

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA**

**LAURA FALLA MEJÍA**

**INTERCONEXIONES PODEROSAS: MORFOLOGÍA SOBRE  
LA RED DE LOS PAGADIARIO**

**Porto Alegre**

**2022**

LAURA FALLA MEJÍA

**INTERCONEXIONES PODEROSAS: MORFOLOGÍA SOBRE  
LA RED DE LOS PAGADIARIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Orientador: Prof. Dr. Daniel Gustavo Mocelin

Porto Alegre  
2022

## CIP - Catalogação na Publicação

Falla Mejía, Laura  
INTERCONEXIONES PODEROSAS: MORFOLOGÍA SOBRE LA RED  
DE LOS PAGADIARIO / Laura Falla Mejía. -- 2022.  
152 f.  
Orientador: Daniel Gustavo Mocelin.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do  
Rio Grande do Sul, , Porto Alegre, BR-RS, 2022.

1. Agiotagem. 2. Pagadiarios. 3. Análise de rede.  
4. Propriedades relacionais das redes pessoais. 5.  
Estruturação das redes. I. Mocelin, Daniel Gustavo,  
orient. II. Título.

LAURA FALLA MEJÍA

**INTERCONEXIONES PODEROSAS:  
MORFOLOGÍA SOBRE LA RED DE LOS PAGADIARIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Porto Alegre, 25 de janeiro de 2022.

Resultado: **Aprovado**

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Daniel Gustavo Mocelin  
Programa de Pós-Graduação em Sociologia  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

---

Prof. Dr. Sandro Ruduit Garcia  
Programa de Pós-Graduação em Sociologia  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Ligia Mori Madeira  
Programa de Pós-graduação em Políticas Públicas  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

---

Prof. Dr. Silvio Segundo Salej Higgins  
Programa de Pós-Graduação em Sociologia  
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

## **AGRADECIMIENTOS**

Esta disertación de maestría ha requerido un esfuerzo académico y personal verdaderamente desafiante que no hubiese sido posible sin el apoyo de tantas personas que, de manera concreta y práctica, demostraron su interés y soporte en tiempos difíciles. A ellos quiero expresar mis más sinceros agradecimientos. Familia, amigos, profesores y personas especiales, este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes; seres que ofrecen bienestar y sentido a los pequeños goces de la vida.

A mi orientador Profesor Daniel Gustavo Mocelin, al Programa de Pós-graduação em Sociologia, a la Universidade Federal do Rio Grande do Sul y finalmente, a CAPES y CNPq por el apoyo financiero. La educación pública y de calidad es una inversión para nuestro futuro.

*... Fueron años de arduo y pragmático aprendizaje, con lapsos de desalineamiento en los que estuvo a punto de desistir. Pero al fin triunfó la perseverancia y Raimundo aprendió a ladrar. No a imitar ladridos, como suelen hacer algunos chistosos o que se creen tales, sino verdaderamente a ladrar. ¿Qué lo había impulsado a ese adiestramiento? Ante sus amigos se autoflagelaba con humor: “La verdad es que ladro por no llorar”. Sin embargo, la razón más valedera era su amor casi franciscano hacia sus hermanos perros. Amor es comunicación.*

*¿Cómo amar entonces sin comunicarse?*

*Para Raimundo representó un día de gloria cuando su ladrido fue por fin comprendido por Leo, su hermano perro, y (algo más extraordinario aún) él comprendió el ladrido de Leo. A partir de ese día Raimundo y Leo se tendían, por lo general en los atardeceres, bajo la glorieta y dialogaban sobre temas generales. A pesar de su amor por los hermanos perros, Raimundo nunca había imaginado que Leo tuviera una tan sagaz visión del mundo.*

*Por fin, una tarde se animó a preguntarle, en varios sobrios ladridos: “Dime, Leo, con toda franqueza: ¿qué opinás de mi forma de ladrar?”. La respuesta de Leo fue bastante escueta y sincera: “Yo diría que lo haces bastante bien, pero tendrás que mejorar. Cuando ladras, todavía se te nota el acento humano.*

Mario Benedetti  
*El hombre que aprendió a ladrar*

## RESUMEN

La usura es un fenómeno que ha existido desde tiempos antiguos en la sociedad occidental, sin embargo, que se haya convertido en una actividad delictiva a escala transnacional mediante la interconexión de poderosas organizaciones al margen de lo legal, es un acontecimiento reciente. Este hecho ha tenido lugar en un escenario de reestructuración profunda de la economía global caracterizado principalmente por una flexibilidad en la gestión y descentralización de sus procesos, enlazando a personas y actividades en todo el mundo, inclusive a las organizaciones mafiosas, que también se han adaptado y transformado en globales. El propósito de este estudio fue analizar la construcción de vínculos en *red* entre los agentes económicos de los pagadarios, un sistema de financiamiento que pone a disposición préstamos a elevados intereses que violan abiertamente las disposiciones legales. Por medio del desarrollo de alianzas estratégicas, formas de asistencia mutua y trabajo cooperativo, los pagadarios se han convertido en una estructura de financiamiento transnacional, logrando una extensión de sus actividades en al menos 13 de los 21 países de América Latina. La investigación ofrece una explicación en torno a las cualidades estructurales de la red y sus propiedades relacionales, examinando los vínculos entre los actores que se encargan de la realización de los préstamos. Con los prestamistas se llevaron a cabo 15 entrevistas que buscaban indagar sobre los motivos e intereses que tenían para integrar la red de los pagadarios. Como los límites de la red eran desconocidos, las entrevistas fueron realizadas de manera virtual mediante un muestreo por *bola de nieve*. Durante el trabajo de campo, Brasil se fue perfilando como espacio de actuación de la mayoría de los participantes. El análisis de redes permitió la construcción de un modelo teórico-metodológico adecuado para captar los componentes y las interacciones que se producen en esta red de financiamiento sustentado a partir del uso de distintas técnicas de recolección, sistematización e inferencia de la información. La implementación teórica de la técnica de la *red egocentrada*, tuvo un impacto significativo en la definición de los vínculos de actores ego y alters, así como en la distinción de las relaciones que mantienen. Se destaca principalmente que los datos empíricos recolectados proponen lecturas novedosas sobre los enfoques que han predominado en el estudio de las redes. Los resultados no solo arrojan conclusiones fundamentales sobre los vínculos personales de los prestamistas, sino también, sobre la importancia que tienen en la constitución de la red de los pagadarios y cómo se traducen eficientemente en *poderosas interconexiones*.

**Palabras claves:** Pagadario, Agiotaje, Red, Vínculos, Propiedades Relacionales, Cualidades Morfológicas, Estructura.

## RESUMO

A usura é um fenômeno existente desde tempos muito antigos na sociedade ocidental, no entanto, o fato dela tornar-se uma atividade criminosa, em escala transnacional pelo desenvolvimento da interconexão de organizações poderosas à margem da lei é um acontecimento recente. Isto ocorre em um cenário de profunda reestruturação da economia global caracterizada principalmente pela flexibilidade, gerenciamento e descentralização de seus processos, ligando pessoas e atividades no mundo todo, inclusive, as organizações mafiosas, que também se adaptaram e se tornaram globais. O presente estudo visa analisar a construção dos vínculos em rede entre os atores econômicos do pagadiario, um sistema de financiamento que facilita empréstimos com altos juros que violam abertamente as disposições legais. Em virtude do trabalho cooperativo, alianças estratégicas e formas de assistência mútua, os pagadiario se tornaram uma estrutura de financiamento transnacional, ampliando suas atividades em pelo menos 13 dos 21 países da América Latina. A pesquisa fornece uma explicação sobre as qualidades estruturais da rede e suas propriedades relacionais, examinando os vínculos entre os atores encarregados de fazer os empréstimos. Com os agiotas foram feitas quinze entrevistas que procuravam explorar seus motivos e interesses para integrar a rede dos pagadiario. Como os limites da rede eram desconhecidos, as entrevistas foram realizadas virtualmente através de amostragem de *bola de neve*. Durante o trabalho de campo, o Brasil emergiu como um espaço de ação para a maioria dos participantes. A análise da rede permitiu a construção de um modelo teórico-metodológico adequado para capturar os componentes e interações que ocorrem nesta rede de financiamento, baseado no uso de diferentes técnicas de coleta, sistematização e inferência de informações. A implementação teórica da técnica de *rede egocêntrica* teve um impacto significativo na definição das conexões entre os atores ego e alters, assim como na distinção das relações que eles mantêm. Destaca-se principalmente que os dados empíricos coletados propõem leituras inovadoras sobre as abordagens que têm predominado no estudo das redes. Os resultados não apenas fornecem algumas conclusões fundamentais sobre os vínculos pessoais dos agiotas, mas também sobre sua relevância na constituição da rede dos pagadiario e como eles conseguem articular de forma eficiente poderosas interconexões.

**Palavras-chave:** Pagadiario, Agiotagem, Rede, Vínculos, Propriedades Relacionais. Qualidades Morfológicas, Estrutura.

## ABSTRACT

Usury is a phenomenon that has existed since ancient times in Western culture; however, that it has become a criminal activity on a transnational scale through the interconnection of powerful outlaw organizations is a recent phenomenon. This has occurred in a scenario of profound restructuring of the world economy characterized above all by flexibility in management and decentralization of its processes, connecting people and activities from all over the world, including mafia organizations, which have also adapted and globalized. The purpose of this study was to analyze the construction of network ties between the economic agents of the pagadario, a funding system that makes available loans at high interest rates that openly violate legal provisions. Through the development of strategic alliances, forms of mutual aid and cooperative work, the pagadario have become a transnational funding structure, extending their activities in at least 13 of the 21 Latin American countries. The research explains the structural features of the network and its relational properties, examining the ties between the actors involved in lending. Fifteen interviews were conducted with lenders to inquire about their motives and interests in becoming part of the pagadario network. Since the boundaries of the network were unknown; the interviews were conducted virtually through *snowball sampling*. In the fieldwork, Brazil emerged as a space of action for most participants. The network analysis allowed the construction of an adequate theoretical-methodological model to capture the components and interactions that occur in this funding network, based on the use of different techniques of information collection, systematization, and inference. The theoretical implementation of the *Ego-centric networks* technique had a significant impact on defining the connections between ego and alters, as well as distinguishing the relationships they maintain. More importantly, the empirical data collected propose new insights into the approaches that have been prevalent in the study of networks. The results not only provide some important conclusions about the personal connections of loan sharks, but also about their relevance in constituting of the pagadario network and how they can efficiently articulate powerful interconnections.

**Keywords:** Pagadario, Moneylender, Social Network, Interpersonal Ties, Relational Properties. Morphological Features, Structure.

## LISTA DE INFOGRAFÍAS

<b>INFOGRAFÍA NO. 1: MODUS OPERANDI.....</b>	<b>25</b>
<b>INFOGRAFÍA NO. 2: TARJETA DE COBRO .....</b>	<b>26</b>
<b>INFOGRAFÍA NO.3: ORGANIGRAMA DEL PAGADIARIO.....</b>	<b>28</b>

## LISTA DE ESQUEMAS

<b>ESQUEMA 1: MODELO DE ANÁLISIS .....</b>	<b>72</b>
<b>ESQUEMA 2: MOTIVOS .....</b>	<b>73</b>
<b>ESQUEMA 3: CONTENIDOS Y PROPIEDADES RELACIONALES .....</b>	<b>74</b>
<b>ESQUEMA 4: CUALIDADES MORFOLÓGICAS .....</b>	<b>75</b>
<b>ESQUEMA 5: VÍNCULOS PERSONALES.....</b>	<b>99</b>
<b>ESQUEMA 6: CUADRO COMPARATIVO PROPIEDADES RELACIONALES .....</b>	<b>119</b>
<b>ESQUEMA 7: ESTRUCTURACIÓN DE LAS RELACIONES.....</b>	<b>138</b>

## **APOIO DE FINANCIAMENTO CAPES**

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código 001.

## SUMARIO

<b>A DOS PASOS DE EGO.....</b>	<b>14</b>
<b>1. EL PAGADIARIO.....</b>	<b>19</b>
1.1 OBJETIVOS.....	30
1.2 CONTEXTUALIZACIÓN.....	31
1.3 MARCO CONCEPTUAL ECONOMICISTA.....	36
1.4 LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA.....	38
1.5. ANÁLISIS CUALITATIVO DE REDES.....	42
1.6. DARK NETWORK: EL PUENTE PARA SALIR DEL LABERINTO LLAMADO “ILEGALIDAD” .....	46
<b>2. LA RED DE LOS PAGADIARIO.....</b>	<b>53</b>
2.1 PROBLEMATIZACIÓN.....	59
2.2. HIPÓTESIS.....	65
2.3. METODOLOGÍA.....	66
2.4. PROCEDIMIENTOS DE ANÁLISIS.....	71
<b>3. EL HOMBRE MÁS RICO DE BABILONIA: MOTIVOS E INTERESES PARA INTEGRAR LA RED.....</b>	<b>77</b>
3.1 EXPECTATIVAS Y OPORTUNIDADES.....	78
3.2 VÍNCULOS FAMILIARES Y DE AMISTAD.....	83
3.3 REPRESENTACIONES Y CREENCIAS.....	91
3.4 INTERESES Y ESTRATEGIAS.....	95
<b>4. ENTRE ASOCIACIONES Y ESTRATEGIAS: PROPIEDADES RELACIONALES .....</b>	<b>100</b>
4.1 CONTENIDO.....	101
4.2 DIRECCIONALIDAD.....	110
4.3 DURABILIDAD.....	112
4.4 INTENSIDAD.....	114
4.5 FRECUENCIA.....	117
<b>5. INTERCONEXIONES PODEROSAS: CUALIDADES MORFOLÓGICAS DE LA RED.....</b>	<b>121</b>
5.1 ANCLAJE.....	121
5.2 DENSIDAD.....	126
5.3 ACCESIBILIDAD.....	130
5.4 RANGO.....	134
<b>6. CONSIDERACIONES FINALES.....</b>	<b>139</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>146</b>

## A DOS PASOS DE EGO

En 1930 el escritor húngaro Frigyes Karinthy planteó en un breve relato la idea de que cualquier persona en el planeta podía estar conectada a cualquier otra por medio del vínculo entre un número determinado de conocidos que no superaba los cinco intermediarios. Esa teoría conocida como “*seis grados de separación*”, entre otros presupuestos teóricos, fueron los precursores de un modelo de interacción en el que *Todos* podríamos estar conectados por grados de proximidad.

Más tarde, a finales de la década de 1960, el psicólogo estadounidense Stanley Milgram buscó mediante un experimento social poner a prueba la teoría de Karinthy. El experimento denominado “*el problema del mundo pequeño*” consistió en seleccionar a varias personas al azar para enviar un paquete a un perfecto desconocido en algún lugar de los Estados Unidos. A los participantes se les indicó que debían entregar el paquete a alguien que conocieran de primera mano y tuviera mayores probabilidades de hacerlo llegar a su destinatario. Los intermediarios aplicarían la misma lógica hasta que el paquete llegara a su destino final. El resultado del experimento arrojó que en promedio eran necesarios entre cinco y siete intermediarios para cumplir con el objetivo. Aunque la validez del experimento fue seriamente criticada por distintos expertos debido a los criterios de selección y técnicas empleadas para su realización, el material empírico recolectado brindó una importante revelación para futuros estudios e investigaciones: *la sociedad puede ser comprendida como una red con una estructura caracterizada por la interconexión de sus vínculos*.

La teoría de los seis grados y el experimento del mundo pequeño, son apenas una pequeñísima parte de un vasto y complejo ámbito de estudio. Los orígenes de *la teoría de redes* se remontan a la influencia de diferentes tradiciones teóricas provenientes de la antropología, sociología, psicología y las matemáticas. Algunas de las contribuciones más destacadas mediante las cuales surgió un interés sistemático por las redes fueron la *teoría de los campos* de Kur Lewin (1925), que establece como la percepción y comportamiento de las personas se inscribe en un espacio social formado por una estructura y campo de relaciones (LOZARES, 1996), la *teoría sociométrica* de Jacob Moreno (1934), que propuso una representación gráfica de las relaciones sociales de personas que acudían a terapia psicológica a través de nodos y líneas, sobre las que se construiría un tipo de sociograma (CARDENAS, 2016); la *teoría de grafos*, que a partir de modelos matemáticos busca entender como la estructura grupal afecta los comportamientos individuales (GALASKIEWICZ y

WASSERMAN,1993) posteriormente las contribuciones de John Bares (1954), Harrison White (1981), y Mark Granovetter (1971), serian concluyentes a la constitución del análisis de redes como campo de estudio.

He introducido la teoría de los seis grados y del mundo pequeño con un único propósito: explicar el modo en que fue elaborada esta investigación y su respectivo objeto de estudio, que ha empleado la teoría de redes como referencial teórico-metodológico para su realización. *A dos pasos de Ego* es la expresión con la cual trato de representar la relación que guarda la tesis sobre la interconexión por grados de proximidad o seis grados de separación y este diseño metodológico fundamentado en el análisis de un sistema en *red* de financiamiento ilegal conocida como *pagadiario* que facilita dinero a elevados intereses que deben ser reembolsados diariamente. Su finalidad es poner en contacto a personas que requieren de un préstamo de dinero con agentes o intermediarios que lo facilitan. Los préstamos se llevan a cabo sin ningún tipo de burocracia mediante compromisos y obligaciones de palabra que fijan los términos de financiamiento. La tasa de interés puede variar entre 20 o 25 % mensual, creando un margen de ganancia anual del 700% el cual, viola abiertamente las disposiciones legales. Su análisis busca ofrecer nuevas contribuciones a la teoría de redes.

En el análisis de redes, *ego* es el término que se usa para reconstruir las relaciones que mantiene un individuo con sus contactos inmediatos o *alters*. Los actores *ego* se destacan por ser “conectores” que contribuyen a generar núcleos densos con especial centralidad y capacidad para promover cooperación en las redes. Al estudio de la relación entre actores *egos* y *alters* se le denomina como *red egocentrada*, que ha sido particularmente útil en la sociología para analizar fenómenos como: el porcentaje de relaciones efectivas en una red, el número máximo de relaciones posibles, la posición de cada actor o grupo de actores en el intercambio de recursos, la circulación de información, el grado de intermediación y cooperación, la creación de oportunidades, la disposición a la reproducción o cambio, las conexiones privilegiadas y posiciones periféricas, cohesión social, las relaciones de poder, etc. He utilizado la red egocentrada, con fines meramente descriptivos, para abarcar algunas de las cualidades de los actores que participan en los pagadiario.

La pregunta que guía el curso de esta investigación ha sido averiguar *¿Cómo los prestamistas de los pagadiario construyen vínculos de relacionamiento en red y cuáles son las propiedades y cualidades morfológicas de esas interacciones?* Para responderla, han sido formulados tres objetivos: i. analizar los motivos e intereses que los prestamistas tienen para integrar la red de los pagadiario, ii. Caracterizar el proceso de producción de los vínculos de

relacionamiento que los enlazan con la red y finalmente, iii. Identificar las pautas relacionales que estructuran la red y la forma que adquieren.

Al abordaje se integraron nociones como *red* para describir un conjunto específico de relaciones y vínculos que surgen entre quienes participan de este sistema de financiamiento, *cualidades morfológicas* para caracterizar la forma en que son producidas y reproducidas una serie de interacciones que determinan la estructura general de la red, sus grupos, la posición de sus miembros, etc. Por último, *propiedades relacionales* para definir la naturaleza de los vínculos. La investigación fue realizada de manera *virtual* en respuesta a la dinámica que se adoptó para reconstruir los vínculos a través de la técnica de red egocentrada.

Entre los diferentes actores que participan de la red de los pagadario, se eligió examinar los vínculos que construyen *los prestamistas* como objeto de análisis, puesto que, son quienes poseen mayor flexibilidad en términos de construcción de vínculos. Si bien, dentro de la estructura organizativa de los pagadario, los prestamistas tienen una posición jerárquica inferior, su labor en la distribución de dinero, la apertura de rutas de préstamo y la captación de nuevos usuarios, es fundamental en la articulación de esta red de financiamiento y su propia *estructuración* como mercado. Además, tratándose de una actividad económica al margen de lo legal, la función que desempeñan los prestamistas es quizá el único punto de acceso para conocer las particularidades de los pagadario.

Con los prestamistas fueron realizadas una serie de entrevistas a profundidad que trataba de dar cuenta de los *motivos e intereses* que tenían para integrar la red de los pagadario y cómo su inserción en la red dependía de la creación de vínculos y estrategias para relacionarse. Las entrevistas presentan varias consideraciones sobre el ingreso de los participantes a la red, la forma en la que se producen los enlaces entre sus miembros, la frecuencia de las interacciones, la densidad del entramado social, la configuración de grupos, posiciones, la información y *recursos* a los que se puede tener acceso, la emergencia de actores centrales o intermediarios en la red, entre otras cuestiones.

Si bien, el surgimiento del pagadario como sistema de financiamiento se encuentra intrínsecamente relacionado con Colombia, las trayectorias laborales de los prestamistas que participaron de esta investigación determinaron como escenario común a *Brasil*, donde la red ha encontrado un nicho social y económico importante para el desarrollo y extensión de sus actividades. Se estima que en el Brasil existe una gran cantidad de empresas dedicadas al préstamo de dinero bajo las modalidades que caracterizan a los pagadario, eso incluye desde los grandes centros económicos a medianas y pequeñas ciudades, además de las periferias, donde el acceso al financiamiento formal es escaso.

Para mapear las conexiones de red que los prestamistas construyen por medio de sus relaciones, fue necesario establecer un punto de partida con un actor *ego* con quien se iría a realizar una reconstrucción de sus vínculos inmediatos y su grado de influencia directa para entrar en contacto con otros actores. Debido a la singularidad del objeto de estudio y la situación específica de los sujetos sobre los que se pretendía indagar, la reconstrucción de los vínculos con los prestamistas implicó la formulación y puesta en práctica de diferentes técnicas. Así, por ejemplo, a partir del experimento del mundo pequeño se concibió a la investigación como un *paquete* que debía ser orientado para llegar a varios intermediarios y finalmente a un posible *ego* o destinatario. De cierto modo, haber realizado una investigación anterior sobre los pagadiario (FALLA, 2016) simplificó el proceso, pero, la implementación de abordajes como los *generadores de nombres*, redujeron el número de intermedaciones y consecuentemente, alcanzar a otros posibles egos y alters. Eso me *tomó dos pasos*.

La técnica del mundo pequeño permitió el primer contacto con “Román”, un joven de 26 años nacido en una comuna de Itagüí, municipio del área metropolitana de la ciudad de Medellín, Colombia, que había dejado el país para trabajar en Brasil como prestamista de pagadiario. Para muchos aspirantes a prestamista, el pagadiario se ha constituido como plataforma que facilita la materialización de una suerte de “*Colombian Dream*”. Tal como sucedió en la década de 1980 con el narcotráfico, esta red de financiamiento ha incubado imaginarios sobre cómo a través de emprendimientos y negocios fuera de la ley, personas antes excluidas y marginadas socialmente logran acumular grandes riquezas. Esas ideas se distribuyen en un amplio tejido social entre quienes participan del negocio, incluso, en aquellos que se consideran más apartados. La dinámica ha generado una enorme demanda de trabajo que se ha extendido por América Latina.

Así como Román, un altísimo porcentaje de actores que trabaja en la red logra su entrada al pagadiario por medio de una conexión preexistente con alguien que ya está adentro, principalmente, por la relación con un amigo o familiar. Por tal razón, para explicar la manera en que esta red de financiamiento se estructura, es fundamental analizar si sus conexiones son resultado de una forma de organización sofisticada, con métodos y estrategias concretas para su expansión y mantenimiento, semejante a las formas tradicionales del crimen, o, si, por el contrario, es producto de una forma de organización novedosa que aprovecha la construcción de relaciones y la *interconexión flexible* del vínculo entre sus actores para diversificarse.

Con la finalidad de ofrecer una posible respuesta, fueron extraídas distintas informaciones de la red original para deducir algunas explicaciones sobre la construcción de los vínculos entre los prestamistas de los pagadiario y, que admitieran consideraciones

generales sobre la composición de la red. Se aplicó un muestreo por *bola de nieve* entre un conjunto significativo de prestamistas para inferir características sobre las propiedades relacionales y cualidades morfológicas de las conexiones en red. La técnica fue dirigida a cada uno de los participantes hasta encontrar el tamaño representativo de la muestra. Para eso, se pidió a los prestamistas que nombrara a un determinado número de personas con las que frecuentemente se mantenía en contacto dentro de la red, o, en otras palabras, sus vínculos más próximos y el tipo de relación que sostenían. Como criterio sobre el tamaño de la muestra, se empleó las veces en que determinada información se repetía de manera constante en las narraciones de los participantes. Asimismo, el muestreo por bola de nieve facilitó que los prestamistas indicaran a otros posibles colaboradores para la realización del estudio.

Como pocos hechos sociales, el pagadiario revela claves importantes sobre la sociedad y la economía, basta observar con atención la profundidad de las explicaciones que los prestamistas ofrecen en torno a su inserción y trabajo en la red, para que emerjan discusiones desde sus ángulos más oscuros. Si bien, cualquiera podría cuestionarse acerca de la poca visibilidad que el estudio otorga a los dilemas y encrucijadas sorteados durante su realización, particularmente, sobre el vínculo con los sujetos investigados y las consecuencias más allá del trabajo en campo, las reflexiones en torno a principios éticos y sus dificultades prácticas siempre estuvieron presentes. Por lo demás, se argumenta que, bajo ciertas circunstancias, la investigación social tendrá como *única* posibilidad de existir la *protección* de informaciones esenciales a su elaboración. A razón, nombres, registros e información recolectada en este estudio fueron modificados.

En las siguientes páginas se exponen algunos de los resultados obtenidos en esta investigación, apenas un pequeño avance en un largo camino. En efecto, la complejidad de las relaciones sociales que se construyen en la red de los pagadiario ha dado lugar a desafíos importantes; desde la definición del objeto de estudio y los vínculos que iban a ser descritos y analizados, hasta la aplicación de técnicas para captar esas informaciones. Las consideraciones expuestas se deben apreciar como un esfuerzo por generar conocimiento sobre un tema poco estudiado y conocido. Sin duda, el pagadiario es un fenómeno que merece toda la atención de científicos sociales dispuestos a hacer uso de aproximaciones teóricas y metodológicas innovadoras, que puedan ser completadas con análisis cualitativos capaces de generar más y mejores explicaciones. Esto es imperativo si se tiene en cuenta que, en el fondo, toda red es el producto de actores que, relacionados entre sí, comparten en cierto grado algunos atributos capaces de inspirar acciones colectivas tangibles o no, hacia fines comunes. Espero que este esfuerzo sea significativamente inspirador y desafiante.

## 1. EL PAGADIARIO

En la obra titulada “La era de la información: economía, sociedad y cultura”, Manuel Castells explica cómo a partir de la revolución tecnológica e informacional del siglo XX, se produjo una reconfiguración sobre la base material de la sociedad. Según el autor, la interdependencia de los mercados financieros a escala global introdujo nuevas formas de relacionamiento entre la sociedad, el estado y la economía, (CASTELLS, 1997). Estas nuevas maneras de relacionamiento incluso se extendieron a actividades delictivas y las organizaciones mafiosas que se tornaron cada vez más globales e informacionales.

El proceso de conformación del *crimen transnacional organizado* es denominado por Castells como una “*conexión perversa*” que da lugar a una renovada dimensión de las formas tradicionales del crimen y que, a través de la extensión de sus actividades, consiguen apuntar a la seguridad de las economías nacionales e internacionales, representando una de las mayores amenazas al tejido social, gobernabilidad y desarrollo de las economías (CASTELLS, 1999).

La preocupación que tiene Castells sobre la apertura de un escenario para la economía criminal globalizada es oportuna, sí aprovechamos este enunciado -cuidadosamente- para analizar las estrategias que distintas formas de organización al margen de lo legal aprovechan para la construcción de redes diversificadas que pueden trascender fronteras y que por medio de *la interconexión flexible* de los vínculos que establecen con sus actores económicos promueve una estructura social basada en la producción, poder y experiencia de vínculos en red (CASTELLS, 1997).

Para entender el paradigma social que nos presenta la *sociedad de red* es necesario conocer las características principales de lo que son las redes. Si anteriormente se las concebía como una extensión del poder jerárquico de las organizaciones, con la revolución tecnológica e informacional, las redes comenzaron a reestructurarse y descentralizarse. El desarrollo de alianzas estratégicas, formas de asistencia mutua y trabajo cooperativo, son algunas de las características de la “*empresa red*”, una forma específica de organización cuyo sistema está constituido por la interconexión de sus segmentos con procedimientos autónomos y propios fines (CASTELLS, 1997).

Considerando que el pagadiario cumple varias de las características de la empresa red, aun cuando se caracteriza más específicamente como un mercado informal e ilegal, me he propuesto examinarlo para definir sus especificidades. En adelante, lo que denomino *red de los pagadiario* hace referencia a un complejo conjunto de relaciones entre empresas,

empresarios y actores en interacción constante dentro de una estructura social determinada por el financiamiento ilegal.

Debido a su carácter ilícito, situar los orígenes del pagadiario no es una labor sencilla. Después de una exhaustiva revisión bibliográfica y de material empírico recolectado a lo largo de mi trabajo de conclusión de antropología “*La vida gota a gota*” (2016), así como de otros hallazgos que sucedieron a la elaboración de esta investigación, se ha podido establecer que la emergencia de este sistema de financiamiento se produjo entre el 2004 y 2007, en Aránzazu un municipio al sur occidente de Colombia, en los límites del departamento de Caldas y Antioquia, cuya población no supera los 12000 habitantes. Con rapidez, junto a otros fenómenos económicos relacionados con la ilegalidad y el narcotráfico – entre los que se encuentran las pirámides financieras -, el pagadiario consiguió posicionarse como una forma económica alternativa (RAMIREZ, 2014) y escalar hacia las principales ciudades del país. Para 2009, en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, ya había una cantidad importante de empresas dedicadas al préstamo de dinero bajo esta modalidad de financiamiento.

Según un artículo del periódico Portafolio de 2018, se calculó que los pagadiario llegaban a lucros en las principales ciudades que superaban los 2.500 millones de pesos diarios<sup>1</sup>, de los cuales, 1.000<sup>2</sup> eran recaudados en la Capital de la república. Sin embargo, las cifras son apenas estimaciones que no permiten precisar el flujo “real” de dinero que mueven los pagadiario. Así como tampoco es posible precisar si los grandes capitales que se necesitan para que un amplio número de agentes ponga a circular dinero a través de este sistema de financiamiento, proviene exclusivamente de organizaciones al margen de lo legal, tradicionalmente ligadas al narcotráfico o, si, por el contrario, se trata de una nueva forma de economía *oscura*, que se encuentra vinculada a la economía formal a través de complejos planes financieros y redes de comercio internacional.

Ya en el 2011, el pagadiario no solo había logrado extender sus actividades a los lugares más apartados de la geografía nacional, de manera sincrónica, también había conseguido ajustar sus actividades a nuevos escenarios fuera del territorio colombiano. Periódicos y portales web del continente comenzaron a documentar noticias sobre préstamos realizados por colombianos bajo la modalidad de este sistema de financiamiento. Por lo

---

<sup>1</sup> En promedio tres millones de reales (R\$ 3.000.000 reales) o setecientos treinta mil dólares (US\$730.000 dólares)

<sup>2</sup> En promedio millón doscientos reales (R-\$1.2000.000 reales) o doscientos noventa mil dólares (US\$290.000 dólares)

menos en 13 de los 21 países que componen América Latina, los medios de comunicación tenían algún reportaje sobre el pagadario<sup>3</sup>.

Un reporte del Periódico El País de Cali, titulado “*La expansión del gota a gota*” (2019), ofrece un panorama general sobre el fenómeno en Brasil. Se presentan algunos datos recopilados por las autoridades estatales de investigación policial. Según esas indagaciones, los estados de Brasil que habían denunciado abusos relacionados con el pagadario eran: Piauí, Pará, Rondônia, Acre, São Paulo, Goiás, Río de Janeiro, Maranhão, Amapá y Espírito Santo, produciéndose algunas capturas. Para el 2019, se tenía un registro de 631 detenciones de colombianos acusados de hacer préstamos con intereses excesivos. Asimismo, las investigaciones reportaron que, en ciudades como Río de Janeiro, los colombianos podrían estar trabajando de la mano con bandas criminales que les proporcionan seguridad y movilidad para distribuir grandes cantidades de dinero. La mayoría de los prestamistas que participaron de esta investigación se encontraba trabajando en los estados de Minas Gerais y Bahia.

Con la extensión del pagadario hacia las grandes ciudades de Colombia fue posible conocer algunas de sus características, entre las cuales se destacaba la manera violenta con que se garantiza el reintegro de los préstamos. Conforme disminuye la capacidad de endeudamiento y en efecto, el cumplimiento de las obligaciones y compromisos de financiamiento, aumentan las amenazas.

De acuerdo con la legislación de Colombia, cualquier actividad económica, incluyendo el préstamo de dinero, que supere el límite máximo de cobro por interés anual o tasa de usura<sup>4</sup>, será tipificado como delito. Para el primer trimestre de 2019, la Superintendencia Financiera – entidad encargada de supervisar los sistemas financieros y bursátil - estableció que la tasa de usura con el que un particular y/o entidad financiera podía cobrar por interés anual, era del 28,92% para créditos ordinarios o de consumo. Asimismo, se dispuso para la línea de microcréditos o créditos de bajo monto, que la tasa de interés correspondiente fuese del 55,14% efectivo anual<sup>5</sup>. Los préstamos que se efectúan con el

---

<sup>3</sup> Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Perú, Honduras, México, Paraguay y Uruguay han registrado noticias con relación a este sistema de financiamiento.

<sup>4</sup> La usura es el acto o a la acción por la cual, un individuo o una entidad obtienen ganancias a partir del altísimo cobro de intereses sobre un préstamo o sobre casi cualquier tipo de transacción bancaria, comercial o financiera.

<sup>5</sup> Véase Tasa de usura en préstamos de consumo ordinario y microcréditos de Superintendencia Financiera Colombia 2019: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>

pagadario sobrepasan considerablemente los términos aprobados por ley o topes de financiamiento legalmente establecidos.

Pero, aunque el pagadario transgrede abiertamente las disposiciones legales de financiamiento y es un potencial generador de violencia, lo que revelan algunos estudios y cifras sobre el fenómeno es que, el sistema es ampliamente utilizado por diferentes sectores de la sociedad colombiana: personas naturales, comerciantes y empresarios de todo el país, buscan acceder a los préstamos y están dispuestos a pagar por ellos. Tal como se muestra en el artículo *“Inclusión financiera, pero con negación del crédito. Un paso para el gota a gota”*, cuatro de cada cinco colombianos que necesitan endeudarse acuden al pagadario. Más de 2,5 millones de personas, en su gran mayoría de estratos sociales dos y tres<sup>6</sup>, están dentro de este sistema de financiamiento, así como unos cuatrocientos mil microempresarios. Según Martínez, las deudas superan los 2,4 billones de pesos. Ni el estado, sus órganos de control y mucho menos, la ampliación de la cobertura por parte del sistema financiero, han logrado frenar el crecimiento de los pagadario (MARTINEZ, 2017).

Esta situación incluso se ha generalizado a otros escenarios de América Latina, donde las microfinanzas son un fuerte instrumento de inclusión financiera y uno de los principales aliados en la lucha contra la pobreza. Si bien, en las últimas dos décadas, las microfinanzas han hecho parte de la agenda política de los distintos gobiernos en la región como una importante *“vía de democratización”* para el acceso a recursos, lo cierto es que un vasto sector de la población aún continúa acudiendo con frecuencia a fuentes informales de financiamiento como los *pagadario*. Por citar un ejemplo, entre 2003 y 2004, la agenda política de Brasil se caracterizó por una fuerte articulación intergubernamental, que, de la mano de programas y agentes de microcrédito, buscaban estimular la economía de poblaciones vulnerables y con bajos ingresos. De ese esfuerzo, surgieron iniciativas como el Programa Nacional de Microcredito Produtivo Orientado (PNMPO), destinado al desarrollo local y regional, entre otras actividades relacionadas con el fortalecimiento del sector productivo. Sin embargo, pese a los distintos esfuerzos de inserción social de los sectores populares a la economía formal, el mercado de los préstamos pagadario en Brasil es amplio y suficientemente aceptado. Para Feiner e Barker (2006), el dilema radicaría en las condiciones estructurales de la pobreza y en la incapacidad que tienen las microfinanzas de atenderlo.

---

<sup>6</sup> Es importante aclarar que no necesariamente el préstamo de dinero está relacionado con la “escasez”. El pagadario no es un sistema de financiamiento que funciona exclusivamente en estratos sociales menos favorecidos y vulnerables, por el contrario, es un fenómeno capaz de permear todos los niveles de la escala socioeconómica.

Contrario a lo que podría parecer, según explican las autoras, las microfinanzas refuerzan los mitos clásicos e individualistas de riqueza y pobreza (FEINER; BARKER, 2006).

Algunas vertientes de la *economía popular*, particularmente inspiradas en las ideas de Karl Polanyi (1957), afirman que las economías en los sectores populares responden a lógicas diferentes de las estatales y mercantiles. Un estudio sobre el perfil y comportamiento de las personas y comerciantes que realizan préstamos bajo la modalidad de financiamiento titulado “El fenómeno del gota a gota en las unidades microempresariales del sector de Suba en la ciudad de Bogotá D.C.” (2017), reveló los siguientes indicadores sociales; el 10% de los negocios encuestados correspondían a droguerías, el 18% a salas de belleza y el 72% a tiendas de barrio. Además, que el 76% eran propietarios del negocio, predominando las mujeres con 62% y hombres con 38%. El rango de edad develó que el 75% está entre los 31 y 50 años. El nivel de estudios era 47% para usuarios con educación media, técnica del 22%, educación primaria 19% y profesional 12%. En términos de inclusión financiera, el 43% no poseía tarjetas de crédito y el 51% no accedía a créditos bancarios. El 60% de los encuestados no se encontraba reportado en centrales de riesgo, pero 69% había hecho préstamos pagadiario. El monto del préstamo más frecuente que se registró estaba entre el rango de \$500.000 mil pesos a \$1.000.000 millón de pesos<sup>7</sup>, con un 75% y el 25% por menos de \$500.000 mil pesos. El principal uso del préstamo era inversión con 45% y un 36% era usado para pagar otras deudas, el 19% restante para compras personales y otros usos. El nivel de aceptación de los encuestados sobre los préstamos manifestó una aceptación de 66% superando al sistema bancario formal con 62%. El 57% declaró que prefería pedir dinero prestado a los pagadiario (CASTRO et al., 2017).

De acuerdo con las consideraciones finales de mi trabajo de conclusión de antropología, son tres los elementos que caracterizan al pagadiario y lo distingue de otros delitos: i. *Procedimientos*, es decir, un conjunto de acciones u operaciones que orientan el financiamiento: préstamo, cobro y recaudo. ii. *Forma organizativa* que define tareas, actividades, roles, relaciones y reglas, en función de ese sistema de financiamiento. iii. *Medidas coercitivas* o acciones mediante las que se garantiza el reintegro de los préstamos (FALLA, 2016). A continuación, me ocuparé de desarrollar cada uno de esos elementos.

El método de financiamiento que ha seguido el pagadiario de manera sistemática y ordenada para garantizar su funcionamiento es muy sencillo: Las empresas de préstamo se

---

<sup>7</sup> En promedio entre unos seiscientos reales (R\$600) y mil doscientos reales (R\$ 1.200 reales) o unos ciento cuarenta y seis dólares (US\$146 dólares) y doscientos noventa dos dólares (US\$292 dólares)

encargan de distribuir información sobre los servicios que ofrecen a través de los prestamistas. Una vez los prestamistas apprehenden las formalidades básicas del negocio, su función radica en captar clientes y ampliar la oferta general del mercado de financiamiento. La acción inicia abarcando un número significativo de potenciales clientes. El prestamista difunde el mensaje a través de tarjetas publicitarias que contienen algunos datos de la empresa y sus referencias personales para contacto. Después de que se produce el acercamiento, prestamista y cliente, fijan las condiciones de préstamo, montos de dinero, intereses, plazos y formas de pago, para cerrar el trato<sup>8</sup>. (*Véase infografía No.1: Modus Operandi*).

En seguida, entra en vigor el acuerdo junto al proceso de cobro y recaudo de los intereses sobre el préstamo. La cuota correspondiente por el interés ordinario será recaudada diariamente por el prestamista. A condición de que el procedimiento sea claro para ambas partes, el abono de las cuotas a préstamo se apoya mediante rúbrica con tarjeta de cobro: una para el prestamista y otra para el cliente. Las tarjetas y aplicativos permiten a las empresas conocer el estado real de los cobros y llevar la contabilidad sobre la totalidad de los préstamos que realizan los prestamistas<sup>9</sup>.

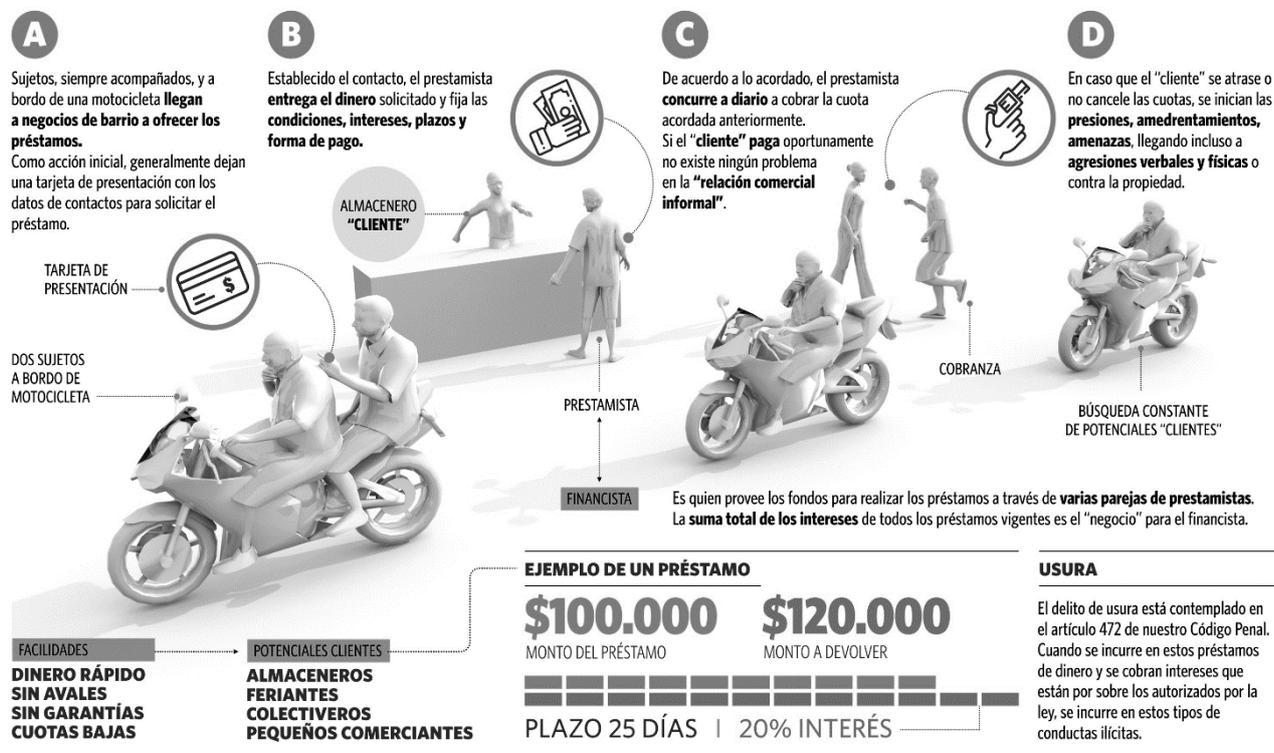
---

<sup>8</sup> Las condiciones de préstamo pueden variar de un cliente a otro. En el pagadario los términos de financiamiento están siendo constantemente negociados y reajustados. Esos cambios pueden incluso modificar intereses. Recordemos que en general la tasa de interés de estos préstamos es entre 20% y 25% mensual. Asimismo, puede haber modificaciones sobre los plazos para cancelar el préstamo, que usualmente es entre 20 o 25 cuotas diarias cobradas sobre el monto total. En algunos casos, los préstamos se pueden renovar a partir de la cuota número 15, eso quiere decir, sobre más de la mitad del préstamo. Con la renovación del préstamo se descuenta el número de cuotas pendientes sobre el préstamo anterior. Los prestamistas buscan que los clientes renueven constantemente los préstamos o los aumenten, para mantener endeudamiento.

<sup>9</sup> En los últimos cuatro años las tarjetas físicas han venido siendo reemplazadas con herramientas tecnológicas que facilitan los procedimientos. Como lo expresa el artículo periodístico “La expansión del gota a gota” (2019), el pagadario se ha dado a la tarea de aprovechar la tecnología para introducir un sistema sofisticado y efectivo de cobro y recaudo. Los formatos o aplicativos permiten generar bases de datos acerca de las operaciones. Además, información significativa sobre los usuarios, su ubicación y los montos de dinero que pagan o deben. Algunas bases de datos que usan los prestamistas colombianos en Brasil son: CobrarApps, Optimus y Vendamas y los paquetes tiene un valor de \$15 dólares por cada clave, que puede ser usado en cualquier lugar del mundo.

# INFOGRAFÍA No. 1: MODUS OPERANDI

## MODUS OPERANDI: PRÉSTAMOS GOTA A GOTA



Infografía Javier Rojas D.

Fuente: Diario el día. Título de Artículo: "Aumentan préstamos en mercado informal policía advierte sobre los peligros" (2017) Por: Juan Carlos Pinzón. Pieza infográfica: Javier Rojas

El mecanismo de cobro y recaudo es el siguiente: Las tarjetas de cobro que contienen la información del cliente, la fecha en que inicia el préstamo y el monto del dinero, se dividen en 25 casillas equivalentes a las cuotas a cancelar. Los espacios se completan con la firma o seña del prestamista una vez cancelada cada una de las cuotas. Cuando un cliente se atrasa en el pago de las cuotas o no tiene dinero suficiente para cumplir con la totalidad de la cuota, se apunta el monto del abono sumado al monto de la deuda por cada atraso o día de mora (*Véase infografía No. 2 Tarjeta de cobro*). Las presiones de los prestamistas hacia los clientes comienzan en el momento en que se dejan de cumplir las obligaciones. En algunos casos, los atrasos pueden llevar a la intervención de un tercer actor - prestamista o supervisor - que media en la relación entre prestamista y cliente para llegar a un nuevo arreglo o darle fin con la reintegración del préstamo. Los incumplimientos en los pagos pueden generar amenazas y/o acciones violentas.

## INFOGRAFÍA NO. 2: TARJETA DE COBRO

 <b style="font-size: 1.5em;">I</b> NVERSIONES <b style="font-size: 1.5em; color: red;">A</b> MERICAN <b style="font-size: 1.2em;">(55)98299-8476 / (55) 98673-02491</b>						
NOMBRE:						
INICIO: 24/05/2020				TERMINA:		
MONTO: 500			Pago de: 100			
1 β	2 β	3 β	4 B	5 β	6 β	7 β
8 β	9 β	10 β	11 B	12 β	13 β	14 β
15 β	16 β	17 Abono 20	18 B	19 Pago180 10/06	20 β	21 β
22 Renueva 500	23	24	25	26	27	28

Fuente: Reinterpretación de esquema en monografía de grado titulada: “La vida gota a gota: Etnografía sobre el oficio de cobrador de pagadarios en Medellín” (2016). Laura Falla Mejía.

El funcionamiento de este sistema de préstamos depende en gran medida de procedimientos y estrategias definidas por las oficinas<sup>10</sup> - o escritorios para el caso de Brasil-. El pagadario es un fenómeno *heterogéneo* que ha encontrado en la diversificación de sus formas la flexibilidad necesaria para extender sus actividades. A diferencia de otros fenómenos económicos relacionados con la ilegalidad y delito, el pagadario se aprovecha de la construcción de vínculos con otras dependencias autónomas para organizarse como una gran “*empresa red*” a propósito del concepto de Castells, de financiamiento transnacional.

A partir de mi trabajo de investigación sobre la “vida gota a gota” (FALLA, 2016) llegué a la conclusión que dentro de un amplio espectro de sistemas de préstamo es posible

<sup>10</sup> Explica Juan Diego Restrepo en una investigación periodística sobre la Oficina de Envigado, que el término “*Oficina*” se popularizó con las agencias de cobro del narcotráfico en tiempos en que Pablo Escobar, se convirtió en el principal cabecilla del Cartel de Medellín. La palabra Oficina se fue modificando en cuanto a extensión se refiere para nombrar a distintas empresas criminales, como las estructuras de seguridad para el control de las barridas en la ciudad de Medellín, las coordinadoras de jóvenes asesinos, brazo armado e instrumento de expansión territorial, entre otros significados. La presencia e influencia de las llamadas Oficinas en el Valle de Aburrá, sigue siendo de gran importancia hasta hoy para comprender la distribución territorial de la violencia en la ciudad. En los últimos cincuenta años, estas empresas criminales han cambiado continuamente de forma para adaptarse a las nuevas condiciones de contexto (RESTREPO, 2015).

clasificar tres tipos de pagadiario: i. *Corto alcance* sustentados con pequeños capitales puesto en circulación que proporcionan préstamos de bajo monto. En la mayoría de los casos las transacciones se consuman dentro del círculo social del prestamista: su lugar de trabajo, residencia, entre otros espacios. No cuentan con mano de obra asalariada o una robusta división de trabajo con obligaciones definidas, sin embargo, pueden requerir de la eventual colaboración de terceros para cobros y recaudos. Son los más autónomos entre todas las modalidades, no están obligados a cumplir con horarios fijos o rutas de cobro planificadas estratégicamente para hacer circular el dinero, además de emplear sus propias lógicas para satisfacer las obligaciones ordinarias. Operan con un gran hermetismo para mantenerse al margen de las actividades de organizaciones criminales. Excepcionalmente, los pagadiario de corto alcance emplean formas de coacción en caso de incumplimiento con los préstamos, pero bajo ciertas circunstancias, consiguen utilizar esos mecanismos para saldar alguna deuda. ii. *Mediano alcance* son aquellos pagadiario producto de la constitución de empresas. No solo se organizan administrativamente, también instituyen roles y rangos definidos<sup>11</sup>. Sus capitales provienen del comercio informal, lavado de dinero, testaferrato, la asociación entre varios inversores vinculados a lo legal-ilegal, entre otros. Con capacidad para hacer todo tipo de préstamos y transacciones, incluso, de acumular el poder necesario para convertirse en empresas transnacionales. Los pagadiario de mediano alcance están dirigidos a construir nuevos vínculos y alianzas con otras organizaciones para garantizar el funcionamiento de sus actividades y expandir el sistema de financiamiento. De ser necesario, se apoyan en la imposición de sanciones y el uso de la violencia. iii. *Largo alcance* se encuentran subordinados al poder y la fuerza de las tradicionales organizaciones del crimen, que se financian principalmente de actividades como el sicariato, la extorsión, el narcotráfico, entre otras. El volumen de sus capitales les permite la realización de todo tipo de préstamos. Cuentan con extensa mano de obra a su disposición, que facilita ejecutar varias de las actividades que financian, o bien, con una fuerte división de trabajo en la que cada miembro ocupa un rol específico dentro de la cadena productiva. La sucesiva internacionalización de sus actividades es posible debido a la facilidad con la que logran crear nuevos vínculos y

---

<sup>11</sup> Se puede caracterizar la estructura organizacional de la empresa de la siguiente manera: *Propietarios de rutas*, que tienen control pleno sobre los medios de producción. *Administradores*, encargados de gestionar el capital, las cuentas, rutas y cobros, velar por el funcionamiento interno de la empresa, los contratos y las relaciones entre subordinados. *Supervisores*, delegados para generar reportes y balances generales sobre cobros y recaudos, así como, monitorear el comportamiento de las rutas y la apertura de nuevos préstamos. *Prestamistas*, que se ocupan realizar cobros, recaudos y dar apertura al mercado, de mismo modo, ejercer en algún tipo medidas en caso de incumpliendo en los pagos.

relaciones. En esta modalidad, el monopolio de violencia garantiza la retribución de los préstamos. (Véase infografía No.3: Organigrama del pagadiario).

## INFORGRAFÍA NO.3: ORGANIGRAMA DEL PAGADIARIO



Fuente: Elaboración propia. Reinterpretación de esquema en monografía de grado titulado: “La vida gota a gota: Etnografía sobre el oficio de cobrador de pagadarios en Medellín” (2016). Laura Falla Mejía.

La clasificación dada no agota las formas de organización de los pagadiario, por el contrario, son cada vez más flexibles y versátiles, de ahí la importancia de entender sus posibles interconexiones y formas de relacionamiento.

Finalmente, la caracterización que he realizado sobre el fenómeno no puede pasar por alto la violencia que se oculta en las transacciones. Los altos intereses que se cobran por los préstamos dan lugar a que, con cierta frecuencia, quienes acceden a ellos pierdan la capacidad de endeudamiento y no puedan cumplir con las obligaciones y compromisos de financiamiento, situación en que el sistema aprovecha para aplicar la fuerza y ejercer todo tipo de represión. En atención a otras posibles formas de violencia que pueden surgir con las transacciones está: la intimidación, chantaje, burla, acoso, muchas veces aprovechadas por los

prestamistas para obtener su propio beneficio sobre los préstamos. Con todo, la violencia más eficaz que implementa el pagadario es la que menos se percibe y que transforma las relaciones de dominación y de sumisión en relaciones afectivas y carismáticas. (WEBER, 2002).

Según explica un estudio sobre “Los microempresarios y los cuentagotas en Villavicencio” (2016), la razón por la cual personas prefieren hacer préstamos con los pagadario y no solicitar créditos bancarios, se debe principalmente al establecimiento de una relación personal que genera confianza en el deudor. Aunque con el cobro de intereses diarios, la presencia del prestamista se vuelve intimidante, frente a la realidad, cuando se les pregunta a los microempresarios por los sentimientos asociados con la deuda, la responsabilidad con los pagos y sobre las posibles consecuencias que el atraso en las cuotas puede desencadenar, el 80% expresó sentir tranquilidad, poca angustia o temor sobre el asunto (OBANDO et al., 2016). Además, la conclusión del estudio reveló dos variables importantes: i mientras en otros contextos nacionales la violencia se manifiesta en asesinatos, pérdidas, secuestros, etc., en Villavicencio la relación empática entre prestamistas y microempresarios no ha permitido dimensionar sus problemáticas. ii. Quienes acuden al pagadario han adquirido una especie de “cultura” que admite aconsejar a otros e incitarlos a este tipo de prácticas. Si bien, los autores del trabajo restan importancia a esta variable, se trata de una cuestión sumamente relevante para entender en que se basa la decisión de pedir un préstamo. Las cifras muestran que 5% de los encuestados adquirió un hábito de préstamo y el 6% fue inducido por otro que ya era cliente (OBANDO et. al., 2016).

Como se ha venido evidenciando, el pagadario constituye una práctica económica habitual pese a todas las disposiciones que infringe. Además, quienes participan de esta red de financiamiento lo convierten en un elemento estructural de la economía y la sociedad. En ese orden de ideas y con base en los argumentos expuestos, esta investigación se propone responder el siguiente problema de investigación:

*¿Cómo los prestamistas de los pagadario construyen vínculos de relacionamiento en red y cuáles son las propiedades y cualidades morfológicas de esas interacciones?*

## **1.1 Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar el proceso de construcción de la red de los pagadiario a partir de la creación de vínculos de relacionamiento entre los prestamistas y las cualidades morfológicas derivadas de las interacciones.

### **Objetivos Específicos**

- Analizar los motivos e intereses que tienen los prestamistas para integrar la red de los pagadiario.
- Caracterizar el proceso de producción de los vínculos de relacionamiento que enlazan a los prestamistas a la red de los pagadiario.
- Identificar las pautas relacionales que estructuran la red de los pagadiario y la forma que la red adquiere.

## 1.2 Contextualización

En los años 1960 el sociólogo canadiense Marshall McLuhan apadrino el concepto de “*aldea global*” para referirse a la manera como las nuevas tecnologías de la comunicación estaban transformando nuestra percepción sobre la proximidad, el espacio y la forma en que nos relacionamos. Antes de la revolución tecnológica según lo explica McLuhan, habitábamos un mundo construido desde la intimidad de nuestros hogares, donde a lo sumo era posible tener alguna información sobre tiempos y lugares remotos (McLUHAN, 1995). Con la tecnología, lo moderno y lo global comenzaron a presentarse como dos caras de la misma moneda (APPADURAI, 2000), provocando un nuevo giro en el ambiente social y cultural, donde lugares y tiempos se cruzan permanentemente en simultáneo. Esto también predomina sobre las personas y sus relaciones.

Si bien, el concepto de aldea global con el que McLuhan describe el modo en que la comunicación a nivel planetario va superando fronteras y barreras para su integración, ha sido seriamente criticado desde la academia y por distintos sectores sociales, ya que, a lo largo y ancho del mundo la globalización lejos de ser un proceso homogéneo produce formas de reacción y respuesta que provocan resistencia, ironía y selectividad (APPADURAI, 2000). La tesis de McLuhan es irrefutable; vivimos en un mundo caracterizado por la conectividad y por primera vez en la historia, como explica Castells, donde la unidad básica de la organización económica no es un sujeto, sino, una *red* compuesta por diversos actores y organizaciones que se modifica constantemente a medida que se adaptan a los entornos que la respaldan (CASTELLS, 1997).

La *era informacional* debe ser pensada como un orden complejo, dislocado y repleto de yuxtaposiciones, que ya no puede ser captado en los términos de modelos fundamentados en tensiones y binomios tales como: sujeto/objeto, humano/no humano, sociedad/naturaleza, centro/periferia, etc. En lugar de eso, siguiendo el argumento de Latour, este proceso debe ser abordado como producto o efecto de la organización de nuestra cotidianidad que emerge al interior de un entramado de relaciones entre una multiplicidad de actores (LATOUR, 2008) los cuales, como se explica en “*Social Network análisis for ego-nets*”, interactúan entre sí de formas diversas: se apoyan, cooperan, intercambian y entran en competencia o conflicto (CROSSLEY et al., 2015). Es precisamente esta heterogeneidad la que genera la riqueza productiva de la “*sociedad de red*” cuyo paradigma es la flexibilidad de las interconexiones que produce (CASTELLS, 1997).

¿Cómo se explica entonces, que existan con este grado de flexibilidad ciertas relaciones más o menos duraderas que logran estabilidad o autonomía?, o, por ejemplo, ¿Qué motiva a las personas en esta nueva era a construir vínculos de amistad, subordinación, dominación, etc.? De acuerdo con la tesis de Simmel, las personas tienen propósitos y fines que los llevan a relacionarse: intereses materiales, impulsos religiosos, *trabajos lucrativos*, instintos eróticos, beneficio mutuo, entre otras cuestiones, que hacen que las personas entren en contacto y decidan vincularse, actuar unos para otros, con otros o en contra de otros, en una correlación de circunstancias que desencadena efectos (SIMMEL, 2002). Estos tienden a crear normas, patrones de relación, formas de organización, asistencia e interdependencia. Lo que motiva a las personas a juntarse se convierte en innumerables *acontecimientos* que son materia de socialización (SIMMEL, 1986).

¿Cómo se estudia esas formas de socialización? De acuerdo con Simmel, a partir de construcciones coherentes sobre la realidad y por medio de la abstracción de diferentes fenómenos sociales. Explicar los efectos que la era de la información produce sobre las formas de socialización y su contenido solo será posible una vez *la red* sea transformada en un concepto analítico (CLYDE MITCHELL, 1969). El análisis de redes permite estudiar esas formas de socialización entendiendo que las redes son configuraciones que se estructuran a partir de la interconexión o vínculos entre sus segmentos, los cuales determinan formas de acción y actuación.

En las últimas décadas, el análisis de redes ha tenido una creciente visibilidad y aplicación en diversos ámbitos del conocimiento (MAYA-JARIEGO 2018). Las ciencias sociales no han sido la excepción, el estudio de las redes ha permitido superar varias de sus dicotomías. El método es una herramienta capaz de ofrecer novedosas interpretaciones sobre las dinámicas e interacciones sociales, así como, de los mecanismos de construcción de vínculos y formas de relacionamiento entre individuos, instituciones y sociedad (WELLMAN; BERKOWITZ, 1991). Además, alienta a nuevas conceptualizaciones sobre fenómenos sociales que antes eran limitados a las características específicas del individualismo metodológico (DE NOOY et al., 2018). Dadas sus capacidades, el análisis de redes puede servir para desafiar nuestros conocimientos y conceptos sobre temas como el pagadiario.

En una nueva apuesta por sistematizar una serie de reflexiones teóricas, metodológicas, epistemológicas, vinculadas al análisis de la ilegalidad, la especificidad que ofrece el análisis de redes al estudio del pagadiario no es otra que el poder salir de encierros conceptuales para dar cuenta de la riqueza del fenómeno a partir de sus proposiciones. En efecto, no se puede confundir flexibilidad con reduccionismo, todo lo contrario, para producir resultados fecundos

que sean un verdadero esfuerzo en búsqueda de estatus teórico, se debe actuar con mucha cautela ante los peligros que puede suscitar el representar personas como nodos en una red, y la complejidad de sus relaciones como puntos conexos. Se debe lograr que aquello que parece una simple metáfora sea mucho más que una alegoría.

Como metáfora, explica Clyde Mitchell, la red puede someter y ocultar diversos aspectos de las relaciones sociales (CLYDE MITCHELL, 1969). Asimismo, con el triunfo de las tecnologías de la información, enfatizan López y Tirado, el concepto de red puede representar todo lo contrario a lo que pretende y convertirse en sinónimo de algo con forma estable en recursos, información, acceso y permanencia. La red es ante todo una herramienta crítica frente al marco conceptual de la sociología dominante (LOPEZ; TIRADO, 2012). El concepto de red hace referencia a algo concreto a diferencia de otros, como sistema o estructura, suma de una variedad de acontecimientos que son materia de socialización (CALLON; LATOUR, 1981).

Esta investigación pretende con modestia, apenas avanzar en ese camino, analizando los vínculos que forjan posibles interconexiones y asociaciones entre los prestamistas del pagadario y brindar algunos elementos de comprensión sobre cómo este sistema de financiamiento en red afecta a la economía, la política y la sociedad en general. Visto de esta forma y como explica Castells, si se reconoce un fenómeno como una *dimensión* fundamental de nuestras sociedades, e incluso, parte del sistema globalizado, debemos utilizar cualquier dato disponible para explorar y comprender sus conexiones. Esta es la función de la sociología (CASTELLS, 1999).

La investigación emplea un diseño metodológico mixto aprovechando varias técnicas de recolección, información y procedimiento de datos característicos del análisis de redes. He querido reflejar con este trabajo la aplicabilidad que tienen varias de las concepciones básicas de análisis de redes a fenómenos económicos como el pagadario. En particular, las ventajas que presenta el estudio de la interconexión de sus partes y que condicionan la forma en la que el pagadario se estructura. Esto procurando conectar distintos aspectos bibliográficos, sociales y culturales de los prestamistas con las cualidades estructurales de la red. Abordar a las redes como construcciones narrativas permite que el análisis de cada historia aporte un valor agregado a la investigación y facilita reflexionar sobre la naturaleza de las relaciones sociales en los contextos donde se desenvuelven.

Aun enfrentándose a los desafíos prácticos y metodológicos que el análisis de redes supone *per se*, la construcción de la red de pagadario tratada en esta investigación contribuye de manera significativa a explicar su composición y finalmente, brindar un aporte a la

discusión en torno del papel de la *elección racional* y de la estructura en los comportamientos económicos, de interés tanto para economistas, como para sociólogos que estudian la economía. Así cómo es posible sucumbir ante posibles reduccionismos, también se puede reducir la explicación de la interacción humana al interés individual o a la determinación estructural.

Lo que espero demostrar es que ni lo racional, ni lo estructural, ofrecen explicación sobre elementos tan importantes para entender las relaciones sociales, como, por ejemplo, la confianza, el miedo, el carisma u otro tipo de comportamientos. Para Granovetter, una de las tareas de quienes nos proponemos estudiar sociología económica, es determinar las circunstancias por las cuales los individuos dejan de lado su propio interés y deciden actuar de manera cooperativa para alcanzar propósitos conjuntos (GRANOVETTER, 2002). Esta investigación ha sido un esfuerzo metódico por incorporar y entender esa preocupación, analizando las distintas motivaciones que conducen a los prestamistas a ser parte de la red.

Una revisión bibliográfica sobre estudios en torno al pagadiario arrojó como resultado el siguiente balance: i. gran parte de las observaciones se concentran en analizar el funcionamiento del sistema de préstamos. No se encontraron hallazgos sobre la manera en la que se estructura el fenómeno o de sus formas organizativas. Algunos de los trabajos revelan cifras y datos acerca de la violencia que conlleva la realización de los préstamos, con todo, sin profundizar en sus consecuencias. Por otro lado, sobre las indagaciones basadas en la expansión de la red de financiamiento, se registraron diferentes reportes periodísticos y policiales, que en su mayoría dejan entrever varias imprecisiones fruto de indagaciones desvirtuadas y poco rigurosas. ii. El foco de interés de estos estudios se dirige principalmente a explicar el comportamiento económico y tipos de perfiles de los usuarios del pagadiario. No se encontraron resultados de trabajos sobre los prestamistas o su relación con el cliente <sup>12</sup>.iii. Los estudios buscan proporcionar alternativas y soluciones económicas al pagadiario.

Uno de esos estudios titulado “Inclusión financiera, pero con negación del crédito. Un paso para el gota a gota”, afirma que las personas que acuden al pagadiario son aquellas que tienen las puertas cerradas en las entidades financieras, que no poseen historial crediticio, o han sido reportadas en las centrales de riesgo (MARTINEZ, 2017). Además, que quienes buscan este de sistema de financiamiento ilegal, lo hacen en función de la rapidez, que no requiere de burocracia, trámites o algún tipo de garantía. También, que el pagadiario es la única opción a la que sectores de bajos recursos pueden acceder ante la falta de inclusión

---

<sup>12</sup> Excepto la investigación etnográfica que hice en el 2016 con los prestamistas en Medellín.

financiera y una excesiva regulación normativa del sistema. Como solución, el estudio plantea: eliminar límites bancarios de las tasas de interés y los costos de operación de los créditos para que más personas puedan entrar al sistema financiero.

Otro estudio que se propone identificar el nivel de uso y de aceptación del pagadiario en unidades microempresariales a través de la aplicación de un enfoque mixto de investigación cuali/cuanti, titulado “El fenómeno del gota a gota en las unidades microempresariales del sector de Suba en la ciudad de Bogotá D.C.” concluyó que la condición de informalidad de los empresarios y la falta de conocimientos sobre finanzas los lleva a tomar decisiones inadecuadas (CASTRO et al., 2017). Como reflexión final, el estudio señala la necesidad de que el sector financiero promueva la inclusión a partir de la adaptación de su portafolio al mercado de los microempresarios.

Según otro estudio sobre las condiciones de acceso a créditos para microempresarios, titulado, “Impacto financiero de los prestadiarios en microempresarios del barrio Santa María del sur occidente de Barranquilla”, las altas tasas crediticias conllevan a que muchos *Mipymes* tengan que recurrir a créditos extrabancarios para mantener su negocio, entre estos, los préstamos pagadiario. Este sistema se ajusta a las necesidades de los microempresarios, pues les permite satisfacer cualquier demanda de manera inmediata sin salir de su negocio (IBARRA, 2008). Las consideraciones finales del estudio revelan que, pese a la aparente facilidad con que se realizan los préstamos, el pagadiario produce efectos negativos. Los altos intereses que cobran impactan en la competitividad de los microempresarios y en la capacidad de invertir en su negocio. El planteamiento muestra algunos datos y cifras sobre la violencia como consecuencia de la realización de préstamos, pero, les resta importancia dentro de sus conclusiones. El suicidio de un hombre en Barrancabermeja cuya deuda superaba los 4'000.000 millones de pesos, los posibles vínculos entre el paramilitarismo y los pagadiario en la misma ciudad, la muerte de una mujer en Cali que huía de los pagadiario por una deuda pendiente que superaba los 12'000.000 millones de pesos<sup>13</sup>, la masacre de 5 personas en la ciudad de Cartagena, con serios indicios de intereses criminales en torno a empresas de préstamo y el asesinato de dos adultos mayores, dedicados al préstamo de dinero en Pereira (IBARRA, 2008), son algunos de los datos expuestos por el trabajo.

Finalmente, un estudio que buscaba exponer las razones por las cuales los microempresarios no realizan créditos bancarios, titulado, “Los microempresarios y los

---

<sup>13</sup> En promedio unos catorce mil cuatrocientos reales (14.400 reales) o unos trescientos cuarenta y ocho mil dólares (3480 mil dólares).

cuentagotas en Villavicencio”, traza un camino diferente a las explicaciones antes referidas. El *modus operandi* del pagadario según se explica, se basa en el establecimiento de una relación personal que genera confianza en el deudor, sobre esa relación el prestamista concede las transacciones. (OBANDO et. al, 2016). Luego afirma que, con el cobro de intereses diarios, la presencia de los prestamistas se vuelve intimidante: frases amenazantes ponen en nerviosismo a los pequeños comerciantes y los mecanismos de engaño que emplean hacen que la necesidad este por encima del miedo. Sin embargo, frente a la realidad, cuando se les pregunta a los microempresarios por los sentimientos asociados con la deuda, el 80% expresa sentir tranquilidad.

### **1.3 Marco conceptual economicista**

La teoría económica desde sus inicios como disciplina, al menos a partir de Adam Smith y específicamente, a mediados del siglo XIX, se ha constituido como el marco de inteligibilidad para explicar no solo los factores económicos, sino los no-económicos del comportamiento humano. Su hipótesis principal ha sido concebir los fenómenos como el resultado de decisiones racionales elaboradas por los actores. La racionalidad es aplicable a cualquier campo del comportamiento y de las instituciones: educación, salud, familia, *criminalidad*, religión, política, burocracia, derecho, etc.-. Por su parte, los actores, sean estos consumidores, trabajadores, empresas o de cualquier otro tipo, persiguen de manera racional su propio interés, maximizando la utilidad o bienestar, según sean sus preferencias (MALETTA, 2010). Los actores tienen la capacidad de sopesar los costos y beneficios de las diferentes alternativas disponibles a fin de tomar decisiones y en este sentido, siguiendo a la teoría económica, de apoyarse en principios racionales. El orden económico resultante de esa pluralidad de decisiones es considerado óptimo o eficiente (op.cit., 2010).

Hasta finales de los años sesenta en la investigación económica, toda situación y/o acción económica era analizada en los términos *hegemónicos* de la teoría económica, que tenía por propósito descubrir el modo en que las decisiones pueden producir una determinada situación económica. Así como, del tipo de consecuencias que se presentan luego de introducir algún cambio exógeno en esa situación dentro del sistema económico -local, nacional, mundial-, escenario donde los actores producen y consumen una cierta cantidad de bienes y servicios (op.cit., 2010). Las consecuencias son interpretadas como cambios “previsibles” en la conducta racional de los individuos, que en su conjunto provocarían cambios a nivel sistemático.

Tras analizar los estudios económicos realizados sobre el pagadario, lo que se observa es que los axiomas de la teoría económica clásica se siguen imponiendo en la producción académica y en la forma de conceptualizar fenómenos sociales. Aunque al interior de la teoría económica existen distintas vertientes que han comenzado a reexaminar los modelos clásicos (BECKERT, 2003) y otras disciplinas como la sociología han levantado críticas a los enfoques tradicionales estudiando los fenómenos económicos con base a las herramientas de la teoría sociológica (SMELSER; SWEDBERG 2005, BERCKET, 2003; FLIGSTEIN 1990), el problema de la racionalidad en la formulación habitual de la teoría económica es persistente.

Los estudios sobre el pagadario muestran, por ejemplo, como *las preferencias* o el hecho de elegir hacer un préstamo de dinero bajo esta modalidad de financiamiento, se consideran un asunto exógeno o ajeno al funcionamiento del sistema. Según los predicados de la teoría económica, la racionalidad no se refiere a las preferencias. Los ordenamientos subjetivos de preferencias, como explica Maletta, son apenas el efecto de factores psicológicos, biológicos, culturales o de otra índole, pero siempre extraeconómicos, en tanto representan un simple dato (MALETTA, 2010). Por otra parte, los estudios atribuyen una “confianza” excesiva al sistema financiero, incluso como solución para acabar con el pagadario e incluir a los usuarios dentro de la formalidad mercantil. La economía clásica trata a esa gran empresa que es el sistema financiero, de acuerdo con Gaggero, como una “caja negra” que toma decisiones eficientes en tanto conoce la información de precios y productos, pero también, los factores y técnicas de producción más eficientes para tomar decisiones (GAGGERO, 2012). Los problemas que presenta este marco interpretativo para analizar las razones por las que muchas personas deciden hacer préstamos con los pagadario, desvirtúan todo tipo de motivaciones fuera de los axiomas de información completa y racionalidad perfecta que son incompatibles con otras posibles explicaciones y realidades.

La información completa es una condición para que exista competencia perfecta y consiste en asumir como señala Gaggero (2012) que, los individuos tienen conocimiento pleno de las condiciones generales en las que opera el mercado. Junto con el concepto de racionalidad perfecta, que presenta al individuo como “poseedor” de información sobre todas las alternativas posibles y de un sistema completo de preferencias que le proporciona un análisis correcto de todas ellas (op.cit., 2012). En este sentido, no cabría preguntarse por qué las personas consienten la realización de préstamos que violan abiertamente las disposiciones legales y menos aún, por qué a pesar de sus consecuencias son tolerados socialmente.

Como crítica final cabe resaltar que si bien, algunos enfoques de la teoría económica aceptan la existencia de mercados imperfectos, información incompleta y racionalidad limitada, además de la intromisión del poder en las actividades económicas, la mayoría de las veces aparecen como cuestiones secundarias en interpretaciones cuyo foco principal es la articulación entre mercado, competencia y eficiencia. Pero de forma más general, esta problemática del marco conceptual economicista nos remonta a la existencia de lo que Baudrillard denomina *la sociedad de consumo*, caracterizada por un modo de actividad sistemática y de respuesta global en el cual, se funda todo nuestro sistema cultural (BAUDRILLAR, 2009). De manera indirecta explica Marsi, el proceso de economización está vinculado con otros aspectos característicos de esta sociedad de consumo: la crisis identitaria del individuo, la proliferación de los no lugares, la fragmentación de la experiencia comunitaria, el desfallecimiento de la responsabilidad social y pertenencia, la desvinculación con el conjunto de normas, el debilitamiento del estado-nación, el fin de las grandes narrativas, etc., (MARSI, 2007). Elementos que son causa y efecto de la emergencia de la racionalidad dominante del *homo economicus* materia de análisis de la sociología (BOURDIEU, 2001).

#### **1.4 La sociología económica**

En un ensayo titulado “*Major traditions of economic sociology*”, Richard Swedberg afirmó que la tradición teórica de la sociología económica era tan antigua que incluso se remontaba a la fase fundacional de la sociología (SWEDBERG, 1991). Desde la publicación de *Economía y Sociedad* de Weber (1921), así como las obras clásicas de Durkheim (1893) y Marx (1867) entre otras como las de Polanyi (1944) y Mauss (1924), el estudio sociológico de la economía ha ocupado un lugar fundamental.

Una de las premisas más relevantes de la sociología económica a lo largo de siglo XIX y hasta la mitad del siglo XX, fue discutir los postulados axiomáticos de la tradición economicista en torno a las motivaciones egoístas y maximizadoras de los comportamientos económicos, para estudiarlos como formas concretas de interacción social. Sin embargo, en su intenso proceso de especialización, expansión y demarcación disciplinar, explica Zelizer, la sociología se aferraba de cerca a las formas dominantes de la ciencia económica. Esto se extendió a sus principales premisas, a temas claramente sociológicos y a los contextos sociales, donde se imponía a la actividad económica una lectura claramente economicista

(ZELIZER, 2007). El paradigma neoclásico ejercía su monopolio sobre el campo de los fenómenos económicos e incluso, según Smelser y Swedberg, las cuestiones que tradicionalmente eran abordadas por otras ciencias sociales eran relegadas a una posición marginal para concentrarse exclusivamente en las temáticas preferidas por los economistas (SMELSER; SWEDBERG, 2005).

Tanto los trabajos que aplicaban modelos económicos a procesos no económicos, así como, los análisis orientados hacia fenómenos típicamente económicos contenían presupuestos implícitos de los economistas. De hecho, como señala Zelizer, las relaciones personales de cuidado, amistad, sexualidad o familiares eran tan solo casos especiales de elección individual orientada por la búsqueda de ventajas en condiciones de restricción o, en otras palabras, de racionalidad económica. Estos reduccionismos que predominaban en la producción y los contenidos de la sociología económica lamentablemente continúan adoptando una variación atenuada como en las esferas separadas o los mundos hostiles (ZELIZER, 2007).

Durante los años 1970 y después del avance de la microsociología, de la mano del interaccionismo simbólico y de la etnometodología, la sociología económica comenzó a distanciarse de razonamientos basados en la extensión y el contexto procurando una concepción más amplia de la actividad económica. Diversos autores (SMELSER; SWEDBERG, 2005; FLIGSTEIN; DAUTER, 2012; POZAS, 2006) coinciden en señalar el trabajo de Mark Granovetter “*Economic action and social structure: The problem of Embeddedness*” (1985) como uno de los fundadores de la nueva sociología económica. El concepto de *Embeddedness* que se podría traducir como incrustación y/o inserción fue enunciado por primera vez en la obra de Karl Polanyi “*La gran transformación*” (1957), para hacer referencia al hecho de que *la economía es una parte orgánica de la sociedad*. Granovetter, retoma el concepto atribuyéndole un nuevo significado: *las acciones económicas son verdaderas acciones sociales en la sociedad* y junto a la noción de “aproximación a la vida económica”, indica que *las acciones económicas se encuentran incrustadas en sistemas concretos de relaciones sociales* (SWEDBERG, 1997). A partir de entonces, el concepto tomó un lugar central en el desarrollo de la nueva sociología económica, en particular, como respuesta a la teoría de la acción racional, la teoría de la elección y las preferencias (REYES, 2009) El concepto de *embeddeness* era aplicado de manera aleatoria para explicar todo tipo de sistemas de relaciones: culturales, políticos, económicos, globales, entre distintas utilidades de las agendas de investigación. Frente a esta situación, los académicos se propusieron abrir el

debate y aportar herramientas que permitieran analizar los procesos económicos desde la perspectiva de la teoría sociológica.

A partir del análisis sobre el concepto *embeddedness*, la sociología económica logrará marcar cierta distancia con la economía institucional. Desde entonces, se hacía énfasis, por ejemplo, en que las instituciones no eran restricciones formales e informales de una determinada estructura, por el contrario, envuelven actores, sean estos individuos y/o organizaciones, que persiguen intereses reales en relaciones concretas (NEE, 2003). En ese mismo orden de ideas, sostiene Swedberg, se comenzó a abandonar la visión normativa de las instituciones para comprenderlas como configuraciones de intereses distintos y relaciones sociales (SWEDBERG, 2005). También explican Fligstein y Dauber, al analizar las empresas como organizaciones sociales y a los empresarios insertos en esas estructuras con sus valores, tradiciones y visiones compartidas, junto a las luchas de poder, siendo un factor fundamental para entender sus estrategias (FLIGSTEIN; DAUBER, 1989).

El concepto de *embeddedness* tienen inclusive una utilidad analítica para estudiar fenómenos como el pagadario, en tanto produce formas de interacción concretas insertas en una red de relaciones. Sin embargo, advierte Krippner, la popularización del concepto de *embeddedness*, lo ha convertido en una fórmula de cajón argumentativa y en este sentido, se ha descuidado su definición en la rigurosidad de las investigaciones (KRIPPNER, 2001). Por su parte, Swedberg afirma que no es necesario renunciar al uso del concepto siempre y cuando se busque definirlo de manera apropiada (SWEDBERG, 1997).

A pesar de las sucesivas críticas a la idea de la “incrustación”, sus propiedades analíticas para la explicación de fenómenos económicos no solamente incrementaron en número las investigaciones y la confianza de los sociólogos. También, permitió como explica Zelizer, la consolidación de análisis alternativos al interior del campo de la sociología económica y la consolidación de un nuevo campo que buscaba identificar procesos sociales y relaciones en el corazón mismo de la actividad económica y que incluía el poco explorado tema del mercado (ZELIZER, 2007). Hasta entonces, el mercado se mostraba fundamentalmente como una fuerza destructiva sin límite, que tenía la capacidad de penetrar todas las áreas de la vida y sustituir los vínculos sociales por intereses individuales. Conjuntamente, se argumentaba que la intrusión del mercado podía conducir a la degradación y disolución de la intimidad de las relaciones personales, sociales y morales (REYES, 2009).

Para los teóricos que comenzaron a desestimar este tipo de abordaje, se trataba de una aproximación que no tenía en cuenta una mirada de la estructura del mercado como tal, sino, de sus posibles consecuencias. Esto según Reyes, porque el mercado se presentaba como una

institución sin ningún tipo de ética. Pero los nuevos abordajes empezaron a reconocer que el mercado tiene límites fijados por las estructuras sociales y culturales que los rodean, constituyéndose dos posibles alternativas para su comprensión: i. *Una interpretación cultural* que concibe al mercado como un conjunto de significaciones alrededor de las transacciones económicas y como construcción que otorga sentido a las interacciones que existen en él. ii. *Una interpretación estructural* que tenía en cuenta las configuraciones sociales que posibilitan la actividad económica como poseedora de significado y construido en las relaciones entre los actores. La cultura es un elemento modelador de las organizaciones e intercambios.

Ambos planteamientos coinciden en que la cultura tiene un papel central y decisivo en los modelos mentales de los actores y que las estructuras sociales son el resultado contingente de las interacciones y organizaciones portadoras de posiciones y lugares de poder. Cabe destacar los trabajos de Pierre Bourdieu (2001), Viviana Zelizer (1988), Neil Fligstein (1996) y Philippe Steiner (1999).

De lo anterior, se articulan una serie de perspectivas interesadas en abordar el papel de las instituciones en la vida económica como el análisis de redes y la sociología de los mercados. Es importante resaltar que la sociología económica ha sido esencialmente una apuesta interdisciplinaria que se ha constituido como un campo cada vez más diverso y que incluye temáticas de investigación sobre mercados, instituciones, agentes sociopolíticos y empresariales, mecanismos de gobernanza, procesos de innovación económica, redes de producción, etc. Todas esas innovaciones convergen en la capacidad que tiene la sociología económica para movilizar incluso a los clásicos del pensamiento sociológico (Durkheim, Marx, Weber, Simmel, Polanyi, etc.) y resaltar la naturaleza social de los fenómenos que estudia. Además, estas nuevas formas de análisis han contribuido a crear explicaciones alternativas sobre procesos económicos que incluyen, las relaciones interpersonales y que aportan lecturas relevantes sobre las preferencias o la construcción de vínculos, así como, sobre las interacciones, los intercambios y recursos que construyen los individuos para relacionarse.

Si bien, como explican Faulkner y Cheney, los sociólogos económicos en su insistencia por analizar correctamente los procesos institucionales han dedicado poco esfuerzo al análisis de campos importantes como el *delito* y el “*lado oscuro*” de las relaciones económicas en el capitalismo (FAULKNER; CHENEY, 2003) y también, que pese a la expansión temática que ha tenido la sociología económica en los últimos años, se ha visto una reducción en la coherencia del campo comparada según Zelizer, con la que tenía cuando

funcionaba como complemento de la teoría económica (ZELIZER, 2007). Lo cierto es que, si antes la sociología económica había estado estrechamente ligada a la ciencia económica, hoy es una empresa visionaria con sus propios horizontes, ha puesto todo su empeño en formular teorías que puedan configurar y explicar mejor los mercados, el consumo, la distribución y transferencia de valores, las empresas y sus formas organizativas, etc. Por lo tanto, es una base teórica rica en recursos y herramientas para analizar fenómenos como el pagadario.

### **1.5. Análisis cualitativo de redes**

El análisis de redes o *social network analysis* se ha constituido como solución a distintos problemas de investigación tanto en las ciencias sociales como en otras áreas del conocimiento. Se trata de una aproximación en que teoría, aparato conceptual, métodos y técnicas han estado, como indica Lozares, mutuamente sostenidos y generados (LOZARES, 1996). Se remonta a un conjunto de contribuciones que encuentra sus raíces en distintas corrientes de pensamiento, para las cuales, lo más importante es el estudio de *las relaciones*, enlaces o contactos entre actores sociales y de las pautas e implicaciones de esas relaciones. Cualquier tipo de relación puede ser materia de estudio del análisis de redes: la comunicación, la transferencia de conocimiento, los intercambios, incluso las jerarquías, posiciones o hasta el mismo poder. Pero sin duda, lo más importante desde esta perspectiva, es la suma de pautas o regularidades en las relaciones y entre las unidades que interactúan, puesto que proporcionan una definición de los aspectos que *estructuran* cualquier entorno social, económico y político (WASSERMAN; FAUST, 2013).

Su desarrollo integral como perspectiva en las ciencias sociales es novedoso y se puede atribuir inicialmente a la antropología, que dio los primeros pasos hacia la construcción de un cuerpo teórico relativamente estable. Los trabajos de John Barnes (1954), Clyde Mitchell (1969) y Elizabeth Bott (1955), son algunos de los más representativos. Pero también, como explica Wasserman y Faust, ha sido una variable de la teoría general de la sociología estructural, cuyos orígenes se remontan a Durkheim, Marx, pero, sobre todo, a los presupuestos teóricos de Simmel, donde la forma y el modelo que toman las relaciones son incluso más relevantes que su contenido (WASSERMAN; FAUST, 2013).

A partir de entonces, comenzaron a reconocerse dos abordajes clásicos para el estudio de las redes en las ciencias sociales: i. Los que centran su atención en las estructuras, restricciones y oportunidades, que afectan el comportamiento de los actores y encuentran sus raíces en la *sociología estructural* y la obra de Simmel (MIZRUCHI, 2006). ii. Los que se

concentran en las variaciones de comportamiento individual, explicadas por las diferencias entre la estructura de oportunidades con que se encuentran los actores y no por las variaciones de su composición interna.

La sociología estructural se desarrolló como una respuesta al modelo normativo de Parsons, según el cual, las normas y los valores se internalizan durante la infancia a través del proceso de socialización. De acuerdo con el modelo parsoniano, para que el proceso de socialización sea exitoso, la acción humana debe proceder de acuerdo con valores y normas (REQUENA SANTOS, 2003). Por el contrario, para los estructuralistas, los factores objetivos son más significativos que los subjetivos, se hace énfasis en las constricciones y oportunidades que influyen en la conducta de los actores, más que en la interiorización de su contenido (MIZRUCH, 2006) Como explica Requena Santos, en este abordaje, los individuos pueden actuar de acuerdo con las normas, pero no necesariamente porque las hayan internalizado sino, por el miedo a las *sanciones* que puedan recibir si las violan.

Los teóricos de las redes que han desarrollado un enfoque integrado desde la teoría estructural han optado por la construcción de un puente entre las orientaciones *atomista* y *normativa*. La primera supone que los actores al margen de otros actores son capaces de evaluar separada e independientemente acciones alternativas. La segunda plantea que actores separados dentro de un sistema que tienen intereses independientes y normas, socializan unos a otros. De tal modo, como explica Requena Santos, un actor evalúa la utilidad de las acciones alternativas como parte de la posición personal que ocupa, así como, por las condiciones que tienen otros actores (REQUENA SANTOS, 2003).

El segundo abordaje predominante en el análisis de redes ha sido la teoría de *elección racional*, que consuma la crítica a la sociología normativa. Los racionalistas enfatizan en la dificultad que conlleva distinguir entre la interiorización de una norma y el miedo a la sanción. Según este abordaje, no es posible determinar si las razones por las que una persona accede a una modalidad de financiamiento como las que ofertan los pagadarios, se debe a una interiorización de las transacciones o intercambios, o a las consecuencias que podría tener no hacerlo. Para los racionalistas la ambigüedad con la que los actores interiorizan las normas es un argumento poco analítico para saber lo que hacen (op.cit., 2003).

Si bien, estructuralistas y racionalista coinciden en varios de sus argumentos frente a la sociología normativa, ambos abordajes discrepan en los determinantes del comportamiento. Para los racionalistas la formación de las preferencias es el resultado de un *proceso exógeno*, formado en función de su utilidad y mantenido de manera constante a lo largo del encuentro social (MIZRUCH, 2006). Para los estructuralistas, por el contrario, las preferencias son el

producto de un *proceso endógeno* que debe ser explicado en tanto la acción se ve afectada y definida por la estructura social.

Una alternativa distinta para explicar las condiciones no racionales en las que tiene lugar la acción racional es *el network analysis*, el cual se inscribe en dos debates de la tradición sociológica: el 1º, sobre el estatus del análisis micro en la construcción de lo macro. Para el *network analysis*, el nivel interpersonal debe proveer las bases para explicar actividades y estructuras de grados más elevados de agregación. El 2º sobre la relación entre estructura social y acción individual. El *network analysis* se propone explicar (a) el comportamiento de los individuos a través de las redes en las que se insertan (b) explicar la estructuración de las redes a partir del análisis de las interacciones entre los individuos y sus motivaciones (PORTUGAL, 2007).

Esa combinación de abordajes ha dado como resultado propuestas innovadoras tanto para el análisis macro-micro y también, para en análisis entre estructura y acción individual. La teoría de redes muestra un interés similar tanto por las redes macro como micro, incluso por su integración (REQUENA SANTOS, 2003). De la articulación entre lo macro y lo micro, se ha propuesto una visión dinámica sobre las relaciones, siendo menos importante la dimensión de los actores y cobrando más peso las relaciones de poder y los procesos de *traducción* que establecen entre ellos (op.cit., 2007). El *actor network theory* busca construir una sociología de las asociaciones por oposición a una sociología de lo social (LATOUR, 2008).

Además, la articulación entre la estructura y la acción ha dado lugar a otra serie de abordajes. Algunos analizan la estructura de las redes y los efectos que diferentes formas estructurales tienen en la movilización de recursos y la construcción de oportunidades para sus miembros, tomando a la red como fuente de *soporte social* (WELLMAN, 1982). Otros emplean el concepto de red de manera más flexible para mostrar cómo las redes son un elemento de constreñimiento, pero también, un recurso que los individuos modelan de acuerdo a sus intereses y aspiraciones personales (FISCHER, 1982) Finalmente, se encuentran aquellos que examinan cómo la inmersión o incrustación de una red de relaciones-*embeddedness*- crea oportunidades, pero también, produce formas de coacción en sus comportamientos y cómo las redes crean vínculos para establecer puntos entre diferentes grupos sociales y acceder a mundos vedados a través de las relaciones más próximas (GRANOVETTER, 1985).

La operacionalización metodológica supone de acuerdo con Maillochon, otra discusión en el análisis de redes. La mayoría de los estudios de redes se inclina a abordar una

perspectiva relacional o estructural, cada una privilegia un tipo de problema (MAILLOCHON,2015). En el caso de que el objeto de investigación sea relacional, las relaciones intervendrán como soporte del fenómeno estudiado. En el caso de que el objeto de investigación sea estructural, las formas de relaciones y sus interdependencias, condicionarán el mecanismo generador del fenómeno estudiado. En una red *egocentrada* o relacional, se procura describir un conjunto de actores a partir del vínculo entre cada uno de sus integrantes y su convergencia. Enfoque que utilicé para conocer los vínculos de relacionamiento entre los prestamistas de los pagadarios. En una *red total* o estructural, el objetivo es representar y limitar las variaciones de interpretación de esa red. (op.cit., 2015). Una red total tendrá, por ejemplo, consecuencias sobre el rendimiento, la distribución del poder y los modos de acción en medios jerarquizados, así como, sobre cada uno de los vínculos implicados cuya importancia y eficacia, estén ligados a la posición más o menos estratégica del conjunto. *Una red egocentrada tendrá consecuencias sobre los modos de socialización de acuerdo con sus formas de estructuración* (BIDART, 2009).

Asimismo, tanto la perspectiva relacional como estructural influyen en el modo en que se recolectan los datos. En los estudios relacionales se explora un tipo de relación o vínculo. Se busca a priori, dar contenido a diferentes formas de relación y evidenciar su variación. En los estudios relativos a las estructuras, las relaciones tienen alcance explicativo. Se emplea una definición a priori de los vínculos (MAILLOCHON, 2015). Cada perspectiva posee fortalezas y debilidades, por lo cual, como explica Godechot, muchas veces su operacionalización según el objeto de estudio sociológico privilegia una convergencia interpretativa (GODECHOT, 2007).

Con todo, el análisis de redes continúa siendo prometedor no solo por el auge de las teorías que enfatizan en la necesidad de entender el estado actual de interconexión del mundo de hoy y las relaciones sociales que surgen en este contexto, que tienen un impacto cada vez mayor en diversos temas, como el crimen organizado. Además, la teoría de redes como bien argumenta Requena Santos puede ser útil para subsanar los limitantes de la teoría económica con respecto a situaciones de solidaridad, asociación, comunicaciones, valores, poder o conflicto, que no pueden ser reducidas a explicaciones fundamentadas estrictamente en el cálculo económico. Por esta razón, el análisis de redes fue movilizado en esta disertación para estudiar las propiedades y cualidades morfológicas de la red de los pagadarios. Se presenta como abordaje conceptual y cualitativo, antes que como un modelo matemático.

## 1.6. Dark network: el puente para salir del laberinto llamado “ilegalidad”

Abordar el problema de la “ilegalidad” es un asunto espinoso cuando se trata de definir un fenómeno o más exactamente, cuando se intenta ofrecer una conceptualización que permita delimitar los componentes y criterios que le dan contenido a la categoría. También lo es establecer diferencias con otros fenómenos de la misma naturaleza con los que se relaciona y muchas veces, como apuntan Giraldo y Naranjo hasta se confunden (GIRALDO; NARANJO, 2011). Para empezar, la definición clásica indica que toda actividad, transacción o intercambio que desborda o sobrepasa los límites de lo “formal” se comprende dentro del denso y complejo cuadro de la ilegalidad e informalidad. Por “formal” se entiende a una estructura supervisada, regulada y controlada por un marco legal y jurídico (PORTES; HALLER, 2004).

Buscando distanciarse de esta clasificación cerrada, algunas otras definiciones, han propuesto que, para entender las características de fenómenos relacionados con la ilegalidad y el delito, es necesario realizar un tipo de *taxonomía* o clasificación, que permita definir sus consideraciones (FEIGE, 1990; CASTELLS; PORTES, 1989). De lo cual, se derivan sistematizaciones que tiene por objeto la comprensión de los tipos de normas a los que hacen caso omiso algunas transacciones, intercambios o actividades comerciales (FEIGE, 1990). Por ejemplo, empleando el concepto de *economías subterráneas*, Feige (1990), llegó a la siguiente conclusión: (a) *economías ilegales* son todas aquellas actividades y/o comportamientos que incluyen, la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley, (b) *economías no declaradas*, que se cimientan en la realización de acciones que evaden las normas establecidas por los códigos tributarios, (c) *economías no registradas*, que abarcan actividades que transgreden los requisitos de los organismos estatales en materia de declaración de impuestos y por último, (d) *economías informales*, que hacen caso omiso de las leyes y normas administrativas (PARRA, 2013).

Si bien, esa forma de caracterización puede ser utilizada para comprender a qué se hace referencia cuando de informalidad, ilegalidad y formalidad se trata, la propuesta como argumentan Portes y Haller puede tener distintas superposiciones (PORTES; HALLER, 2004). Algunos fenómenos podrían incluir más de un modo de clasificarse, como sería el caso de los pagadario, que no solo cumple con lo que se establece por economía ilegal, sino también, por economía no declarada, no registrada y hasta puede llegar a ser informal si se tiene en cuenta las características que establece la definición.

Precisamente, los límites de ese sistema de clasificación llevaron a varias reinterpretaciones de las diferencias entre lo legal, lo informal y lo ilegal. Entre las que se destaca la de Castells y Portes (1989), para quienes la diferencia entre economía formal y no formal radica en la manera en la que el producto final de ambas economías está siendo producido e intercambiado y no en la característica misma del producto (CASTELLS; PORTES, 1989). Así, cuando se observa la producción, la circulación, la distribución y el tipo de producto, es posible generar una nueva clasificación. (PARRA, 2013). Siguiendo ese esquema, la diferencia entre economía informal y economía delictiva, en cambio, sí radicaría en la condición del producto final como lícito o ilícito (GIRALDO; NARANJO, 2011). Un producto lícito que deriva de un proceso de producción y distribución lícito tiene correspondencia con *la economía formal*. Un producto ilícito que resulta de un proceso de producción y distribución ilícito hará parte de *la economía ilegal*. Finalmente, un producto lícito cuya producción y distribución es ilícita, provendría de *la economía informal*.

Aunque la definición como explica Parra logra superar los vacíos de su antecesor, también tiene sus dificultades. El modelo busca definir a las distintas economías por la forma en que son producidas y distribuidas y, por lo tanto, resulta incompleto para el análisis de las economías con una doble acepción ilegal/informal (PARRA, 2013). De vuelta al pagadario y según esta definición, la producción y distribución lo harían plenamente ilícito, no obstante, catalogar al fenómeno de este modo, atenuaría su complejidad socioeconómica.

Algunas otras propuestas han resuelto “romper con la naturalización economicista y legalista” que dificulta la comprensión de la emergencia y desarrollo de formas de mercado ilegal (GIRALDO; NARANJO, 2011). La falacia legalista de acuerdo con Misses, supone que no existe ninguna diferencia entre criminalización conceptual y criminalización real (MISSES, 2009). No obstante, la diferencia entre delito y criminalización presume que desde el Estado y/o la sociedad, existen tolerancias e incriminaciones preferenciales sobre intercambios o productos que son formalmente ilegales (GIRALDO; NARANJO, 2011). El concepto de *economía criminal* y sus variaciones semántica: mercado, economía ilícita, ilegal, delictiva, etc., permite introducir algunas de sus especificidades, esto según Giraldo y Naranjo, sobre todo, con respecto a la informalidad que, por su definición, es ilegal en diversos grados (op.cit,2011). Asimismo, la distinción entre lo formalmente ilícito y lo realmente criminal (MISSES, 2009) siguiendo el argumento de Misses, explicaría como en la sociedad existe una distinción entre lo *ilícito tolerado* y lo *ilícito criminalizado*, que depende de la forma en que esa criminalización ha sido gestionada por las autoridades administrativas de diverso orden (GIRALDO; NARANJO, 2011).

Como consecuencia, la economía criminal supondría todas aquellas actividades económicas que, desarrolladas por fuera de los marcos legales, aseguran acuerdos entre agentes del mercado ilegal, mediante la amenaza o el uso de la violencia por parte de grupos particulares. Además, un mercado que cuenta con una triple acepción ilegal: mercancías criminalizadas que se distribuyen forzosamente, que se consumen de forma ilícita y que están protegidas por grupos armados ilegales. (op.cit., 2011). Aunque el concepto plantea modificaciones importantes con respecto al modelo anterior y el esquema de posibilidades para entender lo ilícito tolerado e ilícito criminalizado, aún continúan entendiendo por oposición sus procesos de producción, distribución y circulación.

Otra vía propone sobreponer las dificultades que han tenido las anteriores tipologías, ampliando el esquema de posibilidades que construyeron Castells y Portes, según sean los procesos de producción, distribución y circulación del producto: formal/legal, formal/ilegal, informal/legal, informal/ilegal. Esta tentativa probaría la dificultad que implica clasificar a cualquier fenómeno dentro de lo legal o ilegal y a su vez, de la naturaleza de las relaciones que suscitan estas tipologías (PARRA, 2013). Para comprender lo ilegal y lo legal, se debe, siguiendo el argumento de Parra (2013) distinguir dos niveles de análisis: un *nivel político* y un *nivel moral*. El primer nivel insiste en dejar de tratar a las economías no formales como un sector constituido principalmente por clases sociales menos favorecidas y por lo mismo, a las que se le atribuye valores de gravedad. El segundo nivel cuyo enclave sería la estructura política, moral y jurídica de la sociedad y no el Estado (op.cit., 2013), mostraría que toda sociedad se encuentra atravesada por relaciones sociales no formales e ideas sobre lo formal, lo ilegal y lo informal, que están al interior de sus estructuras. Lo que significa que, lejos de ser las economías no formales una cuestión general en un sector de la sociedad se trata de un problema de tipo estructural sobre el que solo será posible hacer las debidas generalizaciones siempre y cuando se establezcan rigurosamente sus características y se estudien los casos en particular.

De cualquier manera, las dificultades que conlleva caracterizar fenómenos relacionados con la criminalidad y el delito han comenzado en los últimos años, incluso a ser parte del interés e itinerario del análisis de redes. Aunque el tema según Cunningham et al. (2016), ha alcanzado un cierto nivel de aceptación principalmente, porque intenta resolver varios de los apuros que comprende el estudio de la ilegalidad de manera práctica, la experiencia de analizar formal y rigurosamente estas redes “oscuras” apenas ha comenzado a afinarse (CUNNINGHAM et al., 2016). El concepto de *dark network* es uno entre tantos con el que se ha designado el análisis de las redes oscuras, pero quizá el más elaborado y

estratégico para pensar en posibles salidas ante los diferentes obstáculos sobre lo ilegal. *Las dark network se definen sustancialmente como redes encubiertas o ilegales que buscan operar en la clandestinidad ocultando sus actividades* (MILWARD; RAAB, 2006). No existe una diferenciación como tal entre redes oscuras y otras redes que se clasifican como claras. Por el contrario, *toda red se encuentra en un permanente continuo que va de lo abierto a lo encubierto y de lo legal a lo ilegal* (CUNNINGHAM et al., 2016). De este modo, explican Milward y Raab, las redes son en principio, capaces de adaptar sus estructuras y comportamientos, o incluso, transformarse por completo para reaccionar a las condiciones cambiantes de su entorno (MILWARD; RAAB, 2006).

Sin embargo, ya que el problema de las redes comenzó a presentarse como solución a muchos problemas sociales, económicos y políticos, al tratárselas como estructuras flexibles, débilmente acopladas y creadas por actores autónomos con grados de jerarquía más variable dentro de un orden específico (POWELL, 1990), algunos autores defienden la necesidad de estudiar con mayor profundidad los diferentes tipos de redes. Las correspondientes comparaciones entre redes oscuras y claras en términos de efectividad y de control, podrían proporcionar giros interesantes en distintas perspectivas. *Las redes a veces se unen en una zona gris en cuyo espacio se exhibe abiertamente la dimensión legal y la poco visible* (MILWARD; RAAB, 2006).

De todos modos, dado que las redes oscuras buscan permanecer ocultas a la mirada de los analistas tienden a ser más cautelosas. No solo se debe ser consciente de sus limitaciones, también, es preciso mejorar la comprensión de cómo se organizan. Aquellos que analizan las redes oscuras se enfrentan de inmediato a tres dificultades: (i) *la naturaleza dinámica y en evolución de las redes* (ii) *la insuficiencia de datos* (iii) *la falta de claridad de sus fronteras* (CUNNINGHAM et al., 2016). La evidencia disponible indica que estas redes se han vuelto en gran medida mucho más descentralizadas (MILWARD; RAAB, 2003) Además, la naturaleza dinámica de las redes oscuras hace difícil obtener datos precisos y completos sobre ellas, es más, aun cuando exista material disponible, el desafío para muchos analistas consiste en clasificarlo. Por último, determinar los límites de las redes oscuras puede resultar sumamente complejo. Con frecuencia estas redes se encuentran conectadas a través de actores que funcionan como intermediarios entre ellas, lo que dificulta saber quién está adentro y quien está afuera.

Habitualmente la aplicación del análisis de redes al estudio de las redes oscuras ha estado enmarcada en dos tipos de enfoques: *cinético* y *no cinético*. La mayoría de las investigaciones sobre organizaciones criminales o terroristas como argumentan Milward y

Raab (2003), se produce por una razón muy práctica: gobiernos y agencias internacionales desean saber cómo controlarlas y destruirlas. El éxito de las investigaciones no se mide por el esfuerzo final para contrarrestar los efectos de una determinada organización sino, principalmente por la disminución en la incidencia y gravedad de los ataques (BETTS, 2006). Dicho esto, buena parte de las teorías y métodos sobre redes oscuras, junto a las teorías criminológicas, han sido implementadas con el objetivo de dificultar sus operaciones y plantear estrategias potenciales para su interrupción. Que los analistas utilicen las herramientas métricas para identificar a actores claves de organizaciones criminales, no significa necesariamente que el análisis de redes oscuras esté desvinculado de propósitos científicos, pero evidencia abiertamente como los algoritmos basados en el análisis de redes obedece a fines particulares e intereses concretos.

El enfoque cinético para el análisis de las redes oscuras ha sido diseñado sobre estrategias agresivas y ofensivas para eliminar o capturar a miembros de la red y sus colaboradores, mientras que el enfoque no cinético, ha elaborado estrategias sutiles y no coercitivas para reducir la eficacia de la red. Los diseños cinéticos por lo general plantean estrategias focalizadas que pueden aplicarse a nivel individual, organizacional o grupal. Independiente del nivel de análisis explica Everton (2012), una de las razones más importantes por las que esta estrategia resulta atractiva es que las redes oscuras a menudo sufren daños importantes cuando se produce una ruptura de sus vínculos (EVERTON, 2012).

*El análisis de redes es un instrumento que puede capturar cualquier forma hipotética que pueda adoptar el crimen organizado, ya sea jerárquica, mercantil, étnica o de otro tipo.* Generalmente, los estudios se ocupan de tres tópicos: (i) *las medidas de centralidad*, (ii) *las medidas de cohesión* y (iii) *los subgrupos*. Las medidas de centralidad son probablemente las más conocidas y utilizadas, se emplean para identificar los nodos más destacados de la red (FREEMAN, 1978) que, por razones obvias como explica Diviak (2018), es crucial en el contexto de las redes oscuras, ya que los actores centrales son objetivos fundamentales en el seguimiento y posterior desmantelamiento de una red (DIVIAK, 2018). Además, se cree que la organización de las actividades de los actores centrales a menudo puede explicar el esquema organizativo del grupo, su capacidad para adaptarse a un entorno cambiante, la obtención de ganancias, o hasta las formas de mantenerse ante una posible interrupción (MORSELLI, 2009).

Mientras las medidas de centralidad se basan en nodos individuales dentro de la red, por su parte, las medidas de cohesión se concentran en su conjunto, más específicamente, en la conectividad o adherencia de la red. En las redes más cohesionadas se considera que la

información y los recursos fluyen fácilmente. Asimismo, se estima que los objetivos se pueden alcanzar de manera más efectiva, esto hace que las infiltraciones o irrupciones sean más difíciles (DIVIAK, 2018). Por último, está la detección de subgrupos, una de las características comunes de las redes y en particular de las redes oscuras, es la tendencia de los actores para crear grupos más pequeños, los cuales, como explica Newman y Park, suelen tener una mayor cohesión (NEWMAN; PARK, 2003). Esta propensión por agruparse hace que sea mucho más probable que los actores compartan normas, valores, recursos y particularmente, que los involucrados estén fuertemente influenciados por otros miembros de su subgrupo. *En las redes oscuras los subgrupos pueden incorporar equipos de trabajo que cooperan estrechamente* (DIVIAK, 2018).

Sin duda, cuando se trata de reflexionar sobre la ilegalidad, no podemos olvidar otras categorías asociadas y de larga trayectoria en su teorización estas son: el crimen organizado y mafia. Aunque ha habido un uso excesivo de sus propiedades explicativas una revisión conceptual de estas categorías podría brindar algunas consideraciones importantes para el análisis de los pagadiario. Puesto que el pagadiario es un sistema de financiamiento ilegal que se encuentra organizado sobre la base de relaciones diferenciadas, con capacidad de coacción y empleo de la violencia que, además, permite la transferencia de tecnologías delictivas y su transmisión como aprendizaje, es necesario pensar en su composición (CASTELLS, 1999).

Abordamos estas categorías desde una perspectiva estrictamente organizacional y con una mirada novedosa sobre el tema. La investigación de Alena Ledeneva (1998) sobre las prácticas informales utilizadas en Rusia para obtener bienes y servicios escasos, es uno de esos ejemplos. Este sistema ha dado lugar a la manipulación o explotación de las reglas formales instaurando normas informales y obligaciones personales en contextos formales. El *Blat*, nombre con que se conoce la utilización de redes personales y contactos informales para satisfacer la demanda, sirve a las necesidades de consumo personal, mientras reorganizan la distribución oficial de bienestar material por medio del intercambio de favores para acceder a los recursos estatales (LEDENEVA, 1998). Disfrazada de ayuda mutua, las prácticas del Blat según explica Ledeneva, abarcan unas reglas y códigos de honor, que fundamentan la existencia de un tipo de normatividad y organización social, la cual, subvierte el orden formal, sobre todo, en sus fundamentos ideológicos/morales y produciendo una dependencia explotadora entre las instituciones formales dentro del sistema soviético (LEDENEVA, 1998). Aunque Ledeneva no hace uso explícito del concepto de mafia para dar explicación al Blat ruso, el análisis que propone parece contener esa idea. El intercambio de favores es

fundamental para la existencia de una forma de organización enraizada en reglas y códigos de honor que podría ser útil para la comprensión de un fenómeno como los pagadiario.

Otro estudio antropológico que podría ofrecer una perspectiva novedosa para esta investigación sobre los pagadiario es el trabajo de Anton Blok (2000) titulado: “The mafia of a Sicilian village”. Explica Blok, que antes de ser representada como una organización, *la mafia supone una red de relaciones cuyos nodos se construyen sobre lazos diádicos que se cruzan y se ramifican en un campo siempre más abierto* (BLOK, 2000). Más que una estructura paralela al estado, el intercambio informal de favores en Sicilia dio lugar a un conjunto de prácticas centradas en una cultura local mesiánica, que, construida sobre relaciones de amistad y códigos de honor, interactuaba constantemente con el poder. Dentro de las distintas fases de desarrollo alcanzadas por la sociedad italiana, la mafia ha funcionado según la interpretación de Blok, como una empresa que media las relaciones entre la ciudad y el campo, así como, entre el Estado y la periferia (BLOK, 2000).

Finalmente, se hará una revisión del trabajo de Feltran (2018) sobre el Primero Comando da Capital de Brasil, titulado “Irmãos: Uma História do PCC”, que ofrece una interpretación alternativa acerca del funcionamiento de esa organización como una *masonería* criminal basada en una red de apoyo mutuo guiada por una serie de valores (FELTRAN, 2018). El PCC opera según Feltran, como un modelo capaz de distinguir entre su capacidad empresarial y militar, cuya centralidad organizativa estaría concentrada en individuos y no en posiciones o funciones. Es a través de la hermandad de distintos empresarios criminales y emprendedores autónomos, como el PCC se desempeña en distintos mercados legales e ilegales. Conjuntamente, el autor afirma que la consolidación del PCC en Brasil, condujo a cambios importantes en el mundo del crimen: las normas que antes parecían ajenas y exclusivas del universo criminal, comenzaron a abordar la sociabilidad de los jóvenes en las favelas y la vida cotidiana de quienes no estaban insertos en los mercados ilícitos.

Entonces, como se intentará demostrar más adelante, el concepto de mafia y crimen organizado permitiría evaluar la *construcción de vínculos de relacionamiento en red, sustentados en la fraternización y el consentimiento de unos códigos y valores que dan forma a una organización particular*.

## 2. LA RED DE LOS PAGADIARIO

El concepto de red ha generado un fuerte interés en diferentes campos del conocimiento científico, basta revisar la gran cantidad de literatura sobre el tema para notar la diversidad de definiciones que han sido producidas. El estudio de las redes abarca desde teorías hasta modelos y aplicaciones que se expresan en términos de categorías y procesos relacionales, de modo que, cualquier investigación que se proponga describir y proporcionar explicaciones sobre fenómenos empíricos a través del método de redes debe comenzar por definir cada uno de sus elementos. En las siguientes páginas presento una revisión de las categorías de análisis que he empleado para dar explicación al *proceso de construcción de la red de los pagadiario* y de las nociones de análisis de redes con las cuales he buscado examinar los vínculos de relacionamiento creados entre los prestamistas y las cualidades morfológicas derivadas de esas interacciones.

Aunque hoy en día es casi inevitable asociar el concepto de red al uso masivo de la tecnología y esto es cada vez más normal, en un mundo donde la conectividad parece ocupar un lugar elemental en la comunicación entre los seres humanos (AGUIRRE, 2015), cuando en las ciencias sociales hacemos referencia a una red, generalmente hablamos de algo diferente. De hecho, el concepto de red en las ciencias sociales antecede a la tecnología. Podemos encontrar algunas ideas tempranas en la teoría de Simmel (1955) quién sostiene que el comportamiento social se debe estudiar a partir de patrones de interacción y las diferentes dinámicas en díadas, o grupos compuestos por dos personas, y triadas, o tres personas vinculadas entre sí. Pero, si bien, en la actualidad las contribuciones teóricas de Simmel se integran al estudio de las redes, las raíces sobre el concepto de red se remontan, por un lado, a la psicología social y los trabajos de Kurt Lewin (1925), Jacob Moreno (1934) y Fritz Heider (1958), que enfatizaron en cómo los patrones de organización dan forma a la manera como vemos e interpretamos el mundo y, por otro lado, a la antropología social, principalmente a los trabajos de Radcliffe Brown (1940) y Siegfried Nadel (1957), que se centraron en la relación entre los patrones sociales y la estructura social. Esos trabajos sentarían las bases para el desarrollo del análisis de redes sociales – ARS – y su institucionalización en la década de los años 1970.

¿Qué es exactamente el *análisis de redes*? Según la explicación de Everton (2012), se trata de una colección de teorías y métodos que asume que el comportamiento de los actores, sean individuos, grupos u organizaciones, se ve profundamente afectado por sus vínculos con otros y las relaciones en las que están inmersos, de tal modo que sus *pautas de interacción*

afectan lo que hacen, deciden y creen. Las pautas e implicaciones de esas relaciones son todo menos aleatorias: los actores tienden a interactuar con otros similares y esto, repetidamente, puede conducir, entre otras cosas, al surgimiento de una determinada *formación social*, a nivel micro (individual) o a nivel macro (grupos, instituciones, etc.). Además, la interacción social puede ser tan fuerte o intensa que genera sentimientos de solidaridad, normas, o hasta elementos de pertenencia y/o identidad, que no solo restringen el comportamiento de los actores, sino que también lo llenan de significado. Eso quiere decir, que las interacciones pueden incluso dar sentido al mundo, a las cosas y a todo aquello que modela las preferencias de los actores (op.cit.2012).

Sin embargo, en el análisis de redes los atributos de los actores – como la raza o etnia, el tamaño o la productividad de las corporaciones o de los estados – son secundarios, se comprenden a partir de las pautas en las relaciones entre las unidades que interactúan y dan lugar a *estructuras*, es decir, a regularidades en las relaciones. De modo que, más que centrarse en los atributos individuales, en las asociaciones entre esos atributos o en su utilidad para evaluar o predecir su capacidad de significación, la perspectiva de análisis de redes se concentra en los *procesos relacionales*, es decir, en las relaciones definidas como *vínculos* y sus *propiedades*, en tanto que surgen de procesos relacionales o estructurales. Así, por ejemplo, una posible investigación aplicando las teorías y métodos del análisis de redes estudiaría las relaciones de amistad entre los miembros de la red de los pagadarios para observar si sus pautas de relacionamiento se pueden describir como un sistema de solidaridad. La tarea del análisis de redes es, por lo tanto, según explican Wasserman y Faust, comprender las *pautas de las estructuras relacionales* y cómo influyen en las propiedades de los vínculos que observa y su asociación (WASSERMAN; FAUST, 2013).

Independientemente del modelo de análisis empleado para comprender una acción individual en el contexto de unas relaciones estructurales, o del estudio concreto de las estructuras, el análisis de redes moviliza la noción de estructura en términos de pautas para comprender a las redes desde un conjunto de vínculos entre las unidades. Se hará referencia a la *red* para indicar *una combinación de vínculos entre unidades finitas de actores y las relaciones que los enlazan*, con la particularidad adicional de que, las propiedades de estos vínculos como un todo pueden ser utilizadas para interpretar el comportamiento de los actores (CLYDE MITCHELL, 1969). Para interpretar las propiedades de una red cuyo propósito sea el análisis de fenómenos económicos, son reconocidos tres tipos de abordaje: el primero propone analizar la red como una forma de gobernanza, es decir: como un tipo de lógica organizacional de las relaciones entre actores económicos. El segundo, procura examinar a la

red como una forma analítica para estudiar las relaciones sociales, sean estas o no, el producto de una forma de organización particular (POWELL; SMITH-DOER, 1994), Por último, un tercer abordaje sugiere analizar la red desde la manera en que los actores económicos están inmersos (*embeddedness*) en una estructura de relaciones que crea oportunidades, pero, además, produce coacción en el comportamiento de los actores (GRANOVETTER, 2007). Esta investigación se encaja en este último abordaje.

Pero dado que el uso del concepto de red para el análisis de contextos sociológicos se suele emplear más como una metáfora que como herramienta analítica y en muchos casos, esto, según explica Clyde Mitchell (1969), puede evocar una imagen de interconexión de las relaciones sociales, pero no necesariamente especificar las propiedades de esas interconexiones, es necesario identificar su utilidad explicativa a partir de sus propiedades para luego definir las en términos de teoría (op.cit. 1969). El contenido de los vínculos ofrece información importante sobre los procesos relacionales.

En la teoría de grafos, por ejemplo, se comprende por red un conjunto finito de puntos vinculados por la asociación de un grupo de líneas y por relación, se entiende a una especie restringida de puntos en la que solo puede haber una línea que une a otro en la misma dirección. Pero en la sociología, a diferencia de la teoría de grafos, es necesario trabajar con un conjunto identificable de actores y de relaciones que existen entre ellos para conocer entre otras cosas, los valores que les son atribuidos y sus cualidades. Cada una de esas variables constituye *la composición de la red*, término que emplearé para referirme a las cosas a ser medidas sobre los actores.

Una de las características más significativas de cualquier tipo de red es *la naturaleza* de los vínculos entre las personas que la componen. ¿Cómo se construyen los vínculos? En las redes, cualquier relación puede ser un vínculo: el parentesco, una transacción, intercambio, la pertenencia a un grupo, entre otros. Algunos de estos vínculos, como señalan Wasserman y Faust, son relevantes para los actores, mientras que otros no lo son (WASSERMAN; FAUST, 2013). Por lo tanto, más que una simple construcción metodológica, se trata de una realidad compleja vivida y percibida. Me referiré a *los vínculos* como canales de transferencia, o flujo de recursos.

Pero como sucede con el concepto de red, definir un vínculo como el producto de algo reconocible entre los actores, más allá de su comprensión por el tipo de relación que produce, no es una labor sencilla. En este sentido, no es sorprendente que los vínculos comiencen a resistirse al análisis como consecuencia de explicaciones axiomáticas (GROSSETTI, 2009). En el análisis de redes existe cierta tendencia a considerar a las relaciones como un elemento

que no implica necesariamente una conciencia organizativa, sentimiento de pertenencia, o incluso, una frontera bien definida. Pero para quienes están empeñados en lograr un análisis estructural de los componentes de una determinada red, estas cuestiones deben ser puestas en evidencia examinando de manera adecuada las relaciones entre los actores, de modo que, antes de empezar por una clasificación a priori y reduccionista de un conjunto de relaciones sobre las que se construyen las tipologías de las estructuras sociales, Grossetti (2009) sugiere comenzar por entender su origen, pero en vez de examinar qué es lo que ellas producen, debemos pensar de dónde provienen.

La mayoría de las personas conocen a otras a través de su familia, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, etc. Esta situación se repite de manera constante, en lugares como la escuela, un club, una iglesia, una empresa, entre otros. Raramente, explica Fischer (1982), situaciones pasajeras o fortuitas, como en un centro comercial, bar, o el cine, tienen el potencial de convertirse en algo más que un breve encuentro. En este mismo orden de ideas, Bidart (2009), sostiene que las relaciones no se construyen a partir de la nada y que son ciertos marcos, lugares o medios los que favorecen la construcción de vínculos, mientras que otros lo hacen mucho más difícil. Es por esta razón, como afirma Grossetti (2009) que una vez comenzamos a cuestionarnos sobre el origen de las relaciones nos encontramos con entornos sociales ya definidos donde a menudo las relaciones se forman antes de lograr su anatomía (GROSSETTI, 2009).

Entonces, ¿en qué se diferencia una red de otras formas organizativas tales como una empresa o familia? Una forma social de organización señala Mullins (1972), se constituye cuando los actores que en ella participan se vuelven conscientes de sus estructuras de comunicación, comienzan a trazar fronteras, a identificarse con un nombre, crear una cultura específica, generar capitales, etc. (MULLINS, 1972). Sin embargo, estas características no son indispensables para la existencia de una red, son apenas *recursos* que vinculan a unos actores entre sí y que les permite, por ejemplo, entre otras cosas, coordinar sus actividades, sin que necesariamente estos garanticen la existencia de algún tipo de relación (GROSSETTI, 2009). Esto, siguiendo a Durkheim (1995), porque el interés que aproxima a dos actores nunca lo hace de manera permanente. *Una red, por lo tanto, se define por el acceso de sus miembros a recursos comunes*, algunos de los cuales, operan como mediadores entre sus miembros. Claramente, su carácter es diferencial, pero, aun cuando su distribución no es equitativa, cualquier miembro tiene la *posibilidad* de acceder a ellos, que no sucedería, para el caso de cualquier actor externo. Si bien, sus fronteras no están precisamente definidas, pueden ser, como argumenta Grossetti, objeto de luchas por su definición y de diferentes tipos de

trasgresiones que constituyen un recurso como cualquier otro (op.cit., 2009). Los recursos se conciben y disponen para producir *mediaciones* que pueden ser operadas a partir de lugares, objetos, personas, etc. Además, tienen el *potencial* de estructurar un determinado mercado y también, constituir formas sociales de organización más flexibles que como explica Granovetter (1973), no se sostienen sobre sentimientos de pertenencia.

En la medida en que unos actores reconocen una serie de reglas, sean estas formales y directas o informales e indirectas, elaboradas colectivamente e inscritas en una dimensión temporal, se crea una *relación social* que forma unos vínculos, los cuales, explica Raud, se extienden más allá del breve momento en que tienen lugar (RAUD-MATTEDI, 2005). Por relación, haré referencia a *un conjunto de vínculos de un tipo específico entre los miembros de un grupo* (WASSERMAN; FAUST, 2013) como, por ejemplo, los vínculos diplomáticos que establece el equipo de recursos humanos de una empresa, los vínculos comerciales entre los productores de alimentos en una determinada región o incluso, los vínculos de amistad entre los prestamistas de los pagadiario. Esos vínculos son los que definen las relaciones.

Para cualquier grupo de actores se puede medir varias relaciones diferentes, tales como: la amistad, simpatía, respeto, etc., que suelen identificarse con sentimientos afectivos ya sean positivos o negativos, sobre evaluaciones individuales. Pero, los vínculos en sí únicamente existen entre pares específicos de actores (WASSERMAN; FAUST, 2013). El análisis de redes no solo se ocupa de los vínculos entre un par de actores, buena parte de su importancia reside en su capacidad para modelar las relaciones entre *sistemas de actores*. Un sistema se compone por los vínculos entre los miembros de un grupo, más o menos delimitado. Para este propósito, se entiende por *grupo* el *conjunto de todos los actores cuyos vínculos pueden medirse*. Con el concepto *conjunto de actores*, se hará referencia a la agrupación entera de actores sobre los que se llevará a cabo la investigación. *Una red puede contener muchos grupos de actores, pero únicamente un conjunto de actores* (WASSERMAN; FAUST, 2013).

Ahora bien, todo *recurso*, como el intercambio, la trasferencia de capitales, comunicación e información, movimientos de un lugar a otro, de un estatus, roles o/u ocupación, o como los que impone el poder y autoridad, es también *relacional*. Cuando una relación supera los roles previstos, se personaliza, o bien, como explica Grossetti (2004) cuando el vínculo creado entre sus actores en el marco del grupo no es más sustituible el uno por el otro, la relación adquiere una consistencia que excede la simple adición de reciprocidad. Toda relación social tiene, siguiendo a White (2002), dinámicas de *encastramiento y desacoplamiento*. El primero tiene que ver con el incremento de las

dependencias de una forma social de organización con respecto a otra y el segundo con su proceso de autonomización. Así, por ejemplo, en un primer momento un grupo que emerge con respecto a la red puede ser totalmente dependiente de su estructura y de sus actores centrales, sin embargo, a medida que los recursos de mediación le permiten adquirir cierta autonomía y capacidad para sobrevivir al distanciamiento de ciertos actores, comienza a desacoplarse. De la misma manera, para grupos con un alto nivel de dependencia con relación a sus miembros, el distanciamiento, o la ruptura con alguno de sus actores, puede llevar a una reconfiguración del grupo o incluso a su desaparición. En el fondo, como explica Grossetti (2009), cualquier tentativa de organización social puede encontrarse en todas estas situaciones intermedias y pasar de una a otra en el curso del tiempo (GROSSETTI, 2009). *Eso permite entender las relaciones ordenadas en un espacio y un tiempo y por otro, cómo tiene lugar su estructuración.*

De modo que para determinar de qué manera son producidas las interacciones en la red, es necesario inscribir las relaciones en una dinámica global que implica salir de la concepción estática del mundo social y adoptar una concepción más dinámica, en la cual, las relaciones emergen, pero también, se disuelven con facilidad (op.cit. 2009). Ya que en el análisis de redes se considera que las relaciones medidas sobre un único conjunto de actores en una red representan importantes conexiones específicas o *contenidos relacionales*, es importante precisar su naturaleza. Entre los varios contenidos relacionales que se pueden estudiar, señalan Knoke y Kuklinski (1982), se incluyen *las evaluaciones individuales*: amistad, simpatía, respeto. *La transferencia de recursos materiales*: prestar dinero, comprar, vender. *Movimientos físicos*: migración de un lugar a otro o una ocupación o estatus social. *Parentesco*: matrimonios, ascendencia. *Interacciones*: asistir a un evento, sentarse juntos, conversar. *Roles Formales*: reuniones de cuerpos directivos, congresos, entre otros. *Esas conexiones pueden a su vez determinar el grado de difusión o densidad de los actores de una red* y es por esta razón, explican Wasserman y Faust (2013), que el concepto de red acentúa el hecho de que cada actor tiene vínculos con otros actores y cada uno de ellos está ligado a otros y así sucesivamente (WASSERMAN; FAUST, 2013).

Pero además de los contenidos, las relaciones que comprenden el vínculo entre un par de actores y su vinculación tienen unas *propiedades relacionales*. El comportamiento de los actores puede, según Clyde Mitchel (1969), ser percibido en términos de las *características del propio proceso interaccional*, esos aspectos pueden ser cruciales para entender la complejidad de las interacciones entre las entidades involucradas (CLYDE MITCHEL, 1969).

Los criterios con los que definiré esas propiedades son: el *contenido*, la *direccionalidad*, la *durabilidad*, la *intensidad* y la *frecuencia*.

## 2.1 Problematización

Desde un punto de vista sociológico, uno de los aspectos más importantes en la construcción de vínculos en la red es el significado que los actores atribuyen a sus relaciones. El vínculo llega a existir debido a un *propósito* o a causa de algún interés que enlaza a ambas partes y que son capaces de reconocer conscientemente. *El contenido* puede ser, entre otras posibilidades, económico, de obligaciones, cooperación, compromiso, convicción, amistad, entre otros (op.cit.,1969). Una relación puede tener varios contenidos en un vínculo de red.

*La direccionalidad* de las relaciones no sería relevante si toda relación fuese recíproca. Un actor puede elegir a otro como su amigo, pero su elección no necesariamente supone una correspondencia. El vínculo entre ambos es esencialmente dirigido de uno a otro. La ausencia de reciprocidad debe distinguirse de la indiferencia. Por *durabilidad* se distingue el reconocimiento por parte de los actores de una red de una serie de obligaciones y derechos. Ese reconocimiento puede ser usado con un propósito específico; conseguir algún objetivo, adquirir o transmitir alguna información, influir sobre otro actor, etc. También, el reconocimiento puede desaparecer cuando un objetivo se ha alcanzado o se ha visto frustrado (CLYDE MITCHELL 1969).

*La intensidad* de un vínculo en una red hace referencia al *grado en que los actores ratifican las obligaciones que tienen* o se sienten en libertad de ejercer los derechos implícitos del vínculo con otro actor. Para Granovetter, *la fuerza de los lazos* es un dato potencial sobre los intercambios dentro de la relación y de la posición del contacto dentro de la red. (GRANOVETTER, 1973). La tesis sobre la fuerza de los lazos débiles sugiere que el tipo de contacto que se forma entre actores en una relación menos cercana permite la circulación de informaciones distintas y nuevas en relación con las que se maneja por proximidad, lo que puede suponer una ventaja comparativa (CRUZ; MIQUEL, 2013). Se define por *fuerza del vínculo* a la *combinación de la cantidad de tiempo, de la intensidad emocional, de la intimidad (confianza mutua) y de los servicios recíprocos que caracterizan al vínculo*. En la medida en que los círculos sociales de dos actores se superponen, su relación será fuerte porque está incrustada (*embedded*) sobre los vínculos (GRANOVETTER, 1985). Los *vínculos débiles* se definen como *aquellos en los que se comparte mínimo contacto, que hacen de puente entre el círculo inmediato de un actor central -ego- y otras esferas sociales* (CRUZ; MIQUEL, 2013).

Pero, además, las relaciones sociales en lugar de ser dispositivos institucionales o de una moral generalizada, son responsables por la producción de *confianza*. En el mundo del crimen, por ejemplo, algunos actos no tienen sentido sin la construcción de vínculos de confianza. De este modo, *la fuerza del crimen* es usada con más provecho por grupos y las estructuras de esos grupos, como requerimiento interno basado en niveles de confianza, que normalmente obedece a lógicas preexistentes de relacionamiento. Esa fuerza no es una propiedad de los actores, pero sí, de sus relaciones concretas. En este sentido, raramente las actividades pueden ser ejecutadas de manera individual, ya que envuelven un número importante de relacionamientos (GRANOVETTER, 2007). De modo que, a diferencia del argumento de Durkheim sobre el delito, que sostiene como este ataca los vínculos sociales y los disuelve mientras genera una crisis moral (DURKHEIM, 1995), este trabajo sustenta que los vínculos que construye la ilegalidad, lejos de deteriorar una solidaridad orgánica, construyen enlaces tan fuertes como el mismo orden legal (PEGORARO, 2003).

Finalmente, la última propiedad relacional que analizaré es *la frecuencia* de contacto entre los actores de una red. Un aspecto de la frecuencia es la regularidad de los contactos, un factor significativo en la interpretación de la conducta social (EMIRBAYER; MISCHE, 1998). La frecuencia de contacto, sin embargo, no implica necesariamente una intensidad mayor en las relaciones; por ejemplo, el contacto con compañeros de trabajo puede ser regular y frecuente, pero la influencia que este llega a tener sobre el comportamiento de un actor puede ser menor que la de un pariente cercano a quien ve de manera irregular (CLYDE MITCHELL, 1969).

Por otra parte, para analizar aún mejor los tipos de relación que se construye en la red, esta investigación se ha propuesto indagar y abordar en detalle los *motivos* que tienen los actores para conformarla y cómo influyen en la evolución de las relaciones. Esto a condición de que el estudio de la construcción de la red de los pagadarios, difícilmente puede obviar, como argumenta Bidart (2009), *los contextos que la ven nacer, las diferencias sociales que la discriminan y los acontecimientos biográficos que la afectan, así como los contenidos y cualidades de los vínculos implicados en su devenir y proceso de estructuración* (BIDART, 2009). Los motivos son una de las mayores fuentes de información y más eficientes para examinar el futuro de las relaciones y de las redes. Esto no significa oponer los motivos a las propiedades de los vínculos y la morfología de la red, o defender una u otra perspectiva, más bien, he buscado combinarlos y considerarlos de manera complementaria.

Los motivos del vínculo son esenciales a al análisis de la fuerza que actúa y aproxima a los actores de ese vínculo. No es otra cosa que *aquello que impulsa o anima una relación* y

que permite su subsistencia o mantenimiento más allá de sus diversas cualidades. De manera general, los motivos se construyen, explica Bidart (2009), tomando elementos del contexto, las propiedades de los actores, las interacciones y los vínculos, pero no son reductibles a ninguno de ellos. Es posible que en ciertas relaciones los motivos permanezcan inscritos en su contexto de emergencia o la frecuencia de la relación, e incluso a factores como compartir actividades comunes. Sin embargo, para otro tipo de relaciones, puede ocurrir que el contexto, entre varias razones, se haya separado de la intimidad interpersonal y, por lo tanto, que el motivo que mantiene el vínculo sea otro: por ejemplo, un intercambio o hasta un sentimiento afectivo. Es esta cuestión la que nos concierne abordar.

Un actor es movido básicamente por sus propios intereses, estos pueden ser ideales o materiales. Las emociones, los hábitos y las costumbres, también desempeñan un papel dentro de esos intereses. Según Weber toda conducta humana involucra una acción, pero la *acción social* es un tipo de acción donde el *sentido mentado* que le atribuye un actor a lo que hace está referido o tiene en cuenta el comportamiento de otros actores, orientándose por este en su desarrollo (WEBER, 2002). Los límites entre una acción con sentido y un modo de conducta simple, no es una cuestión sencilla de resolver. Una buena parte de las conductas humanas se encuentra en el límite de la acción social y la puramente reactiva. Para Giddens, por ejemplo, la acción con sentido produce unas *consecuencias no buscadas*, eso quiere decir, que no se pueden definir si no es por referencia a *intenciones*. De modo que el sentido que un actor tiene sobre sus actos usados para obtener un resultado, es decir, empleado con un propósito intencional, convierte a un simple actor en un *agente* (GIDDENS, 1995). Esta definición traza un planteamiento importante: un actor no necesariamente puede tener capacidad de actuación, mientras que un agente, actúa con un propósito y es capaz de desarrollar una cantidad de destrezas y habilidades, de conocimientos, herramientas o recursos a su disposición para utilizarlos en su vida cotidiana.

Examinar las razones que motivan a un determinado actor a mantener una relación, por lo general inicia un proceso reflexivo para explicarlas. A esa capacidad Giddens la denomina *consciencia discursiva*. A lo largo de la vida, los actores acumulan recursos compartidos, sea por medios formales, como la escuela o informales como la familia, que una vez apropiados y aprendidos diferencialmente, se convierten en conocimiento tácito. Por lo tanto, la continuidad de la vida pasa por un registro de la acción por parte de los actores, el cual supone un ejercicio de *reflexividad*. Ese ejercicio no se debe entender como mera autoconciencia, sino como proceso fluido de *racionalidad e intencionalidad*. La racionalidad sobre la acción es comprendida como un conjunto de procesos immanentes que le permite a

los agentes tener *control* y manejo eficaz de su vida social, así como de las rutinas que la componen.

No obstante, rara vez los actores pueden ofrecer explicaciones sobre los motivos de sus acciones, es decir, sobre el sentido que han puesto en ellas. Para conocerlo, explica Weber, es necesario establecer sus *conexiones de sentido*. Por ejemplo, un individuo que apunta con un arma puede ejecutar la acción por un *motivo racional*: ganarse un salario, cubrir una necesidad, entre otros o, por un *motivo irracional*: una manifestación o reacción ante una emoción. *Por irracionales se distinguen todos aquellos actos cuyos motivos están afectivamente condicionados*. Para comprender las conexiones de sentido que condicionan los motivos de la acción, Weber propone una *tipología* basada en la influencia que la acción racional de *tipo ideal* tiene sobre otras conductas. Toda acción, explica Weber, puede ser: a) *racional con arreglo a fines*, determinada por expectativas tanto materiales como inmateriales y usadas como condición o medio para el logro de fines propios. b) *racional con arreglo a valores* fundamentada en la creencia de un valor, sea este ético, estético, religioso, entre otros. c) *afectiva* basada en estados emocionales. O bien, d) *tradicional* especialmente arraigada en las costumbres (op.cit., 2002).

*La acción afectiva está más allá del límite de las acciones con sentido*. En algunos casos, explica Weber, puede encaminarse a una *racionalización axiológica* o incluso, hacia una acción con arreglo a fines. La afectiva y racional con arreglo a valores, se distingue en la elaboración consciente de propósitos, pero tienen en común que *el sentido de la acción no está puesto en el resultado*. Una acción con arreglo a valores es, de acuerdo con Weber, una acción fundamentada en el mandato o las exigencias dirigidas hacia el actor y frente a la cual se ve obligado a obedecer. *Actuar racionalmente con arreglo a fines, supone que quien orienta su acción lo hace con base a unos fines y medios, así como, en sus consecuencias implícitas*. Pero la decisión entre fines y consecuencia pueden derivar en una acción con arreglo a valores, en cuyo caso se puede relacionar y completar una acción con arreglo a fines. Cada una de estas combinaciones serán empleadas para construir las dimensiones de los indicadores sobre los motivos que tienen los prestamistas para integrar la red de los pagadiario.

Comprender las acciones orientadas por un sentido es entender, además, *cómo se encuentra inserta en determinados puntos de sus conexiones que son producto del ajuste recíproco de la conducta de unos actores entre sí, con respecto al sentido que le atribuyen a esa acción*. Las conductas encarnan situaciones y acontecimientos en donde la reciprocidad del sentido puede construirse sin interacción directa y a través de toda clase de recursos. En

ese orden de ideas, me basaré conjuntamente en las propuestas de Grossetti (2004) y Bidart (2009) sobre el encastramiento y desacoplamiento para agrupar los motivos en tres categorías: (i) los que se encuentran *encastrados en el contexto*, que continúan siendo primordiales o los únicos motivos del vínculo, sumándose a esta categoría la confianza y la ayuda mutua. (ii) *los autonomizados o desacoplados* que están fundados en la cualidad de la relación en sí misma y/o sobre la interpersonalidad, que incluyen, por ejemplo, un vínculo afectivo o un pasado común. Por último, (iii) aquellos que *combinan el contexto y la centralidad del vínculo*, se excluye de esta categoría los vínculos familiares.

Finalmente, puesto que toda red supone unos entrelazamientos específicos sobre los cuales es posible observar ciertas regularidades, sobre todo, como representaciones de algo que *debe ser* y también, que *no debe ser*. Además, regularidades que se mantienen porque determinados actores orientan su acción con base a dichas representaciones. El proceso de construcción de la red de los pagadiario necesita delimitar algunas de sus *cualidades morfológicas*, las cuales se refieren a *las pautas de los vínculos en la red o la "forma" que adquieren en tanto son producidos y reproducidos en la interacción*. Esas características pueden equipararse a *principios de acción y actuación* (GIDDENS, 1995), y, por lo tanto, a *aspectos estructurales* de la conducta social (CLYDE MIRCHELL, 1969).

Una cuestión muy importante en el estudio de las redes son las cosas que deben incluirse o no en una determinada red: qué actores son relevantes, cuáles de sus atributos, qué propiedades relacionales la definen, o cuáles dimensiones a propósito de los motivos que permiten identificar su evolución, por mencionar algunas particularidades. Los límites de una red pueden ser difíciles de concretar incluso por razones como la cantidad de actores que pueden ir y venir o participar de la red. Aunque como explican Wasserman y Faust (2013), es prudente reconocer que el mundo social está formado por muchos y quizás, infinitos vínculos de conexión, es posible establecer límites reales y razonables. A menudo esa delimitación se basa en las cualidades morfológicas, estas son: el *anclaje*, la *densidad*, la *accesibilidad* y *rango*. Examinar estos aspectos *estructurales* de los vínculos de red *permite trazar la influencia a través de varios enlaces de contenido diferente* (CLYDE MITCHELL, 1969).

Cualquier tipo de red debe ser construida a partir de un punto de partida inicial, es decir, anclada a *un lugar de referencia*. Como punto de *anclaje* de una red se toma generalmente a un actor en específico cuyos comportamientos se van a analizar. Serán tomados el conjunto de enlaces directos de actores ego con su *red primaria* y las interconexiones entre los actores de la red primaria con actores secundarios. Luego, los

actores conectados por dos pasos a ego y un grupo secundario junto con las interconexiones entre los actores y así sucesivamente.

*La accesibilidad comprende el grado en que la conducta de diferentes actores se encuentra influenciada por sus relaciones con los demás.* Muchas veces la accesibilidad se convierte en la medida en que un actor puede utilizar las relaciones para ponerse en contacto con otros, o los otros pueden ponerse en contacto con él. Esto implica que un actor específico puede ser contactado dentro de un número determinado de pasos desde cualquier punto de partida. Si una gran proporción de actores en una red pueden ser contactados dentro de un número relativamente pequeño de pasos, será una *red compacta* (op.cit., 1969).

Cuando las relaciones entre un conjunto de actores son concentradas, es decir, *cuando una gran proporción de actores se conocen entre sí y se necesitan usar relativamente pocos vínculos entre ellos para llegar a la mayoría*, se emplea el término *densidad*. Finalmente, el *rango* se refiere a los contactos directos e indirectos. Existe un rango de *primer orden*, o número de actores en contacto directo con el actor que sirve como ancla de la red. Esta es una característica probablemente importante en una red personal. Un actor en contacto con otros actores diferentes al grupo tendrá una red de *rango amplio*, un actor en contacto con personas del mismo grupo una de *rango limitado* (op.cit., 1969).

Sobre la articulación entre los motivos para construir vínculos y de las propiedades relacionales derivadas de esas interacciones, junto con las pautas de relacionamiento en red que dan forma a una determinada morfología, fueron construidos los objetivos, dimensiones e indicadores para responder a la pregunta que guía esta investigación.

## 2.2. Hipótesis

Con base en el análisis de la forma en que los prestamistas del pagadiario construyen vínculos de relacionamiento y cómo esas conexiones, configuran y modelan una morfología de red, esta investigación se plantea las siguientes hipótesis como guía para su ejecución empírica:

- Los vínculos de relacionamiento en red que construyen los prestamistas en los pagadiario permiten la estructuración del mercado y la expansión de sus actividades. De modo que, la *intermediación* entre sus miembros es el fundamento de su constitución como fenómeno económico.
- El funcionamiento de los pagadiario depende de la fuerza con que son construidos los vínculos en red, tanto en su diversidad como en su autonomía. Los lazos fuertes refuerzan la estructura de la red de los pagadiario, mientras que los lazos débiles, crean nuevas oportunidades de relacionamiento.
- Los motivos por los que un individuo se convierte en prestamista de los pagadiario pueden ser diversos, la mayoría son predominantemente racionales con arreglo a fines. Sin embargo, en la medida en que las interacciones en la red generan pautas en los comportamientos e imaginarios, los motivos pueden convertirse en racionales con arreglo a valores.
- En cuanto a vínculos de relacionamiento se establece que, la mayor parte de las interacciones, están basadas en la amistad, el parentesco y vecindad. No obstante, el vínculo de relacionamiento entre dos actores puede cambiar en función de distintos factores, como la posición, la diversidad de vínculos, la reputación o el estatus entre otros.
- La construcción de una red diversificada y la interconexión flexible de los vínculos garantiza que algunos actores sean difícilmente identificables y otros representativos de las transacciones.
- La red de pagadiario puede facilitar la interacción con otros actores diferentes al grupo y al mismo tiempo limitar el contacto de actores a una clase de contactos, en particular, por factores, como la reputación, el estatus, el capital social y simbólico, los recursos entre otros.

- Los prestamistas tienen mejores oportunidades aprovechando espacios de socialización con actores diferentes al grupo para incentivar formas de intermediación y aumentar su capital social.
- Las relaciones ocasionales tienen una durabilidad limitada, mientras que las relaciones más próximas dependen de obligaciones y compromisos que se mantienen en el tiempo y las hacen más duraderas.
- Las relaciones entre algunos actores pueden ser regulares y frecuentes, pero la influencia que tienen estos vínculos sería menor en comparación a la que ejercen actores con contacto irregular y cuya relación, no está fundamentada en un tipo de obligación y/o compromiso.

### 2.3. Metodología

Esta investigación sobre el proceso de construcción de la red los pagadiario está basada en diferentes técnicas de producción y recolección de información propias del análisis de redes. El objetivo de estudio era conocer cómo se crean vínculos de relacionamiento en la red a partir de las conexiones entre los prestamistas, pero, ya que se desconocían los límites de la red, se tomó una *muestra* aplicando la técnica de *snowball* sobre un conjunto de actores para caracterizar el proceso de producción de los vínculos y sus regularidades.

El trabajo de campo fue realizado durante el 2020 y contó con la participación de quince (15) prestamistas vinculados a empresas que facilitan financiamiento bajo la modalidad de préstamos pagadiario. Catorce (14) hombres y una (1) mujer, con una edad promedio entre los 24 y 28 años – con excepción de la mujer, de cincuenta y tres (53) años. Los quince participantes eran de origen colombiano, pero con diferentes lugares de procedencia; once (11) era naturales del departamento de Antioquia, dos (2) de Valle del Cauca, uno (1) de Caldas, y uno (1) del departamento del Meta. El promedio de años de experiencia como prestamista fue de tres (3) años, tan solo dos (2) de los 15 participantes declararon tener menos tiempo en el oficio – un (1) año. La mayoría se desempeñaba como prestamista en Brasil; doce (12) de los entrevistados y tres (3) en la Argentina. En el transcurso de la investigación cuatro (4) regresaron a Colombia: dos (2) de Argentina y otros dos (2) de Brasil. Siete de (7) de los 15 participantes había trabajado con empresas de financiamiento en más de un país. Asimismo, 11 de ellos, afirmaron haber trabajado de manera rotativa para la misma empresa en distintas ciudades. Cuatro (4) de los participantes

manifestaron haber tenido un trabajo “formal”, mientras que el resto, expreso abiertamente haber permanecido en la informalidad y *la economía del rebusque*. Además, los datos recogidos informaron que: (a) todos tenían en común un bajo nivel de escolaridad; tan solo diez (10) completaron la formación escolar básica; (b) todos habían nacido en lugares marginales, y donde predomina la ilegalidad y violencia y (c) todos se habían vinculado a los pagadario por contacto directo o indirecto dentro de la red.

Entre de los diferentes actores que participan de la red de financiamiento de los pagadario, escogía a los prestamistas – como dije anteriormente – por ser quienes tienen mayor flexibilidad en términos de construcción de relaciones y vínculos. He definido a los prestamistas como aquellos miembros de la red que se ubican en la posición jerárquica más exigua en la estructura organizativa de los pagadario, pero cuya función no solo es esencial al funcionamiento del sistema sino, también, a su *estructuración como mercado*, siendo la interconexión flexible de sus vínculos lo que facilita la existencia y diversificación de la red. Su ocupación no es otra que poner a circular dinero a través de la apertura de *rutas* de préstamo y la captación de nuevos usuarios. Los prestamistas carecen de propiedad sobre el capital que disponen para efectuar las transacciones, pero, tienen la capacidad de decidir su curso, o sea, gestionar y *negociar* su distribución. Aunque en esencia el trabajo que desempeñan les suministra cierta “propiedad” sobre su fuerza de trabajo, la cantidad necesaria para producir algún valor es en la mayoría de los casos, inferior a lo que reciben en retribución, pues depende de factores como: la cantidad de deudores, el tamaño de la ruta, las condiciones de empleabilidad de la empresa, entre otras cuestiones. Es quizá una de las razones por las cuales, los prestamistas en comparación a otros miembros de la red de los pagadario buscan aprovechar la creación de vínculos como estrategia para acumular una cantidad de *recursos* que les permita mejorar sus *oportunidades* dentro de la composición de la red.

En el análisis de redes existen diferentes modelos de muestra aleatoria que pueden ser aplicados sobre la población que se desea conocer y estudiar. Buscando establecer un punto de partida desde donde pudiera comenzar la investigación, empleé algunos principios básicos del *modelo de mundo pequeño* propuesto por Watts y Strogatz (1988). La técnica *funciona como un atajo entre un grupo de personas que proporciona acceso a una determinada red, a través de la generación de nombres*. Eso facilitó organizar algunos datos para situar a *ego*.

Para el análisis y recolección de datos sobre la red, se implementó el método de la *red egocentrada*. Este enfoque *permite conocer a través de un número determinado de interacciones, cómo los actores de una red se relacionan entre sí y cómo entran en contacto*

*cualquiera que sea la naturaleza de sus vínculos.* El abordaje tuvo por objeto reconstruir las relaciones de actores ego con sus posibles *alters* o contactos inmediatos. Esto permitió entre otras cosas, identificar cómo evoluciona el comportamiento de los prestamistas dentro de la red de los pagadarios, sus opciones y decisiones en relación con los vínculos que establecen, además, cómo construyen y modificaban sus relaciones y las estrategias que desarrollan en función del lugar que ocupan en esas relaciones, la adaptación a los cambios y en qué medida cada una de esas relaciones constriñe su propia acción. Pero también, analizar cómo aumenta o disminuye su capacidad dentro de la red según los vínculos que establecen, en qué medida sus acciones pueden tener influencia en otros actores y la cantidad de recursos que canalizan a través de sus vínculos, entre otras cuestiones.

Tres fueron los criterios de selección de los actores (ego): i) antigüedad dentro de la red. ii) tránsito por distintas *oficinas* de cobro. iii) capacidad para facilitar nuevos contactos. En el proceso de la realización de la investigación se realizaron algunos ajustes sobre la interpretación de ego y alters. Dada la particularidad del campo, algunos actores que en principio se tomaron como alter, cumplían mucho mejor las características de un actor ego y viceversa; un ego que en apariencia cumplía con los criterios de selección, se asemejaba más a un alter.

Sobre el método de la red egocentrada se utilizó conjuntamente un levantamiento de información de muestreo por *bola de nieve*. Una técnica no probabilística que sirve como estrategia para producir nuevos datos cuando participantes potenciales son difíciles de encontrar o la investigación se encuentra limitada a un grupo pequeño de población. Como no era posible ejecutar un censo sobre la totalidad de miembros de la red, a cada participante se le pidió que nombrará el tipo de vínculo que tenía con otro número (x) de individuos de la red: un conocido, amigo, familiar, vecino, aquel con quien con mayor frecuencia se asociaba, o cuyas opiniones más frecuentemente buscaba y que pudiera colaborar con la investigación.

Con los prestamistas fueron realizadas dos tipos de entrevista: i) *Entrevista a profundidad* que proporcionaron una perspectiva general sobre la experiencia personal de los actores como miembros de la red, eso incluyendo, sus imaginarios y representaciones acerca del trabajo que desempeñaban como prestamistas. Además, profundizar en los motivos que tenían para integrarse a esta red de financiamiento. El instrumento fue aplicado con actores ego. Cuatro (4) fue el número total de entrevistas a profundidad que se llevaron a cabo. Una ventaja que tiene el uso de este instrumento es que ofrece marcos de referencia sobre el contexto y los participantes para extraer los significados que dan a sus acciones y relaciones. Vale recordar que el lenguaje encierra una serie de cuestiones teóricas de primera importancia

para cualquier investigación, pues contiene claves para la construcción de la realidad. ii) *entrevistas abiertas* que fueron pensadas y ejecutadas para responder a cuestiones más específicas sobre *las propiedades de las relaciones* y *las cualidades morfológicas*. Para su realización se aplicó una "*pregunta anzuelo*" que envolvía una cuestión muy general sobre el trabajo de prestamista para facilitar un diálogo con los entrevistados sobre la temática central. En total fueron realizadas once (11) entrevistas abiertas.

La fase de recolección y levantamiento de los datos debía ocurrir entre los meses de marzo y mayo del 2020. Sin embargo, debido a las distintas complicaciones que suscitó la pandemia, el proceso concluyó en noviembre de ese mismo año. El material recolectado se acopió en distintos periodos, por lo tanto, se estima que el tipo de información que se obtuvo fue cualitativamente distinto. Entre los meses de marzo y mayo se efectuaron dos (2) entrevistas a profundidad y cinco (5) entrevistas abiertas, luego entre junio y agosto una (1) entrevista a profundidad y cuatro (4) abiertas. Finalmente, entre septiembre y noviembre se formalizaron una (1) entrevista a profundidad y (2) dos entrevistas abiertas, para concluir el trabajo de campo.

Las entrevistas fueron realizadas a través de medios de comunicación como Skype y WhatsApp. La decisión de realizar el estudio en un "campo virtual" fue tomada con base a dos criterios: (i) el objetivo general que se había trazado el trabajo, que era analizar el proceso de construcción de la red del pagadario a partir de los vínculos entre sus miembros. (ii) Las técnicas de recolección y producción de la información, que se centran más en las relaciones que procura conocer que en la delimitación rigurosa de un campo. Junto a lo anterior y buscando problematizar la idea general sobre la diversificación de la red de los pagadarios en América Latina, se resolvió dar margen a la realización de un campo más abierto sobre los criterios de selección de los participantes, antes que al establecimiento de otros parámetros.

Para obtener la mayor cantidad de información posible y que la dinámica de la realización de entrevistas virtuales funcionara, con previo aviso, se informó a los participantes la manera en que serían elaboradas, eso incluía: pautas sobre su contenido o los temas a ser tratados, la disponibilidad de tiempo necesaria para su desarrollo, entre 1 hora y 1 hora 30 y la selección de un espacio adecuado para su ejecución.

Una desventaja de la *investigación en línea* es posiblemente la dificultad de generar lecturas sobre el comportamiento de los participantes. En un campo concreto es mucho más sencillo apreciar las incongruencias entre el discurso y los gestos o reacciones que tienen los entrevistados. Todavía más, el hecho de poder profundizar sobre algunas cuestiones puntuales o resaltar la importancia de ciertas aclaraciones dependiendo de los estímulos que generan en

los participantes ciertas preguntas. Sin embargo, lo que se observó en el proceso de la realización de la investigación, es que este tipo de estudios en línea puede facilitar que los actores respondan de manera más cómoda a algunos otros asuntos, que quizá la observación directa no permitiría, por ejemplo, reflexionar sobre su propia actividad y los sentimientos relativos frente a lo que hacen.

¿Cómo se logró la colaboración de los prestamistas para la realización de la investigación tratándose de una práctica ilegal? Lo primero que cabe señalar es que si bien, la usura es tipificada como delito, el pagadario no tiene una caracterización propia, es decir, está contemplado dentro de un gran espectro de delitos económicos. Además, dentro del campo de las ilegalidades, actividades como el préstamo de dinero reciben una sanción jurídica y social menor en comparación a otras actividades como, por ejemplo, el narcotráfico. Esto supone en la práctica que, mientras existen convenios internacionales para la erradicación del tráfico de drogas que incluye el desmantelamiento de organizaciones y captura de sus miembros, no sucede lo mismo con los pagadarios. Por esta razón, existen mayores probabilidades de acceso a este tipo de organizaciones al margen de lo legal, pero, no necesariamente el hecho de que los prestamistas no sean perseguidos garantiza el acceso. Tratándose de un sistema de financiamiento que actúa al margen de la ley, sus operaciones demandan formas de actuación con total hermetismo. Así mismo, muchos prestamistas entienden las ambivalencias que supone el trabajo que desempeñan y esto consecuentemente puede llevar a un rechazo categórico ante la tentativa de cualquier tipo de aproximación para poder investigar.

Un elemento metodológico importante que facilitó la colaboración de los participantes en la investigación fue la reanudación de algunos vínculos que mantuve con los prestamistas, con la realización del trabajo etnográfico que hice durante el 2015 en Medellín y que jugaron un papel clave para obtener acceso al campo y realizar las entrevistas. Luego, el primer contacto con el campo suministró información esencial para saber cómo aproximarse a otros actores y construir una relación de confianza que permitiría “ocasionalmente” facilitar otros posibles nuevos vínculos. Haber podido expresar con transparencia a los prestamistas las consideraciones éticas de la investigación, esto es, su confidencialidad, anonimato y el respeto a su privacidad e integridad, también produjo una especie de “voz a voz” sobre la objetividad del estudio.

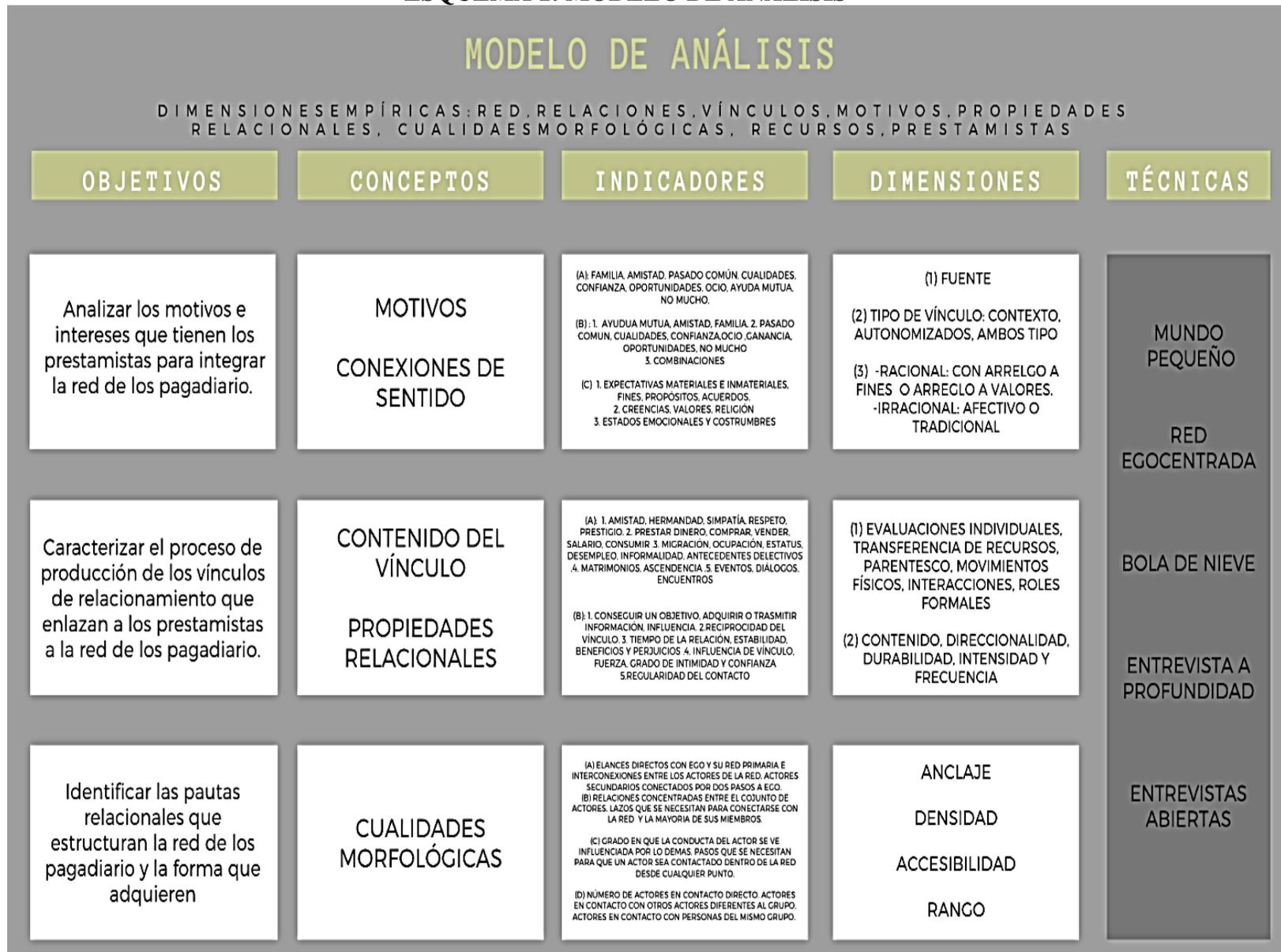
## 2.4. Procedimientos de análisis

Una vez concluido el trabajo de campo, se procedió a sistematizar y ordenar el material recolectado. Sobre la primera serie de recolección de datos de la investigación se inició la transcripción de las entrevistas. Teniendo en cuenta la densidad de la información recolectada, se optó por documentar las cuestiones de mayor relevancia de las grabaciones de audio de cada una de las entrevistas, en lugar de una recopilación total. La transcripción integral de los datos demanda mucho tiempo y energía que se puede invertir más razonablemente en su interpretación (FLICK, 2004). El material se clasificó con base a las preguntas y anotaciones que fueron elaboradas en el momento de la realización de las entrevistas. El producto de esas transcripciones fue organizado por contenidos y agrupado de acuerdo con sus atributos. Esa información sistematizada por separado fue reagrupada por núcleos de análisis para simplificar su explicación a un conjunto reducido de variables. Por la sensibilidad del material y las consideraciones éticas que fueron parte de la realización del estudio, para la sistematización y procesamiento no se empleó software u otro tipo de herramienta tecnológica.

Una vez verificadas las variables de análisis, se han contrastado y examinado a la luz del modelo de análisis diseñado para la elaboración del proyecto de investigación – Véase *Esquema: Modelo de Análisis*. Esto para establecer equivalencia entre la operacionalización de las variables con los indicadores y las dimensiones de análisis para describirlo con base a los objetivos de investigación y el planteamiento de problema centrado en la literatura sobre el análisis de redes. Algunas de esas categorías fueron redefinidas en función de ese análisis.

Contrapuestas las variables y determinados los núcleos de análisis se elaboraron tres nuevos tipos *modelos* para examinar la información conforme a cada uno de los objetivos. El primero se elaboró sobre *los motivos* que tenían los prestamistas para integrar la red del pagadario. Los motivos fueron organizados sobre tres cuestiones: (a) *fuerza* o aquello que vincula a los prestamistas a la red: familia, amistad, pasado común, cualidades, confianza, oportunidades, ayuda mutua, ganancia, no mucho. (b) tipo de vínculo: contexto, autonomizados y de ambos tipos (c) *conexión de sentido*: racional con arreglo a fines o a valores e irracional afectivo o tradicional. (Véase *Esquema 2: Motivos*).

## ESQUEMA 1: MODELO DE ANÁLISIS



Fuente: elaboración propia

## ESQUEMA 2: MOTIVOS



*Fuente de elaboración propia*

El segundo modelo se realizó con base a los *contenidos relacionales*: evaluaciones individuales, transferencia de recursos, movimientos físicos, parentesco, interacciones, roles formales y *las propiedades relacionales*: contenido, direccionalidad, durabilidad, intensidad y frecuencia de la interacción, tal como se ilustra en el *Esquema: Contenidos y Propiedades Relacionales*.

### ESQUEMA 3: CONTENIDOS Y PROPIEDADES RELACIONALES

## CONTENIDOS Y PROPIEDADES RELACIONALES

CONTENIDOS	1.EVALUACIONES INDIVIDUALES: AMISTAD,HERMADAD, SIMPATÍA, RESPETO. 2. TRANSFERENCIA DE RECURSOS: PRESTAR DINERO, COMPRAR, VENDER, SALARIO, CONSUMIR, OCIO. 3. PARENTESCO: MATRIMONIOS, ASCENDENCIA. 4. MOVIMIENTOS FÍSICOS: MIGRACIÓN, OCUPACIÓN, ESTATUS, DESEMPLEO, INFORMALIDAD, ANTECEDENTES DELECTIVOS. 5.ROLES FORMALES: ENCUENTROS, DIÁLOGOS, REUNIONES, EVENTOS, CAMPAÑAS				
PROPIEDAD	CONTENIDO	DIRECCIONALIDAD	DURABILIDAD	INTENSIDAD	FRECUENCIA
U. DE MODELACIÓN	PAR DE ACTORES	PAR DE ACTORES	RED PERSONAL	RED PERSONAL	PAR DE ACTORES
DEFICIÓN	HACE REFERENCIA AL SIGNIFICADO QUE SE LE ATRIBUYE A L VÍNCULO. EXISTE CON UN PRÓSITO O CAUSA DE INTERÉS RECONOCIBLE	HACE REFERENCIA A LA RECIPROCIDAD DE LA RELACIÓN. HAY VÍNCULOS QUE PROPORCIONAN RECIPROCIDAD OTROS NO	HACE REFERENCIA AL RECONOCIMIENTO DE OBLIGACIONES Y DERECHOS. SON VÍNCULOS PONTENCIALES DE ACCIÓN Y COMUNICACIÓN	GRADO DE IMPLICACIÓN DE LOS ACTORES VÍNCULADOS ENTRE SÍ. SE COMPRENDE A TRÁVES DE LA FUERZA DE VÍNCULO (FUERTE O DÉBIL)	HACE REFERENCIA A LA RELATIAVA REPETICIÓN DE CONTACTO ENTRE LOS ACTORES VINCULADOS PARA QUE LA RELACIÓN PERMANEZCA
EFECTO	RELACIONADO CON EL FLUJO DE INFORMACIÓN, Y CONTENIDO DE INTERCAMBIO	SEGÚN LA DIRECCIONALIDAD EXISTIRÁ O NO INFLUENCIA DE UNA ACTOR SOBRE OTRO.	PERMITE ALCANZAR DETERMINADOS OBJETIVOS: BIENES, SERVICIOS, INFORMACIÓN O INFLUENCIA. PUEDE APARECER O DESPARACER CUANDO EL OBJETIVO SE HA ALCANZADO	MAYOR O MENOR INCIDENCIA SOBRE EL COMPORTAMIENTO QUE UN ACTOTR TIENE SOBRE LOS DEMÁS ACTORES.	UNA ALTA FRECUENCIA DE CONTACTO NO GENERA NECESARIAMENTE UNA ALTA INTENSIDAD DE LAS RELACIONES. EL CONTACTO PUEDE SER REGULAR Y FRECUENTE PERO LA INFLUENCIA PUEDE SER MENOR

*Fuente de elaboración propia*

Por último, se ejecutó un tercer modelo basado en los aspectos estructurales o *cualidades morfológicas*: *anclaje*, la *densidad*, la *accesibilidad* y *rango* - tal como se ilustra en *ESQUEMA: Cualidades Morfológicas*. Además, ya que los datos de red proceden de una relación medida entre un conjunto de actores -cualquiera que sea la relación que se vaya a estudiar-, se implementaron dos clases de medición: i) la unidad observación: un actor, un par de actores, un lazo relacional o un acontecimiento. ii) la unidad de modelación actor, díada, triada, un subconjunto de actores o la red en su conjunto (WASSERMAN Y FAUST, 2013). Sobre esa base observacional se analizaron los últimos dos esquemas.

#### ESQUEMA 4: CUALIDADES MORFOLÓGICAS

### CUALIDADES MORFOLÓGICAS

CUALIDAD	U. MODELACIÓN	DEFINICIÓN	EFFECTO
ANCLAJE	RED	COJUNTO GENERAL DE VÍNCULOS QUE SE EXTIENDE DENTRO Y MÁS ALLÁ DE LOS CONFINES DE CUALQUIER GRUPO U ORGANIZACIÓN	NÚMERO DE ENLACES SEPARADOS QUE SERÍA NECESARIO OBTENER DE UNA PERSONA Y QUE VUELVA A ÉL.
DENSIDAD	RED	GRADO POR EL CUAL LAS PERSONAS CONOCIDAS SE CONOCEN Y ENCUENTRAN ENTRE SÍ INDEPENDIENTE DEL COJUNTO DE ACTORES AL QUE PERTENECE	UNA RED DONDE TODOS LOS ACTORES ESTÁN VINCULADOS CON TODOS LOS DEMÁS TIENE UNA DENSIDAD MÁXIMA. UNA RED DONDE LOS ACTORES CON ALGUNOS PERO NO CON TODOS LOS ACTORES TENDRÁ GRADOS DE MAYOR O MENOR DENSIDAD.
ACCESIBILIDAD	RED	GRADO EN QUE LA CONDUCTA DE UNA PERSONA ESTÁ INFLUENCIADA POR SUS RELACIONES CON LOS DEMÁS	A. PROPORCIÓN DE ACTORES QUE PUEDEN CONTACTAR CON CADA ACTOR DETERMINADO EN LA RED B. NÚMERO DE INTERMEDIARIOS QUE SE NECESITAN PARA ALCANZAR A DETERMINADO ACTOR
RANGO	RED	NÚMERO DE ACTORES EN CONTACTO DIRECTO CON ACTORES SOBRE LOS QUE SE ANCLA LA RED	ACTORES EN CON ACCESO DIRECTO A OTROS POCOS. UN ACTOR MEJOR RELACIONADO TENDRÁ UNA RED PERSONAL DE RANGO MAYOR. UN RANGO DE PRIMERA ORDEN SE REFIERE A NÚMERO DE ACTORES EN CONTACTO DIRECTO CON EL ACTOR SOBRE EL QUE ESTA LOCALIZADA LA RED

*Fuente de elaboración propia*

En general, las investigaciones basadas en el análisis de redes proponen modelos cuyos datos y mediciones se trasponen a representaciones gráficas que facilitan la calidad del análisis sobre la base de la observación y existe un sinnúmero de formas para hacerlo, incluso, de la mano de softwares especializado como R, que ofrecen métricas precisas para el análisis de resultados. Si bien, la investigación tenía la pretensión de ofrecer un esquema sobre las conexiones entre los prestamistas mucho más elaborado, debido a las distintas modificaciones que sufrió el cronograma durante la realización del estudio, los esfuerzos por representar de manera visual los datos, se concentraron en la realización de un *gráfico simple* a través del cual se pudieran evidenciar algunas de sus cualidades. La idea con los datos descritos fue unir por medio de líneas los vínculos que caracterizaban a los actores y la distancia relativa entre ellos con respecto a las pautas estructurales de la red, es decir, el anclaje, la densidad, el rango y la accesibilidad.

### 3. EL HOMBRE MÁS RICO DE BABILONIA: MOTIVOS E INTERESES PARA INTEGRAR LA RED

En este capítulo se analizan los motivos e intereses que tienen los prestamistas para integrar la red de los pagadarios. Los motivos son esenciales no solo porque permiten entender aquello que impulsa o anima sus relaciones, sino también, qué las mantiene más allá de sus diversas cualidades. Las narrativas de los prestamistas tal cual he venido proponiendo, se examinan como un conjunto de *acontecimientos* que son materia de socialización. Cada conjunto está constituido a partir de la relación entre sus componentes, sobre los cuales he buscado identificar su coherencia y establecer una que otra generalización. Es importante señalar que las narrativas de los prestamistas, a su vez se encuentran estructuradas sobre las relaciones que mantienen cada uno ellos y dicho esto, arraigadas temporalmente a una lógica y dinámica narrativa, es decir, a momentos, situaciones, conflictos, cambios, transiciones, etc., que también son relacionales.

En torno a *las razones* para integrar la red de los pagadarios y *las conexiones de sentido* que le son atribuidas por los prestamistas, he construido un modelo de análisis sobre tres dimensiones: *la fuente* o aquello que produce el vínculo, basado en la propuesta de Bidart (2009). El *tipo de vínculo* sea este de acoplamiento, encastramiento o la suma de ambos, que permite conocer la cualidad de la relación, fundamentado en el esquema propuesto por Grossetti (2004). Finalmente, *el sentido* que interviene en el vínculo, para lo cual he empleado la *tipología* de Weber (2002) sobre la racionalidad de la acción social. A continuación, presento una descripción sobre cada una de estas dimensiones.

Lo primero que se intentó establecer con los prestamistas que participaron de la investigación fue *la fuente*. Esta dimensión analítica no hace referencia exclusiva a las razones que llevaron a los participantes a volverse prestamistas de los pagadarios, también, permite conocer los pormenores sobre sus razonamientos e inferencias para mantenerse en la red y, por lo tanto, sobre todos aquellos elementos que están implicados en la naturaleza de ese vínculo y su desarrollo a lo largo del tiempo. Como veremos los motivos que los prestamistas tienen son fluidos, se mezclan, se excluyen, se transforman y en muchos casos, esclarecen nuevas interpretaciones y significados.

Una serie de preguntas sobre el *vínculo laboral* de los prestamistas a la red fue entonces realizada: ¿Cómo terminó trabajando de prestamista? ¿Cómo fue la propuesta de trabajo? ¿Qué le ofrecieron para trabajar? ¿Por qué decidió aceptar? ¿Qué es, sobre todo, lo que lo motiva a trabajar con los pagadarios? ¿Qué ratifica o confirma su continuidad en el

trabajo? Las respuestas de los participantes se clasificaron en un número de 10 variables para determinar la fuente del vínculo. Estas son: 1. Vínculo familiar. 2. Amistad. 3. Pasado común. 4. Ganancias. 5. Cualidades. 6. Oportunidades. 7. Ayuda mutua. 8. Confianza. 9. Ocio. 10. No mucho. Las respuestas estaban abiertas y fueron combinadas en la mayor parte de los resultados que siguen.

Luego, enfatizando en el *tipo de vínculo* las respuestas a estos cuestionamientos fueron reagrupadas según su cualidad. Los vínculos describen la forma en la que se producen las conexiones, pero una vez entendemos que no son permanentes, es posible observar que los tipos de vínculo reflejan cambios acerca de los motivos percibidos por los participantes para mantenerlos. Para evidenciar estos cambios en las narrativas de los prestamistas, se emplearon tres categorías: 1. Aquellos vínculos que se enmarcan única y exclusivamente en el *contexto* y que generalmente, evidencia un alto nivel de dependencia en la relación de los participantes y sus relaciones con la red. 2. Aquellos vínculos que están *automatizados* y expresan un cierto tipo de autonomía de los actores con respecto a la red. 3. Los vínculos que se *combinan* en distintos niveles y que evidencian las tensiones permanentes entre dependencia y autonomía.

Como los motivos son la principal fuente para conocer las intenciones y *sentidos* que los actores atribuyen a las relaciones que mantienen, una vez respondidas todas las cuestiones, retomamos varios de los argumentos que los participantes presentaban como motivos para integrar la red y que se enunciaban como contradicciones a sus propios raciocinios dentro de las narrativas. A saber, tras las relaciones se esconde motivos irracionales. Esas respuestas se organizaron en torno a dos categorías: *motivos racionales* y *motivos irracionales*, los cuales permitirían reflexionar especialmente sobre lo que ocurre con los ordenamientos racionales y en lo que se apoya su legitimidad. En consecuencia, lo que es habitual, lo que es adquirido, lo inculcado y lo que siempre se repite (WEBER, 2006). Al final del capítulo, se ofrece un esquema sobre los vínculos personales de los entrevistados (*véase esquema 5: Vínculos personales*) cuyo contenido es descrito a continuación.

### **3.1 Expectativas y oportunidades**

Entre los diferentes motivos que los prestamistas destacan para integrar la red de los pagadario, está *la creación de oportunidades*. Esta clasificación encierra elementos que significan una mejoría en la calidad de vida de los participantes. Incluye ideas como: la posibilidad de conocer y adquirir una experiencia en otros países, cambiar su condición económica inmediata, salir de una situación de desempleo, generar ingresos para sustentar a

sus familias y labrar un futuro que les facilite obtener independencia económica. *Las expectativas* que los prestamistas tienen sobre el trabajo son aprovechadas por distintas empresas y miembros de la red para difundir *ideas* acerca del mercado laboral y garantiza un flujo permanente de individuos dispuestos a incorporarse. Un número significativo de participantes indicó que, esas expectativas juegan un papel decisivo en el momento de aceptar el vínculo laboral. Se utiliza como conocimiento tácito para abordar de manera efectiva cualquier propuesta de trabajo. Si bien, los márgenes de negociación sobre los términos y condiciones del contrato laboral son muy pocos, la reproducción de las expectativas es accionada por los reclutadores para reforzar la decisión. Asimismo, los prestamistas declararon que incluso, las expectativas que circulan sobre el trabajo son constantemente realimentadas por las empresas para reforzar las relaciones con sus trabajadores y reproducidas con el fin de garantizar el funcionamiento y la productividad de sus operaciones. Conjuntamente, varios de los participantes manifestaron que esas expectativas, muchas veces no solo están siendo reforzadas por los miembros de la red, sino que se extienden a sus intermediarios. A través de esas *intermediaciones* las expectativas sobre el trabajo crecen y actúan con mayor determinación sobre los prestamistas. Esto quiere decir, que los interesados en ingresar al mercado de los pagadario generalmente cuentan con algún tipo de vínculo directo o indirecto con la red: referencias de amigos, conocidos, familiares, parientes, vecinos, que facilitan el contacto y favorecen una posible conexión.

Las expectativas, además, son un elemento frecuentemente usado para promover un tipo de *endeudamiento* a largo plazo entre empleadores y empleados. Todos los participantes indicaron haber adquirido algún tipo de deuda con las empresas que trabajan. Puesto que la labor de los prestamistas requiere poner a circular grandes cantidades de dinero, no es extraño que las empresas deban asegurar sus intereses y la redistribución de sus capitales mediante la adquisición de compromisos con sus empleados. Las relaciones se suscriben bajo estrategias de endeudamiento con el objetivo de garantizar que los prestamistas cumplan con sus *obligaciones*. Los participantes señalaron que, por ejemplo, una vez se incorporan al trabajo deben comenzar a abonar al montó correspondiente de su traslado hacia otro país. Frente a otras posibles deudas adquiridas, declararon que, en la mayoría de los casos tenían correspondencia con obligaciones familiares o la compra de algún bien u objeto. En este caso, son las empresas quienes facilitan el financiamiento de sus propios empleados. Se trata de un mecanismo altamente eficiente, por ejemplo, en el momento en que los prestamistas tienen algún “*descuadre*” o extravío en la contabilidad. Los compromisos y obligaciones que

adquieren a través de distintas formas de endeudamiento se extienden incluso a su gestión en la distribución del dinero.

*La fuerza* de la relación hace que deban encargarse y asumir como propios los saldos o deudas pendientes que resultan de las transacciones que realizan. Todos los participantes indicaron haber pasado por esta situación más de una vez a lo largo de su trayectoria. Por supuesto, para que el mecanismo siga siendo efectivo, las deudas deben ser constantemente renegociadas. Aquí, las relaciones y los comportamientos de los prestamistas pueden intervenir o influir en esos ajustes. Algunos participantes manifestaron que lograron llegar a acuerdos sobre sus deudas con la ayuda o referencia de un compañero, amigo o familiar dentro de la red. Otros participantes declararon que consiguieron esos ajustes por cuenta propia y “su buena conducta”. Cada una de estas situaciones reviste *controles sociales* importantes al interior de la red que buscan una mayor eficiencia de los prestamistas en su puesto de trabajo.

Por todo lo anterior, el endeudamiento que deriva de las motivaciones para integrar la red es valorado positivamente. La percepción general, de acuerdo con las respuestas de los participantes es que, se trata de “*incentivos*” que las empresas mantienen con sus trabajadores para alcanzar sus propósitos y objetivos. Es así como la acción empresarial se traduce en formas de *subordinación* y *dependencia*. Los participantes coincidieron en que las oportunidades que las empresas les ofrecen deben tener cierta correspondencia con *comportamientos ejemplificantes*: “buenas conductas” que incluye saber acatar órdenes, evitar o generar conflictos, respetar las decisiones e indicaciones sobre su trabajo, actuar de manera cautelosa y reservada, entre otros elementos. Esas *cualidades*, además, pueden suponer ventajas comparativas para obtener más y mejores incentivos, su continuidad y crecimiento laboral dentro de las empresas, o hasta un posible ascenso. Sin embargo, como veremos posteriormente, que esas cualidades y capacidades supongan ventajas sobre varios incentivos, no necesariamente determinan la construcción de relaciones fuertes y/o de confianza dentro de la red. Aun así, que esos atributos sean deseados por las empresas para mantener en funcionamiento regular sus actividades, los convierte en una fuente de referencia. La mayor parte de los participantes admitió que principalmente, lo que favorece estas conductas es la continuidad en el trabajo.

Pero, además, las valoraciones positivas con respecto a los incentivos y endeudamientos que adquieren los prestamistas se extienden socialmente hacia los vínculos directos e indirectos que conforman dentro y fuera de la red. En las entrevistas se les preguntó a los participantes si recibieron algún “consejo” o sugerencia sobre los incentivos que reciben

de las empresas y las deudas que adquieren. Varios de los participantes declararon haber recibido opiniones e indicaciones al respecto. Algunos dijeron que la recomendación venía de un miembro de la red con quien frecuentemente tenían contacto. Otros participantes puntualizaron específicamente haber aceptado esa sugerencia de un familiar o amigo que tenía conocimiento sobre los pagadiario, o que había sido su intermediario en la conexión. Los participantes enfatizaron, además que, esa doble vía en la que se transmiten las valoraciones positivas sobre el endeudamiento termina incitándolos a aceptar con mayor fuerza cualquier acuerdo. Junto a la apreciación positiva sobre las ventajas que supone el trabajo para los contactos inmediatos de los prestamistas, los participantes señalaron que, estos insistían en mantener un comportamiento ejemplar con las empresas en respuesta a los incentivos y beneficios recibidos. Comportarse, proceder de manera honesta y saber seguir órdenes, fueron algunas de las respuestas más comunes entre los participantes.

Sin embargo, el trabajo de prestamista muchas veces no consigue satisfacer las expectativas individuales que fueron creadas sobre el imaginario de alcanzar una mejor calidad de vida. A través de las entrevistas los participantes se cuestionaron sobre las condiciones “reales” de su trabajo. Varios de ellos concordaron en haber “perdido” las expectativas que tenían. Esto como consecuencia de la cantidad de tiempo que se necesita invertir para lograr el crecimiento laboral y económico esperado. Muchos aceptan la propuesta de trabajo suponiendo que tendrán una escalada rápida y así, conseguir sus objetivos, pero, las previsiones se cumplen en pocos casos. Unos cuantos participantes manifestaron que alcanzar propósitos en los pagadiario, depende exclusivamente de la dedicación y esfuerzo personal que cada individuo ocupa en su trabajo. El proceso es lento, requiere de paciencia y perseverancia. Otros participantes, por el contrario, declararon que en el esfuerzo por conquistar sus objetivos no todos tienen las mismas oportunidades. Solo algunos individuos se les facilita avanzar y cumplir sus intereses. Los participantes que hicieron esta afirmación sustentaron que la diferencia de oportunidades depende de distintos factores como: el tipo de vínculo que tienen con las empresas, la antigüedad, su conocimiento, la cantidad de contactos y sus relaciones con la red. Pero, sobre todo, de las estrategias que cada uno opera sobre estos *recursos*. En cambio, quienes no cuentan con algunos de estos recursos, difícilmente logran conquistar sus objetivos. Esto puede ser, desde el uso de ciertos vínculos personales o contactos para obtener alguna ventaja significativa, hasta conocimientos prácticos sobre el funcionamiento de la red y el sistema de préstamos.

De acuerdo con las observaciones de los participantes, en la red de los pagadiario existen toda clase de prestamistas, entre ellos, los “*habilidosos*”, que saben aprovechar las

distintas *posibilidades* que la red les ofrece para alcanzar sus objetivos. Que sean habilidosos no significa necesariamente que cuenten con una gran cantidad de recursos a su disposición, más bien, la habilidad reside en la forma en que son gestionados y dirigidos. Estos actores habilidosos, siguiendo la argumentación de Fligstein (2007), son capaces de inducir la cooperación de otros actores y por esta razón, resultan indispensables para las empresas, pues cuentan con *información* que facilita la construcción de *puentes* entre diferentes actores y en algunos casos, de *asociaciones* de nivel empresarial. De modo que, son raros los casos en que se puede avanzar en la red sin depender de diferentes recursos y estrategias. Junto a esta situación, algunos participantes manifestaron que la cantidad de empresas que se dedican a prestar dinero ha vuelto cada vez más difícil la conquista de propósitos particulares. Esta situación no solo es consecuencia de la enorme demanda de trabajo que suscitan los pagadarios. En el proceso de expansión de la red, según expresan los participantes, las empresas han aprovechado para *flexibilizar* sus formas de contratación, reduciendo considerablemente los incentivos por los que muchos individuos aspiraban a convertirse prestamista y, en consecuencia, a una precarización del oficio.

Finalmente, cuando se les preguntó a los prestamistas por su continuidad en el trabajo teniendo en cuenta todos los pormenores que envuelve la pérdida de expectativas. La mayor parte de ellos enfatizó que, una vez dentro, es difícil salir de la red. Por un lado, aunque los incentivos que las empresas ofrecen no alcanzan o son suficientes para cumplir una serie de expectativas a largo plazo, el simple hecho de tener esos incentivos como una suerte de posibilidad hace que muchos no quieran renunciar a ello. Recordemos que estos individuos generalmente provienen de contextos marginales y violentos, en donde las oportunidades son escasas. Las circunstancias condicionan ineludiblemente su percepción sobre lo que significa estar a dentro de la red en comparación con su realidad inmediata. Es así, como un porcentaje importante de participantes manifestó que el motivo de su continuidad está limitado a lo mucho o poco que se obtiene del trabajo.

Por otro lado, se encuentran *las relaciones* que los prestamistas construyen y que son fundamentales para entender su continuidad en la red. Como se mencionó anteriormente, las relaciones facilitan una gran variedad de recursos que si bien, en ciertas ocasiones, implican reciprocidad y obligatoriedad, permiten sobre todo la emergencia de oportunidades que actúan con fuerza sobre la percepción que tienen con respecto a su permanencia. Así, por ejemplo, algunos participantes justificaron su continuidad con base al vínculo que tenían con sus jefes y empresas. Otros por su parte, sobre las relaciones de amistad o parentesco que los enlazaban. Las relaciones suponen ventajas comparativas dentro de la red que son apenas

despreciables y, por lo tanto, son muy eficaces cuando se piensa en las razones para mantenerse a dentro. Algunos participantes incluso señalaron, sentirse constreñidos y/o recibir presiones dentro y fuera de la red para no desistir. Habitualmente de sus propias familias, pero también, de sus contactos cercanos. Estas presiones actúan con mucha mayor determinación en los *actores ego*, que ven comprometidos sus propios intereses en la estabilidad de sus vínculos.

### **3.2 Vínculos familiares y de amistad**

En consecuencia, un segundo motivo sobre el que haré mención para integrar la red de los pagadiario son *los vínculos familiares y de amistad*. Como podrá inferirse, son raros los casos en que ingresar a la red no se apoya sobre un vínculo, tener una conexión dentro, es un factor sustancial para comprender el motivo que muchos tienen para unirse. En los pagadiario existe una gran variedad de formas organizativas y de vínculos procedentes de esas conexiones, entre ellas están, por ejemplo, las empresas que se sostienen sobre relaciones de parentesco: padres, hijos, hermanos, primos, tíos, cónyuges, formando alianzas y cooperando mutuamente para conseguir propósitos conjuntos. Una vez estas empresas afianzan sus vínculos y logran avanzar en el mercado de los préstamos, las relaciones de parentesco pueden extenderse a varios grados e incluso, mantenerse en el tiempo mediante otras uniones como la amistad, lealtad y/o patronazgo, incluso, hasta poseer todos esos atributos al mismo tiempo. Aquí, el motivo principal para formar parte de la red deja de ser única y exclusivamente las ventajas derivadas de las oportunidades que ofrecen los pagadiario y comienza a tener valor el tipo de vínculo que tiene el futuro integrante con quienes están dentro de la red. El valor del vínculo no necesariamente responde a su carácter o dimensión afectiva. Los prestamistas se refieren más frecuentemente al contexto específico en que se desenvuelve la relación: la familia, la actividad común y la ayuda mutua, como aquello que determina su entrada en la red. El motivo para integrar la red se inscribe sobre el vínculo en sí mismo, que no es otra cosa que, la fuente de *seguridad ontológica* que lo representa: la familia. *Los individuos no organizan sus actividades o buscan empleo en espacios anónimos, todo lo contrario, recurren a sus redes de apoyo más cercanas.*

Es muy importante señalar que la red de los pagadiario está conformada principalmente por grupos de actores cuya experiencia de vida ha estado atravesada por la precariedad social y económica, junto a momentos de inestabilidad en el mercado de trabajo. Una base social que se ve afectada por la falta de posibilidades para acceder a ciertos bienes y

servicios y, en definitiva, para satisfacer todo tipo de necesidades. De modo que, las redes familiares terminan convirtiéndose en una *fuerza de soporte* apoyada sobre *relaciones de cooperación* que favorece fuertemente la decisión de entrar en la red. *El trabajo es el principal factor productivo que los enlaza*. Las relaciones familiares organizan los recursos y las capacidades de sus miembros en función del trabajo para satisfacer las necesidades y reproducir condiciones básicas para su mantenimiento. Es más, son las condiciones de precariedad social, las que hacen que los individuos busquen asociarse para *crear* soluciones en respuesta ante la falta de oportunidades, desplegando recursos y otra serie de habilidades que suministren iniciativas para su subsistencia. En opinión de dos de los participantes, esto podría haber dado origen a los pagadarios: *Las relaciones de cooperación y asociación entre varios actores que, canalizando oportunidades, recursos y estrategias, se organizaron sobre una iniciativa de financiamiento ilegal en función de sus propios intereses y de los vínculos familiares que los entrelazaban*.

La historia social de Colombia a lo largo del siglo XX estuvo caracterizada por una amplia desigualdad estructural, la debilidad y/o inexistencia institucional, el poder económico de organizaciones criminales, entre otros factores. Las narraciones de los participantes sobre el surgimiento del sistema de préstamos ilegales que introdujo el pagadario, se enmarcan en esa historia. Así como sucedió entre los años 1970 y 1990, con otras fuentes de financiamiento ilegal como el narcotráfico, *la red de los pagadarios podría ser el resultado de la necesidad por resolver un tipo de malestar generalizado en un sector marginal de la sociedad*, constituyéndose como un mecanismo de reivindicación y reconocimiento social en que se prioriza a la familia a cualquier precio, incluso, por debajo de las normas sociales para justificar cualquier actividad delictiva.

Sea cual sea el origen de la red de los pagadarios, las formas empresariales apoyadas esencialmente en la *interrelación* de vínculos familiares funcionan como organizaciones propensas a reproducir determinada *configuración social*. No solo existe cierta “consciencia” sobre el tipo de orden que se integra, sino también, las propiedades que los unen: el reconocimiento y aceptación de normas, responsabilidades, compromisos, e incluso, rangos y roles específicos. Las narraciones de los participantes indican que, las formas de organización familiar se reproducen sobre prácticas carismáticas, esto es: *el patronazgo* y las *coaliciones*. Uno o varios miembros de la empresa familiar pueden pasar a ocupar alguna posición central sobre el resto de los integrantes, convirtiéndose en referente clave para la formación y el mantenimiento de los vínculos dentro y fuera de la red y su asociación con el poder. Los participantes que hacen parte de este tipo de red-familiar manifestaron que, la figura de “*pariente-*

*patrón*” da orden a las relaciones dentro de la empresa en función de intereses, pero también de “*afectos*”, que muchas veces, son difíciles de separar.

El afecto se traduce en deberes y obligaciones morales como: el sacrificio, la lealtad, el mérito o la recompensa, en las que, además, se percibe la facultad de acción e imposición que tiene la figura del *pariente-patrón*. Así, cuando se preguntó a los participantes sobre su continuidad en la red, las obligaciones y deberes con la figura de *pariente-patrón*, tienen una carga valorativa sobre la decisión. Algunos mencionaron que su permanencia dentro de la red se fundamenta en la *lealtad* con la familia, personificada en la figura de ese miembro aglutinador. Otros señalaron que su decisión se apoyaba en *la credibilidad* depositada para cumplir con la función específica que le había sido asignada dentro de la empresa familiar, referida, además, a la convicción de ser asignada por el pariente-patrón. Se apuntó también, como motivo de permanencia, logros colectivos obtenidos por el rol ocupado en la empresa, reconocido y exaltado por cuenta de este patronazgo.

Cabe destacar que, sin esa figura de liderazgo que representa el *pariente-patrón*, no existiría una razón para que se generen relaciones de intercambio entre las distintas personas que participan de la red-familiar, más allá del hecho de mantener los vínculos de parentesco. Los participantes destacan que la centralidad de este miembro aglutinador se encuentra en la capacidad que tiene para forjar las conexiones que se necesitan para que los integrantes de la red-familiar actúen por objetivos comunes para el negocio y de manera cooperativa, así como, para evitar toda clase de *conflictos*, generalmente asociados a disputas por favoritismos y poder. La inexistencia de esta figura de patronazgo en las redes familiares, dicen los participantes, afectaría las posiciones que cada uno de los miembros detenta y, por lo tanto, tendría un impacto sobre cada uno de los vínculos.

En este orden de ideas, es importante señalar que, dentro de las empresas que se organizan sobre vínculos familiares no todos los que participan tienen la obligación de relacionarse con otros, lo cual, termina por definir a este tipo de redes no por los vínculos preexistentes de los que forman parte, sino, por las relaciones en las que constantemente figuras como el *pariente-patrón* se encargan de reproducir y mantener. La figura de patronazgo se extiende a otras formas de organización empresarial en la red de los pagadario, entre ellas las que están fundadas sobre vínculos de amistad. Por supuesto, existen modelos alternativos en la composición general de la red, sin embargo, una parte significativa de las relaciones está profundamente enraizada sobre la dinámica del patronazgo.

Las *coaliciones* que se forman entre parientes y actores que participan de las redes familiares, también son fundamentales para entender los motivos que tienen los prestamistas

para vincularse y mantenerse dentro de la red. En los pagadarios hay vínculos familiares que actúan con mayor influencia sobre los actores, que otros. Alguno de ellos puede estar fundamentados sobre una relación preexistente como, por ejemplo, padres e hijos. Otros, por el contrario, puede constituirse sobre intereses particulares. La formación de coaliciones en las redes familiares responde frecuentemente a disputas y negociaciones por recursos y posiciones, se apoyan sobre relaciones asimétricas de transferencia de recursos entre actores que conceden favores y *beneficios* a quienes los reciben a cambio de apoyo. Según uno de los participantes, junto a la figura del pariente-patrón, existen otros actores o *parientes-estratégicos* con los que se busca formar alianzas para obtener mayores ventajas y beneficios. Estos actores pueden participar activamente en la red familiar o ejercer su influencia de forma indirecta sobre la toma de decisiones, por lo cual, requieren de distintos tipos de *intermediación*.

La capacidad de influencia de estos actores puede comprometer las relaciones entre los miembros de la red familiar y los conflictos que dichas coaliciones susciten entre sus integrantes. Por lo tanto, las adhesiones y lealtades que los parientes- *estratégicos* captan para conquistar más y mejores espacios, como recursos, requieren del equilibrio necesario para que la red familiar siga en funcionamiento. Unos cuantos participantes manifestaron que, cuando los conflictos se acumulan y sobrepasan los propósitos y objetivos empresariales sobre los cuales fueron constituidas estas redes familiares, es altamente probable que acaben perdiendo todo su patrimonio e incluso, que las disputas y problemas entre las coaliciones familiares, terminen convirtiéndose en verdaderas ofensivas atroces y sanguinarias. El intercambio personalizado de favores y recursos por *apoyo instrumental* puede crear vínculos lo suficientemente fuertes y duraderos junto a compromisos y obligaciones para mantenerse en la red.

Otro de los motivos que los participantes indicaron para integrar la red, son *los vínculos de amistad*, una amplia fuente de apoyo en la generación de las conexiones en los pagadario. Un alto porcentaje de los entrevistados manifestó que, su ingreso a la red se apoyaba sobre este tipo de vínculo. Los participantes refieren por amistad a una gran diversidad de interacciones que incluyen aspectos como: participar en una organización o grupo, algún pasatiempo, tema en común, estudio, trabajo, vecindad, entre otros. Además, esas amistades tienden a ser semejantes en características personales, actitudes, experiencias, valores, preconcepciones, etc. Pueden estar fundamentadas en aspectos puramente de contexto, como la ayuda mutua, pero también, estar autonomizadas y/o establecidas sobre aspectos como el ocio o la confianza. Una vez definidas las representaciones de amistad de los

participantes, se estableció que los motivos que tenían para ingresar a los pagadiario, se basan, por un lado, en expectativas sobre ciertos atributos que les generaban *sentimientos de identificación* con su enlace dentro de la red, por ejemplo, acompañar y ver jugar a su equipo de fútbol. Y, por otro lado, en *la confianza personal* derivada de circunstancias pasadas y experiencias compartidas, en las que se habían ayudado mutuamente con su enlace, como, por ejemplo, el desempleo o la indigencia.

Los sentimientos de identificación permiten generar un conjunto de percepciones compartidas que son fundamentales para la construcción de vínculos y afiliaciones entre los miembros de una empresa en la red de los pagadiario. Esas percepciones se transforman generalmente en *valores* reconocidos por todos y que son continuamente alimentados y reproducidos por cada uno de los actores para afirmar su identidad y pertenencia. Además, la construcción de un “nosotros” como de “otro”, que implica propiedades de identificación. Los valores simbólicos reconocidos por todos se traducen a su vez, en *relaciones de solidaridad* entre sus miembros. Unos cuantos participantes explicaron, cómo a través del fútbol se habían vinculado a la red de los pagadiario y, cómo ser parte del mismo equipo, los unía con otros miembros de la red. Por otra parte, de qué modo sentirse identificados con todo lo que envuelve conocer, apreciar y apoyar a su equipo de fútbol, los llevaba a tener relaciones solidarias con sus pares. Ahora bien, que exista un valor simbólico con el cual los actores se sienten identificados y parte de la empresa-red, no necesariamente significa la ausencia de *tensiones* entre los distintos actores. Por el contrario, los actores compiten, disputan y negocian todo tipo de recursos dentro y fuera de la red, que influyen sobre sus sentidos de identificación y pertenencia. Algunos participantes expresaron que, aun cuando el fútbol es un elemento fundamental en los vínculos de amistad y relaciones que mantienen dentro de la empresa para la que trabajan, no necesariamente se trata de un elemento que garantiza la inexistencia disputas y antagonismos. La transferencia de recursos y las posiciones que asumen ciertos actores en estas redes de amistad puede envolver conflictos de credibilidad y confianza entre sus miembros. Los participantes manifestaron que, en varias ocasiones, sus ideas o sentimientos positivos sobre un amigo o alguien que consideraban próximo, cambiaron como consecuencia de los comportamientos o actitudes negativas que había tenido luego de lograr una nueva función dentro de la empresa o cierto beneficio. Se insinuó también, que la forma engañosa o ilegítima en la que esos actores buscaron obtener ventajas, les producida desconfianza. Pero la identificación colectiva creada a partir de un valor simbólico reconocido por todos los miembros de la red termina reproduciendo

relaciones de cooperación más allá de la existencia de situaciones de desconfianza o conflicto, de ahí su importancia para mantener el funcionamiento de la red.

Por otra parte, se encuentran los vínculos de amistad apoyados en *la confianza personal*, que como se insinuó anteriormente, son el resultado de circunstancias pasadas y experiencias compartidas con un enlace dentro de la red. La confianza tiene distintas dimensiones en los pagadiario, por esta razón, se lleva a cabo la distinción entre el tipo de confianza cuya principal fuente es el vínculo interpersonal, con otro tipo de confianzas que no están condicionadas a la intimidad o la confidencia, como, por ejemplo, la confianza estratégica, que también es un recurso fundamental en las interacciones que se sostienen en la red. La dinámica de la red de los pagadiario es compleja, requiere de altos niveles de autonomía organizacional, dispositivos de coordinación, articulación de funciones y roles en múltiples niveles, sistemas de comunicación, una lógica de negociación, además de un conjunto de normas, creencias y valores compartidos. Sin embargo, como en cualquier empresa u organización, las relaciones en la red de los pagadiario tienden a evolucionar lentamente en el tiempo. Los vínculos de amistad basados en la confianza personal facilitan formas de cooperación e interacción recíprocas mucho más rápidas y limitadas, que, bajo diferentes combinaciones, permite un desempeño eficaz de la red.

A partir de los relatos de los participantes se establecieron dos tipos de situaciones en las que el ingreso a la red se produce mediante vínculos de amistad apoyados en la confianza personal. En la primera situación, el actor externo acude por necesidad y/o interés a su enlace dentro de la red. En la segunda situación, es el enlace que ofrece integrar a su conocido dentro de la red. Cuando se les preguntó a los participantes sobre aquello que valoraban de este vínculo de amistad, como para que fuese un motivo importante de ingreso a la red, se señalaron distintos atributos: El primero de ellos es el “*respeto mutuo*”; las circunstancias o experiencias compartidas entre el miembro de la red y su conocido-aspirante, se convierte en sinónimo de deferencia e indicación para entrar en la red. En segundo lugar, está la “*honestidad*” que permite la construcción de un vínculo basado en la intimidad y la confidencia. Un tercer atributo que los participantes señalaron es la “*habilidad*” para lidiar con situaciones difíciles y resolver problemas. Por último, está la “*seriedad*” que se refiere a la capacidad de asumir responsabilidades y compromisos. Estos cuatro atributos resumen algunas de las características que las empresas buscan entre quienes aspiran a integrar la red de los pagadiarios y que permiten un funcionamiento eficaz de la red. Se confirma, además, al observar que los participantes son capaces de identificar esos atributos y otorgarles una valoración.

Los vínculos de amistad que están basados en la identificación y/o la confianza personal, son determinantes en el mercado de trabajo, puesto que limitan la búsqueda de perfiles como de posibles aspirantes. Esto tiene una utilidad efectiva en la medida en que reduce la incertidumbre sobre la elección adecuada del personal que se encarga de distribuir los grandes capitales. Los vínculos de amistad y las relaciones personales generan una serie de controles sociales que logran que los individuos cumplan con sus funciones en la red de los pagadario. Existen empresas organizadas únicamente sobre vínculos de amistad, con lo que buscan una mayor efectividad en el reintegro de sus capitales, pero también, hay una fuerte demanda de este tipo de vínculos, por integrantes particulares que aspiran a aumentar sus redes personales y mejorar sus posiciones.

Sin embargo, es importante mencionar que, al preguntar a los participantes, de qué manera habían recibido la indicación por parte de su contacto o enlace para ingresar a la red, varios de ellos insinuaron que, generalmente la referencia se hace como sugerencia más que como una recomendación explícita. Si bien, el *capital social* en la red de los pagadario proporciona todo tipo de recursos e incluso, facilita mejorar la posición de sus miembros, asumir compromisos o responsabilidades sobre el ingreso de un conocido a la red, puede perjudicar la imagen y los intereses particulares de los actores interesados. Esto quiere decir que, quienes integran la red orientan sus acciones bajo la perspectiva de las consecuencias de lo que hace y, por lo tanto, sugerir el ingreso de un conocido puede generar menos consecuencia en términos de costos y beneficios, que su recomendación directa. Además, el ingreso y aceptación de un nuevo miembro a la red, no solo es el resultado de sugerencias individuales, es también consecuencia de decisiones colectivas. Aunque el tamaño de la red de los pagadario no permite conocer la naturaleza de todas las relaciones que tienen lugar entre los actores que participan, e incluso, es poco probable que sus integrantes tengan la información necesaria sobre la calidad “real” del vínculo que puede mantener un par de actores, cuando se trata del ingreso de alguien conocido, las relaciones se vuelven más o menos visibles para otros miembros de la red. De este modo, antes y después del ingreso de algún conocido a los pagadario, se generan todo tipo de negociaciones y estrategias relacionales.

Uno de los participantes explicó, cómo cada cierto tiempo comienzan a circular “rumores” sobre el ingreso de un nuevo miembro a la red de los pagadario. Esa información puede tener distintos grados de difusión en la red: transmitirse a nivel personal, grupal o empresarial. El grado de difusión dependerá de quién es el actor en cuestión, quienes lo conocen o con cuántos miembros de la red puede estar relacionado. Conjuntamente, la

información que se trasmite sobre el nuevo integrante puede variar entre los miembros en función de los intereses que tienen sobre ese vínculo; aquellos que encuentran mayores beneficios, habitualmente poseen mejor información, mientras que quienes están menos interesados tendrán referencias más escasas e imprecisas. Esto no quiere decir que, los actores que participan en la red de los pagadario sean tan racionales y calculadores como para determinar la utilidad que tiene el ingreso de un nuevo miembro a la red, pero sí, que son capaces de percibir los costos y beneficios sobre las relaciones y los retornos futuros que pueden tener esas conexiones en términos de oportunidades y *competencia*.

Por tal razón, los vínculos de amistad en la red suponen ajustes y procesos de aceptación y exclusión. Para algunos participantes, el ingreso de alguien cercano representa la oportunidad de mejorar su posición en la red, ya que se trata de un vínculo significativamente más recíproco y que puede propiciar la apertura de nuevos espacios de socialización. Pero para otros participantes, las amistades preexistentes que se extienden con el ingreso de un nuevo miembro a la red pueden limitar sus relaciones futuras y restringir las oportunidades para acceder a nuevas relaciones. Asimismo, la *amistad transitiva* o la tendencia a encontrar aliados en los amigos de los amigos, puede ser una estrategia para quienes aspiran a una mejor posición en la red. Sin embargo, en los pagadario, la sociabilidad o la cantidad relaciones que un actor puede alcanzar, no son garantía suficiente para cambiar de estatus. Los vínculos de amistad suelen ser fluctuantes y transformarse con el tiempo, aunque pueden implicar un alto grado de obligatoriedad como los vínculos familiares, su carácter voluntario los hace fácilmente reemplazables. Si bien, los vínculos de amistad parecen tener efectos relevantes en el aumento de las posibilidades para acceder a recursos, información y hasta posiciones, no son la única fuente, ni la mejor. En redes dinámicas y de gran tamaño como la red de los pagadario, una gran diversidad de contactos ofrece mayores y mejores oportunidades de acceso a recursos escasos como, por ejemplo, los contactos laborales con miembros de otras empresas. Algunos participantes reconocen que sus relaciones más próximas implican mayor confianza y reciprocidad, pero perciben que los “amigos cercanos,” nos les brindan suficiente o nueva información para tener mejores oportunidades. Para estos participantes la clave está en saber cómo invertir estratégicamente su tiempo para cuidar sus vínculos más cercanos y construir nuevas relaciones con actores de otras empresas o redes distintas a las que pertenecen. Pero la *movilidad social* es bien distinta en la práctica, sobre todo para aquellos actores centrales que tienen mayores compromisos, obligaciones y para quienes ven como prioridad su sentido de identificación y pertenencia.

Al preguntar a los participantes por su continuidad en la red, surgieron distintos argumentos y justificaciones. Para algunos, los vínculos de amistad van afianzando sentidos de pertenencia a la red que influyen sobre su decisión de mantenerse adentro. Los actores que participan en la red de los pagadiario, no están solamente dotados de propiedades comunes, sino también, unidos por vínculos permanentes y útiles. Para estos participantes lo fundamental es el espacio que la red les proporciona para intercambiar y/o apropiarse de recursos materiales y simbólicos, más que los beneficios individuales que pueden obtener de sus funciones particulares. Otros participantes expresaron que su continuidad está condicionada por el compromiso que sienten con el enlace que facilitó su ingreso a la red y en distinto grado, con las obligaciones que adquirieron a partir de ese vínculo. Los participantes son capaces de reconocer como sus acciones y decisiones pueden afectar las relaciones e intereses de otros integrantes de la red con quien se está vinculado de forma directa o indirecta, incluso, percibir como el contenido y la forma de sus vínculos de amistad, van cambiando en función de esas relaciones e intereses. Finalmente, están aquellos participantes que se mantienen en la red por el capital social que han podido construir mediante vínculos de amistad y los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de esas relaciones. Ese capital es producto de *estrategias de inversión* que han sido empleadas por los participantes para entablar relaciones productivas y beneficiosas. Tal esfuerzo que excluye cálculos y garantías de reciprocidad es la razón por la que varios de los participantes deciden permanecer en la red.

### **3.3 Representaciones y creencias**

El siguiente motivo sobre el que reflexionaremos para integrar los pagadiario está relacionado con una serie de *representaciones* y *creencias* que circulan dentro y fuera de la red. En sus inicios, el pagadiario permitió a personas marginadas y excluidas socialmente acumular grandes capitales. La imagen de empresarios y “hombres exitosos” que a través de los pagadiario conquistaron riquezas y empezaron a tener prácticas de consumo que los diferenciaba del común, logró incubar nuevos imaginarios sobre cómo a través de emprendimientos y negocios fuera de la ley, era posible alcanzar reconocimiento y prestigio. Tal como ocurrió con el narcotráfico en Colombia durante los años 1980, los pagadiario han generado notables transformaciones sobre las prácticas de consumo que han permeado a distintos sectores y grupos sociales. Las representaciones y creencias en torno a los pagadiario,

se han distribuido entre una amplia red de personas que participan del negocio, incluso, hasta en aquellos que se consideran más apartados, ocasionando una enorme demanda de trabajo.

La historia de varios de los participantes de esta investigación, así como la de muchos otros integrantes de la red de los pagadiario, ha estado marcada – como se dijo anteriormente-, por el desempleo, la pobreza, la desigualdad, pero, sobre todo, por la tentativa de encontrar formas para sobrevivir. La informalidad es una de esas alternativas económicas, pero quizá no, la más rápida y productiva, mientras que, la ilegalidad ha demostrado por décadas resultados eficientes. El origen de las primeras organizaciones criminales en Colombia se remonta a individuos que, mediante actividades como el narcotráfico, adquirieron poder suficiente como para lograr una aceptación social, capaz de cuestionar los perceptos de autoridad y orden. A estos individuos no solo les impulsaba la generación de grandes riquezas, sino una necesidad de reconocimiento por parte de la sociedad. Como consecuencia, en algunos sectores y grupos sociales, la aprobación de actividades que violan abiertamente las disposiciones legales ha hecho parte de sus orígenes y de su propia memoria colectiva. Más aún, que los comportamientos transgresores sean valorados positivamente por una gran parte de estos sectores y grupos, incluso como para que la mayoría coopere y participe.

Las prácticas de consumo asociadas a actividades ilícitas han sido igual de determinantes en la reproducción de valoraciones positivas e imaginarios en torno a comportamientos transgresores. El exhibicionismo del dinero, la ostentación de objetos, la fascinación por la abundancia, etc., han permeado durante mucho tiempo, las relaciones sociales y económicas de sectores populares. Además, dado que, las dinámicas de consumo han estado sujetas a los excedentes que dejan esas actividades, existe una alta probabilidad de que los individuos aspiren a asociarse y/o integrarse a este tipo de mercados. De hecho, como ya sucede con los pagadiario, que las oportunidades ofrecidas se materialicen en la formación de una red compleja de empresas capacitadas para reclutar aspirantes y expandir sus actividades hacia nuevos escenarios.

Trabajar como prestamista en la red de los pagadiario, representa para algunos de los participantes la posibilidad de convertirse en esos empresarios y hombres de negocio, que han sido sus referentes más cercanos: individuos humildes que lograron el reconocimiento y respeto de sus propias comunidades a través de actividades ilícitas. Observar cómo familiares, amigos, vecinos y hasta los propios compañeros de trabajo, comenzaron a tener éxito dentro del negocio de los préstamos, impulsó a varios a entrar en los pagadiario. Para estos participantes, la red es ante todo un mecanismo de *ascenso social* a través del cual, pueden conquistar todo tipo recursos para su propia *satisfacción personal*. Cuando se les preguntó a

los participantes que entendían por satisfacción personal, empezaron a surgir representaciones en torno al consumo de bienes de lujo y estilos de vida con ostentación y excesos, que se entremezclan con sus propios gustos, las tendencias de la industria y una especie de *narco-estética*. En efecto, los grandes capitales que mueve la red de los pagadarios han creado consumidores que encuentran fascinación por la abundancia y la riqueza, en contraposición a las precarias condiciones en las que muchos vivían cuando apenas contaban con los medios y recursos necesarios para subsistir. Fueron recurrentes las veces en que los participantes se remitieron al pasado para establecer comparaciones sobre el “*estatus social*” que les ha facilitado la red, generalmente asociado a la adquisición de objetos y comodidades que les entusiasma exhibir, por ejemplo, comprar un perro de raza, ropa de marca, o hasta hacer un viaje.

Luego de que se produce el vínculo con la red, los prestamistas perciben en muy poco tiempo, las posibilidades de consumo que los pagadarios les ofrecen para adoptar “la vida que desean”, no solo porque a través de los préstamos que realizan pueden obtener ganancias personales sobre esas transacciones, sino también, por las diferentes *recompensas* que reciben de las empresas por sus logros colectivos, como, por ejemplo, viajes, fiestas y celebraciones en las que predomina el exceso y el derroche. Estas manifestaciones no solo contribuyen decisivamente en la socialización de un gusto por lo exuberante y exagerado dentro de la red, la “*generosidad*” de las empresas, también reproduce formas de *dominación social* que requieren de individuos ansiosos por reivindicar sus propios deseos y aspiraciones. Detrás de estos actos de filantropía que las empresas reproducen existe un interés para mantener relaciones de lealtad y correspondencia entre sus empleados. Tal es el caso que, algunos participantes expresaron sentir amabilidad y respeto por empresarios o patrones que ni siquiera conocen personalmente, pero que les han permitido beneficiarse de su propio éxito económico.

Sin embargo, ya que a la red llegan muchos individuos con afán de reconocimiento desmedido, que se ve intensificado una vez se entra en contacto con las grandes cantidades de dinero que movilizan los pagadarios, puede ocurrir que los actores no logren desarrollar las habilidades y destrezas necesarias que se requieren para el funcionamiento del negocio. Es más, las celebraciones, opulencia y la disponibilidad ilimitada de dinero, paradójicamente puede crear una *predisposición moral* en los individuos, como para que se conviertan en delatores, o no actúen bajo las pautas de discreción necesarias para evitar poner en riesgo la seguridad del negocio. Uno de los participantes detalló cómo un compañero de trabajo a pocos días de vincularse a la empresa fue despedido y enviado de vuelta a Colombia por su

comportamiento durante una celebración. Otro de los participantes, relató los problemas que causó para la empresa el alarde de uno de sus compañeros con otras dos firmas de préstamo.

Como los efectos de la riqueza y las posibilidades de consumo pueden comprometer las relaciones y el funcionamiento de la red, para la mayoría de las empresas resultan mucho más eficaces y duraderos, los vínculos apoyados sobre la confianza y lealtad. Pero, individuos marginados, excluidos y con ansias de reconocimiento que están dispuestos a cualquier cosa por unos cuantos lujos y comodidades, para otras empresas puede contribuir al desarrollo de habilidades y destrezas diferentes a las que con frecuencia son requeridas en la red, como por ejemplo, informar fraudes o descuidos de sus compañeros y hasta revelar confidencias e intimidades, que también son una forma de organizar la estructura productiva del negocio, puesto que reduce la *incertidumbre* sobre el comportamiento de los actores. Entonces, además de socializar sobre estos valores y prácticas de consumo, los prestamistas disputan su obtención. Tres de los participantes señalaron que, en la red, todos quieren mostrar lo que ostentan, ya sea con los mismos compañeros de la empresa o con los miembros de otras firmas, incluso, *compiten* entre ellos por exhibir quien posee qué o más cosas. Los participantes asumen que hacer alarde es una manera de *sobresalir* y destacarse sobre los demás, siendo parte de su raciocinio sobre lo que significa tener un estatus y es también, un recurso.

Esa lógica de exhibición es un mecanismo que se extiende a través de los pagadario y hace parte del ejercicio de la legitimidad y reconocimiento que las empresas necesitan para que los actores que participan en la red se sientan identificados. Los participantes señalaron que, reconocen el éxito y estatus de las empresas, cuando los recursos se extiende por igual a todos sus trabajadores. Ese nivel de acceso a los recursos disponibles convierte a las empresas en un valor en sí mismo para sus integrantes, pero, además, para otros miembros de la red. La cantidad de recursos que las empresas tienen: beneficios mutuos, información, capital social, pueden influir de forma decisiva sobre otros actores de la red, o hasta otras firmas de préstamo que buscan formar nuevas sociedades. Los participantes mencionaron que, en esta competencia por recursos, los prestamistas comienzan a averiguar la manera de vincularse a las empresas que ofrecen mayores beneficios y privilegios. Esa dinámica de ajuste hace parte de la flexibilización de las relaciones en la red y de las condiciones del mercado de trabajo.

La continuidad de estos participantes en los pagadario está sujetas a las posibilidades de consumo que les ofrece la red, las cuales, les permite socializar, acceder a un estatus y adquirir un estilo de vida para mantenerse adentro. En realidad, el ascenso social que muchos imaginan que consiguen con su ingreso a la red, está condicionado a expresiones

circunstanciales de celebración social y la obtención de algunos artículos de lujo, más que a la adquisición de un estatus permanente. Cuando por alguna razón, un actor se desvincula de la red, los privilegios y reconocimiento desaparecen junto con el vínculo. Tres de los participantes señalaron que, en la mayoría de los casos, quienes se desvinculan de la red insisten en volver cuando perciben que fuera del mercado no van a conseguir mantener el estilo de vida que les garantizaba el trabajo de prestamista. La *dependencia* que crea las posibilidades de consumo en la red actúa con tal intensidad en las relaciones que son pocos los casos en que se concibe salir para perder privilegios. Generalmente los actores buscan mejorar sus posiciones mediante su ingreso a otras empresas que les garanticen mejores oportunidades antes que en desvincularse.

### **3.4 Intereses y estrategias**

Por fin, el último motivo sobre el que haré referencia para ingresar a los pagadiario es el *interés económico*, que lejos de ser una razón puramente utilitarista sobre la red, supone poner a prueba una serie de *habilidades y estrategias* para negociar y *hacer dinero*. Al entrevistar a uno de los participantes y preguntarle sobre el motivo que lo había llevado a ingresar a la red de los pagadiario, me sugirió leer “*El hombre más rico de babilonia*”, un pequeño texto que narra la historia de un hombre que aprende las reglas para acceder a la riqueza. En los pagadiario, quien logra entender varias de las pautas sobre el funcionamiento de la red, puede convertirse en el hombre más rico de babilonia. Para ello, no basta con producir eficientemente o cumplir con las exigencias que demanda el trabajo de prestamista, es necesario que existan actores dispuestos a desafiar la organización de la red y su estructura de relaciones. Esas características describen a aquellos actores a los cuales se les puede denominar *ego*. Según cuatro de los participantes, aprender sobre el funcionamiento de la red requiere, por un lado, conocer los artificios del sistema de préstamos y, por el otro, construir distintos tipos de relación con los actores que participan en la red. Cuando se les preguntó a los participantes, que relación había entre la construcción de relaciones y la generación de riqueza, manifestaron que, en la red de los pagadiario el *capital social* se cuantifica en términos de *información sensible*: saber quién se relaciona con quién, sobre qué se mantienen ciertas relaciones y que tipo de cosas intercambian, supone ventajas comparativas como, por ejemplo; conocer las asociaciones que pueden potenciar su capacidad para obtener ganancias. Esto significa que el capital social se crea gracias a que los actores participan y controlan la difusión de información.

Un “buen negociante” según explican los participantes, es aquel que sabe cómo sacar provecho de las relaciones y potenciar las informaciones que conoce sobre la red. Eso también implica apostar sobre situaciones en las que no es posible hacer cálculos, pero, que pueden generar algún beneficio. En ciertas ocasiones, manifestaron los participantes, se requiere retener datos valiosos sobre los actores, sus relaciones o hasta las propias empresas, esa información abre oportunidades que tienen el potencial de convertirse en algún beneficio. Los raciocinios sobre lo que entienden los participantes por *beneficio*, cambia de un individuo a otro; para algunos, una ventaja puede ser anticiparse a la decisión que una empresa va a tomar respecto a sus trabajadores, como en el caso de un recorte. Para otros, conocer, por ejemplo, las razones tras el conflicto o la pelea que se presentó entre dos prestamistas. Pero, además, existen ciertas circunstancias en que los participantes admiten perder el control sobre la información que poseen o anticiparse a al momento en el que debe ser transmitida. Por esta razón, las ventajas sobre alguna información suponen alcanzar un mayor volumen de versiones para conocer mejor aquello que es significativo y menos redundante. Esas ventajas dicen los participantes, no les aseguran una mejor posición, pero sí, aumenta la probabilidad de conseguir nuevas oportunidades. Asimismo, les permite tener cierta *autonomía* y no depender de otras relaciones o decisiones para conseguir beneficios. De hecho, lo que varios de los participantes tienen en mente cuando logran optimizar sus relaciones, es conseguir independencia dentro de la red de los pagadarios, que no es otra cosa que la facultad de elegir y tomar decisiones por sí mismos. Ser independiente no quiere decir que puedan negociar absolutamente todo tipo de situaciones respecto a su función o trabajo dentro de la red, pero sí, apelar o rechazar decisiones que en otras circunstancias no podrían objetar, como, por ejemplo, un traslado de trabajo o un cambio de ruta.

Sin embargo, en su intento por conseguir autonomía, también pueden fracasar. Los participantes manifestaron que, cuanto más confiable es la información que han recibido y lo que han obtenido en recompensa, es menos probable que se busquen fuentes alternativas para disponer de novedades. Solo cuando el valor de la información decrece y consecuentemente, pierde su valor, se ven obligados a construir nuevas relaciones. También reconocen que si bien, las relaciones duraderas pueden brindarles información más significativa y confiable, son más costosas en términos de inversión de tiempo y recursos. Pero ocurre en distintos casos, que la frecuencia de las relaciones sobrepasa el propósito económico sobre el que fueron construidas. Explican los participantes que llegan a conocer tan bien a sus fuentes, como para que no exista prácticamente ninguna incertidumbre sobre el comportamiento del otro, dado que, el vínculo se transforma en una relación de confianza mutua.

No solo la información es importante para aprovechar los beneficios de la red de los pagadario, los participantes indicaron que es fundamental lograr hacer que otros confíen en ellos. Esto se logra dicen los entrevistados, mostrando interés y *empatía*, a partir de lo cual, pueden llegar a encontrar la forma de unir los intereses de actores y/o empresas con distintos fines y propósitos. Ayudar a otros o servir de puente para facilitar relaciones de cooperación y asistencia mutua, puede proporcionarles retribuciones personales. No obstante, para obtener ventajas sobre esas relaciones se debe actuar con mucha táctica y cautela. Los implicados, explican los participantes, no pueden pensar o darse cuenta de que su ayuda está únicamente fundamentada en sacar provecho de la situación. Por esta razón, la construcción de confianza es clave para conseguir algún tipo de ventaja, ya que presenta las intenciones del actor no como una necesidad de la que pueden recibir un beneficio, sino, como una acción desinteresada. En algunos casos, puede dar los resultados esperados, pero en otros, no generar ningún tipo de provecho. Según los participantes son estrategias que deben poner a prueba una y otra vez hasta alcanzar su objetivo.

Por otro lado, es importante entender qué relaciones pueden ser favorables y cuáles no lo son; no es suficiente querer juntar personas y sus intereses para conseguir ventajas competitivas sobre esas situaciones, en realidad, se trata de saber si esas interacciones pueden funcionar para producir algún beneficio. Las relaciones en la red de los pagadario son extremadamente complejas, algunos actores estarán dispuestos a hacer ajustes sobre sus intereses, mientras que otros preferirán dominar o imponer su voluntad. De modo que, como mencionan los participantes, se debe evitar a toda costa que su intermediación pueda causar un conflicto. Advertir los riesgos sobre la negociación puede ser una forma de liberarse de cualquier responsabilidad, pero, puede reducir la confianza de los actores. Lo más apropiado, para evitar conflictos, indican los participantes, es conocer el comportamiento de los implicados y también, no comprometerse directamente con la relación entre ambas partes, planteando toda situación en términos de posibilidades y efectos.

La forma en que su intermediación es percibida por otros actores es fundamental para que puedan servir de referencia en diferentes situaciones, por lo cual, resaltan los participantes, deben *cuidar* su reputación. Cada tentativa que desarrollen para facilitar o unir los intereses de cualquier actor de la red, tiene que dejar una imagen positiva de su desempeño. Eso se puede lograr, explican los participantes, manteniendo un perfil bajo y no llamando mucho la atención sobre su papel en el alcance o éxito de alguna situación particular y supone un desafío para muchos, porque en la red todos quieren competir y las relaciones, dicen los prestamistas, están atravesadas por las apariencias. De hecho, dos de los

participantes declararon que, parte de su estrategia es *persuadir* a los otros de que no necesariamente comparten los mismos intereses y que a través de su ayuda “desinteresada” consiguen lo que quieren.

A la pregunta sobre su continuidad en la red, los participantes respondieron que, el trabajo de prestamista les ha brindado autonomía sobre su trabajo. Si bien, la mayoría no ha logrado concretar la independencia que desea, incluso como para montar su propia firma de préstamos, afirman que su habilidad para mediar y facilitar relaciones les ha otorgado mayor libertad para decidir su futuro en la red. Saben que la independencia con la que actúan puede significar un alto riesgo, ya que, en sus propias palabras, en la red abunda la avaricia y la envidia, sin embargo, para permanecer adentro hay que estar dispuesto a correr con el azar y sortear las dificultades.

En este capítulo fueron presentados varios de los motivos que los prestamistas tienen para integrar la red de los pagadarios. Algunos como el parentesco, permanecen estrechamente inscritos sobre el vínculo en sí mismo, otros como la amistad, se instituyen sobre las cualidades del vínculo entre las que se destaca, la confianza personal o los sentimientos de identificación. También están aquellos que se sustentan en función de las oportunidades, las posibilidades de consumo y el aprovechamiento de la estructura de relaciones para la obtención de recursos. Junto a los motivos de ingreso, están los intereses para mantenerse adentro de la red. Algunos están sujetos a deberes y obligaciones morales, otros a la pertenencia, compromiso y/o la permanencia de las interacciones. Por último, están los intereses asociados al contenido de las relaciones. Entre los diferentes motivos, unos se encuentran automatizados, como el interés económico o la creación de oportunidades y otros revelan un alto nivel de dependencia, como el vínculo familiar, además, están los que se ajustan a ambos tipos, por ejemplo, las posibilidades de consumo. Finalmente, el amplio espectro de razones que los prestamistas explicaron para ingresar y mantenerse en la red permitió observar una combinación de motivos racionales como irracionales. En las siguientes páginas trataré de caracterizar cómo algunos de los motivos de ingreso a la red suelen movilizar ciertas propiedades relacionales.

## ESQUEMA 5: VÍNCULOS PERSONALES

### Vínculos Personales

### Cuadro Comparativo

ENTREVISTADOS	VÍNCULOS MÁS PRÓXIMOS	CONEXIONES CON ENTREVISTADOS	FUENTE	TIPO
ROMÁN	JEFE, SUPERVISOR1, AMIGO DE BARRIO 1, AMIGO DE LA BARRA1, AMIGO DE LA BARRA 2	Entrevistado 2, Entrevistado 3 Entrevistado 7, Entrevistado11 Entrevistado 12	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, CUALIDADES, AYUDA MUTUA, CONFIANZA.	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 2	MÁMA, PRIMO 1 , AMIGO DEL BARRIO 2, ROMÁN, CONOCIDO DE RUTA 1	ROMÁN, Entrevistado 4 Entrevistado 5, Entrevistado13 (Máma), Entrevistado 14, Entrevistada15	FAMILIA, AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, OPORTUNIDADES, NO MUCHO	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 3	PRIMO2, AMIGO DE LA BARRA, ROMÁN , COMPAÑERO DE APARTAMENTO1	ROMÁN, Entrevistado7, Entrevistado11	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, OPORTUNIDADES	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 4	AMIGO DE BARRIO 3 , ENTREVISTADO 2, COMPAÑERO DE APARTAMENTO2	Entrevistado 2 Entrevistado 13 Entrevistado 14,	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, GANANCIAS	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 2, COMPAÑERO DE APARTAMENTO 3, CONOCIDO DE RUTA 2	Entrevistado 2 Entrevistado 13	PASADO COMÚN, OCIO,OPOTUNIDADES, GANANCIAS	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 6	SUPERVISOR 2, AMIGO DE LA BARRA 3, AMIGO DE LA BARRA 4, AMIGO DE LA BARRA 5,	Entrevistado 7, Entrevistado 8, Entrevistado 9, Entrevistado 12,	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, CONFIANZA, OPORTUNIDADES, GANANCIAS	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 7	AMIGO DE LA BARRA 3, AMIGO DE LA BARRA 6, AMIGO DEL BARRIO 4, COMPAÑERO DE APARTAMENTO 3, CONOCIDO DE RUTA 3	Entrevistado 6, Entrevistado 8, Entrevistado 9, Entrevistado 12,	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 8	PRIMO3, AMIGO DE LA BARRA 6, AMIGO DE LA BARRA 7, AMIGO DEL BARRIO	Entrevistado 6, Entrevistado 7, Entrevistado 9, Entrevistado 12,	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES, GANANCIAS	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 9	SUPERVISOR 3, AMIGO DE LA BARRA 12, AMIGO DE LA BARRA 7, AMIGO DEL BARRIO 4, COMPAÑERO DE APARTAMENTO 4	Entrevistado 6, Entrevistado 7, Entrevistado 8, Entrevistado 12,	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES,	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 10	JEFE 2, SUPERVISOR 4, AMIGO DEL BARRIO 5, COMPAÑERO DE APARTAMENTO 5	ENTREVISTADO 15	PASADO COMÚN, AYUDA MUTUA, OPORTUNIDADES, NO MUCHO	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 11	AMIGO DE LA BARRA 8, AMIGO DE LA BARRA 9, AMIGO DEL BARRIO 6, COMPAÑERO DE APARTAMENTO 6	Entrevistdo 3, ROMÁN	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 12	AMIGO DE LA BARRA 3, AMIGO DE LA BARRA 6, AMIGO DE LA BARRA 10, AMIGO DE LA BARRA 11	Entrevistado 6, Entrevistado7, Entrevistado 8, Entrevistado 9, ROMÁN	AMISTAD, PASADO COMÚN, OCIO, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES, GANANCIAS	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 13	HUJO, SOBREVINA, PRIMO, SUPERVISOR, CONOCIDO DE RUTA 4, VECINO BARRIO 1	Entrevistado 2 (HUIJO), Entrevistado 3, ROMÁN	FAMILIA, PASADO COMÚN, AYUDA MUTUA, CONFIANZA, OPORTUNIDADES,	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 14	PRIMO 4, ENTREVISTADO 2, VECINO BARRIO 2 , CONOCIDO DE RUTA 5, CONOCIDO DE RUTA 6	Entrevistado 2, Entrevistado 15	PASADO COMÚN, OCIO, CONFIANZA, OPORTUNIDADES, GANANCIAS, NO MUCHO	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS
ENTREVISTADO 15	SUPERVISOR 5 ENTREVISTADO 2, AMIGO, CONOCIDO DE RUTA 7	Entrevistado 2, Entrevistado 10, Entrevistado 14	PASADO COMÚN, OCIO, CONFIANZA, OPORTUNIDADES, GANANCIAS, NO MUCHO	CONTEXTO Y AUTONOMIZADOS

*Fuente de elaboración propia*

#### **4. ENTRE ASOCIACIONES Y ESTRATEGIAS: PROPIEDADES RELACIONALES**

En este capítulo llevaré a cabo una caracterización del proceso de producción de los vínculos de relacionamiento que enlazan a los prestamistas con la red de los pagadiario, examinando algunas de sus propiedades relacionales, es decir, aquellos elementos que permiten explicar las interacciones que son elaboradas y reproducidas en la red. Lo que denomino red de los pagadiario, hace referencia a un complejo conjunto de relaciones entre empresas, empresario y actores en interacción constante dentro de una estructura social determinada por el financiamiento ilegal. Los vínculos que se producen están caracterizados por una alta flexibilidad de interacciones y conexiones diversificadas. Las propiedades que describiré a continuación revelan de manera general, cómo las conexiones entre los *vínculos personales* de los prestamistas y sus *estrategias* de relacionamiento son fundamentales para entender el funcionamiento de la red. Los resultados se apoyan en los razonamientos e inferencias que los participantes elaboraron sobre sus vínculos personales, además, en la manera diferencial en que actores *ego* y *alters* construyen sus interacciones. En esta segunda fase de la investigación, se preguntó a los participantes por la intensidad, la frecuencia, el contenido, la durabilidad y direccionalidad de sus relaciones en la red. Gran parte de las narraciones describen las experiencias de los participantes como prestamistas de los pagadiario en Brasil. Los relatos no solo permiten observar cómo la red de financiamiento se distribuye a lo largo de distintos estados brasileiros, entre ellos, Bahía, Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Rio Grande do Sul, etc., también facilita evidenciar, cómo este mercado de préstamos que han promovido los pagadiario, va ocupando nuevos espacios lejos de los centros económicos, alcanzando ciudades intermedias y periféricas.

Dado que el objetivo general de esta investigación consistía en analizar la manera en que los prestamistas construyen vínculos de relacionamiento en los pagadiario, exploramos con cada uno de los 15 participantes sus vínculos personales desde su iniciación en la red. Al final de este capítulo, se presenta de manera esquemática los contenidos relacionales que median los vínculos de cada uno de los participantes (*véase esquema 6: cuadro comparativo, propiedades relacionales*).

Son contadas las excepciones en las que el ingreso a la red no se produce a partir de un vínculo preexistente que, puede ser lo suficientemente próximo como en el caso de familiares y amigos, pero también, articularse diferencialmente, como entre vecinos del mismo barrio o conocidos. Junto a la dimensión preexistente del vínculo, se encuentra el valor que se le

pueden atribuir a esas conexiones y que también, puede modificar su naturaleza y su sentido de proximidad o distanciamiento. La inminencia del vínculo se hace evidente para los prestamistas con el desplazamiento hacia su nuevo lugar de trabajo. Aquellos que apenas tienen contacto con su enlace dentro de la red y conocen lo fundamental sobre el negocio, pasan en principio por mayores apuros que quienes están mejor conectados. La situación inicial de muchos de los prestamistas que no cuentan con suficientes vínculos personales o que son poco valorados, presentan limitaciones importantes, generalmente, se ocupan en redes secundarias y geográficamente distantes que reducen todo tipo de oportunidades. Dos de los participantes mencionaron que no solo restringe su socialización y participación dentro de la red, también dificulta su comprensión sobre su función y el trabajo asignado.

En esa primera fase en la que los prestamistas aún no son parte integral de los pagadario, se percibe además de la distancia geográfica con el lugar de origen, la brecha social y cultural que produce migrar hacia un nuevo país. Para varios de los participantes el proceso adaptativo es desgastante; deben habituarse a un nuevo idioma, a las eventualidades que surgen en el ambiente laboral y al contexto social en el que están insertos. Quienes consiguieron el trabajo por medio de vínculos con amigos o familiares, o tenían una conexión más intensa con su enlace, manifestaron que su proceso de adaptación fue mucho más simple; recibieron ayuda directa o indirectamente de su contacto en la red, así como, el respaldo de sus compañeros y de la empresa para comenzar con sus rutas de préstamo e incluso, un espacio para vivir. Pero, para quienes ingresaron a la red con una matriz de relaciones vacías, el proceso adaptativo puede significar aceptar todo tipo de condiciones, como, por ejemplo, un salario reducido o rutas de préstamo que demandan distintos contratiempos. Si bien, es normal que, en su primera fase, la red se divise bastante amplia y segmentada, según las narraciones de la mayoría de los participantes, para quienes llegan con vínculos vagos y precarios, se suma la dificultad de desarrollar nuevas formas de socialización y relaciones, sobre todo, si se encuentran aislados.

## **4.1 Contenido**

En Brasil los pagadario han encontrado un nicho de crecimiento exponencial y significativo, este escenario ha llevado a muchas empresas a flexibilizar las relaciones con sus trabajadores para incentivar la apertura de rutas de préstamos en lugares apartados de los centros económicos y las capitales brasileras. Los prestamistas cuyos vínculos son escasos, regularmente son a quienes se les asigna la apertura de esas rutas de préstamo en solitario y a

la expectativa de que el negocio tenga éxito. Según explican los participantes, quienes pasan por esta situación, no solo perciben abandono administrativo de las empresas para las que trabajan, sino también, la falta de información y nuevas oportunidades que otras empresas facilitan. Los prestamistas que están socialmente aislados de actores dominantes que coordina la comunicación e información sobre el trabajo y oportunidades en la red, suelen tener pocas posibilidades. El aislamiento y las limitaciones que surgen como consecuencia pueden hacer que las expectativas de reciprocidad y obtención de beneficios que los prestamistas tenían con respecto al trabajo no se cumplan o sean cubiertas. Algunos terminan desistiendo al ver que su crecimiento dentro de la red se ve seriamente comprometido y condicionado en este escenario, mientras que otros acaban adaptándose e implementando estrategias para relacionarse y crear sus propias oportunidades.

La creciente flexibilidad de la red e interdependencia de labores, además, ha provocado una variedad de conexiones, pero en las que los actores, particularmente aquellos que están más abajo de la estructura organizativa, solo conocen un pequeño segmento de las relaciones que se producen. Los pagador o empresas que componen la red, pueden variar en tamaño, ubicación geográfica y lugar en la estructura social. Las empresas con amplia cobertura pueden desarrollar sus actividades en más de un contexto local, o incluso, extender sus operaciones a hacia otros países. Quienes integran estas redes empresariales, aumentan sus oportunidades de crecimiento y en una alta probabilidad, sus vínculos de relacionamiento. Varios de los participantes expresaron que, es a través de estas redes empresariales de amplia cobertura, como logran establecer contacto con otros prestamistas en la red y conexiones que, además, atraviesan fronteras y que les permite ampliar sus posibilidades. Doce de los participantes manifestaron tener al menos un vínculo de este tipo, siete de ellos, afirmaron que el enlace se produjo a partir de la empresa para la que trabajaban, mientras que los otros cinco participantes, indicaron que el vínculo se había dado antes de su ingreso a la red. Los vínculos que los prestamistas establecen de manera individual sobre esas conexiones pueden facilitar entre otras cosas, movilidad social y propuestas de trabajo, que se transforman en recursos importantes. Asimismo, el desarrollo de conexiones entre empresas y actores a nivel *transnacional* promueve interdependencias mayores. Algunas de estas empresas están conectadas por actores que van y vienen para supervisar y coordinar las actividades, son puntos de acceso claves para la creación de oportunidades porque poseen conocimientos e informaciones privilegiadas. Los participantes mencionaron que quienes buscan mejorar sus posiciones en la red, deben proponerse establecer relaciones con este tipo de actores.

Por otro lado, están las pequeñas empresas que conforman la red. Se trata habitualmente de formas de organización que, por su tamaño, permiten capitalizar más recursos, pero con la gran dificultad de dependencia y subordinación del apoyo social. Se destacan en esta categoría las empresas que están fundamentadas sobre vínculos de amistad o parentesco. Para varios de los participantes, las relaciones que se construyen en este tipo de empresas pueden resultar más significativas que cualquier otro beneficio material, puesto que la solidaridad y reciprocidad entre sus miembros logra ser bastante representativa. Sin embargo, en este tipo de empresas de menor tamaño, también suele ser común la aparición de tensiones, e incluso, la disolución de relaciones. De acuerdo con la experiencia de siete de los participantes, si bien, comparadas con otras formas de organización, estas redes empresariales permiten la construcción de relaciones más profundas e intensas, los diferentes conflictos que suscitan pueden ser lo suficientemente recurrentes como para que se mezclen con la finalidad del negocio. Además, estas formas de organización empresarial pueden restringir la construcción de relaciones por fuera de la propia red, ya sea, como consecuencia del apoyo social que limita la necesidad de entrar en contacto con otros actores o crear nuevos vínculos, o bien, porque hace parte de las pautas de comportamiento que las empresas establecen para mantener la confianza entre los actores.

Al mismo tiempo, la obligatoriedad de algunas de las relaciones que se constituyen en estas redes empresariales puede modificar la percepción de los actores sobre los atributos de esos vínculos. Cuatro de los participantes expresaron, por ejemplo, que “*cuidan*” esas relaciones por su carga e imposición, más que por su valor propio. El *endeudamiento* que puede sentirse sobre esos vínculos, son el principal motivo para mantenerlos. En los pagadarios también conviven otras redes más pequeñas que pueden tener o no, una estructura adherida. Este tipo de organización empresarial se fundamenta en la cooperación entre actores que se articulan sobre una serie de formas de coordinación formales e informales, cuyos vínculos pueden llegar a ser completamente frágiles. Uno de los participantes explicó que, la prioridad de este tipo de empresas consiste en la división y asignación de funciones, más que en la constitución de asociaciones y relaciones entre sus miembros, que restringe en altas proporciones la constitución de apoyo social.

Al preguntar a los participantes que tipo de empresa favorece la construcción de vínculos más densos y significativos, la gran mayoría coincidió en que, las empresas con mejores oportunidades para la creación de vínculos son aquellas ligadas a procesos de especialización y flexibilidad de sus relaciones. Las razones para elegir este tipo de formas de organización son diversas; para algunos, la forma en que son coordinadas las actividades, que

sirven de guía formal para cada uno de sus integrantes, facilita mejores canales de comunicación y relaciones más prácticas y positivas. Otros participantes afirmaron que, este tipo de formas de organización permite tomar mejores decisiones a sus trabajadores y de manera autónoma, lo que posibilita la creación de vínculos más diversos dentro y fuera de la red. Además, su dinamismo permite acceder a oportunidades con actores fuertemente enlazados con mayores conexiones y canales de comunicación. Finalmente, otra de las ventajas que pueden surgir de estas redes empresariales y un factor determinante según indicaron los participantes, es la *movilidad social*. Si bien, los vínculos que se producen en estas formas de organización no garantizan un tipo ascenso social, generan mayores posibilidades al actuar como *puentes* que conectan a los prestamistas con empresas y actores con mejores posiciones en la estructura y que están apoyados sobre vínculos fuertes.

Aunque no es posible conocer la composición general de la red de los pagadario y mucho menos aún, la totalidad de los vínculos y relaciones que se producen, la manera en la que se estructura la red desenvuelve un mercado lo suficientemente personalizado como para que diferentes actores se conozcan y en algunos casos, construyan vínculos que trascienden las mismas formas de organización interna. *El espacio de trabajo* es el componente principal de esta estructuración; informaciones, recursos y oportunidades, en torno a la red, circulan por allí de manera activa. Los participantes reconocen que se trata de un lugar de *socialización*, donde las oportunidades que existen, no solo están ligadas a aspectos geográficos, sino también, a la interdependencia de ocupaciones en focos de actividad, es decir, distintas interacciones, que además de los préstamos, permiten el funcionamiento del negocio. Cuando varias empresas desarrollan sus operaciones y actúan paralelamente en los mismos escenarios, es frecuente que los trabajadores observen a la competencia, especialmente los prestamistas, quienes pasan a compartir con otros prestamistas, rutas, clientes e incluso, las deudas de los usuarios. Asimismo, acaban produciéndose interacciones en circunstancias de esparcimiento y ocio, que terminan facilitando el contacto entre los actores. Estos factores pueden afectar diferencialmente las oportunidades de los prestamistas. Cuando descubren que las oportunidades que pueden generar para mejorar su posición dependen de la construcción de vínculos diversos y las informaciones que estos contactos pueden facilitar sobre la red, las interacciones con otros prestamistas comienzan a tener un valor agregado. Sin embargo, junto a este entendimiento, los prestamistas logran percibir que el espacio de socialización también es una *arena de disputa*. La información que se trasmite y se recibe puede generar varios tipos de conflicto, no solo relacionados con las oportunidades que pueden perderse a la hora de

revelar ciertos datos privilegiados, sino también, asuntos que envuelven la estabilidad de las empresas y pueden ser aprovechados por la competencia.

Esta es una de las tantas razones por las que varias empresas que componen la red someten a sus empleados a periodos de prueba en que se evalúa su desempeño. Conocer el comportamiento de los actores ante ciertas situaciones a las que están sometidos, les permite a las empresas saber de qué modo los prestamistas responderán a la gestión de los préstamos, pero también, al escenario competitivo en el que se encuentran insertos. Otra de las formas para conservar la estabilidad empresarial, es construir relaciones mucho más cohesionadas. Los participantes que trabajan para redes empresariales que tienen mejores conexiones manifestaron una capacidad de cooperación y confianza más alta, mientras que aquellos que tenían pocos vínculos con las empresas para las que trabajan y escaso apoyo social, expresaron que, estaban menos dispuestos a participar y colaborar. Al mismo tiempo, se puede establecer a partir de los relatos de los participantes que, quienes tienen mayor conocimiento e interés por los temas que envuelven las relaciones que se producen en la red, son aquellos que pertenecen a redes empresariales más cohesionadas, en comparación a aquellos que trabajan para empresas con vínculos frágiles, los cuales, mostraron poco conocimiento o interés casi nulo por las relaciones.

Sin embargo, debido al enorme tamaño de la red y los tiempos que son requeridos para construir relaciones cohesionadas, no todos los vínculos se convierten en conexión y mucho menos, las condiciones temporales o coyunturales permiten la creación de oportunidades. La red y los objetivos económicos que persigue, dificultan la promoción o el ascenso social que muchos anhelan, incluso, los actores son fácilmente reemplazables debido la demanda constante en el mercado de trabajo. Por lo tanto, varios de los participantes expresaron que mantenerse adentro, requiere de sus propias habilidades y estrategias para mejorar sus oportunidades y obtener los beneficios que desean. Ya que los prestamistas son precisamente actores simultáneamente locales y no locales, sus modalidades de integración en diferentes espacios y estructuras relacionales, reflejan sus vínculos más amplios. Las estrategias que emplean pueden ir desde la integración, con la que buscan, mantener relaciones fuertes en su espacio de trabajo y la participación en círculos más grandes que trascienden fronteras. Más de la mitad de los participantes manifestó que, *las oportunidades en la red se materializan a partir de las decisiones que toman sobre los vínculos que construyen.*

Por su parte, los prestamistas que no participan de círculos transnacionales reparten su tiempo entre sus contactos locales y otros actores con los que tienen afinidad por pertenecer al mismo lugar de origen. Entre ellos se encuentran, quienes están en situación de aislamiento,

que suelen recurrir a sus vínculos personales, incluyendo los del lugar de origen para intentar subsanar su situación laboral y falta de oportunidades. Algunos participantes indicaron que, prefieren mantener relaciones con su red de contactos más amplia –de proporciones transnacionales- y con sus colegas de trabajo, antes que diversificar sus vínculos con los locales. Otros por su parte, mencionaron que, no logran en absoluto o no les interesa formar vínculos con los actores locales. No obstante, la mayoría afirmó que quienes están mejor conectados con la estructura social de la red y obtienen mayores ventajas, son quienes se ajustan al perfil de actores mejor posicionados estratégicamente, que no tiene correspondencia con una posición más elevada y si, con la habilidad para crear canales de comunicación dentro de la red.

En general, lo que se pudo observar a través de las entrevistas es que, los participantes buscan mantener interacciones con actores cuyos *intereses y expectativas son* similares, aun cuando, los objetivos que persiguen sea la creación de vínculos variados. Si bien, muchos de los prestamistas saben que en la red participan todo tipo de actores con mejores y peores posiciones, con más o menos recursos y canales de comunicación, no tienen un conocimiento absoluto de la estructura de relaciones que se desarrollan en la red y es por esta razón que, toman decisiones basadas en expectativas e informaciones. Aunque el interés por la creación de vínculos con actores del mismo lugar de procedencia se mostró mucho más significativa entre los participantes, en comparación con la creación de vínculos entre actores de otros lugares de procedencia, la diferencia fue mínima. Los vínculos que se construyen fuera de las empresas pueden tener un valor fundamental entre los prestamistas para afrontar las demandas de la vida cotidiana e incluso, de acuerdo con el relato de varios de los participantes, pueden conducir posteriormente a la construcción de vínculos fuertes o simplemente, facilitar acceso a ciertos recursos específicos, particularmente, para quienes se encuentran en condiciones de aislamiento geográfico. Además, el aprovechamiento del apoyo social puede determinar si los prestamistas están luchando por su supervivencia o persiguiendo activamente sus propios intereses y fines. Cuando se les preguntó a los participantes si hablar portugués constituía un recurso importante para relacionarse con otros prestamistas, la mayoría contestó que saber el idioma no limita las oportunidades y acceso a recursos en la red, pero sí, constituye una habilidad importante para conseguir beneficios y favores específicos fuera de la red, que también satisfacen sus necesidades.

En la red de los pagadiario, algunos prestamistas consiguen atravesar los límites de sociabilidad primaria establecidos a partir de vínculos de amistad o parentesco, romper con esas conexiones predeterminadas y similares en características para construir nuevos

contactos con naturaleza distinta, es una habilidad que muy poco logran desarrollar. Si bien, los participantes que se desempeñan en estas redes reconocen la importancia de transitar a círculos sociales más amplios, la obligatoriedad de ciertas relaciones termina apoderándose de sus intentos e iniciativas. Por lo tanto, *existen relaciones en la red de los pagadarios que delimitan una frontera categórica*; muchos de los vínculos que los prestamistas poseen, se desarrollan dentro de estructuras de dependencia mutua en las que están comprometidos a intercambiar con sus pares. Asimismo, los vínculos de parentesco y amistad son fuentes potenciales de influencia y emergencia de apoyo, por lo tanto, pueden determinar no solo los contextos de interacción en que se producen las relaciones, sino también, las decisiones que los prestamistas toman sobre los vínculos que construyen y su valor.

En el otro extremo, están los prestamistas que, en su posición alejada de la construcción de vínculos con un alto nivel de intimidad, perciben que están menos sujeto al control efectivo sobre las interacciones que tienen. Por ejemplo, los participantes que se encuentran distanciados de los centros económicos y empresariales se ven rodeados por otros actores “no controlados” y que probablemente tampoco actúan de forma controlada, esto facilita otro tipo de experiencias que la proximidad e intimidad no permite, ya que exigen de roles y pautas de socialización. Para estos participantes, *la red se percibe como una estructura dinámica que admite y/o limita su propio desarrollo y evolución*. Son capaces de evaluar su propia posición en la red y generalmente, intentar sacar provecho de las relaciones que construyen o en todo caso, mejorar su posición. Al preguntar por sus estrategias de relacionamiento a largo plazo, afirmaron que su preocupación principal consistía básicamente en satisfacer sus demandas inmediatas. Sin embargo, también señalaron que mantienen aquellos vínculos que suponen mejores oportunidades y generan menos costos, mientras que buscan disminuir los vínculos que les generan menos retorno o demandan más tiempo y compromisos. Cuando los beneficios de las relaciones que establecen disminuyen y los costos aumentan, pueden percibir la necesidad de buscar fuentes alternativas. Pero la capacidad que tienen estos participantes de entender la utilidad social de los vínculos para conseguir nuevas oportunidades dentro de la red puede disminuir, sino encuentran la manera adecuada de gestionar las relaciones sin crear intimidad.

Ahora bien, la idea básica detrás de la forma en que la red se organiza es la de un *modelo de articulación de trabajo con probabilidades condicionadas*, de tal manera que, se pueda evitar problemas de dependencia, aun cuando las conexiones que se producen configuren las expectativas y oportunidades de los actores. Así, por ejemplo, las ventajas derivadas de la concentración geográfica que están asociadas al aumento del volumen de la

producción y a las ganancias de las empresas, en algunos casos, puede facilitar el desarrollo de más integración entre los actores, pero en otros, perjudicar la disponibilidad de recursos y oportunidades. Del mismo modo, en escenarios donde las empresas son más compactas y existe una transferencia de recursos más rápida y menos costosa, con mayor capacidad de comunicación y acción colectiva, los prestamistas desenvuelven mayor autonomía sobre sus relaciones, mientras que, en las pequeñas empresas, las relaciones tienen un alto componente de “informalidad” y dependencia. Los prestamistas que ocupan posiciones centrales, además, están social y económicamente mejor recompensados que quienes ocupan posiciones en la periferia, por las dificultades de extensión para llegar a otros actores.

Los centros de trabajo en la red de los pagadarios, también, permiten explicar el desarrollo de altos niveles de participación social, de consumo y grupos de pertenencia, así como, la circulación de informaciones y conocimientos más variados y mejor referenciados sobre asuntos laborales y de extensión. Los focos de trabajo periférico, por su parte, explican los participantes, tienen una participación social casi nula y pocos conocimientos definidos sobre la red. Como los centros son los que acceden a distintas formas de comunicación, generalmente el flujo de información se emite, se modifica y hasta se *manipula* desde el centro hacia la periferia, como se pudo confirmar a través de los relatos de los participantes. Los prestamistas que trabajan en la periferia pueden o no, estar ligados a estos procesos de comunicación a través de contactos informales o intermitentes con quienes se encuentran en los centros de trabajo. Los participantes que trabajan en la periferia indicaron que, sus contactos informales con los centros de trabajo ejercen una influencia importante sobre sus decisiones, al ser el único canal con información confiable. No obstante, a menudo quienes permiten que la información se difunda y llegue a un mayor número de actores en la red, atravesando grandes distancias, son vínculos débiles e inconstantes, pues poseen información clave y no redundante sobre las operaciones económicas y empresas.

En la red de los pagadarios, un determinado grupo de actores puede ocupar una posición central, según el lugar de núcleo y periferia desde el que se le mire. Según explicaron los participantes, que ciertos prestamistas estén geográficamente mejor posicionados que otros, no es un indicio de que tengan mejores recursos o capital social, existen, por ejemplo, actores ubicados en lugares intermedios que, pese a todo pronóstico, consiguen muchas más posibilidades que aquellos cuya posición podría facilitar oportunidades más variadas. Sin embargo, las posiciones de centro y periferia, no se distribuyen aleatoriamente en la red. Los participantes que trabajan en redes empresariales de mediano alcance han permitido confirmar la existencia de asociaciones entre redes con diferentes jerarquías que se distribuyen

estratégicamente al igual que sus agregados. A partir de la idea de centro y periferia se considera que las interconexiones que se producen entre los actores generan canales de acceso a recursos de distinto tipo. A menudo, esas asociaciones que se forman se establecen a partir de relaciones preestablecidas, es decir, de vínculos entre actores que tienen acceso a contactos y grupos empresariales. En algunos casos, los participantes consiguen identificar y tener contacto directo con los empresarios que mueven estas redes y en otros, únicamente con quienes los coordinan.

La existencia de estas asociaciones empresariales puede estar articulada a una serie de controles más formales sobre las relaciones entre los actores, debido a que funcionan sobre la constitución de vínculos flexibles. El control efectivo que ejercen estas redes empresariales sobre las interacciones puede influir de manera decisiva en la elección de las relaciones que establecen los prestamistas. Algunos de los participantes manifestaron que, quienes buscan saltarse los canales formales de comunicación en estas empresas, intentando de alguna u otra manera, aprovechar sus vínculos personales para facilitar cualquier tipo de beneficio, pueden entre otras cosas, perder su trabajo. Esto no quiere decir que los prestamistas no tengan margen de acción y capacidad para establecer diferentes relaciones fuera del espacio de trabajo, que como se ha insistido a lo largo de este capítulo, es fundamental para generar nuevas oportunidades. Sin embargo, al ser actores potencialmente reemplazables y cuyas relaciones implican al mismo tiempo exterioridad y proximidad, pueden afectar la estabilidad del negocio. Al control sobre las interacciones se le puede yuxtaponer el de otros actores con mejores posiciones en la red. El control puede ejercerse de manera jerárquica, pero, de modo general, no es necesario este tipo de vigilancia; existen otros mecanismos a través de los cuales las relaciones se autorregulan. Entre estos están los aplicativos y dispositivos de ubicación que las empresas usan para dar seguimiento a sus operaciones y a las transacciones que realiza cada uno de los prestamistas.

Si bien, las asociaciones entre pequeñas y medianas empresas afectan en menor grado la formalización de acuerdos de colaboración, muchas veces los procesos de ajuste y negociación requieren limitar la acción de sus actores. Los participantes mencionaron que, las fusiones entre firmas empresariales generalmente conllevan a consensos sobre los trabajadores, dado que, pueden presentarse desacuerdos sobre el mantenimiento de algunas relaciones. A pesar de que estas asociaciones pueden representar mayores oportunidades para todos los actores que participan, no es un motivo lo suficientemente válido, para que dejen de existir disputas entre los actores por mejorar sus posiciones. Esto es mucho más evidente cuando se observa, por ejemplo, la participación de mujeres en la red. El trabajo de

prestamista es ordinariamente ocupado por hombres, no obstante, un número reducido de mujeres ejerce la función. Los roles sociales que *las mujeres prestamistas* desarrollan en los pagadiario, están asociados a expectativas diferentes a las de los hombres prestamistas y requieren de otras habilidades.

A partir del relato de la única mujer participante de esta investigación, es posible argumentar que, las mujeres son socializadas a diferencia de los hombres, en un rol pasivo frente a las reglas, lo que las puede hacer más vulnerables a la influencia social e impacto de sus vínculos personales, incluso, a comportamientos moralizantes. Las mujeres tienen menos confianza en sus habilidades en los procesos de socialización y participación en la red. En cuanto al desarrollo de relaciones significativas, también, existe una clara diferencia entre la manera en que hombres y mujeres socializan, los hombres tienen más facilidad para construir relaciones más intensas y duraderas, que las mujeres. Además, las mujeres tienden a construir menos vínculos personales y el número de contactos puede ser significativamente más bajo que el de los hombres. No obstante, fue posible observar a través de las relaciones personales de la participante, que las mujeres pueden tener menos vínculos débiles en comparación con los hombres.

Asimismo, se evidencia que los hombres tienen un mayor dominio posicional en tanto cuentan con mayor número de contactos débiles, ya que superan a las mujeres en tipos de participación. En la mayor parte de las empresas que conforman la red de los pagadiario, existen núcleos donde se encuentran los mejores empleados, aquellos que reciben remuneraciones más significativas y que tienen un estatus o cargos de mayor importancia. A partir de las narraciones de los participantes, se puede concluir que no hay evidencia de participación femenina en estos núcleos o en altos cargos. Las mujeres prestamistas, también, están sujetas a diferentes expectativas normativas sobre su conducta y la fuerza que ejercen los estereotipos de género es determinante. Según el relato de la participante, en los pagadiario existen relaciones de sumisión fundadas en la competencia, que aparecen como naturalmente legítimas y deseables.

## **4.2 Direccionalidad**

Continuando con las propiedades relacionales, cabe señalar que, en la red se forman relaciones continuas con base en obligaciones y expectativas, junto a normas y sanciones, aún sean pocas. Con los participantes se llegó a la deducción general de que, en la red, existe mayor apoyo percibido que recibido; son pocas las relaciones que se dan más allá del vínculo

laboral entre el conjunto total de miembros de una empresa. Esta situación coincide con una alta tendencia a la fragmentación de las relaciones, generalmente por mejores posiciones y la constitución de grupos o relaciones fuera de las empresas. Las redes familiares y de amistad, son buenas para generar cierta reciprocidad y movilizar solidaridades, pero, según indicaron los participantes, el apoyo se brinda siempre y cuando exista alguna utilidad. Por su parte, las redes en las que los vínculos no están fundados sobre la intimidad, pueden generar recursos más diversos y sin una ventaja específica. El apoyo social, además, suele tener una correlación positiva con el nivel de ingresos y en algunos casos, correspondencia con la ubicación estratégica que posea determinado actor.

Dependiendo *de la direccionalidad* de los vínculos, los prestamistas pueden construir pactos o alianzas que posibilitan distintas formas de interacción e integración, las cuales tienen efecto sobre su comportamiento. Algunos participantes mencionaron que, la participación en grupos dentro de la red puede ser fundamental para facilitar la construcción de relaciones de ayuda mutua. Esa participación requiere muchas veces que los prestamistas adapten sus motivaciones personales al interés grupal para aprovechar sus beneficios. Además, hay contactos que a partir de las alianzas que se constituyen, pueden conducir a extender las oportunidades y hasta la confianza de manera inductiva. Estos actores con vocación de líderes y con habilidades para entrelazar a distintos contactos, o mediar sus relaciones, se convierten en referencia para varios de los participantes. En la red de los pagadario, hay grupos de actores que se construyen por las relaciones que mantienen entre sí, pero también, aquellos que actúan y se desenvuelven fuera de esas posibilidades, generalmente, esos actores controlan la difusión de información en distintas partes de la red. Puesto que la información crea ventajas competitivas, el propósito de algunos prestamistas en la red es saber cómo canalizar ese conocimiento, ya que tienen la facilidad de crear nuevos flujos a partir de la información que poseen o simplemente, limitar la comunicación y manipularla para su propio beneficio.

*La competencia* es un factor que explica el elevado agrupamiento de los actores en la red de los pagadario, la emergencia de conflictos, junto con la necesidad de control sobre información valiosa. Aunque la mayor parte de los participantes manifestó la disposición que tienen para construir vínculos y participar de interacciones diversas, que incluye, la pertenencia a grupos para mejorar sus oportunidades, la mera exposición no garantiza que puedan obtener lo que se proponen. Ya que las oportunidades de intermediación son elevadas y el control de información es un rasgo característico de la red y de quienes aspiran a conseguir mejores posiciones, en los pagadario existe una tendencia de *información*

*incompleta*. La disposición de los actores para ayudarse mutuamente es fundamental, sin embargo, como fue posible confirmar a partir de las narraciones de los participantes, es poco probable que los actores que cuentan con un capital social escaso e información menos variada y segmentada tengan vínculos directos o acceso a actores mejor posicionados. Los prestamistas con mayores capitales sociales suelen ser más apreciados, ya que detentan valores agregados sobre la red que son difíciles de compartir. Además, ocurre que, la mayor experiencia y conocimiento del mercado de trabajo, inclina a los prestamistas hacia el uso de canales informales y de amistad para buscar nuevas oportunidades, puesto que, los canales institucionales y formales generan ventajas de crecimiento mucho más reducidas. El acceso a vínculos diversos es un elemento importante para el establecimiento de puentes entre los actores que participan de la red de los pagadarios, pero según explicaron los participantes, la eficacia depende de la acción voluntaria y de la actitud de cada actor que sirve como puente.

### **4.3 Durabilidad**

La manera competitiva en que la red se estructura promueve relaciones entre los prestamistas cuya *durabilidad* depende de la conformación de grupos que pueden ser aprovechados para canalizar mejores oportunidades, y así mismo, de círculos de poder con flujos de información restringida. Algunos de los participantes manifestaron que, prefieren mantenerse dentro de las interacciones que promueven las empresas antes que, construir relaciones por fuera, para que las oportunidades de ganancia tengan mayor equivalencia. La aversión por la pérdida de posiciones en la red hace que muchos actores prefieran no hacer nada para modificar sus relaciones. En situaciones en que la información entre actores es muy desequilibrada, los participantes indicaron que, prefieren encontrarse frente a personas con quienes poseen una relación previa no comercial, donde exista confianza y afinidad. No obstante, si la confianza entre los actores cambia o se modifica, usualmente, también se transforman las relaciones con los otros y con la estructura social más amplia. En cuanto a los conflictos que se dan entre prestamistas, según explicaron los participantes, las circunstancias en que se desarrollan, no involucran necesariamente fracturas sistemáticas y/o, organizacionales siempre y cuando, un número significativo de actores no se vea comprometido, pero el conflicto puede limitar las interacciones y los procesos de socialización.

Por su parte, quienes buscan mejorar sus posiciones en la red, deben romper con los “principios” de exclusividad para entablar relaciones que puedan servir como puentes hacia

nuevas oportunidades. Pero la movilidad social tiene su precio, por tal razón, varios de los participantes, señalaron que, existen actores y empresas que prefieren perpetuar la falta de movilidad como medida de protección de sus posiciones y también, del crecimiento controlado de los prestamistas. En los núcleos centrales de trabajo, por ejemplo, hay actores mucho mejor conectados por su antigüedad en el negocio, que probablemente querrán limitar el ascenso de nuevos actores. De modo que, algunas interacciones pueden ser negociadas con rigidez, o totalmente definidas, como en el caso del crecimiento por antigüedad, que generalmente es un reflejo de la percepción de lo que la mayoría de los integrantes de la red aprueba. No obstante, esos consensos son apenas valorados por quienes están interesados, en la mayoría de los casos, sucede que a pesar de que los prestamistas buscan disminuir lo que valoran negativamente, se comportan en función de aumentar sus propios beneficios, considerando apenas aquello que es efectivo o favorable.

Pero cuando se trata de los vínculos más próximos, como en el caso de la amistad, intentar hacer un balance sobre los costos y beneficios de esas relaciones, pone a los prestamistas en una difícil situación. Si bien, es posible afirmar que los prestamistas son estratégicos y evalúan sus posiciones para conseguir mejorarlas, esto ocurre más frecuentemente, con relaciones sobre las que no pesan valoraciones afectivas o normas sociales muy estrictas y donde los márgenes de libertad son suficientemente amplios. De modo que, los raciocinios que los participantes tienen en torno a su independencia se adaptan mucho mejor a situaciones en las que existen más relaciones voluntarias y con menor grado de dependencia afectiva. Por lo demás, muchos prefieren recurrir a sus vínculos más próximos como cauce de búsqueda para nuevas oportunidades y posibilidades de acceso.

Lo que si queda claro en las entrevistas con los participantes es que, la accesibilidad social se puede conseguir invirtiendo en contactos y relaciones sociales dentro y fuera de la propia red. La concentración espacial de empresas y actores puede entre otras cosas, confluir en la formación de *enclaves*; lugares en que los prestamistas y otros miembros de los pagadarios, reproducen colectividades, promueven sentimientos de identificación y pertenencia, así como, solidaridades específicas que pueden favorecer la aparición de rentas y actividades económicas paralelas, que facilitan formas de socialización, como, por ejemplo, restaurantes, bares, canchas de fútbol, etc. Se observa a partir de las narraciones de los participantes, que existe cierta relación entre el ocio y el uso del tiempo libre en la generación de vínculos sociales. Aquellos prestamistas que emplean más tiempo participando de eventos sociales, tienen vínculos personales más frecuentes, que quienes no tienen contacto con este tipo de espacios de socialización. Aquí, la dimensión temporal puede cobrar importancia, la

antigüedad, indican los participantes, tiende a favorecer distintas modalidades de integración, pero también, esta sujeta a variaciones, según el propio momento de la llegada de un nuevo prestamista.

Algunos prestamistas después de años de trabajo sorteando una gran cantidad de obstáculos en el negocio, resuelven formar sus propias empresas. Según explicó uno de los participantes, a esa decisión arriesgada, subyace el deseo de conseguir mayor estabilidad e independencia económica de la que ofrece el mercado general, pero es una tentativa en la que muchos fracasan. Para tener éxito, los prestamistas que buscan independencia deben conseguir movilizar todos los recursos disponibles y emplear una gran cantidad de habilidades y conocimientos. La red de los pagadarios proporciona soluciones laborales y económicas a los actores cuando están atravesando cualquier tipo de situación desfavorable, pero, estos recursos desaparecen para aquellos que se independizan. Es muy probable que en contextos de alta competitividad donde coexisten redes con apoyo y recursos suficientemente superiores como para monopolizar el mercado, quienes buscan su independencia fracasen. Tener éxito en este tipo de iniciativas, de acuerdo con el relato de un participante, está condicionado, por ejemplo, a la posición que ocupa el prestamista en la red, al tipo de socialización que haya tenido, e incluso, al apoyo que haya recibido de actores con un alto grado de influencia.

#### **4.4 Intensidad**

Los vínculos que los prestamistas construyen en la red están atravesados por la *intensidad* con que se producen esas interacciones. En los pagadarios, la capacidad que los vínculos tienen de influir sobre el comportamiento de los actores puede ser definida como la combinación de tiempo, intimidad, confianza y servicios recíprocos, que caracterizan una determinada relación. A partir de los vínculos personales de los participantes fue posible determinar que, una gran parte de las relaciones que construyen en la red se caracteriza por distintos niveles de confianza y apoyo mutuo, siendo las más representativas, las que se fundamentan sobre la pertenencia e identidad y crea *vínculos fuertes*. Por otra parte, una cantidad representativa de vínculos personales se caracterizan por su apertura; son relaciones que se establecen a través del intercambio de información y de recursos, pero no poseen una fuerza mayor que su propia capacidad para obtener alguna utilidad o beneficio, generalmente, son *vínculos débiles*. Algunos otros vínculos personales pueden ser suficientemente *intensos*, con una alta probabilidad de intimidad, pero, sin interacción directa, se centran en brindar canales de acceso y comunicación a otros espacios de la red. Cada vínculo personal permite a

los prestamistas ampliar sus propias redes personales en busca de información y recursos que, por ejemplo, no encuentran en sus relaciones más cercanas o en su círculo de conocidos. Un porcentaje significativo de participantes indicó que, sus vínculos preexistentes pueden orientar sus relaciones futuras, pero también, limitar su desarrollo.

Las interacciones *fuertes* pueden fomentar actividades para socializar y aumentar la confianza de los prestamistas, lo que, a su vez, conduce a que participen en círculos o grupos donde se promueve la solidaridad y la ayuda mutua. Los mecanismos de agrupamiento son lo suficientemente fuertes como para suscitar el interés de los prestamistas para vincularse. Además, en la mayoría de los casos, estos vínculos pueden agilizar el acceso a recursos, pero al mismo tiempo, restringir otras formas de apoyo, como las que se dan con la inclusión de nuevos actores a la red. Ya que hay una alta demanda en el mercado de trabajo, se encontró poca evidencia de que los vínculos fuertes que los prestamistas construyen sean más efectivos que los débiles en el momento de reclutar nuevos actores, no obstante, los vínculos fuertes pueden favorecer una mejor posición en el espacio de trabajo. Existen vínculos fuertes como los familiares o de amistad, que son aprovechados individualmente para obtener algún tipo de beneficio y al mismo tiempo, otros de estos vínculos que suelen ser el sustento de grupos y asociaciones que se forman en redes de mayor potencial, los cuales, permiten la expansión de las empresas. Generalmente, se trata de vínculos que tienen correspondencia con actores que poseen similares atributos, mientras que los débiles, se asemejan más a características específicas que ofrecen información nueva y variada. Las narraciones de los participantes permitieron establecer que, *cuanto más antiguo sea un vínculo, existe una alta probabilidad de que la correspondencia con motivos contextuales se debilite y que los motivos fundados en la cualidad de ese vínculo se vuelvan más fuertes.*

Mientras más alejados estén los prestamistas de los espacios centrales de trabajo, existen mayores posibilidades de tener recursos más variados, pero no necesariamente, los de mejor calidad o cualidad en términos de veracidad. Los vínculos débiles, según pudo observarse a través de los relatos de los participantes, pueden brindar recursos para facilitar la movilidad social, al funcionar como puentes que conectan distintos segmentos de la red. Sin embargo, en las empresas donde ocurren pocos entrelazamientos entre los prestamistas, la fuerza de los vínculos débiles puede traducirse en el desarrollo de una confianza casi “obligatoria” entre sus miembros para poder mantenerse dentro y en un comportamiento orientado hacia la búsqueda de solidaridad fuera del grupo, que frecuentemente es limitada. De acuerdo con los participantes, *la solidaridad es un componente importante para la creación de estrategias para sobrevivir y progresar en la red, pero cuando la solidaridad se*

*transforma en una condición permanente, puede suponer restricciones a la libertad individual e impedir el contacto con otros actores.* Algunos vínculos, como indican los participantes, pueden llegar a ser agotadores emocional y financieramente.

La presencia concentrada de empresas en una misma región permite que los prestamistas desarrollen formas de *confianza informales* o fuera de los lineamientos empresariales, que no tendrían lugar si actuaran distanciadamente. En los pagadiario, es común que existan modalidades de confianza que se desarrollan a partir de la redistribución de responsabilidades y otras que se producen fuera de los espacios de trabajo, sin permiso o intervención de las redes empresariales. Estos vínculos, según explican los participantes, generalmente sirven como influencia externa y son referenciales. Pueden tener propósitos objetivos o incluso, cierto grado de intimidad. Pero al mismo tiempo, la concentración de empresas puede impedir formas de integración entre los prestamistas debido a la demanda y competencia. Los vínculos extra-empresariales, pueden coincidir con que la intimidad de las organizaciones se pueda ver afectada y con ello, el funcionamiento de sus operaciones. Los participantes manifestaron que, cuando sostienen vínculos fuera de las empresas en las que trabajan, el cuidado sobre ciertas informaciones es fundamental, incluso, señalaron que, escogen varios de esos *vínculos informales*, esclareciendo su reputación y si pueden llegar a ser potencialmente positivos o un problema.

Aun así, la concentración de empresas más especializadas y con mayores capitales, no logran general suficientes formas de integración extra-empresariales, como en el caso de escenarios con menor concentración y capitales semejantes. *En los pagadiario, es difícil que un vínculo que se desarrolla en un escenario de alta concentración de redes empresariales sea el único camino para acceder a otras redes, pero, en redes pequeñas, es muy probable que ese vínculo si sea en exclusiva el que abre paso a otras posibilidades.* Por otro lado, si bien es cierto que el acercamiento de distintos empresarios puede permitir la emergencia de nuevos prestamistas, no es posible afirmar que esas relaciones mejoren de ninguna manera la situación de otros actores aislados y marginados, por razones como la antigüedad. Sin embargo, *en las redes fuertemente conectadas, existe una tendencia a ofrecer oportunidades de colaboración más allá de la red.*

Aquellos vínculos fuertes que combinan, duración, intensidad, confianza, frecuencia y obligaciones, pueden alienar a los prestamistas impidiendo su integración en un orden social más amplio. Los vínculos personales de los *prestamistas ego*, por ejemplo, están formados por enlaces fuertes y débiles que generalmente no se relacionan y, por otro lado, por enlaces que les sirven como intermediarios o puentes a través de los cuales pueden alcanzar

informaciones socialmente distantes. Las referencias que hicieron los participantes sobre sus vínculos personales permitieron determinar que, los actores ego son quienes más poseen interacciones enlazadas con alters en otros países, con los que pueden tener un vínculo directo o indirecto. La variedad de vínculos personales con los que cuentan los vuelve mucho más selectivos; son capaces de percibir qué recursos y tiempo deben invertir en las relaciones, así como, determinar qué tipo de vínculos son más significativos. Siempre y cuando los prestamistas ego tengan variedad de vínculos lo suficientemente significativos, algunos de sus contactos pueden ir quedando relegados a un rol más bien pasivo, siendo exclusivamente restablecidos en caso de necesidad o en función de alguna oportunidad. Los vínculos personales de ego y alters, no son estáticos, son lo suficientemente dinámicos, pero, en proporciones diferentes; *los vínculos personales de los prestamistas alters, son los que sufren más alteraciones en términos de continuidad, mientras que ego tiene mayores pérdidas*. No obstante, en la red es común que, cuando un determinado actor pasa a convertirse en ego, los contactos que anteriormente formaban parte de sus vínculos personales busquen restablecer o incentivar la relación para mejorar sus oportunidades. Además, los vínculos de los prestamistas ego son lo suficientemente sensibles al desarrollo de relaciones con alters estratégicos que intentan mejorar sus posiciones.

#### **4.5 Frecuencia**

Finalmente, *la frecuencia* de los vínculos personales puede determinar el desarrollo de oportunidades para los prestamistas. Las entrevistas que se realizaron con los participantes permitieron identificar que, hay actores que reciben mayor flujo de información, no solo porque tienen vínculos más variados, sino también, porque se relacionan con mayor constancia. Por otra parte, los actores que se encuentran socialmente aislados, generalmente, poseen un comportamiento pasivo frente a los flujos de información y pocas veces actúan en acciones comunicativas. Por último, están aquellos actores que actúan como intermediarios y facilitan canales de comunicación, aprendiendo a invertir el tiempo necesario para alimentar la red y sus propios enlaces personales. Cuando se observan las condiciones en las que se desarrollan las interacciones en la red, a partir de las relaciones duraderas que los prestamistas construyen, es posible notar que la mayor parte de los vínculos personales se mantienen en función de la permanencia dentro de los pagadarios, más que de la creación de oportunidades. Es difícil saber con exactitud con qué frecuencia la información fluye de unos actores a otros, no obstante, basándose en las narraciones de los participantes, es posible afirmar que, la

información que más se difunde entre los prestamistas tiene correspondencia con trabajos mal remunerados, más que con aquellas oportunidades laborales que generan mejores ingresos y beneficios. Varios de los participantes indicaron que, esto hace parte de las estrategias para lograr mejores posiciones. Los prestamistas que llevan más tiempo laborando, no tienen tanta preocupación por controlar informaciones; su interés principal no está puesto en intermediar sobre las relaciones con sus semejantes, si no, en enfocarse en sus propios intereses. Por su parte, los participantes que llevan menos tiempo en el trabajo y aún tienen muchas expectativas económicas y de crecimiento dentro del negocio, están más interesados en invertir tiempo en estrategias y la construcción de vínculos, que les permita tener mayores posibilidades de intermediación.

A lo largo de este capítulo fueron descritas varias de las propiedades de los vínculos de relacionamiento que los prestamistas construyen en la red de los pagadario. Las narraciones de los participantes permitieron identificar los acontecimientos de mayor importancia de acuerdo con la capacidad de raciocinio que tenían sobre los vínculos y las estrategias que elaboran a partir de esas relaciones para mantenerse dentro de la red. Como se pudo observar, los vínculos personales de los prestamistas pueden ser gestionados, modificados, controlados y hasta manipulados en función de las estrategias que desarrollan para mejorar su posición. Algunos prestamistas pueden enlazar a otros actores a partir de sus vínculos personales, pero también, desconectarlos. Esto confiere una importancia fundamental a la capacidad de influencia que los prestamistas tienen para crear puentes con otros actores y/o, obstáculos suficientes que impidan su avance y desarrollo. Además, las relaciones de los prestamistas no se producen en el vacío, sino en entornos sociales establecidos, que como fue posible apreciar, condicionan y limitan la construcción de vínculos. De modo que, las relaciones de los prestamistas se encargan de reproducir y reforzar los contextos donde son producidas. Vimos también, como las posiciones relacionales que ocupan los prestamistas, necesitan de la construcción de estrategias de acción e interacción para lograr sus propias conquistas y oportunidades. Los vínculos personales son sin duda un importante canal de comunicación para conectar oferta y demanda laboral, pese a que la magnitud del mercado vaya imponiendo lógicas más flexibles sobre el trabajo de los prestamistas.

## ESQUEMA 6: CUADRO COMPARATIVO PROPIEDADES RELACIONALES

CONTENIDOS RELACIONALES		Cuadro Comparativo				
ENTREVISTADOS	CONTENIDO	DIRECCIONALIDAD	DURABILIDAD	INTENSIDAD	FRECUENCIA	
<b>ROMÁN (EGO#1)</b>	JEFE: Respeto, Simpatía, Estatus, Fútbol Préstamo. SUPERVISOR: Amistad, Ocio, Estatus, Consumo, Fútbol AMIGO DE BARRIO 1: Amistad, Fútbol, Ocio, Consumo AMIGO DE LA BARRA 1: Amistad, Fútbol, Consumo, Ocio AMIGO DE LA BARRA 2: Amistad, Fútbol, Consumo, Ocio	Entrevistado 2: Amistad, Barrio, Desempleo, Informalidad Entrevistado 3: Fútbol, Consumo, Ocio, Migración Entrevistado 7: Fútbol, Consumo, Ocio, Migración Entrevistado 11: Fútbol, Consumo, Ocio, Migración Entrevistado 12: Fútbol, Consumo, Ocio, Migración	Reciprocidad: Jefe, Amigo barrio 1 No Recíproca: Entrevistado 7, Entrevistado 11, Entrevistado 12 Con Excepciones: Supervisor, Amigo de la barra 1, Amigo de la barra 2, Entrevistado 2, Entrevistado 3	Permanente: Jefe, Amigo barrio 1, Supervisor, Entrevistado 3 Circunstancial: Entrevistado 2, Amigo de la barra 1, Amigo de la barra 2 Limitada : Entrevistado 7, Entrevistado 11, Entrevistado 12	Fuerte: Jefe, Amigo de barrio 1, Entrevistado 2, Amigo de la barra 1 Fluctuante: Supervisor, Entrevistado 3, Amigo de barra 2 Debil: Entrevistado 7, Entrevistado 11, Entrevistado 12	Alta: Supervisor, Entrevistado 3 Ocasional : Jefe , Amigo barrio 1, Amigo de la barra 2 Baja: Entrevistado 2, Entrevistado 7, Entrevistado 11, Entrevistado 12
<b>ENTREVISTADO 2 (EGO #2)</b>	MÁMA: Parentesco, Confianza, Afecto, Ocupación, Informalidad PRIMO 1: Parentesco, Respeto, Estatus, Préstamo AMIGO DEL BARRIO 2: Confianza, Ocupación Informalidad, ROMÁN: Amistad, Respeto, Informalidad CONOCIDO DE RUTA 1: Ocupación, Informalidad, Migración, Ruta	ROMÁN: Amistad, Respeto, Estatus, Informalidad Entrevistado 4: Ocio, Consumo, Migración, Ocupación Entrevistado 5: Ocio, Consumo, Migración, Ocupación Entrevistado 13 (Máma): Parentesco, Confianza, Ocupación Entrevistado 14: Ocio, Consumo, Migración, Ocupación, Estatus Entrevistado 15: Ocio, Consumo, Migración, Ocupación, Estatus	Reciprocidad: Mamá No Recíproca: Conocido de ruta 1, Entrevistado 4, Entrevistado 5 Con Excepciones: Primo 1, Román, Amigo Barrio 2 , Entrevistado 14, Entrevistado 15	Permanente: Mamá , Primo 1, Entrevistado 4 Circunstancial: Román, Conocido de ruta 1, Entrevistado 5, Amigo del barrio 2 Limitada : Entrevistado 14, Entrevistado 15	Fuerte: Mamá, Primo, Román . Fluctuante: Entrevistado 4, Conocido de la ruta 1, Entrevistado 5 Debil: Entrevistado 14, Entrevistado 15	Alta: Máma, Conocido de la ruta 1, Entrevistado 14, Entrevistado 15 Ocasional : Primo, Amigo del barrio 2 Baja: Entrevistado 4 , Entrevistado 5
<b>ENTREVISTADO 3</b>	PRIMO2: Parentesco, Confianza, Ocio Migración, AMIGO DE LA BARRA 3: Amistad, Fútbol, Ocio, Confianza ROMÁN: Fútbol, Ocio, Estatus, Respeto, Empresa COMPAÑERO DE APARTAMENTO 1: Ocio, Fútbol, Migración	ROMÁN: Fútbol, Ocio, Estatus, Respeto, Empresa Entrevistado 7: Fútbol, Ocio Entrevistado 11: Fútbol, Ocio	Reciprocidad: Primo 2, Amigo de la barra 3 No Recíproca: Compañero de apartamento 1, Entrevistado 7, Entrevistado 11 Con Excepciones: Román	Permanente: Primo 2, Amigo de la barra 3 Circunstancial: Compañero de apartamento 1, Román, Limitada : Entrevistado 7, Entrevistado 11	Fuerte: Primo 2, Amigo de la barra 3 Fluctuante: Compañero de apartamento 1, Román Debil: Entrevistado 7, Entrevistado 11	Alta: Primo 2, Compañero de apartamento 1 Román, Ocasional: Amigo de barra 3 Baja: Entrevistado 7, Entrevistado 11
<b>ENTREVISTADO 4</b>	AMIGO DE BARRIO 4: Simpatía, Ocio, Informalidad, Migración ENTREVISTADO 2: Simpatía, Ocio, Consumo, Migración COMPAÑERO DE APARTAMENTO 2 : Ocio, Consumo, Empresa, Migración	Entrevistado 2: Simpatía, Ocio, Consumo, Migración Entrevistado 13: Simpatía, Migración, Trabajo Entrevistado 14: Ruta, Ocio, Simpatía Consumo, Migración	Reciprocidad: Sin datos No Recíproca: Entrevistado 13, Entrevistado 14 Con Excepciones: Amigo de barrio 4, Entrevistado 2, Compañero de apartamento 2	Permanente: Compañero de apartamento 2 Entrevistado 2 Circunstancial: Amigo del barrio 4 Limitada : Entrevistado 13 Entrevistado 14	Fuerte: Sin datos Fluctuante: Compañero de apartamento 2, Entrevistado 2, Amigo del barrio 4 Debil: Entrevistado 13 Entrevistado 14	Alta: Compañero de apartamento 2 Ocasional: Amigo del barrio 4 Baja: Entrevistado 2, Entrevistado 3, Entrevistado 14
<b>ENTREVISTADO 5</b>	ENTREVISTADO 2: Simpatía, Ocio, Consumo Migración , Préstamo COMPAÑERO DE APARTAMENTO 3: Ocio, Consumo, Empresa, Trabajo, Migración CONOCIDO DE RUTA 2: Ocio, Consumo , Migración Ruta	Entrevistado 2 : Simpatía, Ocio, Consumo Migración , Préstamo Entrevistado 13 : Consumo, Ocio, Migración, Ruta	Reciprocidad: Sin dato No Recíproca: Entrevistado 13, Conocido de ruta 2 Con Excepciones: Entrevistado 2, Compañero de apartamento 3	Permanente: Compañero de apartamento 3 Circunstancial: Entrevistado 2 Limitada : Entrevistado 13 , Conocido de ruta 2	Fuerte: Sin datos Fluctuante: Compañero de apartamento 3, Entrevistado 2 Debil: Entrevistado 13, Conocido de ruta 2	Alta: Compañero de apartamento 3, Conocido de ruta 2 Ocasional: Entrevistado 13 Baja: Entrevistado 2
<b>ENTREVISTADO 6 (EGO#3)</b>	SUPERVISOR 2: Trabajo, Confianza, Respeto, Estatus, Préstamo, Ocio AMIGO DE LA BARRA 3: Fútbol, Ocio, Migración, Empresa AMIGO DE LA BARRA 4: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración AMIGO DE LA BARRA 5: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración	Entrevistado 7: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo, Informalidad, Entrevistado 8: Fútbol, Ocio, Migración, Trabajo Entrevistado 9: Fútbol, Ocio, Migración, Trabajo Entrevistado 12: Fútbol, Respeto, Simpatía Ocio, Migración, Trabajo	Reciprocidad: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 5 No Recíproca: Entrevistado 7, Entrevistado 8 Con Excepciones: Supervisor 2 , Amigo de la barra 4 , Entrevistado 12 , Entrevistado 9	Permanente: Supervisor 2, Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 5 Circunstancial: Amigo de la barra 4, Entrevistado 7, Entrevistado 12 Limitada : Entrevistado 8	Fuerte: Supervisor 2, Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 5 Fluctuante: Amigo de la barra 4, Entrevistado 7, Entrevistado 12 Debil: Entrevistado 8, Entrevistado 12	Alta: Supervisor 2, Amigo de la barra 5 Ocasional: Amigo de la barra 5, Amigo de la barra 4, Entrevistado 7 Baja: Entrevistado 8, Entrevistado 12
<b>ENTREVISTADO 7</b>	AMIGO DE LA BARRA 3: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza, Migración, AMIGO DE LA BARRA 5: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza, Respeto AMIGO DEL BARRIO 5: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración COMPAÑERO DE APARTAMENTO 3: Fútbol, Ocio, Consumo, Trabajo, Empresa, Migración CONOCIDO DE RUTA 3: Ocio, Consumo, Ruta, Migración	Entrevistado 6: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo, Informalidad, Préstamo Entrevistado 8: Fútbol, Ocio, Migración, Trabajo Entrevistado 9: Fútbol, Ocio, Migración, Trabajo Entrevistado 12: Fútbol, Ocio, Migración, Trabajo	Reciprocidad: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 5, Entrevistado 6 No Recíproca: Compañero de apartamento 3, Conocido de ruta 3, Entrevistado 8 Con Excepciones: Amigo de la barra 6 , Entrevistado 12 , Entrevistado 9	Permanente: Amigo de la barra 3 Amigo de la barra 5, Entrevistado 6 Circunstancial: Amigo de la barra 6, Entrevistado 12, Entrevistado 9, Entrevistado 8 Limitada : Compañero de apartamento 3, Conocido de ruta 3	Fuerte: Amigo de barra 3, Amigo de la barra 5, Entrevistado 6 Fluctuante: Amigo de la barra 6, Entrevistado 9, Entrevistado 12 Debil: Entrevistado 8, Compañero de apartamento 3 Conocido de ruta 3	Alta: Amigo de la barra 5 Compañero de apartamento 3, Conocido de ruta 3 Ocasional: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6 , Entrevistado 9 Baja: Entrevistado 8, Entrevistado 12

**CONTENIDOS  
RELACIONALES**

**Cuadro Comparativo**

ENTREVISTADOS	CONTENIDO		DIRECCIONALIDAD	DURABILIDAD	INTENSIDAD	FRECUENCIA
ENTREVISTADO 8	PRIMO 3: Parentesco, Confianza, Préstamo, Trabajo, Empresa AMIGO DE LA BARRA 6: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza, Trabajo AMIGO DE LA BARRA 7: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza, Trabajo AMIGO DEL BARRIO 6: Ocio, Consumo, Trabajo, Migración	Entrevistado 6: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo, Préstamo Entrevistado 7: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo Entrevistado 8: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo Entrevistado 12: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo, Préstamo	Reciprocidad: Primo 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 7, Entrevistado 12 No Recíproca: Amigo de barrio 6 Con Excepciones: Entrevistado 6, Entrevistado 7, Entrevistado 9	Permanente: Primo 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 7, Entrevistado 12, Entrevistado 6 Circunstancial: Entrevistado 7, Entrevistado 9 Limitada: Amigo del barrio 6	Fuerte: Primo 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 7, Entrevistado 6 Fluctuante: Entrevistado 12 Circunstancial: Entrevistado 9, Amigo del barrio 6 Débil: Entrevistado 7	Alta: Amigo de la barra 5 Compañero de apartamento 3, Conocido de ruta 3 Ocasional: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6, Entrevistado 9 Baja: Entrevistado 8, Entrevistado 12
ENTREVISTADO 9	SUPERVISOR 3: Trabajo, Respeto, Estatus, Ocio, Consumo AMIGO DE LA BARRA 12: Fútbol, Ocio, Consumo, Respeto, Trabajo AMIGO DE LA BARRA 7: Fútbol, Ocio, Consumo, Trabajo AMIGO DEL BARRIO 8: Migración, Trabajo, Consumo, Ocio COMPAÑERO DE APARTAMENTO 4: Trabajo, Empresa, Consumo, Ocio	Entrevistado 6: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo, Préstamo Entrevistado 7: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo Entrevistado 8: Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo Entrevistado 12: Respeto Fútbol, Ocio, Consumo Migración, Trabajo	Reciprocidad: Amigo de la barra 7, Amigo de la barra 12, Entrevistado 6 No Recíproca: Entrevistado 7 Con Excepciones: Supervisor 3, Amigo del barrio 8, Compañero de apartamento 4, Entrevistado 12, Entrevistado 8	Permanente: Amigo de la barra 7, Amigo de la barra 12, Entrevistado 6 Circunstancial: Entrevistado 7, Supervisor 3, Entrevistado 8, Entrevistado 12 Limitada: Amigo del barrio 8, Compañero de apartamento 4	Fuerte: Amigo de la barra 7, Amigo de la barra 12, Entrevistado 6 Fluctuante: Entrevistado 7, Supervisor 3, Entrevistado 12 Débil: Amigo del barrio 8, Entrevistado 8 Compañero de apartamento 4	Alta: Supervisor 3 Compañero de apartamento 4, Amigo de la barra 7, Amigo de la barra 12 Ocasional: Entrevistado 6, Entrevistado 7, Amigo del barrio 8 Baja: Entrevistado 12, Entrevistado 8
ENTREVISTADO 10	JEFE 2: Respeto, Estatus, Trabajo, Migración, Préstamo SUPERVISOR 4: Respeto, Estatus, Trabajo, Empresa Migración, Préstamo AMIGO DEL BARRIO 5: Ocio, Trabajo, Migración COMPAÑERO DE APARTAMENTO 5: Empresa, Trabajo, Ocio	Entrevistado 15: Ocio, Migración, Ruta, Trabajo	Reciprocidad: Supervisor 4 No Recíproca: Compañero de apartamento 6, Entrevistado 15 Con Excepciones: Jefe, Amigo del barrio 9	Permanente: Supervisor 4, Jefe Circunstancial: Compañero de apartamento 6, Entrevistado 15 Limitada: Amigo del barrio 9	Fuerte: Supervisor 4 Fluctuante: Jefe, Amigo del barrio 9 Débil: Compañero de apartamento 6, Entrevistado 15	Alta: Supervisor 4, Compañero de apartamento 6, Entrevistado 15 Ocasional: Jefe Baja: Amigo del barrio 9
ENTREVISTADO 11	AMIGO DE LA BARRA 8: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza Trabajo AMIGO DE LA BARRA 9: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo COMPAÑERO DE APARTAMENTO 6: Ocio, Consumo, Trabajo Empresa,	Entrevistado 3: Fútbol, Ocio, Consumo, Trabajo ROMÁN: Respeto, Fútbol, Consumo, Ocio, Trabajo	Reciprocidad: Amigo de la barra 8, No Recíproca: Compañero de apartamento 7, Entrevistado 3 Con Excepciones: Amigo de la barra 9, Amigo del barrio 9, Román,	Permanente: Amigo de la barra 8 Circunstancial: Amigo de la barra 9, Amigo del barrio 9, Román Limitada: Compañero de apartamento 7	Fuerte: Amigo de la barra 8 Fluctuante: Amigo de la barra 9, Amigo del barrio 9, Román Débil: Compañero de apartamento 7	Alta: Compañero de apartamento 7, Amigo de la barra 8 Ocasional: Amigo del barrio 9, Román Baja: Amigo de la barra, 9
ENTREVISTADO 12 (EGO # 4)	AMIGO DE LA BARRA 3: Fútbol, Ocio, Consumo, Confianza AMIGO DE LA BARRA 6: Respeto, Fútbol, Ocio, Trabajo AMIGO DE LA BARRA 10: Respeto, Confianza, Fútbol, Ocio, Trabajo, AMIGO DE LA BARRA 11: Respeto, Fútbol, Ocio, Consumo, Trabajo	Entrevistado 6: Respeto, Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo, Entrevistado 7: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo Entrevistado 8: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo Entrevistado 9: Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo ROMÁN: Respeto Fútbol, Ocio, Consumo, Migración, Trabajo	Reciprocidad: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 11, Entrevistado 9 No Recíproca: Román Con Excepciones: Amigo de la barra 10, Entrevistado 6, Entrevistado 7, Entrevistado 9	Permanente: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 11, Entrevistado 8 Circunstancial: Amigo de la barra 10, Entrevistado 6, Entrevistado 7, Entrevistado 9 Limitada: Román	Fuerte: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 11 Fluctuante: Entrevistado 8, Amigo de la barra 10, Entrevistado 7, Entrevistado 9 Débil: Román, Entrevistado 6	Alta: Amigo de la barra 3, Amigo de la barra 6, Amigo de la barra 11 Ocasional: Entrevistado 7 de la barra 10, Entrevistado 9 Baja: Román, Entrevistado 6, Entrevistado 8
ENTREVISTADO 13	HUJO: Parentesco, Confianza, Afecto, Trabajo, Informalidad SOBRINO 1: Respeto, Trabajo, Empresa, Parentesco, Préstamo PRIMO 4: Respeto, Trabajo, Empresa, Parentesco, Préstamo SUPERVISOR 5: Respeto, Trabajo, Empresa, Conocido de Ruta 4: Trabajo, Migración, Ruta VECINO BARRIO 1: Trabajo, Migración	Entrevistado 2 (HIJO): Parentesco, Confianza, Trabajo, Entrevistado 3: Migración, Trabajo ROMÁN: Migración, Trabajo	Reciprocidad: Entrevistado 2 (hijo) No Recíproca: Conocido de ruta 4, Vecino Barrio, Román, Entrevistado 3 Con Excepciones: Sobrino 1, Primo 4, Supervisor 5,	Permanente: Entrevistado 2, Primo 4 Circunstancial: Sobrino, Supervisor 5 Limitada: Román, Conocido de ruta 4, Vecino del barrio 1, Entrevistado 3	Fuerte: Entrevistado 2 Fluctuante: Primo 4, Sobrino, Supervisor 5, Vecino del barrio 1 Débil: Román, Conocido de ruta 4, Entrevistado 3	Alta: Entrevistado 2, Supervisor 5, Primo 4, Conocido de la ruta 4 Ocasional: Sobrino, Vecino de barrio 1 Baja: Entrevistado 3, Román
ENTREVISTADO 14	PRIMO 5: Respeto, Parentesco, Trabajo, Migración, Trabajo, Ruta ENTREVISTADO 2: Consumo, Ocio, Migración, Trabajo, Ruta, Estatus VECINO BARRIO 2: Migración, Trabajo, Ocio, Conocido de Ruta 5: Trabajo, Ruta, Ocio, Consumo CONOCIDO DE RUTA 6: Trabajo, Ruta, Ocio, Consumo	Entrevistado 2: Consumo, Ocio, Migración, Trabajo, Ruta Entrevistado 15: Consumo, Ocio, Migración, Trabajo, Ruta	Reciprocidad: Primo 5 No Recíproca: Conocido de ruta 5, Entrevistado 15 Con Excepciones: Entrevistado 2, Vecino barrio 2, Conocido de ruta 6	Permanente: Primo 5 Circunstancial: Entrevistado 2, Conocido de ruta 6 Limitada: Vecino del barrio 2, Conocido de ruta 5, Entrevistado 15	Fuerte: Primo 5 Fluctuante: Entrevistado 2, Conocido de ruta 6, Vecino del barrio 2 Débil: Conocido de ruta 5, Entrevistado 15	Alta: Primo 5, Conocido de ruta 5, Conocido de ruta 6 Ocasional: Entrevistado 2, Baja: Vecino del barrio 2, Entrevistado 15
ENTREVISTADO 15	SUPERVISOR 6: Respeto, Trabajo, Migración, ENTREVISTADO 2: Consumo, Ocio, Migración, Estatus Trabajo, Ruta CONOCIDO DE RUTA 7: Ocio, Migración, Trabajo, Ruta	Entrevistado 2: Consumo, Ocio, Migración, Trabajo, Ruta Entrevistado 10: Migración, Trabajo Entrevistado 14: Consumo, Ocio, Migración, Trabajo, Ruta	Reciprocidad: Sin datos No Recíproca: Entrevistado 10, Entrevistado 14 Con Excepciones: Supervisor 6, Entrevistado 2, Conocido de ruta 7	Permanente: Supervisor 6 Circunstancial: Entrevistado 2, Conocido de ruta 7 Limitada: Entrevistado 10, Entrevistado 14	Fuerte: Sin datos Fluctuante: Supervisor 6, Entrevistado 2, Conocido de ruta 7 Débil: Entrevistado 10, Entrevistado 14	Alta: Supervisor 6 Conocido de ruta 7, Ocasional: Entrevistado 2, Entrevistado 10 Baja: Entrevistado 14

Fuente de elaboración propia

## **5. INTERCONEXIONES PODEROSAS: CUALIDADES MORFOLÓGICAS DE LA RED**

Este capítulo presenta una reflexión en torno a las *pautas de relacionamiento* que los prestamistas construyen en la red de los pagadiario. Como hemos podido observar a lo largo de este estudio, la red está formada por muchos y quizás infinitos vínculos de conexión. Si bien, es posible establecer límites reales y razonables sobre la forma en que son producidas y reproducidas una serie de interacciones que explicarían la estructura general de la red, sus grupos, la posición de sus miembros, etc., interpretar las cosas que deben incluirse o no, es un ejercicio propiamente subjetivo. Este apartado propone un análisis sobre los principales *aspectos estructurales* de los pagadiario, examinando aquellos rasgos que caracterizan las relaciones de los participantes, a quienes se pidió que evaluarán sus vínculos más próximos y también, sus conexiones más allá de la red, para comparar su comportamiento y alcance. Una vez definidos esos vínculos, fue posible estimar las *cualidades morfológicas* que brindan algunas consideraciones sobre el funcionamiento de la red y también, estimar las diferencias entre los vínculos que actores ego y alters tienen en esta composición. Al final de este capítulo se presenta de manera gráfica una lectura sobre los resultados (*véase esquema: estructuración de las relaciones*).

### **5.1 Anclaje**

La red de los pagadiario está compuesta principalmente por formas de organización en las que prevalece una estructura jerarquizada. Los prestamistas son quienes ocupan la posición más baja dentro de la cadena productiva, aun cuando, sus funciones son esenciales para la reproducción de este mercado de financiamiento. No solo facilitan la apertura de las operaciones sino también, su diversificación a partir de la interconexión flexible de sus vínculos. Aunque los resultados de esta investigación no permiten establecer el grado de influencia que tienen otros actores sobre el mantenimiento de las operaciones e interacciones que se producen en la red, es posible afirmar que, los prestamistas tienen una centralidad específica en la construcción de conexiones y su alcance. De modo que, no es posible conocer las interacciones que se producen en la red de los pagadiario, sin observar los vínculos que los prestamistas sostienen dentro y fuera de la red. Para determinar el punto de anclaje de la red, he tomado un conjunto de enlaces directos de los participantes ego con sus vínculos primarios y las interconexiones entre estos actores con sus alters.

Los vínculos personales de los cuatro participantes ego muestran una medida de centralidad alta en la red con un grado de conectividad variable con alters. Esto quiere decir que, los prestamistas ego poseen una amplia variedad de vínculos dentro y fuera de la red, que no solo les permite ser un punto de referencia para otros actores, sino también, los convierte en intermediarios para todos los alters que participaron de esta investigación. No obstante, el número de vínculos personales de ego puede variar significativamente de acuerdo con su posicionamiento, así como, los atributos que esos vínculos pueden tener en la creación de oportunidades. Los prestamistas ego con mayor distancia geográfica de los centros económicos, construyen vínculos más diversos, pero relativamente inferiores en números y significado, que aquellos prestamistas ego con una distancia menor. Asimismo, se pudo establecer que si bien, existe una centralidad en los vínculos personales de los prestamistas ego con mayor distancia geográfica, esta se encuentra condicionada a la construcción de conexiones directas con los centros económicos, mientras que, los vínculos personales de los prestamistas ego con una proximidad menor al centro no dependen exclusivamente de sus relaciones directas.

Aunque la centralidad de los prestamistas ego en la red de los pagadario, no se define por los atributos específicos de sus relaciones, sino por su grado de interconectividad con otros y la centralidad que esos otros poseen, la naturaleza de los vínculos puede influir decisivamente en su alcance. Se pudo observar que los prestamistas ego localizados en la periferia, pueden tener vínculos personales menos significativos con otros actores de la red en términos de posicionamiento y oportunidades, que aquellos prestamistas ego que se encuentran ubicados en el centro. Sin embargo, de modo general, los prestamistas ego deben contar con más de un vínculo personal cuya centralidad sea igual o superior a su propia posición, para alcanzar un grado de conectividad mayor con actores de alto nivel jerárquico o acceder a círculos más representativos, lo que es relativamente difícil para los prestamistas ego que actúan en las periferias y según los datos recolectados, para aquellos actores ego que se desempeñan en redes familiares, cuya capacidad de actuación esta fuertemente restringida a sus relaciones más próximas.

Además, los prestamistas con redes más diversas que generalmente se asocian a ego, pueden suponer altos costos de inversión para algunas redes empresariales debido a la cantidad de información que poseen, siendo los vínculos débiles una fuente de menor costo para el futuro, particularmente, para el desarrollo de nuevos nichos económicos. Las conexiones positivas o negativas que tiene los prestamistas ego también pueden influir sobre el grado de centralidad que poseen. La valoración depende de la apertura o de las restricciones

que suponen sus vínculos. Así, por ejemplo, un prestamista ego que cuenta con una gran cantidad de vínculos personales positivos tendrá una mayor probabilidad de apertura hacia oportunidades proporcionalmente útiles y valiosas, mientras que aquellos prestamistas ego que cuentan con vínculos personales relativamente negativos, tendrán posibilidades de acceso cruzadas y limitadas en términos de oportunidades.

El dominio posicional de los entrevistados en esta investigación no permite conocer a ciencia cierta el número de vínculos que se necesitan para influir sobre otros actores. No obstante, el análisis ha permitido determinar que la cantidad de vínculos personales de los prestamistas ego, tienen la capacidad de alcanzar, en muchos casos, a otros actores de la red de forma indirecta. Esa *influencia extendida*, generalmente se da por vínculos de amistad o incluso, relaciones en las que se desenvuelve una confianza mayor entre ego y alters, que permite generar influjos en otros espacios de la red. De modo que, *una cualidad particular sobre el dominio posicional en la estructura relacional de la red de los pagadarios, es que la influencia de los prestamistas ego está intrínsecamente relacionada con la capacidad de conectividad de los prestamistas alters*. Lo que se pudo observar a partir de los vínculos personales de los prestamistas ego con sus alters, es que la influencia extendida corresponde a casi la mitad de sus enlaces más próximos con la red, mientras que va disminuyendo en tanto existe mayor distanciamiento, que no necesariamente es geográfico, sino, de frecuencia e intimidad. Los vínculos de amistad explican mucho mejor la influencia extendida de los prestamistas ego, porque su alcance logra trascender los confines de la red e incluso, formar conexiones de ida y vuelta, eso quiere decir que, el flujo en el que se distribuye la información puede tener un retorno. Cuando la amistad predomina como motivo principal de conexión, es mucho más probable que exista una *intermediación* de ego mayor sobre alters, a través de la cual, pueden lograr una influencia extendida sobre otros actores de la red. Los vínculos de uno de los entrevistados revelaron que, la capacidad de intermediación de ego se encuentra relacionada con algunos atributos específicos, como su reputación, que, junto a sus habilidades para crear vínculos, le permiten conquistar cierta influencia más que un dominio posicional.

De modo que, redes empresariales con altos niveles de cooperación y ayuda mutua, como en el caso de las organizaciones donde predominan los vínculos de amistad, pueden tener cierta *equivalencia posicional* entre los prestamistas, con una distancia bien reducida sobre los recursos e información que poseen. Eso no significa que deba existir proximidad por parte de los prestamistas, o que sus relaciones tengan un atributo de intimidad, e incluso, tengan que cooperar entre ellos. Por el contrario, *significa que la estructura relacional*

*subyacente entre los prestamistas cuenta con una centralidad mayor en la medida en que hay una amplia variabilidad de actores cuya equivalencia posicional les permite construir vínculos de intermediación con un gran número de alters.* En redes empresariales donde no existe tal equivalencia, es generalmente la *asimetría posicional* la que refleja la centralidad de los actores y su capacidad de intermediación fuera de los confines de la red propia. Los prestamistas mejor conectados con el núcleo central suelen enfrentar menos restricciones para llegar a convertirse en actores ego. Los prestamistas en posiciones menos favorables deben por su parte, intentar revertir la situación en la que se encuentran a través de sus habilidades y autonomía, si es que pretenden convertirse en actores con mayor grado de intermediación. Lo que se pudo observar con relación a los vínculos de ego en una posición periférica, es que si bien, tiene el potencial de actuar como puente para transmitir información entre el centro y la periferia, así como, sobre una gran cantidad de prestamistas alters, el poco número de vínculos directos y contacto esporádicos con el núcleo de la red, hacen de su propia centralidad una situación relativa.

Por lo tanto, otra de las características de la estructura relacional en la red de los pagadario es que, *la transmisión de información y recursos en posiciones estructurales específicas puede favorecer una influencia extendida entre otros actores, incluso, afectar su comportamiento individual y colectivo, sin embargo, tal influencia no puede ser reducida a los atributos o cualidades de los actores,* se debe por el contrario, entender como un proceso dinámico en que las relaciones entre ego y alters desde el centro a la periferia, así como, entre el núcleo y la composición extensa de la red, se atraviesan constantemente para dar sentido a la acción social.

Un análisis sobre el anclaje no estaría completo sin abordar los vínculos personales de alters. Aunque ordinariamente, el anclaje es una medida basada en los vínculos de ego, he decidido emplear todos los datos disponibles para dar explicación sobre las pautas de relacionamiento en la red de los pagadario. No es posible ignorar la fuerza de los vínculos de alters cuando pensamos en el anclaje como cualidad de la red. He señalado que el grado de centralidad de los prestamistas ego y su importancia posicional, radica principalmente en su capacidad para conectar a distintos actores de la red, pero, si tomamos a los prestamistas alters, es posible notar que también cuentan con un enorme potencial en la transmisión de información entre otros alters cuando ego no está presente. Un alto grado de centralidad de los prestamistas alters, se manifiesta cuando se encuentra directamente conectado con muchos otros alters. Pero, sobre todo, cuando existe una diferencia representativa en términos de número de contactos y los atributos que poseen esas relaciones en comparación con sus pares.

Así, por ejemplo, prestamistas alters con una gran variedad de contactos, o potencialmente más significativos, pueden tener influencia sobre otros alters, e incluso, una cierta capacidad de intermediación sobre relaciones específicas que no requieren de un actor ego.

La equivalencia posicional de alters en la red de los pagadiario, es mucho menos probable que en el caso de ego. No obstante, la viabilidad de que todos los alters en una red empresarial fundamentada sobre vínculos de amistad tenga cierta equivalencia posicional, es casi tan probable, como en el caso de los prestamistas ego. Si bien, en estas redes empresariales prevalece una estructura jerárquica con posiciones y funciones definidas, es menos factible que exista una amplia diferencia entre egos y alters. Esto no quiere decir, que exista igualdad entre unos y otros, pero sí que, la estructura relacional de este tipo de pagadiario, permite una *cohesión* mayor entre sus miembros debido a los altos índices de conectividad e intermediación que posee. Por esta razón, entre los distintos tipos de formas de organización que integran los pagadiario, las redes empresariales que se establecen sobre vínculos de amistad son quizá una de las que brinda mayores *interconexiones* para la creación de oportunidades y recursos. Claro que existen controles sobre la información, e incluso, manipulación por parte de los actores debido a que se trata de redes altamente competitivas. Como se ha podido destacar, en la mayoría de las redes que fueron analizadas, el control sobre la información y recursos puede otorgar un mejor posicionamiento a los actores. No obstante, en las redes empresariales en las que existe una gran cantidad de flujo de información y recursos, el control en sí mismo no garantiza un mejor posicionamiento. Los tipos de vínculo y los atributos de esas relaciones juegan un papel mucho más importante.

Ahora bien, la intermediación de alters es mucho más restricta que en el caso de los prestamistas ego y, por lo tanto, también su grado influencia extendida. Excepto en las redes empresariales fundadas sobre vínculos de amistad, los prestamistas alters tienen una elevada capacidad de intermediación cuando están conectados a través de caminos más cortos con muchos otros alters. En formas de organización con una estructura jerárquica lo suficientemente fuerte y definida, es poco probable que los prestamistas alters consigan actuar sin la mediación de una gran cantidad de actores con mejores posiciones, además, que su grado influencia supere sus propios vínculos personales. Mientras que los prestamistas alters con mayor autonomía, que incluso, puede tener cierta correspondencia con el distanciamiento geográfico, suelen construir caminos más cortos entre muchos alters, mediante el control de la información y su propia habilidad para gestionarla. Esto les facilita actuar como puentes de comunicación, por ejemplo, entre el centro y la periferia, que aumenta sus posibilidades de intermediación y de conquistar espacios de influencia. A partir de los vínculos personales de

uno de los participantes en esta investigación, se pudo determinar que, cuanto más cortos sean los caminos que un prestamista alter construye con otros alters directamente relacionados entre sí, es probable que los vínculos sean de ida y vuelta, siendo un elemento crucial de influencia extendida.

De modo que otra de las características de la estructura relacional en la red de los pagadiario, es probablemente *el potencial de los prestamistas alters en los procesos de intermediación*. Si bien, sus vínculos personales se encuentran limitados por su propia condición, así como, por la posición relativa que ocupan dentro de la red, que haría prácticamente imposible que logren ejercer influencia, poseen la habilidad de conectar actores aislados entre sí. De tal modo que, ejercen un importante papel sobre el flujo de información, sobre todo, cuando coinciden con la distancia geográfica y pueden controlar el acceso de otros alters aislados.

## **5.2 Densidad**

Cuando una gran cantidad de actores en la red se encuentran interconectados, se conocen entre sí y son relativamente pocos los vínculos que se necesitan para alcanzar a la mayoría, se emplea el término *densidad*, siendo la proporción entre los vínculos existentes y el total de relaciones posibles. Si bien, es un indicador que suele tener correspondencia con la fuerza o proximidad de los vínculos, como veremos a continuación, permite más que nada, distinguir el grado de conexión de los prestamistas con varios otros actores en la red de los pagadiario, lo que refleja que tanto la red está integrada. A partir de los vínculos personales de los prestamistas ego y alters, fue posible observar algunas de las diversas variaciones sobre la densidad y sus principales cualidades.

Los prestamistas que se encuentran vinculados a redes empresariales en las que existen relaciones duraderas y probablemente intensas y donde, además, la mayoría de los actores se conocen unos con otros, como en el caso de las formas de organización fundadas sobre vínculos de amistad o parentesco, suelen tener interconexiones internas mucho más densas. En las redes familiares, por ejemplo, hay una clara tendencia de *alta densidad* en la construcción de vínculos hacia adentro, pero una *baja densidad* hacia afuera. Esto sucede porque generalmente, en este tipo de redes empresariales, existe una necesidad mayor de confianza y ayuda mutua, fuertemente condicionada por relaciones afectivas que restringen el comportamiento de sus integrantes. Pero, a pesar de su alto grado de cohesión interna con relaciones mucho más definidas, este tipo de redes limita las oportunidades de los

prestamistas y sus posibilidades de conexión externas. En estas formas de organización, es excepcional que los vínculos de un actor ego no se encuentren asociados a una posición de privilegio. Asimismo, sucede que, aunque el intercambio personalizado de favores y recursos por apoyo instrumental puede crear vínculos lo suficientemente fuertes y duraderos, las coaliciones que se producen por efecto de la forma en que se estructuran las relaciones, terminan constituyendo una densidad basada única y exclusivamente sobre la obligatoriedad. *No es lo mismo un vínculo instituido estructuralmente sobre una relación impuesta, que un vínculo cuya densidad está determinada por un alto grado de comunicación y acoplamiento sobre la fuerza de mayores conexiones.* Por fin, ya que en este tipo de redes todos se encuentran relacionados entre sí, los conflictos que se liberan entre parientes pueden en distinto grado, fragmentar la cohesión de sus integrantes y hasta afectar la organización general de las empresas.

Por otro lado, se encuentran las redes empresariales fundadas sobre vínculos de amistad, que poseen una alta densidad debido al gran número de conexiones internas y externas con las que cuentan los actores. A diferencia de los pagadiario en los que predominan los vínculos de parentesco, estas formas de organización son estructuralmente más flexibles en su normatividad, lo que puede facilitar, pero también redirigir las interacciones. Los vínculos personales de los participantes de esta investigación permiten concluir que, en estas redes conexas existe una alta probabilidad de que una buena parte de sus integrantes se conozcan unos con otros y mantengan relaciones con poca distancia entre sí, pero con una variabilidad mayor o menor en sus grados de *integración*. En algunas de estas redes el apoyo interpersonal y los sentimientos de identificación que se desarrollan para mantener la cohesión del grupo, hacen que exista una integración hacia adentro mucho más preponderante, mientras que, en redes empresariales dinámicas y de gran tamaño, aun cuando la cooperación prevalece como mecanismo para reforzar el funcionamiento del sistema de préstamos, la *competencia* se mantiene y con ello, la necesidad de buscar mejores oportunidades hacia afuera que puedan propiciar la apertura de nuevos espacios de socialización.

De modo que, una de las cualidades estructurales de estas redes empresariales es que *su alto nivel de densidad no se contrapone o es un obstáculo a la existencia de competencia, por el contrario, los acuerdos de cooperación que se instituyen con el objeto de expandirse hacia nuevos mercados permiten una interdependencia entre sus propios competidores.* También quiere decir que, algunos de estos pagadiario pueden ser mucho menos inclusivos cuando una significativa cantidad de actores se encuentran mejor posicionados que otros. Los

actores privilegiadamente ubicados, logran tener más facilidad para mantener contactos fuera y, por lo tanto, relaciones menos transitivas. Pero, ya que las amistades transitivas pueden suponer estrategias de interacción para quienes aspiran a una mejor posición en este tipo de pagadiario, las relaciones menos duraderas e intensas hacia afuera, también pueden contribuir decisivamente en la densidad de los vínculos personales de los actores. Por lo tanto, otra de las características de la estructura relacional en la red de los pagadiario es que, *en formas de organización con mayor densidad hay actores que dada su posición, tienen mayores ventajas para construir una gran cantidad de vínculos internos y externos y otros actores que dependen de la densidad de sus propios vínculos para la creación de oportunidades.*

En los pagadiario fundados sobre relaciones de amistad, los efectos de la alta densidad, pero con grados de integración, también se pueden distinguir en los vínculos personales de ego y alters. A partir de los vínculos personales de los participantes se observó que los prestamistas alters son más propensos a usar sus contactos más cercanos para mejorar sus oportunidades, mientras que, los prestamistas ego se destacan por sus altos niveles de intermediación para facilitar la asociación entre actores posicionalmente más relevantes y con mayores jerarquías, que puede propiciar, una distancia menor de ego con actores conectados a los principales centros de la red. Asimismo, las distintas posiciones que ocupan egos y alters pueden afectar su grado de integración con la red. Los prestamistas ego en posiciones con mayor distancia del centro, cuentan con más oportunidades de conocer y asociarse con otros actores fuera del grupo y alcanzar mayor cantidad de conexiones personales. Los prestamistas alters con mayor distancia del centro, buscan mantener relaciones sociales en distintos entornos y prolongar durante el mayor tiempo posible formas de sociabilidad.

Al otro extremo, se encuentran las redes empresariales de *baja densidad* que representan pocos grados de integración hacia adentro y una variabilidad relativa hacia afuera. Puesto que, la movilidad geográfica es una de las principales características de este tipo de pagadiario, los vínculos entre los actores se encuentran más arraigados al contexto local e inmediato, que a la construcción de relaciones centradas en su intensidad y durabilidad. Además, debido a que los prestamistas se desempeñan con mayor autonomía, los vínculos suelen por lo general, tener más probabilidades de fragmentación. Pero, si bien, en estas redes empresariales de baja densidad hay una preeminencia interna de vínculos débiles, las entrevistas realizadas permitieron determinar que, existe un alto grado de comunicación externa entre prestamistas, que reflejan una cantidad significativa de conexiones. Esta situación se observa particularmente en los tipos de pagadiario en que el distanciamiento geográfico permite la circulación de informaciones más variadas entre prestamistas de

distintas redes y un acceso mucho más fluido a nuevos contactos sin un gran número de intermediarios. De modo que, otra de las cualidades de la estructura relacional de la red de los pagadiario es que, *un vínculo estructuralmente aislado con capacidad de comunicación no es lo mismo que un vínculo que dada su baja densidad interna sea informativamente débil*. En consecuencia, aunque las redes empresariales con una alta densidad interna y externa suelen presentar mayor grado de integración, eso no significa que, en redes con una baja densidad no existan altos niveles de comunicación e intercambio, por el contrario, su autonomía puede facilitar la construcción de vínculos que se extienden más allá de los confines de las formas de organización que componen la red de los pagadiario.

Asimismo, los vínculos personales de los participantes distanciados geográficamente permiten concluir que, en la estructura relacional de la red de los pagadiario, es necesario distinguir entre cohesión de las relaciones a nivel estructural y cohesión entendida a partir de las cualidades de los vínculos que los prestamistas construyen con otros actores, que también se encuentran geográficamente distantes. La acción comunicativa de los prestamistas aislados puede ser escueta a nivel organizacional, pero ser suficientemente densa en su contexto inmediato. Dado que el flujo de información se transmite entre prestamistas alters, ocurre que generalmente una gran cantidad de actores posee un comportamiento pasivo frente a sus posibilidades. Eso significa que la cohesión está centrada mayoritariamente en la circulación y participación a nivel local, que en las oportunidades que pueden representar a nivel estructural para alcanzar mejores posiciones, lo que permite, siguiendo las observaciones realizadas, sacar provecho a los prestamistas ego. Es así como, *en la red de los pagadiario, si un actor posee la capacidad de conectar a actores aislados entre sí, sus posibilidades de poder y control sobre otros actores de la red aumentan*.

Es justo admitir que, en las redes empresariales con baja densidad interna, pero con mayores niveles de integración hacia afuera, también es posible establecer algunas distinciones sobre los vínculos personales de ego y alters. En atención a las observaciones que fueron realizadas sobre los vínculos de los participantes, se pudo destacar que, los prestamistas alters suelen tener vínculos personales más dispersos y transitivos, siendo esta actitud consecuente a un comportamiento pasivo sobre las posibilidades que ofrece el aprovechamiento de las relaciones que mantienen. En tanto los prestamistas ego, que generalmente son minoría en este tipo de escenarios, se dedican a acumular contactos menos transitivos y con informaciones más significativas para intentar alcanzar a otros actores con mejores posiciones en la red. El número de pasos que requiere ego para acceder a lugares o actores mejor posicionados depende de las limitaciones específicas del contexto y de utilidad

o consistencia que puedan representar las informaciones. Además, los resultados obtenidos permiten especificar que, en la red de los pagadiario la densidad no puede suponer una medida de proximidad o distancia, por el contrario, los vínculos personales de los prestamistas ego en contextos de distanciamiento geográfico, pueden ser suficientemente densos, aun cuando, no tengan correspondencia con relaciones de proximidad y de manera semejante con los prestamistas alters, en cuyo caso, el aislamiento no disminuye la posibilidad de construir una gran cantidad de vínculos a nivel local, pese a que su interés y utilidad no tengan mayor inferencia en la creación de oportunidades.

Finalmente, aunque la investigación cuenta con datos insuficientes sobre otro tipo de redes empresariales con baja densidad que integran la red de los pagadiario, el relato de uno de los participantes permitió determinar que, esas formas de organización son generalmente escasas, tienen una alta dependencia social y material de los vínculos más próximo que las hace completamente desiguales en comparación a otras redes y además, restringen todo tipo de interacción, por lo cual, suponen mayores costos en términos de oportunidades y beneficios para los prestamistas. De cualquier modo, lo que es posible admitir es que la densidad como cualidad morfológica de la red de los pagadiario, no es reductible a las connotaciones teóricas sobre la fuerza de los lazos propuesta por Granovetter (1973), los resultados obtenidos muestran distintas variaciones sobre la densidad de la red, en función de las restricciones y oportunidades que tienen los prestamistas sobre la creación de sus propios vínculos personales.

### **5.3 Accesibilidad**

Cuando en una red se busca entender el grado en que la conducta de diferentes actores se encuentra influenciada por sus relaciones con los demás, se emplea el término *accesibilidad*, que permite conocer cómo determinado actor utiliza sus vínculos personales para ponerse en contacto con otros. Según la definición, si un gran número de actores puede ser contactado en pocos pasos, la red estaría caracterizada por un fuerte agrupamiento. Para articular mínimamente las diferencias de accesibilidad en la red de los pagadiario, se deben considerar algunas de las diferencias entre los vínculos personales de ego y alters en relación con las restricciones y oportunidades que poseen y conforme al tipo de organización de la que forman parte.

Los pagadiario en los que predominan los vínculos familiares, por ejemplo, tienen generalmente una *agrupación concentrada*; los actores que participan no solo se conocen,

sino que, se necesita un número relativamente pequeño de pasos para conectarlos entre sí. Sin embargo, ya que los miembros de estas redes familiares tienden a conformar coaliciones para lograr mejorar sus posiciones, hay grupos de actores que están fuertemente conectados y otros que probablemente no lo están, o cuyas relaciones se ven lo suficientemente condicionadas por los tipos de alianzas vigentes. Esas mismas coaliciones que se establecen habitualmente por la afinidad y la proximidad que existe entre los actores, pueden tener zonas con un alto o bajo nivel de agrupamiento, que pueden coincidir con la estructura jerárquica de la red, o bien, con ciertos atributos relacionales como la confianza o la reciprocidad. La principal característica de la estructura relacional de las redes familiares es que, *aun cuando todos sus integrantes se conocen e incluso, poseen vínculos afectivos que los entrelazan, los actores pueden tener distintos grados de accesibilidad*. Si el acceso es parcialmente estratificado, ocurre que los actores con mayor estatus son quienes disponen de más vínculos en posiciones relevantes que les permite tener un grado de influencia mayor sobre las relaciones y la formación de alianzas. Por su parte, los actores con un estatus menor ven condicionadas sus posibilidades de acceso en conformidad con las coaliciones vigentes.

Aunque aparentemente no existen mayores diferencias en la cantidad de vínculos personales entre egos y alters, si se distinguen por su contenido. La cooperación que suelen brindar los prestamistas alters en el mantenimiento de alianzas, puede significar vínculos más representativos para mejorar sus posibilidades de acceso. Asimismo, participar de manera activa en estas alianzas, puede representar ventajas sobre la apropiación de recursos e incluso, la obtención de apoyo de actores estratégicamente posicionados. A partir de los vínculos personales de los participantes se pudo determinar que, *los prestamistas ego son fundamentales para el mantenimiento de la estructura relacional en las redes familiares, ya que la mayor parte del tiempo se encuentran en función de reforzar las coaliciones existentes para aumentar sus propias posibilidades de acceso*. En el caso de los prestamistas alters, sus posibilidades de acceso se limitan a cumplir con los propósitos comunes a las coaliciones y al funcionamiento del sistema de préstamos. A diferencia de ego, los prestamistas alters deben generar sus propias posibilidades de apropiación, independientemente de las relaciones que se encargan de alimentar, pero, como paradoja, la estructura jerárquica que reproducen será un obstáculo permanente en esa tentativa.

Los pagadarios en los que predominan vínculos de amistad son en contraste redes cuyas interacciones tienden a ser altamente dinámicas y al mismo tiempo, caracterizarse por su fuerte agrupamiento a nivel organizacional, que incluso, puede extenderse más allá de los confines de la propia red. Eso se debe principalmente a que la amistad como motivo central de

los vínculos es determinante para que el agrupamiento sea reconocido como una estructura objetiva por sus integrantes. La solidaridad extendida y las relaciones de cooperación que se difunden a partir de este tipo de redes no solo consiguen aumentar considerablemente los beneficios al nivel grupal, también puede significar mejores oportunidades individuales. Por lo tanto, una de las características de la estructura relacional de estas formas de organización, es que, sus integrantes reconocen que *la red no actúa de manera aislada, sino que necesita de un fuerte sentido de agrupamiento que permita la construcción de relaciones densas entre quienes participan y sobre las cuales pueden obtener diferentes ventajas*. El sentido de identidad y pertenencia vinculado al agrupamiento juega un papel esencial, pues actúa como una fuerza para que los actores se mantengan unidos y arraigados a otros miembros de la red. Para que este tipo de pagadiario logre ser lo suficientemente dinámico, es indispensable que existan altos niveles de *cohesión*, sin la cual, no habría espacio para la extensión de las interacciones que se producen y mucho menos, una posible interconexión de sus segmentos y procedimientos autónomos.

La cantidad de actores que participan de las interacciones no solo aumenta el tamaño de los vínculos personales, también las relaciones de las propias empresas. Si bien, en otro tipo de organizaciones, el tamaño de la red puede interferir en que los actores logren ser contactados por pocos pasos, en los pagadiarios en que predominan vínculos de amistad, el grado de interconexión que se produce como efecto de un fuerte agrupamiento, no solamente permite que un gran número de actores se conozca, sino que puedan ser conectados fácilmente. No obstante, el fuerte agrupamiento que emana sobre la base de valores y objetivos comunes no anula de ninguna manera la competencia, por el contrario, si existe un elemento constitutivo a la estructura relacional de la red de los pagadiarios, este sería la necesidad que los actores tienen por mejorar sus oportunidades y sacar la mayor ventaja de sus propias posiciones. De modo que, *la competencia puede ser entendida como el principal obstáculo para la integración completa de la red, o, como la responsable de que existan diferentes grados de accesibilidad que empuja a los actores a construir vínculos y agruparse*. Lo que se pudo concluir con base en los vínculos personales de los participantes de esta investigación es que, en las redes de amistad, los prestamistas constantemente están buscando aprovechar sus contactos e influencia para aumentar sus posibilidades de acceso y potenciar sus logros futuros.

El grado de accesibilidad no solo está determinado por una estructura jerárquica, los vínculos de amistad pueden engendrar una división entre grupos y personas claramente definida o bastante difusa, que se superpone a ajustes y procesos de inclusión y exclusión,

ambos, con influencia directa sobre la accesibilidad de los actores, pero con un grado de incidencia menor sobre la cohesión de la red, pues como se ha sostenido, constituye un recurso para la creación de oportunidades. La conformación de grupos puede determinar mejores posibilidades de acceso e influencia y, en consecuencia, disminuir las oportunidades de quienes no encuentran adherencia. Aquellos que tienen facilidad para conectarse más allá de los confines de la red, suelen aportar recursos diferentes sin necesidad de conexiones fuertes, mientras que, aquellos que se forman internamente, tienden a reforzar las relaciones con actores mejor posicionados. Los contenidos de las relaciones también son importantes a la hora de diferenciar el grado de accesibilidad en la red. Algunos están vinculados a las expectativas para alcanzar mejores oportunidades, mientras que otros, están elaborados expresamente sobre estrategias. Hay actores que están fuertemente conectados con otros en función de mayores beneficios por complementariedad y, por otro lado, hay actores mejor conectados por su habilidad de intermediación en las relaciones. Los vínculos de los prestamistas revelaron que, quienes tienen más capacidad de intermediación disponen de un mayor grado de influencia sobre una gran cantidad de actores y, por consiguiente, de mejores posibilidades de acceso. En algunos casos, la capacidad de intermediación puede tener correspondencia inmediata con actores en posiciones más relevantes, en otros, con las habilidades del propio actor.

Una característica de la estructura relacional de las redes fundamentadas sobre vínculos de amistad es que, si bien, el posicionamiento de determinado actor puede facilitar un mejor acceso, no es el único medio. La influencia sobre otros actores no siempre resulta de una posición privilegiada, por el contrario, existen actores en posiciones ocupacionales más bajas, que pueden presentar altos niveles de accesibilidad y mecanismos de cohesión social, la antigüedad, puede ser uno de esos elementos. El agrupamiento de los prestamistas en las redes empresariales en que predominan vínculos de amistad, también se encuentran determinados por el posicionamiento geográfico. La proximidad con el centro de la red suele presentar zonas más densas de agrupamiento interno, mientras la distancia con respecto al centro puede impedir que los actores se agrupen y mantengan relaciones frecuentes. Sin embargo, la baja centralidad puede llevar a los prestamistas a agruparse con otros actores externos para crear nichos de alta densidad con nuevas oportunidades de acceso. Esa probabilidad estará sujeta a las pautas y la definición de límites de la propia red y la función instrumental de dichas interacciones. En general, se observa que la participación de los prestamistas en agrupaciones externas se orienta más hacia intercambios concretos que hacia la obtención de información, aun cuando, sea uno de los motivos para vincularse.

El grado de accesibilidad en estas redes empresariales, también se puede distinguir a partir de los vínculos personales de los prestamistas ego y alters. Si bien, en los pagadiario en que predominan vínculos de amistad las posibilidades de acceso para ego y alters son mayores que en otro tipo de redes, existen algunas diferencias. Sin lugar a duda, la cantidad de contactos y pasos que requieren uno y otro para ponerse en contacto con una amplia cantidad de actores, es quizá una de las más significativas. Mientras que ego requiere de un menor esfuerzo en términos de tiempo y distancia para lograr entrar en contacto con algún miembro de la red, los prestamistas alters, necesitan de muchos vínculos y movimientos. La otra gran diferencia es que, la capacidad de influencia sobre los vínculos personales puede ser incluso más relevante que la distancia que separa a los actores. Si un prestamista alter cuenta con vínculos mucho más relevantes e influyentes que ego, aun cuando existan diferencias en términos de cantidad entre ambos, eso puede asegurar mejores posibilidades de acceso. Pero, además, es bastante probable que, en estas redes empresariales, prestamistas alters con una baja centralidad o geográficamente distantes, no solo consigan aumentar sus vínculos personales, sino también, construir relaciones más significativas con informaciones menos redundantes.

Sobre el resto de las redes pagadiario que fueron analizadas en esta investigación, particularmente, aquellas que tienen una densidad baja y donde la mayoría de sus integrantes se encuentran aislados y/o desarticulados, las posibilidades de acceso se reducen a las oportunidades externas que los prestamistas deben aprovechar para mejorar su propia situación y alcance. El grado de influencia de estos prestamistas sobre otros actores es estrictamente contextual y arraigado a sus condiciones inmediatas. De modo que, es mucho más probable, que estos actores sean influenciados por otros prestamistas mejor posicionados, que ejercer algún tipo de influencia. Las ventajas derivadas de conformar agrupaciones en esta situación, puede significar para los prestamistas la construcción de vínculos fuertes, a pesar de ser fácilmente mutables y poco expresivos en términos de recursos.

#### **5.4 Rango**

La descripción de las cualidades morfológicas de la red de los pagadiario se completa con el *rango*, una de las variables más sencillas, pero de mayor importancia. Hace referencia al número de personas que están vinculadas y tienen acceso *directo* con un actor concreto y sirve como ancla de la red. Pero ya que el número de vínculos puede ser simétrico, o, por el contrario, no tener una dirección específica, los enlaces *indirectos* también son relevantes.

Para determinar el rango de la red de los pagadiario, se tomó el número de nombres citados por los participantes cuando se les preguntó acerca de sus relaciones y los vínculos específicos que sostenían. Los resultados muestran características propias de los vínculos personales de ego y alters y de las redes empresariales en las que se encuentran inmersos.

En las redes fundamentadas sobre vínculos familiares, las conexiones tienen un rango de *primer orden*. El número de actores en contacto directo es fundamental para el desarrollo de sus operaciones y el mantenimiento de la estructura relacional. Si bien, las coaliciones que se producen dentro de la red familiar pueden llevar a que algunas relaciones entre sus miembros se establezcan de forma indirecta, la gran mayoría de las interacciones determinan un mínimo grado de contacto. Pero, por otro lado, se trata de redes empresariales con un rango limitado hacia afuera, en que el número de contactos con actores externos disminuye considerablemente. A través de los vínculos personales de los participantes se logró observar que, aquellos actores con un menor número de enlaces nucleares son generalmente quienes poseen más facilidades para construir relaciones fuera de la red, pero, se caracterizan por ser interacciones de baja frecuencia. Esta posibilidad puede coincidir con actores con menos facultades ocupacionales y compromisos con la red. Que exista un corto alcance de vínculos fuera de la propia red, significa también que, hay una alta probabilidad de que sean relaciones con un *rango de salida*, es decir, que parten de la necesidad del actor por construir conexiones con otros actores. En lo que se refiere a ego y alters, se puede notar que los prestamistas ego cuentan con más vínculos directos y, por lo tanto, sus relaciones sociales dentro de la red son de primer orden, mientras que los prestamistas alter, tienen un número mayor de contactos indirectos y sus interacciones se producen generalmente en función de sus vínculos inmediatos y de las coaliciones de las que forman parte, de tal modo que, poseen un rango limitado.

Las redes en las que el principal articulador son los vínculos de amistad, tienen como característica principal ser formas de organización de *amplio rango*, eso quiere decir, que los actores que participan de este tipo de pagadiario, mantienen relaciones frecuentes con otros actores diversos y fuera de los confines de su propia red. Por esta razón, pese a que son redes en las que hay una fuerte cohesión interna, no cuenta con un rango de primer orden; la probabilidad de que exista un gran número de actores en contacto directo es igual que la proporción de actores indirectamente conectados. Además, en estas redes de amistad se produce una gran cantidad de interacciones internas y externas de modo que, son de *rango mixto*, esto significa, que su estructura relacional se encuentra caracterizada por vínculos de entrada, que se dirigen hacia los actores de la red y vínculos de salida, que los actores

conducen fuera de los confines de la organización de la cual forman parte. Los vínculos de los participantes han revelado algunas otras características sobre el rango en las redes que se fundamentan sobre relaciones de amistad. Algunos prestamistas tienen mayor número de contactos directos con actores mejor posicionados que sirve como ancla de la red y otros que poseen un rango limitado con actores en posiciones estratégicas. Asimismo, se determinó que los prestamistas con una cantidad significativa de contactos internos y directos, no tiene necesidad de ampliar su rango de contactos con actores externos, mientras que, los actores con un número mayor de contactos indirectos con la red propia buscarán la manera de ampliar sus contactos externos. El distanciamiento geográfico es otro factor que influye sobre el rango de las relaciones. Los prestamistas que se encuentran geográficamente distantes, generalmente, tienen pocos vínculos directos con el centro de la red y, por lo tanto, cuenta con un rango limitado. No obstante, tienen muchas más facilidades para ampliar sus vínculos personales hacia afuera, que aquellos prestamistas que están más cerca del centro. De tal modo, la distancia geográfica adquiere un valor importante en estas redes empresariales, pues permite la generación de nuevos vínculos que aumentan los flujos de las interacciones de entrada y salida, a las cuales sea ha nombrado *interconexiones poderosas*.

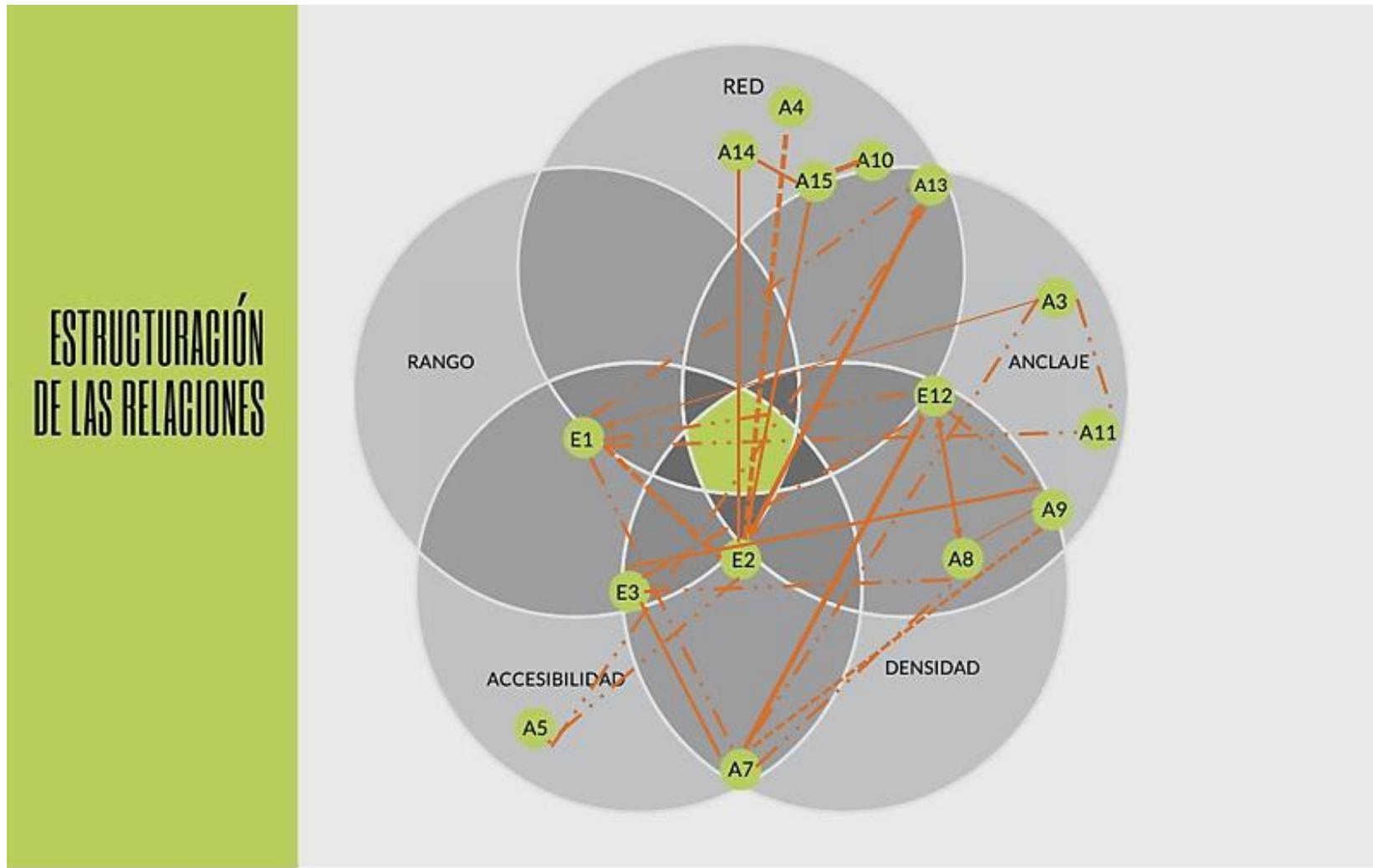
Las conexiones personales de ego y alters en los pagadiario que se articulan sobre vínculos de amistad, también tienen sus especificidades. En estas redes empresariales, tanto ego como alter pueden tener una gran cantidad de vínculos externos, de modo que, generalmente ambos poseen un amplio rango de interacciones y relaciones. Sin embargo, es mucho más probable que los prestamistas ego cuenten con una mayor cantidad de vínculos de entrada y de salida, que los prestamistas alters, incluso, en situaciones de distanciamiento geográfico. Aun así, estar geográficamente distante puede significar para ambos actores mayores posibilidades para construir vínculos de salida, pero, donde ego tendrá muchas más posibilidades de fortalecer vínculos que se dirijan hacia él, mientras que, alter tendrá un rango más limitado entre sus contactos inmediatos y, por lo tanto, deberá asegurarse de generar nuevas interacciones para mejorar sus oportunidades. Asimismo, es mucho más probable que en una situación de distanciamiento, los prestamistas ego mantengan contacto directo con el centro de la red y actores posicionados estratégicamente, de tal modo que, tendrá más contactos de primer orden, que en el caso de los prestamistas alters, quienes intentarán reforzar sus vínculos inmediatos e indirectos para mejorar sus oportunidades dentro y fuera de la red.

En las demás organizaciones que integran la red de los pagadiario, la falta de cohesión y baja densidad da lugar a que los prestamistas tengan un rango limitado y con escasas

probabilidades de generar vínculos que les permitan tener mejores oportunidades. Aun así, es factible que los prestamistas puedan construir una cantidad de vínculos significativos con actores externos a la red propia y ampliar proporcionalmente su rango, pero, generalmente, tienen muchos más vínculos transitivos y de salida, que de primera orden. A pesar de la precaria existencia de vínculos fuertes con la propia red, los prestamistas que participan activamente de encuentros y otras interacciones sociales, podrán tener más posibilidades de elevar su número de contactos directos, e incluso, en circunstancias esporádicas, interacciones con actores en mejores posiciones. Los vínculos personales de los participantes revelaron que, *las conexiones entre prestamistas a nivel local son de poca trascendencia sin una estructura organizada cuyo propósito de expansión de sus actividades no se encuentre articulado a un entramado de relaciones entre actores que se apoyan, cooperan, intercambian y compiten por su crecimiento*, siendo una característica esencial de la estructura relacional de la red de los pagadiario.

El objetivo de este capítulo ha sido examinar algunas de las cualidades morfológicas que caracterizan la estructura relacional de la red de los pagadiario. Los datos que se han descrito muestran una dinámica compleja entre la acción individual y colectiva, entre cada segmento que integra la red y las relaciones que allí se producen, entre los niveles de análisis macro y micro, que evidencian la configuración de un orden social mayor. Esa *sinergia* difícilmente puede ser comprendida como el resultado de algo estático, por el contrario, a lo largo del texto se observa como la diversidad de interacciones que tienen lugar en este sistema de financiamiento afecta profundamente la naturaleza de su composición, la posición que ocupan los actores en el conjunto de la red y sus posibilidades concretas de actuación. Por un lado, la presencia de formas de organización heterogéneas dentro de la red es incuestionable; sus propiedades específicas no solo potencian los elementos de la estructura general de la red, sino también, de las propias configuraciones que los contienen. Es justamente esa gran variedad de pagadiarios que cooperan y compiten entre sí, los que dan lugar a determinados comportamientos, así como, a estrategias y acciones colectivas, a las que los actores recurren para crear sus propias oportunidades dentro de este mercado de financiamiento y superar las barreras que se les impone. Por otro lado, los vínculos personales de los prestamistas permiten determinar que los aspectos estructurales de la red de los pagadiario, son mucho más flexibles y permeables de lo que explica la teoría; la especialización de la red supone la *coexistencia* de empresas y actores con distintos grados de densidad, accesibilidad, rango y anclaje, característicos de su proceso de estructuración.

## ESQUEMA 7: ESTRUCTURACIÓN DE LAS RELACIONES



*Fuente de elaboración propia*

## 6. CONSIDERACIONES FINALES

Este estudio tenía por objeto entender cómo los prestamistas de los pagadiario construyen vínculos de relacionamiento en red, así como, las propiedades y cualidades morfológicas que derivan de esas interacciones. Para abordar las particularidades del fenómeno, se optó por la elaboración de un modelo de análisis y diseño metodológico basado en el análisis de redes, cuyo método plantea que los hechos sociales no pueden explicarse solamente por las características individuales de sus componentes, sino, principalmente, por pautas relacionales que establecen los individuos para comportarse y comunicarse. El marco teórico de la investigación recupera conceptos clave en el estudio de las redes, con los cuales, fue posible operacionalizar las variables y dimensiones de análisis. A su vez, para la ejecución del trabajo se emplearon diferentes técnicas de recolección, sistematización y análisis de datos, propias de los estudios sobre redes, que facilitaron una mejor comprensión sobre la conducción de la evidencia empírica. Cada uno de esos elementos fue movilizado de forma estratégica para responder al objetivo general de la investigación, que consistía en analizar el proceso de construcción de los vínculos entre los prestamistas de los pagadiario, y así, determinar la importancia que tienen en la estructuración de la red.

Con esa finalidad, la argumentación se centró en tres propósitos específicos: (1) indagar sobre los motivos e intereses que los prestamistas tenían para integrar la red, es decir, aquello que los animaba o impulsaba a ingresar a los pagadiario y mantenerse dentro, (2) caracterizar el proceso de producción de los vínculos, con lo cual, se pretendía determinar la naturaleza de las relaciones y los atributos que enlazan a los actores y (3) identificar las pautas que estructuran las relaciones, o en otras palabras, las regularidades que se mantienen en las interacciones y la forma que adquieren. Los principales hallazgos se organizaron en función de capítulos.

En la primera parte, que corresponde al capítulo tres, titulado “El hombre más rico de babilonia”, se presentan algunos de los argumentos que los participantes manifestaron para ingresar a los pagadiario. Las narrativas describen varias de las razones que dan lugar a la conexión con la red, el tipo de vínculo que facilita el enlace y el sentido que le es atribuido. Pero, además, ya que los relatos tienen una lógica narrativa, las explicaciones que los participantes otorgaron sobre su continuidad en la red, revelan situaciones, conflictos, cambios y transiciones, sobre su propio raciocinio. Muchas de las ideas que los prestamistas tienen con respecto a los pagadiario, se entremezclan en expectativas, sentimientos afectivos e

incluso, con elementos culturales y sociales, que los hace mantenerse dentro y participar de las interacciones e intercambios.

Como hipótesis inicial se sostuvo que el ingreso al pagadiario, se debía producir por una conexión preexistente con algún miembro de la red, principalmente, una relación de parentesco, amistad o vecindad, los resultados corroboran la hipótesis. Los vínculos de familiares se centran en dimensiones puramente relacionales, son una fuente de soporte que, apoyados sobre el parentesco favorecen la organización de sus miembros en torno al trabajo. Se constituyen y reproducen sobre prácticas carismáticas con fuertes niveles de dependencia. Los vínculos de amistad están asociados al contexto específico de las relaciones, aunque se fundamentan sobre sentimientos de identificación y solidaridad, admiten competencia, disputas y todo tipo de negociaciones entre los actores, además, consienten distintos niveles de autonomía. Otros vínculos, como los vecinales, pueden combinar altos niveles de dependencia y autonomía. La gran mayoría de los entrevistados expresó haber ingresado por un familiar o amigo.

Asimismo, se sostuvo que el tipo de vínculo entre dos actores podía cambiar en función de distintos factores, como la posición, la reputación, el estatus, etc. Queda comprobado que, los vínculos se ven seriamente afectados por la dinámica interna de cada forma de organización y de la estructura general de los pagadiario. En empresas familiares, el afecto se traduce en deberes y obligaciones morales con los miembros de la red, como las coaliciones o el patronazgo, los cuales favorecen la aparición de relaciones asimétricas entre los actores, pero a su vez, las refuerzan. En las empresas que se conforman sobre vínculos de amistad, la transferencia de recursos y las posiciones que asumen ciertos actores puede desenvolver conflictos de credibilidad y confianza entre sus miembros. Además, la competencia suele hacer de la naturaleza de los vínculos de amistad algo fluctuante y transformable en el tiempo, si bien, pueden implicar un alto grado de obligatoriedad, su carácter voluntario los hace fácilmente reemplazables. La necesidad de ascenso social y las posibilidades de consumo que suscitan los pagadiario, también tiene efectos sobre los vínculos entre los actores.

La segunda afirmación que había sido formulada sobre los motivos e intereses para integrar la red era que, las razones de ingreso serían predominantemente racionales con arreglo a fines, pero, que en la medida en que las interacciones respondían a expectativas e imaginarios y asumían pautas de comportamiento, los motivos podían convertirse en racionales con arreglo a valores. Los resultados evidencian que el interés económico y la creación de oportunidades atienden a razonamientos con arreglo a fines, pero en muchos

casos, el trabajo de prestamista no logra satisfacer las expectativas de los actores y su permanencia dentro de la red se sustenta únicamente sobre justificaciones con arreglo a valores, como el endeudamiento o el intercambio personalizado de favores, que forja un deber moral en los actores, así como, los compromisos y obligaciones que se contraen sobre ciertos vínculos. No obstante, es importante resaltar que, los prestamistas son capaces de percibir los costos y beneficios sobre las relaciones y los retornos futuros que pueden tener en términos de oportunidades. A pesar de que los vínculos excluyen cálculos y garantías de reciprocidad, incluso como para determinar su utilidad real, son una potencial fuente de *recursos* y, en consecuencia, requieren de habilidades y estrategias. Un elemento por destacar sobre los hallazgos de la investigación es la idea de que los vínculos personales pueden ser gestionados y manipulados con el fin de generar mejores oportunidades y limitar la competencia.

En el capítulo cuatro, titulado “Entre asociaciones y estrategias” se describen varias de las propiedades que caracterizan los vínculos entre los actores en la red de los pagadiario y las diferencias que se encuentran en las interacciones de ego y alters. *El contenido* de las relaciones revela, como el crecimiento exponencial de los pagadiario y la flexibilización de los vínculos influye en las oportunidades de los prestamistas. Asimismo, como el espacio de trabajo, es un elemento fundamental en la socialización de los actores. Las estrategias que emplean pueden ir desde mantener relaciones fuertes en su espacio de trabajo, hasta la participación en círculos más grandes que atraviesan los confines de su propia red. Pero, como existen relaciones en la red que delimitan fronteras categóricas, también nos ocupamos de evidenciar los tipos de límites y controles que se ejercen sobre los vínculos que los prestamistas construyen. Se había sostenido como hipótesis que la red de los pagadiario podía facilitar la interacción con otros actores diferentes al grupo y al mismo tiempo, limitar el contacto entre actores a una clase de contactos en particular por factores como la reputación, el estatus, el capital social, etc. Tal afirmación se mantiene luego de analizar el contenido de las relaciones.

*La direccionalidad* de las relaciones entre los actores confirma que existe mayor apoyo percibido que recibido. Algunas relaciones son buenas para generar cierta reciprocidad y movilizar solidaridades, no obstante, el apoyo se yuxtapone usualmente a la utilidad del vínculo. La participación en grupos facilita la construcción de relaciones de ayuda mutua y asociaciones entre los actores, pero, salvo en algunos casos, se trata de interacciones que representan una utilidad momentánea, más que oportunidades a futuro. Además, se ha podido constatar que, el acceso a vínculos diversos es un elemento clave en la generación de puentes entre los actores que participan de la red, aunque su eficacia depende de la acción voluntaria y

de la actitud de cada actor para suscitar espacios de intermediación. Se había sostenido que los prestamistas podrían tener mejores oportunidades aprovechando la socialización con actores diferentes al grupo para incentivar formas de intermediación y aumentar su capital social, queda claro que, la participación suministra nuevos contactos e interacciones, pero no garantiza en sí misma, mayores oportunidades.

*La durabilidad* de las relaciones mostró que muchos actores prefieren recurrir a sus vínculos más próximos como cauce de búsqueda para mejorar sus oportunidades y posibilidades de acceso, mientras que otros prefieren romper con los “principios” de exclusividad para entablar relaciones que puedan servir como puentes hacia nuevas oportunidades. Aquellos prestamistas que emplean más tiempo participando de eventos sociales, tienen vínculos personales más diversos, pero con durabilidad limitada, mientras que quienes privilegian un fortalecimiento de sus vínculos más próximos, tienen relaciones mucho más duraderas. Además, se pudo constatar que, en los núcleos centrales de trabajo, actores mejor conectados por su antigüedad en el negocio, probablemente limitarían el ascenso de nuevos actores. Se revalida la hipótesis de que las relaciones con mayor grado de proximidad son más duraderas porque dependen de obligaciones y compromisos, en comparación a otros vínculos, donde la relación surge como ocasión de situaciones ocasionales.

*La intensidad* permitió establecer que las relaciones que se construyen en la red están caracterizadas por distintos niveles de intimidad, confianza y apoyo mutuo, siendo las más representativas, aquellas que se fundamentan sobre la identidad y pertenencia, las cuales dan lugar a vínculos fuertes. Por otra parte, una cantidad representativa de vínculos personales se caracteriza por su apertura; son relaciones que se establecen a través del intercambio de información y de recursos, pero no poseen una fuerza mayor que su propia capacidad para obtener alguna utilidad o beneficio, generalmente, se representan como *vínculos débiles*. Algunos otros vínculos son *intensos* con una alta probabilidad de intimidad, pero sin interacción directa, se centran en brindar canales de acceso y comunicación a otros espacios de la red. Asimismo, se llegó a la conclusión de que, los vínculos personales de ego y alters, son lo suficientemente dinámicos, aunque en proporciones diferentes; los vínculos de los prestamistas alter sufren más alteraciones en términos de continuidad, mientras que los de ego tienen mayores pérdidas. La hipótesis que se formuló planteaba que el funcionamiento de los pagadario dependía de la fuerza con la cual los vínculos eran construidos, tanto en su diversidad como en su autonomía. Se confirma que la construcción de vínculos es un importante indicador de adherencia organizacional que estimula el crecimiento de la red y en especial, que propicia dinamismo. Se afirmó también, que los vínculos fuertes reforzarían la

estructura de la red de los pagadiario, mientras que, los vínculos débiles crearían nuevas oportunidades de relacionamiento. Lo que muestran los resultados es que, una mínima parte de los vínculos débiles son susceptibles de representar oportunidades reales para los prestamistas, a pesar de que pueden generar la apertura de nuevos espacios que susciten algún tipo de ventaja. Al mismo tiempo, se evidenció que, la utilidad de los vínculos fuertes no necesariamente refuerza la estructura de la red o facilita procesos de colaboración o intermediación, por el contrario, quienes generalmente propician estos canales de comunicación son actores con vínculos diversos y menos redundantes.

La frecuencia de las relaciones dejó precisar que, existen actores que reciben mayor flujo de información, no solo porque tienen vínculos más variados, sino también, porque se relacionan con mayor constancia. Por otro lado, que aquellos actores que se encuentran socialmente aislados pocas veces actúan en la acción comunicativa. Finalmente, los actores que actúan como intermediarios y facilitan canales de comunicación aprenden a invertir el tiempo necesario para alimentar la red y sus propios vínculos personales. La hipótesis elaborada sugería que algunas relaciones podían ser regulares y frecuentes, pero con menor influencia en comparación a relaciones entre actores con contacto irregular y no fundamentadas en un tipo de obligación y/o compromiso. Se reafirma que las relaciones menos rigurosas y flexibles pueden generar mayor influencia, que aquellas en las que existe obligatoriedad y dependencia.

Por fin, en el capítulo cinco que se titula “interconexiones poderosas” se tratan varios de los aspectos estructurales que distinguen a la red de los pagadiario. Las conexiones entre los actores y las pautas de relacionamiento que aparecen con las distintas formas de organización empresarial que integran la red, permitieron apreciar algunos elementos constitutivos de los pagadiario. *El anclaje* está basado principalmente en formas de organización en las que prevalece una estructura jerarquizada. Si bien, los resultados del estudio fueron insuficientes para establecer el grado de influencia que tienen otros actores sobre el mantenimiento de las operaciones e interacciones que se producen en la red, ha sido posible determinar que los prestamistas tienen una centralidad específica en la construcción de conexiones y de su alcance. Los actores ego poseen una amplia variedad de vínculos dentro y fuera de la red, que no solo los convierte en un punto de referencia para otros actores, sino también, en potenciales intermediarios para todos los alters. Además, se pudo observar a partir de los vínculos de ego con sus alters, que existe una influencia extendida que corresponde a casi la mitad de los enlaces más próximos con la red, que va disminuyendo en tanto existe mayor distanciamiento.

La *densidad* de la red reveló como una de sus cualidades, que su alto nivel de densidad no se contrapone o es un obstáculo a la existencia de competencia, por el contrario, los acuerdos de cooperación que se instituyen con el objeto de expandirse hacia nuevos mercados permiten una interdependencia entre sus propios competidores. Por lo demás, en la red de los pagadarios existe una alta probabilidad de que una buena parte de sus integrantes se conozcan unos con otros y mantengan relaciones con poca distancia entre sí, pero con una variabilidad mayor o menor en sus grados de integración. La *accesibilidad* evidenció que, aun cuando existe una alta probabilidad de que una cantidad importante de actores se conozcan e incluso, posean todo tipo de vínculos que los entrelazan, la red puede tener distintos grados de accesibilidad. Asimismo, que la red no actúa de manera aislada, sino que, necesita de un fuerte sentido de agrupamiento para la construcción de relaciones densas entre quienes participan y sobre las cuales se pueda obtener ventajas en términos organizacionales. El *rango* deja concluir que las conexiones entre prestamistas son de poca trascendencia sin una estructura organizada, cuyo propósito de expansión de sus actividades, no este articulado a un entramado de relaciones entre actores que se apoyen, cooperen, intercambien y compitan por su crecimiento.

La hipótesis que se había planteado en torno a la composición de la red era que, los vínculos de relacionamiento que los prestamistas construyen permitirían la estructuración del mercado y la expansión de sus actividades y, por lo tanto, que las intermediaciones entre sus miembros eran el fundamento de su constitución como fenómeno económico. De modo general, el estudio otorga conocimientos sobre conclusiones no previstas por explicaciones económicas, incluso, con toda la singularidad que el fenómeno presenta, se ha logrado explicar características importantes sobre la dinámica de la red. Como se pretendía demostrar, los vínculos entre los prestamistas son un elemento clave para comprender cómo se estructura el mercado de los pagadarios, y, aunque el objetivo puntual de esta investigación se centraba en explicar las conexiones entre los prestamistas con la red y sus pautas relacionales, más que en las características del mercado, es posible sostener que, las interacciones que forjan los prestamistas son altamente significativas en la conformación de redes de cooperación empresarial con complejos sistemas organizacionales que fomentan el crecimiento de un importante mercado de financiamiento con capacidades globales.

En definitiva, el análisis de redes abre un camino prometedor para futuros estudios sobre los pagadarios, e incluso, otros fenómenos de financiamiento en red. Pero, como cualquier marco de referencia que proporciona orientaciones para la interpretación, es justo reconocer algunas de las limitaciones que ha tenido este estudio. La metodología de redes

brinda la posibilidad de cuantificar comportamientos y valores mediante procedimientos estadísticos que otros métodos excepcionalmente proporcionan, sin embargo, por cuestiones de tiempo, este modelo de análisis ofrece únicamente consideraciones cualitativas. La situación ideal sería, mostrar de manera ilustrativa las conexiones de red que se producen en los pagadiario y así, incorporar algunas otras hipótesis sugerentes a la explicación del fenómeno. Por otro lado, como se sostenía en una de las hipótesis, la construcción de una red diversificada con interconexiones flexibles garantiza que, algunos actores sean difícilmente identificables, esos actores de los cuales se desconoce sus características estructurales, y que, son totalmente distintos a los prestamistas, restringen un entendimiento mucho más profundo y elaborado sobre las cualidades morfológicas de la red.

En este sentido, para intentar profundizar en lo sucesivo, se sugiere que eventuales estudios se ocupen de reunir informaciones acerca de los grupos centrales y actores cuyas posiciones jerárquicas, proporcionen nuevos datos en torno a la estructura de los pagadiario. Asimismo, se considera que una interpretación más elaborada sobre de la periferia de la red, facilitaría una mejor comprensión sobre las lógicas de intermediación en esos espacios. Una vez más, como se ha insistido hasta aquí, la morfología de la red de los pagadiario y sus características, pueden ofrecer explicaciones fundamentales sobre prácticas económicas que se desarrollan en un lugar ilegítimo, las cuales, permitan abordar reflexiones inherentes a sus “conexiones perversas”.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUIRRE, Julio. Introducción al Análisis de Redes Sociales. **Documentos de Trabajo**. Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas. Buenos Aires, Argentina. n.82., dic., 2015.

APPADURAI, Arjun. **La modernidad descentrada**. México: Fondo de Cultura Económica.2000.

BARNES, John. Class and committees in a Norwegian Islan Parish. **Human Relations**. v.7.n.1., p.39-58, 1954.

BAUDRILLARD, Jean. **La sociedad de consumo: sus mitos, sus estructuras**. Madrid, España: Siglo XXI. 2009

BECKERT, Jens. **Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action**. v.37, n.3., p. 769-787,2003.

BETTS, Richard. How to Think About Terrorism. **The Wilson Quarterly** v.30, n.4., p 44-49,2006.

BIDART, Claire. En busca del contenido de las redes sociales: los "motivos" de las relaciones. Las relaciones: la sustancia de las redes sociales. **Revista hispana para el análisis de redes sociales**. v.16, n. 1., jun. 2009.

BLOK, Anton. **The Mafia of a Sicilian Village 1860-1960: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs**. Nueva York, EUA: Harper y Row. 2000.

BOTT, Elizabeth. Urban Families: Conjugal Roles and Social Networks. **Human Relations**, v.8., p. 345-384,1955.

BOURDIEU, Pierre **Las estructuras sociales de la economía**. Buenos Aires, Argentina: Manantial. 2001.

CAJAS, Juan. **El truquito y la maroma, cocaína, traquetos y pistolocos en Nueva York. Una antropología de la incertidumbre y lo prohibido**. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México: Conaculta.2004.

CALLON, Michel; LATOUR, Bruno. Unscrewing the big Leviathan: How actors macrostructure reality and how sociologists help them do. **Advances in social theory and methodology: toward an integration of micro and macro sociologies**). London: Routledge & Kegan Paul. p. 277–303,1981.

CARDENAS, Julián. El análisis de redes: qué es, orígenes, crecimiento y futuro. **Pensando Psicología**. Universidad Cooperrativa de Colombia. v. 12, n. 19, p 5-10, 2016.

CASTELLS, Manuel; PORTES, Alejandro. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. **The Informal Economy**. Johns Hopkins University Press. Baltimore, EUA. p. 11-37.1989.

CASTELLS, Manuel. **La era de la información; economía, sociedad y cultura**. v.1. Madrid, España: Editorial Alianza.1997.

CASTELLS, Manuel. **La era de la información; economía, sociedad y cultura**. v.3. México: Editorial Siglo XXI. 1999.

CASTRO, Sonia; OLAYA, Andrés; JIMENEZ, Miguel. El fenómeno del gota a gota en las unidades microempresarias del sector de Suba en la ciudad de Bogotá D.C. **Memorias de Investigación**. VI Jornadas de Investigación y IV de Semilleros de Investigación Corporación Universitaria Minuto de Dios. Bogotá, Colombia. 2017.

CLYDE MITCHELL. The Concept and Use of Social Networks. **Social Networks in Urban Situations: Analyses of Personal Relationships in Central African towns**. University of Manchester. Institute for African Studies University of Zambia. Manchester, England. p. 1-50,1969.

CROSSLEY, N.; BELLOTTI, E.; EDWARDS, G.; EVERETT, M.G.; KOSKINEN, J., y TRANMER, M. **Social Network analysis for ego-nets**. London: Sage Publications. 2015.

CRUZ, Irene; MIQUEL, Joan. La fuerza de los lazos: una exploración teórica y empírica de sus múltiples significados. **Revista de Metodología de Ciencias Sociales**. Universidad Autónoma de Barcelona. España. n.26., p.149-174., jul/dic., 2013.

CUNNINGHAM, Daniel; Everton, Sean; Murphy, Philip. **Understanding dark networks: A strategic framework for the use of social network analysis**. London: Rowman & Littlefield. 2016.

DE NOOY, W.; MRVAR, A.; BATAGELJ, V. **Exploratory social network analysis with Pajek: Revised and expanded edition for updated software**. Cambridge University Press. 2018.

DIVIAK, Tomas. Sinister connections: how to analyse organised crime with social network analysis. **Acta universitatis carolina**. v.2. p. 115-135,2018.

DURKHEIM, Emile. *Da divisão do trabalho social*. São Paulo, Brasil: Martins Fontes 1995.

EMIRBAYER, Mustafa; MISCHÉ, Ann. What Is Agency. **The American Journal of Sociology**. The University of Chicago Press. EUA. v.103., n. 4., p. 962-1023., jan.,1998.

EVERTON, Sean. Disrupting Dark Networks. **Structural Analysis in the Social Sciences**, Series Number 34. Cambridge University Press. 2012.

FALLA MEJIA, Laura. **La vida gota a gota: Etnografía sobre el oficio de cobrador de pagadarios en Medellín**. Tesis de Grado en Antropología. Facultad de Ciencias Sociales. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. 2016.

FAULKNER, Robert; CHENEY, Eric. Review of The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field. By Guillén, M. F., Collins, R., England, P., Meyer, M. (Eds). **Contemporary Sociology**. n.32., p.445-447.,2003.

FEIGE, Edgar. **Defining and Estimating Underground and Informal Economies. The New Institutional Economics Approach**. World Development. Elsevier.v.18., n.7., p.988-1002., jul.,1990.

FEINER, Susan F.; BARKER, Drucilla. Microcredit and women's poverty: granting his year's Nobel Peace Prize to microcredit guru Muhammad Yunus affirms neoliberalism. **Dollars and Sense Magazine**. EUA, p. 10-11, 2006.

FELTRAN, Gabriel. **Irmãos. Uma História do PCC**. São Paulo, Brasil: Companhia das Letras. 2018.

FISCHER, Claude. **To dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City**. EUA: University of Chicago Press.1982.

FLIGSTEIN, Neil; DAUBER, Kenneth. Structural Change y Corporate Organization. **Annual Review of Sociology**. v. 15., p. 73-96., 1989.

FLIGSTEIN, Neil. **The transformation of corporate control**. Cambridge, Harvard University Press. 1990.

FLIGSTEIN, Neil. Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. **American sociological review**. v. 61., n.4., p. 656-673., 1996.

FLIGSTEIN, Neil. Habilidade social e a teoria dos campos. **Revista de administração de empresas**. v.47., n.2., p.61-80.,2007.

FLIGSTEIN, Neil; DAUTER, Luke. A sociologia dos mercados. **Caderno CRH**. v. 25., n.66., p. 481-504., set/dez.,2012.

FREEMAN, Linton. Centrality in social networks conceptual clarification. **Social Networks**. v.1., n. 3., p.215-239., 1978.

GAGGERO, Alejandro. Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. **Papeles de Trabajo**. n. 9., p. 37-57, jun.,2012.

GALASKIEWICZ, J.; WASSERMAN, S. Social Network Analysis. Concepts, Methodology, and Directions for the 1990s. **Sociological Methods & Research**.v. 22., n.1., p. 3-22., 1993.

GEERTZ, Clifford. Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura. *En: La interpretación de las culturas*. Madrid, España: Gedisa. 2003.

GIDDENS, Anthony. **La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración**. Buenos aires, Argentina: Amorrortu editores.1995.

GIRALDO, Jorge; NARANJO, Alberto. Economía Criminal en Antioquia y el Valle de Aburrá: una aproximación. En: **Economía Criminal en Antioquia: Narcotráfico**. Centro de Análisis Político. Medellín, Colombia: Universidad EAFIT.2011.

GLUCKMAN, Max. The Kingdom of the Zulu of South Africa. *in*: Fortes, Meyers; E. E. Evans-Pritchard. **African Political Systems**. London, United Kingdom: Oxford University Press. 1955.

GODECHOT, Oliver. **Interpretar as redes sociais**. A Pesquisa Sociológica. **Coleção Sociologia**. Petrópolis, Brasil: Editora Vozes, cap. 16. 2015.

GRANOVETTER, Mark. The Strength of Weak Ties. **The American Journal of Sociology**. EUA: The University of Chicago Press. v.78., n. 6., p.1360-1380., May.,1973.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American journal of sociology**. EUA: The University of Chicago Press. v. 91., n.3., p. 481-510., nov.,1985.

GRANOVETTER, Mark. A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: Mauro Guillen et al (Eds.). **The New Economic Sociology**. New York, EUA: Russell Sage Foundation. p. 35-60., 2002.

GRANOVETTER, Mark. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *Em*: **Revista RAE-eletrônica**. São Paulo, Brasil: Escola de Administração de Empresas. v. 6., n. 1., jan/jun., 2007.

GROSSETTI, Michel. **Sociologie de l'imprévisible. Dynamiques de l'activité et des formes sociales**. Paris: PUF.2004.

GROSSETTI, Michel. ¿Qué es una relación social? Un conjunto de mediaciones diádicas. *En*: **Las relaciones: la sustancia de las redes sociales**. Revista hispana para el análisis de redes sociales. v. 16., n.1., jun. 2009.

GUBER, Rosana. **La etnografía. Método, campo y reflexividad**. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma. 2001.

IBARRA, Antonio. **Impacto financiero de los prestadiarios en microempresario del barrio Santa María del sur occidente de Barranquilla**. Proyecto de Investigación de Maestría en Administración de Empresas. Universidad del Norte. Barranquilla, Colombia. 2008.

KRIPPNER, Greta. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. **Theory and Society**. v. 30., n. 6., p. 775-810., 2001.

LATOUR, Bruno. **Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del acto red**. Buenos Aires, Argentina: Manantial. 2008.

LEDENEVA, Alena. Russia's Economy of Favours. *In*: **Blat Exchange: Between Gift and Commodity Anthropology**. United Kingdom: Cambridge. v.19., n. 3., 1996.

- LOPEZ, Daniel; TIRADO, Javier. Teoría del Actor-Red: Un pragmatismo contemporáneo. En: **Teoría del actor-red: Más allá de los estudios de ciencia y tecnología**. Publisher: Amentia. p.1-16., 2012.
- LOZARES, Carlos. La teoría de redes sociales. **Papers**. Universitat Autònoma de Barcelona. Departamento de Sociología. España. v.48., p. 103-126., 1996.
- MAILLOCHON, Florence. Por que a análise das redes? A Pesquisa Sociológica. **Coleção Sociologia**., Petrópolis, Brasil: Editora Vozes. cap. 9., 2015.
- MALLETA, Héctor. La evolución del Homo economicus: problemas del marco de decisión racional en Economía. **Journal Economía**. Lima, Perú: PUCP. v. 33., n.65., p.9-68., 2010.
- MARTINEZ, Pedro José. Inclusión financiera, pero con negación del crédito. Un paso para el “gota a gota” En: **Revista Pluriverso**. Medellín, Colombia: Escuela de Posgrados Universidad Autónoma Latinoamericana.n.9., p.51-62., jul/dic., 2107.
- MARSI, Luca. El pensamiento “economicista”, base ideológica del modelo neoliberal. **Historia Actual Online**. n. 14., p.175-190., oct., 2007.
- MAYA- JARIEGO, Isidro. Why name generators with a fixed number of alters may be a pragmatic option for personal network analysis. **American Journal of Community Psychology**. v. 62., n.1., p. 233-238., 2018.
- MCLUHAN, Marshall. **La aldea global**. Barcelona, España: Gedisa Editorial.1995.
- MILWARD, Brinton; RAAB, Jörg. Dark networks as organizational problems: elements of a theory. **International Public Management Journal**. v. 9., n. 3., 2006.
- MISSES, Michel. El delito como parte del mercado ilegal: violencia, mercancía política y narcotráfico en Río de Janeiro. En: **Estado, violencia y ciudadanía en América Latina**. Madrid, España: Entimema. p.109-127. 2009.
- MIZRUCHI, Mark. Análise de redes sociais: avanços recentes e controvérsias atuais. **Revista de Administração de Empresas**. v. 46., n.7., p. 2-86., jul/set., 2006.
- MORSELLI, Carlo. Inside Criminal Networks. **Springer New York**. New York, EUA. v.8.,2009.
- MULLINS, Nicholas. **The Development of a Scientific Speciality: The Phage Group and the Origins of Molecular Biology**. Minerva. v.19., p. 52-82.,1972.
- NEE, Victor. A new institutional approach to economic sociology. **CSES Working Papers Series**. Center for the Study of Economy and Society. Department of Sociology. Cornell University. 2003.
- NEWMAN, M.; PARK, J. Why social networks are different from other types of networks. **Physical Review**.v. 68., n.3.,2003.

OBANDO, Jorge, HERRERA; Gloria; RODRIGUEZ, José. Los microempresarios y los cuentagotas en Villavicencio. En: **Revista Orinoquia**. Colombia: Universidad de los Llanos. Villavicencio. v.20., n.2., p.102-111., sep/nov., 2016.

PARRA, Johanna. Complicaciones de lo ilegal y de lo informal: El “Business” una propuesta conceptual. En: **Antípoda**. Revista de Antropología y Arqueología. Facultad de Ciencias Sociales. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes. n. 17, p. 205-228., jul/dic., 2013.

PEGORARO, Juan. **La trama social de las ilegalidades como lazo social**. En: **Sociedad 22**. Revista de la Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigaciones Gino Germani. Universidad de Buenos Aires, Argentina. p. 187-208., ago., 2003.

POLANYI, Karl. **The great transformation**. Boston, EUA: Beacon, 1957.

PORTES, Alejandro; HALLER, William. **La economía informal**. Santiago, Chile: CEPAL. 2004.

PORTUGAL, Silvia. **Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica**. Centro de Estudos Sociais. Universidade de Coimbra. Portugal: Oficina do CES. no. 271., Mar.,2007.

POWELL, Walter. Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization. **Research in Organizational Behavior**. n.,12. p., 295-336., 1990.

POWELL, Walter; SMITH-DOER, Laurel. Networks and economic life. In: **The handbook of economic sociology**. New Jersey, EUA.: Princeton University Press 1994.

POZAS, María. Aportes y limitaciones de la sociología económica. En: **Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques**. México: Anthropos. 2006.

RAMÍREZ, María Clemencia. **Legitimidad, complicidad y conspiración: la emergencia de una nueva forma económica en los márgenes del Estado en Colombia**. En: **Antípoda**. Revista de Antropología y Arqueología. Facultad de Ciencias Sociales. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes. n.18., p., 29-59., ene/abr., 2014.

RAUD-MATTEDI, Cécile. A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. Em: **Revista brasileira de Ciências Sociais**. Brasil.v.20., n.57., p.127-142., fev., 2005.

REUENA SANTOS, Félix. **Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones**. Centro de Investigaciones sociológicas. Madrid, España: Siglo XXI editores. 2003.

RESTREPO, Juan Diego. **Las vueltas de la oficina de Envigado; génesis, ciclos de disputa y reorganización de una empresa criminal**. Medellín, Colombia: Editorial Icono. 2015.

REYES, MARITZ. Sobre la Sociología Económica como un campo interdisciplinar por conocer. **Revista Sociedad y Economía**. Cali, Colombia: Universidad del Valle. n. 17., p., 229-241., dic., 2009.

- SIMMEL, Georg. **Sociología, Estudios sobre las formas de socialización**. Madrid, España: Alianza.1986
- SIMMEL, Georg. **Cuestiones fundamentales de Sociología**. Madrid, España: Gedisa.2002.
- SMELSER, Neil; Richard SWEDBERG. **The handbook of Economic Sociology**. Segunda Edición. Princeton University Press.2005.
- STEINER, Philippe. **La sociologie économique**. Paris, Francia: La Découverte.1999.
- SWEDBERG, Richard. Major traditions of economic sociology. **Annual Review of Sociology**. Sweden: Department of Sociology University of Stockholm.v.17., p. 251-276.,1991.
- SWEDBERG, Richard. New Economic Sociology: What Has Been Accomplished. What Is Ahead. **Acta Sociológica**. v. 40., n. 2., p.161-182.,1997.
- SWEDBERG, Richard. Markets in society. In: Neil Smelser, Richard Swedberg, comp. **The handbook of economic sociology**. Princeton, Princeton University Press, p. 233-253.2005.
- WATTS, Duncan; STROGATZ, Steven. Collective dynamics of "small-world" networks. **Nature**. 393(4). p.440-442.,1998.
- WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine. Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones. **Clásicos Contemporáneos**. Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas.2013.
- WELLMAN, Barry. Studying personal communities in East York. **Research Paper** Centre for Urban and Community Studies. Canada: University of Toronto.n.128., apr. 1982.
- WELLMAN, B.; BERKOWITZ, S. Social structures. **A network approach**. Cambridge: Cambridge University Press.1988.
- WEBER, Marx. **Economía y sociedad**. México: Fondo de Cultura Económica.2002.
- WHITE, Harrison. **Market from networks. Socioeconomic models of production**. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2002.
- ZELIZER, Viviana. Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda. **Sociological Forum**. v. 3., p. 614-634.,1988.
- ZELIZER, Viviana. **Pasts and futures of economic sociology**. In: Nicole Woolsey Biggart (ed.), **Coming and Going in Economic Sociology**. American Behavioral Scientist. n. 50., p.1056-69., apr.,2007.