo como fenómeno sociopolítico que vincula a estos con tomadores de decisiones, y que se propuso como la pieza principal para responder a lo primero. La *hipótesis* que se planteó al inicio del trabajo conecta ambos objetivos a través de un argumento relativamente sencillo, aunque no fácil de verificar: y es que el vínculo entre ambos agentes se desarrolla en una arena institucionalizada donde, a medida que actúan siguiendo sus códigos informales y en uso, es más previsible que el contrato se mantenga y como consecuencia, los mediadores sostengan su posición por más tiempo y desarrollen trayectorias estables.

Lejos de albergar la expectativa de hallar “la respuesta” inequívoca al problema, con ese planteamiento de inicio se buscó poner la clave explicativa en el elemento institucional-normativo de la interacción, aspecto que la literatura ha relegado y algunos autores abiertamente desestimado.¹⁸ La idea de un contrato regido por compromisos explícitos

¹⁸ (Auyero 1996; Hurtado, Paladino, Vommaro, 2018).

(acuerdos) e implícitos (reglas de uso) supone no sólo la existencia de una institucionalidad que lo ordena, sino también que estructura el mercado donde estos se llevan a cabo. Por esa razón se retomaron aspectos valiosos pero dispersos de la literatura, que en conjunto proponen una solución integral al problema, y que, gracias al empleo del IAD pudieron ser incorporados en un solo modelo analítico: los recursos intercambiados; las capacidades de los agentes; el ambiente político-electoral; el aspecto institucional-contractual; así como el elemento simbólico-moral de la interacción.

La respuesta final da razón a la hipótesis planteada, pero también lleva a replantear algunos de sus supuestos, pues, si bien resultó ser una *condición necesaria* el que los agentes del contrato cooperen conforme a las reglas informales que operan en el ambiente —e incluso es altamente previsible que el contrato se sostenga por sí sólo cuando esto sucede—, para dar paso a trayectorias estables a lo largo del tiempo no es suficiente. Algunas de las dimensiones del entorno que al inicio se consideraron sólo *modulantes* resultaron ser incluso *determinantes* para que los participantes sostengan su posición a lo largo de periodos tras contractuales. Específicamente esto se debe a la importancia que ejercen los *ciclos* electorales, administrativos y de representación como causas de la rotación de actores que llevan a replantear los contratos de forma periódica, y en cuyo proceso la presencia o ausencia de *afinidad partidista* puede hacer tropezar la continuidad de las carreras, así como también lo hace la *reputación de confiabilidad*, pues su ausencia restringe el mercado a quien no goza de un buen historial crediticio.

En términos generales se considera que fueron cubiertos los dos grandes objetivos planteados al comienzo de la investigación y el replanteamiento que se hace del modelo en el último capítulo confirma la relevancia de gran parte de los componentes propuestos al inicio, al tiempo que permitió ordenarlos por prioridad y observar que la influencia de algunos de ellos sobre el resultado es poco relevante —por ejemplo, el uso de la coacción, y en particular de la *amenaza* para motivar el seguimiento del contrato o el papel de la *competitividad per se* para fomentar el *pragmatismo* de los intermediarios. Asimismo, una visión panorámica permitió identificar otros elementos que no se tenían en el radar, aunque tampoco resultaron ser tan relevantes: la influencia del “dirigente partidista” como un tercero interviniente sobre el contrato; la rivalidad entre intermediarios que comparten el territorio,

o bien, lo que se denominó *calidad de la interacción*, que comprende la existencia de vínculos complementarios entre contratantes, específicamente la amistad y el parentesco.

Como consecuencia, la solución al problema contempla un conjunto de aspectos institucionales, político-ambientales y reputacionales que se vinculan a través de una serie secuencial de pasos, donde los más importantes en el plano de la interacción son los siguientes: una *presencia* constante del intermediario en la comunidad u organización para ingresar al mercado; la *contratación* para acceder a la posición de mediación y la *cooperación* sostenida (cumplimiento de compromisos explícitos y obligaciones implícitas, elusión de acciones vetadas, empleo de vigilancia como estrategia que aporta certidumbre, otorgamiento de pagos satisfactorios). La lógica causal y combinatoria que se ha seguido nos dice que si se cumple este repertorio básico de condiciones, el mantenimiento de la posición es previsible a pesar de que fluctúen las condiciones políticas y sociales del entorno (competencia y competitividad; adhesión partidista; cambios de gobierno, de individuos o de partidos; presencia de vínculos afectivos o de aquellos basados en la confianza personal).

De esa manera, existen distintos caminos para llegar a un mismo resultado: la estabilidad y permanencia de los intermediarios. Sin embargo, hay escenarios en los que lógicamente es más predecible que esto pueda darse, por lo que un *tipo ideal de arena de acción* sería aquella que incluye las siguientes características:

1) Participantes

- Intermediarios con perfiles *de partido* o *híbridos*, ya que cuentan con una ventaja al reducir el riesgo de salida de la posición al desenvolverse simultáneamente dentro de los gobiernos y los partidos políticos. Particularmente esta última institución actúa como un seguro ante posibles contingencias, pues si un individuo ha finalizado un contrato con una autoridad local puede acceder a un espacio burocrático o recibir recursos del partido que —aunque limitados— le ayuden a mantener su presencia en territorio.
- La permanencia de la posición se ve favorecida si el intermediario se ha *profesionalizado* en el trabajo territorial, pues de esa manera no depende de la voluntad de un político particular sino que puede ofrecer sus servicios de manera amplia en el mercado. Aunque implique ciertas renunciaciones como “luchador social”, el acceso a *puestos de gobierno como*

pago contribuye a su continuidad ya que pueden dedicar más tiempo al trabajo territorial, obtener un ingreso personal, ayudar a sus bases desde esa posición y construir redes profesionales en la burocracia. Lo idóneo es conseguir un equilibrio entre el trabajo gubernamental y el trabajo en territorio.

2) Contrato

- Por su parte, el contrato ideal incluye la suficiente confiabilidad entre ambos actores para garantizar un *acceso continuo a créditos*, de manera que si en algún momento el mediador se ve impedido temporalmente para realizar un pago pueda seguir obteniendo insumos de manera fluida y posteriormente retribuirlos; *acceso preferencial* a la administración para gestionar de forma directa; vigencia de la cualidad de *transitividad del contrato*; pero sobre todo, que exista *cumplimiento de los compromisos* asumidos por ambos contratantes.

3) Ambiente

- Una arena favorable para la estabilidad contempla un ambiente institucional informal provechoso para la estabilidad cuando sus códigos están más *institucionalizados*; es decir, son *claros* y hay certidumbre sobre su seguimiento, o si no lo son, pueden hacerse explícitos y negociarse; en especial aquellos que se han señalado como equívocos o que no gozan de *legitimidad*.

También es previsible la estabilidad cuando el ambiente electoral es poco dinámico debido a que hay baja *competencia* intra e interpartidista y el mismo grupo político se sostiene de una administración a otra; cuando existe adhesión partidista por *afinidad*, ya que lubrica la interacción al introducir mayor confianza entre actores y satisfacción por parte del mediador, al estar con el partido con el que realmente se siente atraído. Finalmente, el entorno social es propicio a la dinámica contractual cuando la *confianza* interpersonal, partidista e institucional se retroalimentan, dejando ver nítidamente la *reputación* de los demás, qué tan confiables son, y disminuyendo la incertidumbre característica de este medio.

Por su parte, este trabajo plantea algunas contribuciones al campo de estudio de la mediación política y refuerza ideas que han sido tocadas tangencialmente o apenas insinuadas. Los aspectos en los que se considera que imprime cierta originalidad son los siguientes:

- 1) En el planteamiento del problema, puesto que no hay estudios longitudinales que hayan dado un seguimiento a las trayectorias de los intermediarios de forma ordenada y comparada, poniendo el foco en su estabilidad, más allá de anécdotas o de la identificación de algunas constantes de ascenso y descenso en sus carreras.
- 2) En la relevancia que se da al plano institucional informal como potencialmente estabilizador de interacciones. Poco se ha avanzado más allá de señalar que el clientelismo es un tipo de institución informal, pues pocas veces se ha tratado este enfoque con detenimiento. Buscando dar un paso más allá, aquí se sostiene que el contrato es una institución que se compone de códigos informales que cumplen un rol de ordenación análogo al de las formales, lo cual lleva al siguiente punto.
- 3) Se identifican y hacen explícitas un conjunto de normas y reglas de uso, que conforman el ambiente institucional —aunque no con la profundidad que se hubiese querido—, por lo que se abre una prolífica ruta de investigaciones para futuros estudios que busquen indagar en ellas o ponerlas a prueba.
- 4) Esta visión ofrece una forma de mirar la relación más allá de la transacción de pago al contado, ya que busca dotarle de estructura y coherencia interna a través de la figura del contrato informalmente institucionalizado, pues mediante este se definen los alcances de los acuerdos y llevan implícitos los límites y oportunidades bajo los que pueden desenvolverse realmente ambos actores.
- 5) Los resultados del estudio ponen en el centro de la discusión el papel que tienen estos arreglos sobre la gobernabilidad en el ámbito local y a nivel de la ciudad, pues el grueso de los trabajos relacionados con el tema ha sido parcial y cierra un ojo al enfocarse sólo en los efectos electorales del vínculo. Los incentivos que promueven los contratos para los gobernantes son una razón de peso que motiva su demanda (gobernabilidad, legitimidad, acceso a recursos humanos, control territorial), por lo que la mediación no

sólo responde a la búsqueda de votos o a las necesidades de bienes y servicios por parte de las comunidades.

Retos, debilidades y continuidades

Por otra parte, se reconocen una serie de limitaciones y debilidades que están presentes en el trabajo, como es el hecho de no haber logrado ubicar y entrevistar a mediadores que voluntariamente hayan finalizado sus carreras. A pesar de pedir referencias a los entrevistados sobre algún perfil con esa característica, parecen no ser muy comunes, ya que la mayoría de los mediadores se resisten a abandonar su posición, debido a los incentivos que existen —lo cual constituye un dato en sí mismo. Además, se es consciente de que (a pesar de haberse querido evitar) es probable que prevalezcan en la narrativa del trabajo ciertos sesgos, especialmente a la hora de narrar las trayectorias de los participantes, de quienes se pudieron haber emitido juicios de valor que están de sobra.

Pero sobre todo, es posible identificar debilidades metodológicas, ya que el planteamiento de la investigación fue adaptándose a sus necesidades prácticas y no al revés, por lo que no se siguió una ruta lineal, sino que se adoptó una postura —ciertamente heterodoxa— que por ejemplo, deja ver tensiones entre los lenguajes del método QCA basado en condiciones, con el planteamiento a base de variables del IAD, por lo que fue un reto tratar de conciliar ambos enfoques. Adicionalmente, no fue una decisión sencilla la elección del planteamiento de los casos de estudio como unidades hiper fragmentadas, pero, de otro modo, al haber comparado perfiles o individuos como un todo se hubiera perdido mucha de la riqueza que logró observarse al abordarse la muestra de la manera que se hizo. Al final del día, esa decisión implicó mayor trabajo en términos de recolección de datos, pero el nivel de detalle que se obtuvo fue más profundo que el esperado inicialmente.

Cada vez parece ser más claro el interés en la academia por aspectos específicos de este tipo de mediación política que anteriormente se tocaban de manera genérica dentro del modelo clientelar. Como he señalado al inicio del trabajo, actualmente se observa una tendencia a aislar la figura del intermediario, centrarla y explorarla de manera detallada, bajo el supuesto de que la informalidad de su perfil no implica que esté marginado de las

instituciones formales, todo lo contrario, cada vez hay más evidencia de que es un complemento y eslabón crítico en las estructuras partidistas y de gobierno.

Finalmente, considero que la ruta de investigación que se ha propuesto este trabajo no está concluida, pero puede abonar en distintas formas a llenar vacíos que persisten respecto al tema. Por ejemplo, aún falta en la literatura reconstruir el puente que une los efectos de esta mediación en el plano electoral con sus efectos en lo gubernamental, por ejemplo, el papel de sus protagonistas en la implementación de políticas “a nivel de calle” (*street-level bureaucracy*), siguiendo a Michael Lipsky; ambos aspectos se siguen tocando de manera aislada y hay poca evidencia respecto a lo segundo. El término de *adhesión partidista* que empleé se tomó con ciertas reservas, al no haber un concepto en la literatura que se refiriera específicamente al tipo de vinculación intermediario-partido cuando el primero contrata con un político de manera pragmática, ya que el fenómeno no lo captan otros conceptos como afiliación, militancia o simpatía.

De igual forma se han sugerido una serie de conceptos en este trabajo que han tenido poco eco en la literatura latinoamericana, pero que se considera pueden tener potencial para seguir siendo empleados, tales como son *mercado político* o el mismo *contrato político*. Mientras que los alcances de los resultados del trabajo en estricto sentido no son representativos ni generalizables, eso no los hace potencialmente replicables o al menos sujetos de evaluación (*testing*) mediante otras metodologías y con otros datos con características similares a los aquí presentados. Considero que los resultados aún están en un plano general, ya que por la naturaleza exploratoria del estudio no se tocaron aspectos con el nivel de detalle deseado, por lo que en un futuro pueden emplearse sus planteamientos para abordar problemas específicos: ponerse a prueba sus variables o sus condiciones explicativas por separado.

Anexos

Anexo 1: Formato de consentimiento informado



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
CENTRO REGIONAL DE INVESTIGACIONES MULTIDISCIPLINARIAS
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

Datos del interesado: Cuauhtémoc Germán Guerrero Briviesca
Programa de Posgrado de Ciencias Políticas y Sociales,
Universidad Nacional Autónoma de México
cuauguerrero@politicas.unam.mx

1. **Propósito de la investigación:** identificar cómo y a partir de qué condiciones se desarrollan patrones de permanencia y estabilidad en las trayectorias de personas dedicadas a la gestión de distinto tipo de demandas urbanas en la Ciudad de México, particularmente observando la relación que se establece con las autoridades encargadas de darles respuesta.
2. **Proceso:** la participación consta de dos a tres entrevistas en sesiones que se ajusten a los tiempos de los entrevistados, distribuidas en intervalos de 3 a 7 días, preferentemente. Asimismo, contempla la aplicación de un cuestionario impreso.
3. **Riesgos:** no existen riesgos por participar más allá de los experimentados en la vida diaria.
4. **Permiso para grabar:** se le solicita permiso para grabar los audios de las conversaciones, a fin de facilitar su registro, procesamiento y análisis.
5. **Confidencialidad:** su participación en esta investigación es confidencial por lo que su identidad no será revelada. La información obtenida será procesada personalmente por mí y, en su caso, un transcriptor con el que se tenga un acuerdo de confidencialidad. En caso de que alguien más transcriba los audios, borraré de ellos los nombres a fin de procurar el anonimato. Una vez se haya completado la transcripción serán borrados los archivos de la grabación.
6. **Derechos de participación:** la decisión de participar en esta investigación es voluntaria, usted puede detenerse en cualquier momento y no responder aquellas preguntas que por cualquier razón no desee contestar.
7. **Derecho a preguntar:** En caso de que tenga alguna duda relacionada con sobre la investigación puede contactarme de forma directa, o en su caso, dirigirse a la Secretaría Académica del Posgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM: pcpys_sacademica@posgrado.unam.mx; tels. 5623-0222, ext. 80082, 84138.
8. **Difusión:** se trata de un trabajo universitario para obtener un grado académico, por lo que los resultados formarán parte de un trabajo de tesis, y en su caso, podrían emplearse en publicaciones académicas o disertaciones como congresos, seminarios, etc., lo cual forma parte de mi proceso educativo y de las exigencias del Posgrado.

9. **Retribución:** a manera de agradecimiento por su valiosa participación se le proporcionará la transcripción de las entrevistas por medio físico y/o digital acompañadas de un presente, una vez se cuente con estas de manera íntegra.

Consentimiento del participante

- Soy consciente de que mi participación es completamente voluntaria. Si por cualquier razón o en cualquier momento deseo retirarme, puedo hacerlo sin tener que dar explicación. Conozco la intención y propósito de la investigación.
- He leído el presente formato y, bajo el entendido de que me puedo retirar en cualquier momento y por cualquier situación, doy mi consentimiento para formar parte del estudio.

Nombre, fecha y firma del participante

Nombre, fecha y firma del interesado

Anexo 2. Cuestionario estandarizado

- Favor de contestar las respuesta de su elección con una marca (X)
- Si lo considera necesario, puede dejar en blanco cualquiera de las preguntas

Datos generales

Edad _____

Oficio o profesión _____

Lugar de nacimiento _____

Sexo M F

Escolaridad

Primaria

Secundaria

Bachillerato

Licenciatura

Otro:

¿Cuál es su situación laboral actual?

Trabajo por cuenta propia

Empleado en el sector público

Empleado en el sector privado

Atiendo las tareas del hogar

Estudiante

Jubilado/pensionado

Desempleado

Otro:

Primera parte

1) ¿Cuál es el principal tipo de demandas que gestiona o ha gestionado?

Implementación y mejora de servicios públicos

Programas de carácter social

Apoyos para actividades culturales y/o comunitarias

Permiso para realizar alguna actividad económica

Obtención o regularización de vivienda social

2) ¿De qué instancias ha recibido respuestas a esas demandas? Puede señalar más de una opción

De la Alcaldía (antes Delegación)

Del gobierno de la Ciudad de México (CDMX)

Del gobierno federal

De partidos, redes u organizaciones políticas

De otra institución: _____

3) ¿Cuándo comenzó a realizar gestiones?

Antes de 1984

Entre 1985-2000

Entre 2001-2015

Después de 2015

4) En términos de continuidad, ¿cómo ha sido su trayectoria de gestión en los últimos veinte años?

Continua, sin interrupciones (*pasar a pregunta 7*)

Se suspendió una o dos veces, pero se retomó

Se suspendió tres o más veces, pero se retomó

Se terminó en algún momento y ya no se retomó

5) En caso de haber tenido interrupciones, ¿a qué se han debido?

Asuntos personales (familiares, laborales, salud, etc.)

Desacuerdo personal con una autoridad, representante, etc.

Alejamiento de un grupo, red o partido

A que se han resuelto las demandas

6) ¿Cómo retomó la gestión?

- Restableciendo una relación personal
- Reintegrándose a un partido, red u organización
- Estableciendo una relación con otro partido, red u organización
- Nunca se dejó completamente
- No se ha retomado, no pienso hacerlo

7) ¿Cuál sería el siguiente paso en su carrera? *Puede seleccionar más de una opción*

- Seguir gestionando como hasta ahora
- Fortalecer y/o ampliar su organización en sus bases
- Diversificar el tipo de demandas a gestionar
- Trabajar en la administración pública o dentro de un partido
- Competir por un cargo de elección
- Retomar la gestión

8) ¿Cuáles han sido los beneficios concretos obtenidos de su gestión? *Puede señalar más de una opción*

- Rescate y mejora de espacios públicos (deportivos, parques...)
- Dotación de servicios públicos (alumbrado, pavimentación, drenaje...)
- Acciones de mejora de la seguridad pública
- Programas sociales (becas, empleos, apoyos a población vulnerable...)
- Subsidios y/o condonación de pagos de servicios públicos
- Permisos para realizar actividades económicas (comercio o transporte)
- Permisos individuales para construcción, apertura de negocios, etc.
- Regularización de tenencia de la tierra (escrituración)
- Obtención de vivienda
- Reconstrucción de vivienda por daños producidos por sismos
- Capacitación e insumos para un comedor comunitario
- Empleos en la administración pública

Califique las siguientes afirmaciones del 1 al 5, donde 5 es "Muy de acuerdo" y 1 "Muy en desacuerdo"

9) Además de los anteriores, ¿qué beneficios personales ha obtenido usted durante su trayectoria?

	Muy de acuerdo 5	De acuerdo 4	Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3	En desacuerdo 2	Muy en desacuerdo 1
Comunicación directa con autoridades	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incidencia en las acciones de gobierno	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Posibilidad de negociar beneficios para la comunidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contactos en la política	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contactos con otras redes u organizaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Reconocimiento como representante de su grupo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Influencia dentro de un partido político	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Empleo en la administración pública	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10) Generalmente, ¿qué es lo que aporta alguien con experiencia en el proceso de gestión?

Conoce las necesidades y problemáticas locales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Canaliza y resuelve las demandas satisfactoriamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hace que se reconozcan las demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Identifica las oportunidades para obtener mayores beneficios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conoce las preferencias políticas de la gente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoya a las personas de la comunidad que más lo necesitan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Apoya a la gente comprometida con su organización

Segunda parte. A partir de su experiencia sobre lo que sucede en la comunidad conteste las siguientes preguntas

11) En su comunidad o colonia ¿a quién se suele acudir para dar atención a demandas?

1) A titulares de los gobiernos (alcaldes)

2) A concejales y/o representantes (diputados, senadores)

3) A encargados de las distintas áreas

4) A dirigentes partidistas

5) A referentes o líderes de otras organizaciones

Del 1 al 5, donde 5 es "Siempre" y 1 "Nunca", califique las siguientes afirmaciones

	Siempre 5	La mayoría de las veces sí 4	Algunas veces sí otras no 3	La mayoría de las veces no 2	Nunca 1
12) La relación entre quien gestiona alguna demanda y quien la resuelve...					
Con el tiempo da paso a vínculos personales más allá de lo institucional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Permite tener comunicación sincera y personal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se basa en la confianza	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se fortalece al compartir ideas y objetivos comunes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se fortalece al pertenecer al mismo partido político	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13) ¿Cómo es la relación entre quien gestiona y la autoridad ¹⁹ cuando existe confianza?					
Hay disposición para negociar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La solución de demandas es más eficiente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hay tolerancia sobre los tiempos de solución de demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Continúa la relación personal, a pesar de que cambie el gobierno	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hay necesidad de vigilancia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14) ¿Cómo es la relación cuando no hay confianza?					
Las decisiones de la autoridad son unilaterales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se retrasan o desechan las peticiones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se emplean acciones de presión por parte de los líderes para solucionar las demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incierta, no se sabe cómo reaccionará la otra parte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hay necesidad de vigilar a la otra parte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15) ¿Qué tan importante es la relación personal para que la respuesta a las demandas sea satisfactoria?

Muy importante, es decisiva

Importante, facilita el proceso de gestión

Algunas veces lo es, otras no

No es importante, aún sin ella se obtienen beneficios

No es importante, es irrelevante

Tercera parte

Del 1 al 5, donde 5 es "Muy de acuerdo" y 1 "Muy en desacuerdo", califique las siguientes afirmaciones.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
16) ¿Qué espera un gestor de la autoridad?					

¹⁹ También puede tratarse de un dirigente partidista, referente, concejal o representante.

	5	4	3	2	1
Reconocimiento y atención a sus demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Información que sea útil para gestionar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Reconocimiento como representante de su grupo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Reconocimiento frente a grupos competidores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17) ¿La autoridad qué espera de un gestor?

Canalización de demandas prioritarias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contención de demandas no prioritarias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Evitar o disminuir acciones de población inconforme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Información sobre la comunidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lealtad y apoyo personal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Apoyo a su partido o grupo partidista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18) ¿Qué puede mejorar la relación?

Tener reputación de ser confiable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conformidad sobre los acuerdos adquiridos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cumplir con los acuerdos adquiridos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Confiar en que continuará la relación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pertenecer al mismo partido	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Compartir identificación ideológica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19) ¿Qué puede dañar la relación?

No cumplir con lo acordado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ser inconstante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pasar de un partido a otro inesperadamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vigilar a la otra parte sin su consentimiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tomar decisiones unilateralmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actuar con prepotencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que el gobierno cambie de partido	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

20) ¿Qué costos implica para el gestor romper una relación con la autoridad? *Puede señalar más de una opción*

- Disminución de atención a las demandas
- Obstaculización o negación de las peticiones
- Exclusión o desconocimiento como representante
- Señalamiento y difamación

21) ¿Cómo se puede salir de la relación sin que haya costos negativos para el gestor? *Puede señalar más de una opción*

- Mediante un acuerdo negociado
- Solucionado la demanda
- Mediante un alejamiento paulatino de la relación
- Aprovechando el cambio de autoridades
- Contando con espacios alternativos para gestionar

■ Cuarta parte

Del 1 al 5, donde 5 es "Siempre" y 1 "Nunca", califique las siguientes afirmaciones

22) ¿Qué sucede cuando cambia o se va la persona con la que el gestor tenía relación?

Se le continúa apoyando, aunque ya no tenga influencia para resolver demandas

Siempre	La mayoría de las veces sí	Algunas veces sí otras no	La mayoría de las veces no	Nunca
5	4	3	2	1
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Se establece una relación personal con otra persona que pueda atender las demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
23) ¿Qué sucede cuando cambia el partido político en el gobierno?					
Se continua con el mismo partido o grupo partidista cuando hay identificación ideológica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se busca establecer una relación con el nuevo partido, aunque no se identifique con él	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
24) ¿Qué se hace en caso de que se busque establecer una relación con una nueva autoridad?					
Se presentan las demandas al iniciar su gestión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se presentan las demandas en cualquier momento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se presentan las demandas en periodos electorales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se realizan actividades para visibilizar la importancia del grupo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
25) ¿Qué pasa si no se logra establecer la relación?					
Se buscan otras instancias para resolver las demandas (organizaciones, instituciones, ONG...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se opta por la autogestión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se ejercen presiones para obtener respuesta a las demandas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se intensifican las acciones territoriales con sus bases	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La gestión queda en pausa temporalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Anexo 3. Matriz de datos para la aplicación del método csQCA.

Observaciones	Permanencia	Pago	Confianza	Afinidad	Termino	Competitividad	Pragmatismo
A1	1	1	0	0	0	1	1
A2	0	0	0	1	1	0	1
A3	0	0	0	1	0	0	0
A4	0	0	0	1	0	0	0
A5	1	0	0	1	0	0	0
A6	1	0	1	0	0	1	1
A7	0	0	0	1	0	1	0
A8	0	0	0	0	0	0	0
B1	1	1	1	1	0	1	0
B2	0	0	0	0	1	0	1
B3	1	1	0	0	0	0	0
B4	1	1	1	0	0	0	0
B5	1	1	1	0	0	0	0
B6	1	1	1	0	0	1	0
B7	0	0	0	0	0	1	0
C1	1	1	1	1	0	0	0
C2	1	1	1	1	0	0	0
C3	1	1	1	1	0	0	0
C4	1	1	1	1	0	0	0
C5	1	1	1	1	0	0	0
C6	0	0	0	0	0	1	0
C7	1	1	1	1	0	0	1
C8	0	0	1	1	1	0	0
C8.2	0	0	0	0	0	0	0
D4	1	1	1	0	0	0	1
D5	1	1	1	1	0	0	1
D6	1	1	1	1	0	0	0
D7	0	0	0	1	1	0	0
D8	0	0	0	0	0	1	0
E3	1	1	1	1	0	0	0
E4	1	1	1	1	0	0	0
E5	1	1	1	1	0	0	0
E6	1	1	1	1	0	0	0
E7	1	1	1	1	0	1	0
E8	1	0	0	0	0	0	0
F1	1	1	1	1	0	1	0
F2	1	0	1	1	0	0	0
F3	0	0	0	1	1	0	0

F4	1	1	1	1	0	0	0
F4.2	0	0	0	0	1	1	0
F6	1	1	1	1	0	0	0
F8	1	0	0	0	0	0	0
G1	1	1	1	1	0	1	0
G2	1	1	1	1	0	0	0
G3	1	1	1	1	0	0	0
G4	1	1	1	1	0	0	0
G5	1	1	0	1	0	0	0
G6	0	0	0	0	0	0	0
G7	0	0	0	0	0	0	0
G8	0	0	0	1	0	0	0
H2	0	0	0	1	0	0	0
H3	0	0	0	1	0	0	0
H3.2	1	1	0	1	0	0	0
H4	0	0	0	0	0	0	1
H5	0	0	0	0	0	0	1
H6	0	0	0	1	1	0	0
H6.2	1	0	0	0	0	0	1
H7	0	0	0	1	1	0	1
I1	1	1	1	1	0	1	0
I2	1	1	1	1	0	0	0
I3	1	1	1	1	0	0	0
I4	1	1	1	1	0	0	0
I5	1	1	1	1	0	0	0
I6.2	1	1	1	1	0	0	0
I6.3	1	0	0	0	0	0	1
I7	0	0	0	0	0	0	0

Bibliografía general

- Abente, Diego y Larry Diamond [eds.] (2014). *Clientelism, Social Policy, and the Quality of Democracy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Adler Lomnitz, Larissa (2016). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- Altman, David (2011). Political competition. En Bertrand Badie, Dirk Berg-Schlosser y Leonardo Morlino (eds.). *International Encyclopedia of Political Science*. Volume 1. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Reference Publications.
- Álvarez, Lucia (2009). *Distrito Federal. Sociedad, economía, política y cultura*. México: CEIICH/UNAM.
- Ariza, Marina y Gandini, Luciana (2012). El análisis comparativo cualitativo como estrategia metodológica. En Marina Ariza y Velasco, Laura (coord.). *Métodos cualitativos y su aplicación empírica. Por los caminos de la investigación sobre migración internacional*. México: Instituto de Investigaciones Sociales; El Colegio de la Frontera Norte.
- Auyero, Javier y Ayşe Güneş-Ayata (1997). *¿Favores por votos?: estudios sobre clientelismo político contemporáneo*. Buenos Aires: Losada.
- Auyero, Javier (1996). Me manda López: la doble vida del clientelismo político. *Debate*. 37, 211-229.
- (2002). Clientelismo político en argentina: doble vida y negación colectiva. *Perfiles latinoamericanos*, 20, 33-52.
- (2012). *La política de los pobres: las practicas clientelistas del peronismo* [2001]. Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- Bogdan, Robert y Sari Knopp Biklen (2007). *Qualitative Research for Education. An Introduction to Theory and Methods*. Boston: Pearson.
- Boissevain, Jeremy (1974). *Friends of Friends. Networks, Manipulators and Coalitions*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Bruhn, Kathleen (2013). El PRD y los movimientos urbano populares en el Distrito Federal. En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Burt, Ronald (2005). *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Cadena Roa, Jorge y Miguel Armando López Leyva (2013). Introducción: consideraciones sobre un partido que puede ser democrático, de izquierda y enraizado en la sociedad.

- En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Cameo Misrahi, León y Eynel Pilatowsky Cameo (2019). *Cultura política, clientelismo y condicionamiento de programas sociales en la Ciudad de México. Reporte de resultados*. México: Consejo de Evaluación para el Desarrollo Social de la Ciudad de México.
- Camp, Edwin (2017). Cultivating Effective Brokers: a Party Leader's Dilemma. *British Journal of Political Science*, 47(3), 521-543.
- Castañeda Pérez, Diana Alejandra (2018). *¿Cuántos votos quieres?: trabajo político y movilización electoral en Cuajimalpa, Ciudad de México*. México: Instituto Electoral del Estado de México.
- Combes, Hélène (2011). ¿Dónde estamos con el estudio del clientelismo? *Desacatos*, 36, 13-32.
- (2013). El PRD desde las interacciones con su entorno militante: el papel de los dirigentes multi-posicionados (1989-2000). En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- (2018). Trabajo político territorial y (auto)clasificaciones del quehacer político. Perspectiva desde la trayectoria de un líder barrial en la Ciudad de México. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 60, 31-56.
- Congleton, Roer D. (2004). Rent Seeking and Political Institutions. En Charles K. Rowley y Friedrich Schneider (eds). *The Encyclopedia of Public Choice*. Boston: Kluwer Academic Publishers
- Consejo de Evaluación del Desarrollo Social de la Ciudad de México (Evalúa) (2020). *Evaluación Estratégica de la Política Social de la Ciudad de México 2018-2020*. Ciudad de México.
- Cook Karen S. y Alexandra Gerbasi (2011). Trust. En Peter Hedström y Peter Bearman (eds.) *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Cook Karen S., Russell Hardin y Margaret Levi (eds.) (2005). *Cooperation Without Trust? Russell Sage Foundation*. Recuperado el 28 de abril de 2020 de <https://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610441353.14>
- Cornelius, Wayne (1980). *Los migrantes pobres en la Ciudad de México y la política*. México: FCE.

- (1977). Leaders, Followers, and Official Patrons in Urban Mexico. En Steffen W. Schmidt (ed.). *Friends, Followers, and Factions: a Reader in Political Clientelism*. Berkeley: University of California.
- Corstange, Daniel (2018). Clientelism in Competitive and Uncompetitive Elections. *Comparative Political Studies*, 51(1), 76-104.
- Corzo, Susana (2002). El clientelismo político como intercambio. *Institut de Ciències Polítiques i Socials*, 206, 1-64.
- Crawford Sue y Elinor Ostrom (2015). Una gramática de las instituciones. En Elinor Ostrom. *Comprender la diversidad institucional* [2005]. México: FCE/UAM.
- Creswell, John W (2007). *Qualitative Inquiry and Research De sign: Choosing Among Five Approaches*. California: Sage Publications.
- Cruz Parcero, Luz María (2018). *Del clientelismo al capital social: puentes para una ciudadanía en democracia*. Tesis doctoral. México: UNAM
- (2022). *Clientelismo, redes e intermediaciones*. Coordinadas para el debate. México: UNAM.
- Della Porta, Donatella (2008). Análisis comparativo: la investigación basada en casos frente a la investigación basada en variables. En Donatella della Porta y Michael Keating (eds.). *Enfoques y metodologías de las ciencias sociales. Una perspectiva pluralista*. Madrid: Akal.
- Della Porta, Donatella y Michael Keating (2008). *Enfoques y metodologías de las ciencias sociales. Una perspectiva pluralista*. Madrid: Akal.
- Denissen, Ingeborg (2020). How Democratization Benefits Brokers: A Comparison of Mexico City and Khartoum. *Democratization*, 27(1), 44-60.
- Díaz-Cayeros, Alberto, Beatriz Magaloni y Federico Estévez (2007). Clientelism and Portfolio Diversification: a Model of Electoral Investment with Applications to Mexico. En Herbert Kitschelt y Steven I. Wilkinson (eds). *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Driscoll, Barry (2018). Why Political Competition Can Increase Patronage. *Studies in Comparative International Development*, 53, 404-427.
- Drozdova, Katya y Kurt Taylor Gaubatz (2014). Reducing Uncertainty: Information Analysis for Comparative Case Studies. *International Studies Quarterly*. 58(3), 633-645.
- (2016). *Quantifying the Qualitative*. Excel example. Visitado el 15 de agosto de 2023. URL: <https://study.sagepub.com/drozdova>.

- Dussauge Laguna, Mauricio; Guillermo M. Cejudo y María del Carmen Pardo (2018). *Las burocracias a nivel de calle. Una antología*. México: CIDE.
- Eckstein, Susan (1982). *El Estado y la pobreza urbana en México*. México: Siglo XXI.
- Eisenstadt S. y Luis Roniger (1984). *Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1980). Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchange. *Comparative Studies in Society and History*, 22(1), 42–77.
- Farrell, Henry (2009). Institutions and Midlevel Explanations of Trust. En Karen S. Cook, Margaret Levi, Russell Hardin (eds.). *Whom Can We Trust? How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*. Russell Sage Foundation. Recuperado el 28 de abril de 2020 de <https://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610446075.10>
- Foster, George M. (1961). The Dyadic Contract: a Model for Social Structure of a Mexican Peasant Village. *American Anthropologist. New Series*, 63(6), 1173-1192.
- Fox, Jonathan (1994). The Difficult Transition from Clientelism to Citizenship: Lessons from Mexico. *World Politics*, 46(2), 151-184.
- Gambetta, Diego (2007). *La mafia siciliana. El negocio de la protección privada*. México: FCE.
- Gay, Robert (1998). Rethinking Clientelism: Demands, Discourses and Practices in Contemporary Brazil. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, (65), 7-24.
- Geddes, Barbara (2003). *Paradigms and Sand Castles: Theory Building and Research Design in Comparative Politics*. Michigan: University of Michigan Press.
- Geertz, Clifford (1960). The Javanese Kijaji: The Changing Role of a Cultural Broker. *Comparative Studies in Society and History*, 2(2), 228-249.
- Gerring, John (2007). The Case Study: What it is And What it Does. En Carles Boix y Susan Stokes (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Politics*. Nueva York: Oxford University Press.
- Gibbins, Sheri Lynn, Elan Lazuardi y Khidir Marsanto Prawirosusanto (2017). Mobilizing the Masses: Street Vendors, Political Contracts, and the Role of Mediators in Yogyakarta, Indonesia. *Bijdragen tot de Taal-, Land- en Volkenkunde*. 173(2), 242-272.
- Gilas y Freidenberg (2021). Neoinstitucionalismo feminista. En Karolina Monika Gilas y Luz María Cruz Parcero (coord.). *Ciencia Política en Perspectiva de Género*. México: UNAM-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

- González Casanova, Pablo (1988). *El Estado y los partidos políticos en México*. México: Era.
- Gordon, Sara (2013). La relación del PRD con las organizaciones de movimiento social. En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Gould Roger V. y Roberto M. Fernandez (1989). Structures of Mediation: a Formal Approach to Brokerage in Transaction Networks. *Sociological Methodology*, 19, 89-126.
- Gouldner, Alvin (1977). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. En Steffen W. Schmidt (ed). *Friends, Followers, and Factions: A Reader on Political Clientelism*. Berkeley: University of California.
- Graziano, Luigi (1980). *Clientelismo e sistema politico: il caso dell'Italia*. Milano: F. Angeli.
- Grindle, Merilee (2012). *Jobs for the boys: patronage and the state in comparative perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gros Espiell, Héctor (2003). Alternancia en el gobierno. En *Instituto Interamericano de Derechos Humanos, CAPEL*. Diccionario electoral. Tomo I. México: UNAM/IIJ/TEPJF/IFE/IIDH.
- Guber, Rosana (2015). *La etnografía. Método, campo y reflexividad*. México: Siglo XXI.
- Guerrero Briviesca, Cuauhtémoc G. (2008). *Clientelismo político en la Ciudad de México: flujo de recursos y gestión de servicios desde la intermediación clientelar en Álvaro Obregón*. Tesis de maestría. México: UNAM.
- Guy, Peters (1999). *Institutional Theory in Political Science. The "New institutionalism"*. Londres: Pinter.
- Haber, Paul (2009). La migración del Movimiento Urbano Popular a la política de partido en el México contemporáneo. *Revista Mexicana de Sociología*, 71(2), 213-245.
- (2013). Las relaciones entre movimientos sociales y partidos políticos en México. En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Hagene, Turid (2015). Political Clientelism in Mexico: Bridging the gap between citizens and the state. *Latin American Politics and Society*, 57(1),139-162.
- Hall, Peter A. y Rosemary C. R. Taylor (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies*, 44(5), 936-957.
- Hardin, Rusell (2010). *Confianza y confiabilidad*. México: FCE.

- Helmke, Gretchen y Steven Levitsky (2006). *Informal Institutions and Democracy: Lessons from Latin America*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hilgers, Tina (2008). Causes and Consequences of Political Clientelism: Mexico's PRD in Comparative Perspective. *Latin American Politics and Society*, 50(4), 123-153.
- Hodgson, Geoffrey M (2011). ¿Qué son las instituciones? *Revista CS*, 8, 17-53.
- Holland, Alisha C. y Brian Palmer-Rubin (2015). Beyond the Machine: Clientelist Brokers and Interest Organizations in Latin America. *Comparative Political Studies*, 48(9), 1186-1223.
- Hurtado Arroba, Edison (2013). *Prácticas políticas e intermediación de demandas urbanas en colonias populares de Tlalpan, Ciudad de México, 2009-2012*. Tesis doctoral. México: El Colegio de México.
- (2014). El lazo plebeyo. Política y gobierno de lo urbano popular en la Ciudad de México. En Alejandro Agudo Sanchíz y Marco Estrada Saavedra (coord.) *Formas reales de la dominación del estado: perspectivas interdisciplinarias del poder y la política*. México: El Colegio de México.
- Hurtado, Edison; Martín Paladino y Gabriel Vommaro (2018). Las dimensiones del trabajo político: destrezas, escalas, recursos y trayectorias. *Íconos* 60, 11-29.
- Immergut, Ellen M. (2011). Institutions and Institutionalism. En Bertrand Badie, Dirk Berg Schlosser y Leonardo Morlino (eds), *International Encyclopedia of Political Science* (1202-1207 pp.). Volume 1. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Reference Publications.
- Kenny, Paul D. (2017). Broker Autonomy and the End of Indian National Congress Party Dominance. En Paul Kenny. *Populism and Patronage: Why Populists Win Elections in India, Asia, and Beyond*. UK: Oxford.
- Kiss, Ágnes (2020). Towards a Descriptive Typology of Informal Institutions and Practices. *Romanian Journal of Political Science*, 20(1), 3-29.
- Kitschelt, Herbert y Steven I. Wilkinson (eds.) (2007). *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kitschelt, Herbert (2020). Clientelism. En Dirk Berg-Schlosser, Bertrand Badie y Leonardo Morlino (eds.) *The SAGE Handbook of Political Science* (479-498 pp.). Londres: SAGE Publications.

- Knight, Jack (1992). *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Koster Martijn y Yves van Leynseele (2018). Brokers as Assemblers: Studying Development Through the Lens of Brokerage. *Ethnos*, 83(5), 803-813.
- Lara Rivero, Arturo (2015). Elinor Ostrom: elección racional y complejidad. En Elinor Ostrom. *Comprender la diversidad institucional* (7-28 pp.). México: FCE/UAM.
- Larreguy, Horacio, Cesar E. Montiel Olea y Pablo Querubin (2017). Political Brokers: Partisans or Agents? Evidence from the Mexican Teachers' Union. *American Journal of Political Science*, 61(4), 877-891.
- Larreguy, Horacio (2013). *Monitoring Political Brokers: Evidence from Clientelistic Networks in Mexico*. Paper 655 in the Annual General Conference of the European Political Science Association.
- Lauth, Hans-Joachim (2000). Informal Institutions and Democracy. *Democratization*, 7(4), 21-50.
- (2004). Formal and Informal Institutions: On Structuring Their Mutual Co-Existence. *Romanian Journal of Political Science*, 1, 67-89.
- (2015). Formal and informal institutions. En Jennifer Gandhi y Rubén Ruiz-Rufino (eds). *Routledge Handbook of Comparative Political Institutions*. New York: Routledge
- Lawson, Chappell y Kenneth F. Greene (2011a). Making Clientelism Work: How Norms of Reciprocity Increase Voter Compliance. *Comparative Politics*, 47(1), 61-77.
- (2011b). *Self-Enforcing Clientelism*. Conferencia presentada en el Instituto Carlos III-Juan March. Madrid.
- Levitsky, Steven y María Victoria Murillo (2012). Construyendo instituciones sobre cimientos débiles: lecciones desde América Latina. *Politai*, 3(5), 17-44.
- Levitsky, Steven (2007). From Populism to Clientelism? The Transformation of labor-based party linkages in Latin America. En Herbert Kitschelt y Steven I. Wilkinson (eds). *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- López Fernández, Urbano (2018). *Oliver Williamson y la gobernanza económica*. *eXtoikos*, 21, 33-36.
- López Rodríguez, Jenny Elisa y Federico Parra Hinojosa (2010). El Análisis del desarrollo Institucional (IAD) de Elinor Ostrom. En André-Noël Roth Deubel (ed.). *Enfoques para el análisis de políticas públicas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

- Lowndes, Vivien (2020). How Are Political Institutions Gendered? *Political Studies*, 68(3) 543-564.
- Magaloni, Beatriz, Alberto Diaz-Cayeros y Federico Estévez (2007). Clientelism and portfolio diversification: a model of electoral investment with applications to Mexico. En Herbert Kitschelt y Steven I. Wilkinson (eds.). *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition* (182-205 pp.). Cambridge: Cambridge University Press.
- March, James G. y Johan P. Olsen (1984). The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. *The American Political Science Review*, 78(3), 734-749.
- (2006). Elaborating the “New Institutionalism”. En R. A. W. Rhodes, Sarah A. Binder y Berta Rockman (eds). *The Oxford Handbook of Political Institutions*. New York; Oxford Oxford: University Press.
- Martijn Koster y Yves van Leynseele (2018). Brokers as Assemblers: Studying Development Through the Lens of Brokerage. *Ethnos*, 83(5),1-10.
- McGinnis, Michael D. (2011). An Introduction to IAD and the Language of the Ostrom Workshop: A Simple Guide to a Complex Framework. *Policy Studies Journal*, 39(1), 163-177.
- (2020). *Updated Guide to IAD and the Language of the Ostrom Workshop: A Simplified Overview of a Complex Framework for the Analysis of Institutions and their Development*. Recuperado en el 30 de agosto de 2021: http://php.indiana.edu/~mcginnis/iad_guide.pdf
- Medina, Iván; Pablo José Castillo Ortiz; Priscilla Álamos-Concha y Benoît Rihoux (2017). *Análisis Cualitativo Comparado (QCA)*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Méndez Santa Cruz, Mauricio (2013). Los movimientos urbanos de personas de bajos ingresos y el PRD. En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Merton, Robert (1972). *Teoría y estructuras sociales* [1949]. México: Fondo de Cultura Económica.
- Miles, Matthew B., Michael Huberman y Johnny Saldaña (2014). *Qualitative Data Analysis: a Methods Sourcebook*. California: Sage Publications.
- Millán, René (2015). Capital social: su papel en los dilemas de cooperación y la coordinación de acciones. *Estudios sociológicos*, 33(98), 259-283.
- (2019). Introducción. En René Millán (Coord.) *Desempeño institucional y agentes políticos en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- (2021). Racionalidad, instituciones y arenas de acción. *Revista Euro Latinoamericana de Análisis Social y Político*, 2(4), 53-73.
- Millán, René y Sara Gordon (2004). Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas. *Revista Mexicana de Sociología*, 66(4), 711-747.
- Montaño, Jorge (1976). *Los pobres de la Ciudad en los asentamientos espontáneos*. México: Siglo XXI.
- Moreno Galván, Felipe de Jesús (2013). *El movimiento urbano popular en el Valle de México*. México: UAM.
- Naseemullah, Adnan y Pradeep Chhibber (2018). Patronage, Sub-Contracted Governance, and the Limits of Electoral Coordination. *Comparative Politics*. 51(1), 81-100.
- North, Douglass C. (2014). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* [1990]. México: FCE.
- Novaes, Lucas M. (2018). Disloyal Brokers and Weak Parties. *American Journal of Political Science*, 62(1), 84-98.
- Núñez González, Oscar (1990). *Innovaciones democrático culturales del movimiento urbano popular: ¿hacia nuevas culturas locales?* México: UNAM-Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades
- O'Donnell, Guillermo (1996). Ilusiones sobre la consolidación. *Nueva Sociedad*, 144, 70-89.
- Ostrom, Elinor y T.K. Ahn (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233.
- Ostrom, Elinor, Roy Gardner y James Walker (1994). *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Michigan: University of Michigan.
- Ostrom, Elinor (2000). *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: UNAM/CRIM, FCE.
- (2007). Collective Action Theory. En Carles Boix y Susan Stokes (eds.), *The Oxford Handbook of Comparative Politics* (186-208 pp.). Nueva York: Oxford University Press.
- (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework. *The Policy Studies Journal*, 39(1), 7-27.
- (2015). *Comprender la diversidad institucional* [2005]. México: FCE/UAM.
- Paladino, Martín (2014). ¿A quién representan los intermediarios? Reflexiones acerca del campo clientelar y sus efectos sobre representantes y representados. En Guillén,

Diana y Monsiváis Carrillo, Alejandro (coord.). *La representación política de cara al futuro: desafíos para la participación e inclusión democráticas en México*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.

Panbianco, Angelo (1993). *Modelos de partido*. México: Alianza Universidad.

Pérez-Liñán, Aníbal (2010). El método comparativo y el análisis de configuraciones causales. *Revista Latinoamericana de Política Comparada*. 3, 125-148.

Piattoni, Simona (ed.) (2001). *Clientelism, Interests, and Democratic Representation: the European Experience in Historical and Comparative Perspective*. Nueva York: Cambridge University.

Poteete, Amy R., Marco A. Janseen, Elinor Ostrom (2012). *Trabajar juntos: acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica*. México: UNAM/CEIICH/CRIM/FCPS/FE/IEEc/IIS/PUMA/IASC/CIDE/Colsan/CONABIO/CCMSS/FCE/UAM.

Quirós, Julieta (2018). Del intercambio al interconocimiento: la etnografía ante los hechos invisibles del trabajo político. *Íconos*, 60, 121-142.

Ragin, Charles C. (1987). *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. California: University of California

----- (1992a). Introduction: Cases of “What is a case?”. En Charles C. Ragin y Howard S. Becker, *What is a Case? Exploring the Foundations of Social Inquiry*. Nueva York: Cambridge University Press.

----- (1992b). “Casing” and the Process of Social Inquiry. En Charles C. Ragin y Howard S. Becker, *What is a Case? Exploring the Foundations of Social Inquiry*. Nueva York: Cambridge University Press.

----- (2007). *La construcción de la investigación social. Introducción a los métodos y su diversidad*. Bogotá: Universidad de los Andes; SAGE publications.

Ragin, Charles C. y Sean Davey (2022). *Fuzzy-Set/Qualitative Comparative Analysis 4.0 (Software)*. California: Universidad de California.

Ramírez Saiz, Juan Manuel (1999). *El movimiento urbano popular en México*. México: Siglo XXI.

Rhodes, R. A. W. (2006). Old Institutionalisms. En R. A. W. Rhodes, Sarah A. Binder y Berta Rockman (eds.). *The Oxford Handbook of Political Institutions* (90-108). New York; Oxford: Oxford University Press.

- Rodríguez Domínguez, Emanuel (2015). La delimitación cuantitativa de divisaderos de observación etnográfica: una herramienta metodológica para el estudio antropológico del Estado. *Nueva antropología*, 28(83), 73-97.
- Roniger, Luis (1990). *Hierarchy and Trust in Modern Mexico and Brazil*. New York: Praeger.
- Rouquié, Alain (1986). El análisis de las elecciones no competitivas. En Guy Hermet, Alain Rouquié y Juan Linz. *¿Para qué sirven las elecciones?* México: Fondo de Cultura Económica.
- Rusconi, Gian Enrico (1984). *Scambio, minaccia e decisione. Elementi di sociologia politica*. Boloña: Il Mulino.
- Sánchez y Sánchez, Carlos Luis (2016). *Identidad partidista y clientelismo en la Ciudad de México: 2001-2006*. México: UNAM/IIS
- Sartori, Giovanni (2015). *Parties and Party Systems: a framework for analysis* [1976]. Colchester: ECPR Press.
- Schmidt, Steffen W. (ed.) (1977). *Friends, Followers, and Factions: A Reader on Political Clientelism*. Berkeley: University of California.
- Schröter, Barbara (2012). Promesas, recelo, deslealtad: lo que queda de las estructuras clientelares en la zona metropolitana de la ciudad de México. *Revista de Investigación Social*, 9(14) 31-54.
- Scott C., James (1969). Corruption, Machine Politics and Political Changes. *The American Political Science Review*, 63(4), 1142-1158.
- (1972). Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia. *The American Political Science Review*, 66(1), 91-113.
- Seidman, Irving (2006). *Interviewing as Qualitative Research: A Guide for Researchers in Education and the Social Sciences*. Massachusetts: Teachers College Press.
- Steinmo, Sven (2008). Institucionalismo histórico. En Donatella della Porta y Michael Keating (eds). *Enfoques y metodologías de las ciencias sociales. Una perspectiva pluralista*. Madrid: Akal.
- Stokes, Susan C. (2005). Perverse Accountability: a Formal Model of Machine Politics with Evidence from Argentina. *American Political Science Review*, 99(3), 315-325.
- (2007). Political Clientelism. En Carles Boix y Susan Stokes (eds.). *The Oxford Handbook of Comparative Politics*. Oxford: Oxford University Press.

- Stokes, Susan, Thad Dunning, Marcelo Nazareno y Valeria Brusco (2013). *Brokers, Voters, and Clientelism: the Puzzle of Distributive Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Stovel, Katherine y Lynette Shaw (2012). Brokerage. *Annual Review of Sociology*, 38, 139-158.
- Tavera Fenollosa, Ligia (2013). El movimiento urbano popular y el frente Democrático Nacional: campo organizacional y liderazgos. En Jorge Cadena Roa y Miguel Armando López Leyva (comp.). *El PRD: orígenes, itinerario, retos*. México: UNAM/IIS/CEIICH.
- Tejera Gaona, Héctor y Emanuel Rodríguez (2022). Economía extractiva en una alcaldía de la Ciudad de México. *Revista Mexicana de Sociología*, 84(4), 1011-1045.
- Tejera Gaona, Héctor, Pablo Castro y Emanuel Rodríguez (2014). *Continuidades, rupturas y regresiones: contradicciones y paradojas de la democracia mexicana*. México: UAM.
- Tejera Gaona, Héctor (2003). “No se olvide de nosotros cuando esté allá arriba”: ciudadanos, cultura y campañas electorales en la Ciudad de México. México: Porrúa/UAM.
- (2015). *Participación ciudadana y estructura política en la Ciudad de México*. México: UAM/Gedisa.
- (2016). “La gente no sabe por quién vota; tiene que hacerlo así, porque así se hace”. *Estructura política, identificaciones clientelares y procesos electorales en la Ciudad de México*. México: UAM/Gedisa.
- Tosoni, Magdalena (2007). Notas sobre el clientelismo político en la Ciudad de México. *Perfiles Latinoamericanos*, 14(29), 47-69.
- Vennesson, Pasacal (2008). Estudio de caso y seguimiento de procesos: teorías y prácticas. En Donatella della Porta y Michael Keating (eds.). *Enfoques y metodologías de las ciencias sociales. Una perspectiva pluralista*. Madrid: Akal.
- Vivero Ávila, Igor (2006). *Desafiando al sistema: La izquierda política en México. Evolución Organizativa, Ideológica y electoral del PRD (1989-2005)*. México: UAEM/Miguel Ángel Porrúa.
- Vommaro, Gabriel y Hélène Combes (2016). *El clientelismo político. Desde 1950 hasta nuestros días*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Vommaro, Gabriel y Julieta Quiroz (2011). Usted vino por su propia decisión: repensar el clientelismo en clave etnográfica. *Desacatos*, 36, 65-84.

- Walker, James y Elinor Ostrom (2009). Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation. En Karen S. Cook, Margaret Levi, Russell Hardin (eds.). *Whom Can We Trust? How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*, Russell Sage Foundation. Recuperado el 28 de abril de 2020: <http://www.jstor.org/stable/10.7758/9781610446075>
- Ward, Peter (1989). "Political Intermediation and Illegal Settlement in Mexico City". In Alan Gilbert (ed). *Housing and Land in Urban Mexico*. California: University of California, Center for U. S. Mexican Studies.
- Williamson, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: FCE.
- (1991). *Mercados y jerarquías su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: FCE.
- (1996). *The Mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
- Woldenberg, José (2013). *Historia mínima de la transición en México*. México: El Colegio de México.
- Wolf, Eric R. (1956). Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico. *American Anthropologist*, 58(6), 1065-1078.
- Yáñez Reyes, Sergio (2000). *Industria y pobreza urbana en la ciudad de México. Antropología social de los pobres de Álvaro Obregón*. México: Gobierno del Distrito Federal.
- Yin, Robert K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods. Applied Social Research Methods Series*. Vol. 5. California: Sage Publications.
- (2015). Case Studies. En James D. Wright (ed.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Volume 3. Oxford: Elsevier.
- Zarazaga, Rodrigo (2014). Brokers Beyond Clientelism: A New Perspective on Brokerage: through the Argentine Case. *Latin American Politics and Society*, 56(3), 23-45.
- Zaremberg, Gisela (2005). *¿Corporativismo informal? Organizaciones de ambulantes y partidos políticos a partir de la alternancia electoral en México, Distrito Federal (2000-2005)*. Documento de trabajo. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Zaremberg, Gisela y Adrián Gurza Lavalle (2014). Más allá de la representación y del clientelismo: hacia un lenguaje de la intermediación política. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 59, 1-29.