

¿Qué pasó con el trabajo?: de la centralidad de los zapatos, barcos y lacre a los problemas planteados por los cerdos volando^{1 2}

Whatever happened to Work: from the centrality of shoes, ships and sealing-wax to the problems posed by flying pigs

Peter Spink

Fundação Getulio Vargas

peter.spink@fgv.br

Resumen

Durante toda su vida disciplinaria, la psicología y la psicología social han tratado el trabajo como un hecho naturalizado y una parte inevitable de la existencia humana. Mientras que temas como las condiciones de trabajo, trabajo digno, trabajo y la subjetividad, trabajo y vocación, orientación vocacional pueden ser discutidos de una manera crítica, la centralidad general del discurso del trabajo ha permanecido intacta. En este ensayo se argumenta que las múltiples formas, posibilidades, contradicciones y restricciones presentes en las relaciones económicas actuales apuntan al debilitamiento, o incluso fragmentación, de la función articuladora del trabajo y en los países del tercer mundo como Brasil, donde el modelo occidental del empleo asalariado nunca fue extensiva más que a una parte de la población, este proceso se vuelve doblemente complicado. En estas circunstancias, es importante buscar otro punto de partida para la discusión de la psicología social sobre la actividad económica, que pueda dar mayor visibilidad a las múltiples formas en que las personas “salen del paso” con el fin de mantener sus hogares y el desarrollar colectivos familiares.

Palabras clave: Trabajo; Fragmentación; Medios de subsistencia; Exclusión

Abstract

During their entire disciplinary lives, psychology and social psychology have treated work as a naturalized fact and an inevitable part of human existence. Whilst themes such as working conditions, decent work, work and subjectivity, work and vocation, guidance and careers may be discussed in a critical manner, the overall centrality of the work discourse is left untouched. In this essay it is argued that the multiple forms, possibilities, contradictions and restrictions present in contemporary economic relations are pointing to the weakening, or even fragmentation, of the articulating role of work and in third world countries like Brazil, where the western model of salaried wage employment was never extensive to more than a part of the population, this process becomes doubly complicated. In these circumstances it is important to seek a different starting point for the social psychological discussion of economic activity, which can give greater visibility to the multiple ways in which people “get by” in order to keep their homes together, sustain households and develop family collectives.

Keywords: Work; Fragmentation; Livelihoods; Exclusion

No necesitamos ir muy lejos en la vida cotidiana antes de encontrarnos con algún comentario, artículo de prensa, anuncio o producto relacionado con los medios de comunicación que intenta recordarnos la importancia del trabajo para la existencia y la identidad humanas. Por ejemplo, la pregunta “¿qué quieres

¹Traducción de Antar Martínez, Doctorado en Psicología Social de la Universidad Autónoma de Barcelona.

² “Ha llegado la hora,” dijo la morsa, “de que hablemos de muchas cosas: De zapatos —y barcos— y lacre —de coles —y reyes — y de por qué hierve el mar tan caliente —Y de si vuelan procaces los cerdos—.” (Through the Looking-Glass and What Alice Found There. Lewis Carroll, 1872/2011, cap. 4).

ser cuando seas grande?”, que se pueden encontrar en artículos de revistas, anuncios universitarios y conversaciones inter-generacionales, rara vez es respondida —al menos en las culturas con influencia occidental— con expresiones tales como “sabio”, “independiente”, “maduro”, “mayor” o “un miembro activo de la comunidad”. El punto aquí no es si su centralidad implícita es ontológica o ideológica a la especie humana (como Anthony, 1977, bien ha argumentado), sino el reconocimiento práctico de que, nos guste o no, sus implicaciones omnipresentes y en modo alguno neutrales.

La modernidad —el largo período histórico del que somos tanto un producto social como una parte activa— continúa siendo un proceso complejo y dinámico de transformaciones, revoluciones y contradicciones en la práctica, la política y el pensamiento, que es mucho menos estable de lo que pensamos, sobre todo en el tercer mundo (Spink 2009a) y en el caso de los modos de producción, aún en conflicto. Karl Polanyi en su texto clásico (1944) argumentó que la emergencia de la Sociedad de Mercado del siglo XIX es un producto tanto de una economía de mercado como del estado-nación, y en el proceso la relación de lo económico con lo social se ha invertido. En lugar de que la economía que se inserte en las relaciones sociales, las relaciones sociales se insertaron en la economía. En Inglaterra, su principal foco de desarrollo, esto requería la derogación por el estado-nación de las obligaciones sociales y comunitarias a nivel del municipio local que, a pesar de sus dificultades, eran al menos garantías mínimas de apoyo. Si bien el surgimiento de las relaciones económicas como articulador de la vida contemporánea nunca sería absoluta (Habermas, 1984; Thompson, 1993), no se puede negar su impacto discursivo en el imaginario social de la modernidad tardía.

Esto se puede ver, por ejemplo, en la discusión sobre las características contemporáneas del trabajo en el capitalismo tradicional y avanzado (Antunes, 2009; Sennet, 1998), donde el trabajo, el empleo, la subjetividad y otros términos se combinan negativamente y la lucha por el “trabajo digno” parece cada vez más distante. Ciertamente, estos y otros análisis excelentes, como el de Nardi (2006) sobre las consecuencias sociales de la transformación del trabajo y la desaparición de la sociedad del trabajo, o el de Castel (1997) sobre la creciente vulnerabilidad causada por los cambios económicos en Europa, representan importantes líneas de argumentación y plantean problemas y preocupaciones muy reales. Al mismo tiempo, es posible encontrar empresas consideradas como buenos lugares para trabajar, que siguen las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, que ofrecen empleo a largo plazo y una cierta dignidad y espacio para la creatividad. Pueden ser una minoría, pero se pueden encontrar dentro del mismo ámbito económico que las cadenas comerciales explotadoras.

El problema con estos argumentos y contra-argumentos no es si uno u otro está “bien” o “mal”; la cuestión es que su presencia “ruidosa y dominante” ha servido para ocultar algunas aproximaciones muy diferentes a las relaciones económicas y sociales que se han mantenido —casi por completo— detrás del horizonte y fuera de la vista de los informes, estudios, documentos y discusiones académicas sobre el mundo del trabajo. ¿Qué pasa, por ejemplo, con los muchos colectivos y organizaciones pequeñas y alternativas que buscan formas de vinculación con las economías locales que consideran que más sustanciales, horizontales y colectivas? Un número significativo de éstas se posicionan a sí mismas dentro de las reglas y las instituciones de la economía legal, respetando las leyes laborales y fiscales, cumpliendo con los edictos locales de salud y seguridad, pero un número igualmente importante no lo hacen, o al menos lo hacen en distintos grados. Al dejar un rastro de materialidades, son una parte omnipresente de la vida cotidiana, junto con millones de pequeñas empresas para las cuales la cuestión no es convertirse en un gran negocio o elaborar estrategias empresariales para el dominio del mercado sino que, por el contrario, se trata de la continuidad y la calidad de los productos, los servicios y las

relaciones sociales; sobre “llegar a fin de mes” y “mantener contentos a *mis* clientes”. Pero sabemos muy poco sobre lo que realmente les constituye o cómo entrar en conversación efectiva, debido a que nuestro punto discursivo de partida es aquel “ruidoso y dominante” y dentro de éste el supuesto de la centralidad compartida de algo que llamamos trabajo y que asumimos como obvio. Pero, ¿estamos hablando de lo mismo?

Trabajo y Empleo en Brasil

La elección de Brasil como un contexto para este trabajo tiene una serie de ventajas, una de las cuales es la familiaridad y el acceso a la información necesaria. Otra es que se trata de un caso en el que ciertas contradicciones son muy evidentes, mientras que pueden ser menos aparentes en los países más desarrollados. No es ni un país desarrollado ni un país subdesarrollado; es una democracia liberal y sin embargo el campo de su política pública es muy cuestionable. Los derechos sociales están discursivamente presentes en, por ejemplo, su sistema de salud universal, sin embargo los derechos civiles son a menudo ignorados. En el nivel local tiene una serie de experiencias muy innovadoras en democracia directa y en una gestión pública más abierta (Avritzer, 2009; Farah y Spink, 2008) pero ha seguido manteniendo un alto grado de desigualdad racial y es uno de los países más desiguales del mundo en términos de distribución del ingreso. Tiene espacios con tecnología avanzada al lado de empresas basadas en la comunidad; cultivos de subsistencia junto con agricultura a gran escala y empresas basadas en mercancía; alrededor del 90% de sus unidades de gobierno local tiene menos de 50.000 habitantes, sin embargo muchas son enormes territorialmente, y tiene también algunas de las aglomeraciones urbanas más grandes del mundo abarrotadas en menos del 2% de su área geográfica. En términos de una teoría intermedia, Brasil, ofrece la posibilidad del diálogo en una serie de direcciones diferentes puesto que puede ser simultáneamente caracterizado a través de diversos ejes. No es ni típico ni atípico y puede ofrecer un punto de contraste, comparación o semejanza en una variedad de temas

Esto se puede ilustrar con un tema que ha sido una constante en las discusiones sobre las estadísticas brasileñas del trabajo en los últimos años; el de los cambios en la estructura del mercado laboral durante los años 1980 y 1990 de un escenario donde alrededor del 60% del trabajo estaba representado por el empleo formal y el 40% por diferentes tipos trabajo informal, al escenario contrario (60% informal y 40% formal). Esta diferencia ha disminuido hasta alrededor del 50/50 en los últimos años, pero el patrón general de informalidad significativa continúa. Pero, ¿qué es “informal” en términos estadísticos? Mientras que, en los países centrales de occidente, la gente puede ser “auto-empleada” o puede tener varios puestos de trabajo, estos serán siempre considerados actividades económicas formales que requieren de registro y están sujetas a impuestos y beneficios. La economía es, hasta un nivel abrumador, “formal”, “registrada” y “visible”. En estos contextos, referirse a la economía informal es referirse a actividades fuera del alcance del estado, a menudo ilegales, y sin duda sujetas a sanciones fiscales y en ocasiones legales.

La preocupación aquí no es sobre si esto es “bueno” o “malo”, sino sobre la convención social que es retratada: el objetivo del empleo completo. La idea del empleo generalizado, concebido como registrado y visible, incluido el autoempleo regulado no es una idea vieja. Su centralidad para el mundo occidental desarrollado sólo se haría visible en la crisis de la década de 1930 y en los componentes del estado de bienestar tal como fue concebido en el Informe Beveridge de 1942 en Gran Bretaña. Como Hennessey señala, estos fueron: seguridad social, salud, educación, vivienda, servicios sociales y empleo completo,

sin el cual: "...como Beveridge había advertido, sin el vínculo con el conjunto de las empresas sería insostenible, tanto en términos de consumo como fiscales, recaudar los ingresos necesarios para financiar los extendidos servicios y beneficios del estado" (Hennessey, 2007, p. 22). Así, el empleo completo, registrado y sujeto a impuestos, no es sólo parte del modelo del estado de bienestar, sino su piedra discursiva angular; mantener unidas las empresas y la política social. En el lenguaje dramático: "entra a la escena por la izquierda" el Hombre Beveridge (que de hecho era hombre).

En el tercer mundo, y Brasil no es una excepción a pesar de haber alcanzado el estatus de un país recientemente industrializado, nunca ha habido nada similar. Por el contrario, la marca del 60% fue probablemente la más alta que se haya alcanzado en el camino hacia el empleo completo (registrado) y el alto grado de informalidad, más el generalizado bajo nivel de pago por el trabajo formal, es sin duda la razón por la cual los impuestos indirectos constituyen la mayor parte de nuestra base de impuestos. (Es generalmente aceptado que la aplicación de impuestos indirectos a todos los bienes y servicios establece una carga fiscal superior para aquellos con ingresos más bajos). La idea social de un empleo completo, entendido en el sentido formal con pagos regulares registrados disponibles para ser gravados con impuestos nunca fue una característica dominante de muchas economías intermedias como la de Brasil. Por el contrario, ésta ha sido una mezcla de esclavos y servidumbre, vendedores ambulantes, artesanos, jornaleros, trabajo agrícola migrante, trabajos esporádicos entre otros, así como de profesionales liberales, trabajadores de la industria, trabajadores del comercio y de servicios, y empleados del sector público. La mayoría de ellos continúa moviéndose en conjunto con lo "informal" como práctica dominante, a pesar de que no es el discurso dominante.

La introducción a una discusión reciente de la Organización Internacional del Trabajo (ILO, por sus siglas en inglés) sobre la economía informal ofrece el siguiente cálculo: "La economía informal comprende de la mitad a tres cuartas partes del total del empleo no agrícola en los países en desarrollo" (ILO, 2010a, p. 1). Chen (2008) sugiere un aproximado de entre 50-75% para actividad económica no agrícola (51% en América Latina) y estima que en México, por ejemplo, esta será de alrededor del 62% incluyendo la agricultura. Una estimación similar es ofrecida por Dennis Drechsler, Johannes Jütting y Teodora Xenogiani en un reciente informe de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo):

Las cifras hablan por sí solas: la proporción de puestos de trabajo en todo el mundo que se realiza fuera de las estructuras formales que en un país administran los impuestos, las regulaciones del espacio de trabajo y los sistemas de protección social es alta y en ocasiones incluso en incremento. En los países en desarrollo, el porcentaje puede ser de más de la mitad de los empleos no agrícolas y hasta el 90 por ciento si el sector agrícola es incluido -a pesar del crecimiento económico en muchos de estos países. El desarrollo en algunos países de Asia sudoriental y América Latina está apuntando en este sentido: en los últimos 30 años, el crecimiento estuvo acompañado de un aumento, no un descenso, del empleo informal (2008, p. 8).

Centrando la atención en América Latina, José Nun (2000) sostiene que, contrariamente a la visión generalizada del trabajador estable de una sociedad asalariada con la ciudadanía civil, política y social de los países capitalistas centrales:

... el aumento de la pobreza, la desigualdad y la falta de redes adecuadas de protección social están dando lugar a la consolidación de democracias representativas excluyentes con una

minoría de ciudadanos de pleno derecho —que es lo mismo que decir que los regímenes políticos actuales son poco democráticos y escasamente representativos— (2000, p. 25).

Carmelo Mesa-Lago (2008) utiliza datos de la CEPAL para examinar la situación en varios países latinoamericanos, incluyendo Brasil. Sugiere que el trabajo informal explícito entre la fuerza de trabajo urbana es de alrededor de 40,5% y aumenta, cuando el urbano “auto-empleado” se incluye, a cerca de 61%. En las zonas rurales, el número de trabajadores “auto,-empleados” y de miembros de la familia no remunerados es de alrededor de 62,5%. El autor comenta: “la idea de que el desarrollo eventualmente ampliará el sector formal y por lo tanto extenderá la cobertura se contradice con la evidencia de los hechos en América Latina durante los últimos 25 años” (P. 85). En consecuencia: “la Seguridad Social por lo tanto, debe adoptar la transformación del mercado de trabajo, ampliando la cobertura a los trabajadores informales, rurales y los campesinos, a los pobres y a los ancianos” (p. 85).

Argumentos similares se aplican también a las estadísticas laborales. Por ejemplo, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) utiliza como criterio para los desempleados: todos aquellos de 15 años de edad o más que no están trabajando, con la excepción de los que en la semana anterior a la encuesta hayan hecho algo para encontrar trabajo o para abrir un negocio. El Departamento de Operaciones de la Unión de Estudios Estadísticos y Socioeconómicos (DIEESE) utiliza una definición diferente que extiende el período de búsqueda por 30 días, pero también incluye a aquellos que no han buscado trabajo en los últimos 30 días por falta de oportunidades en el mercado, pero que lo han hecho en los últimos doce meses, y a aquellos que pueden haber tenido un trabajo irregular o ayudaron a los padres pero han tratado de encontrar trabajo en los últimos meses. Como argumentan, usar ideas tradicionales de desempleo (trabajo no remunerado) en un entorno en el que no existen amplios mecanismos de apoyo a los desempleados y donde las personas tienen que “arreglárselas”³ de alguna manera no retrata un panorama muy preciso. Buscar trabajo a la manera del Hombre Beveridge, equipado con centros estatales de empleo y prestaciones por desempleo es un escenario muy diferente al de la búsqueda fragmentada y precaria, donde el analfabetismo funcional sigue siendo fuerte y la gente camina al centro de la ciudad vestida con anuncios que ofrecen trabajos genéricos y dudosos. La diferencia de escenarios es con frecuencia de alrededor de 80 - 90%. Utilizando como base la encuesta mensual de una selección de las regiones metropolitanas encuestadas mensualmente por dos agencias, para agosto de 2011 DIEESE publicó un promedio general de 11% (DIEESE, 2011) para las principales regiones metropolitanas (que varía de 8% - 16%) y el IBGE publicó un 6% (IBGE, 2011).

¿Pero quiénes son los “no desempleados”? Utilizando las estimaciones de agosto de 2011 del DIEESE encontramos que de una población de 19'792,000 personas económicamente activas, 2.1 millones se encontraban en el sector público y 9,5 millones en el sector privado con contratos formales (en conjunto un total de 59%). Aquellos en el sector privado sin contratos registrados (1.8 millones), los que trabajan por cuenta propia (3,3 millones), el servicio doméstico (1,4 millones) y un grupo variado (1,3 millones) de profesionales liberales, trabajadores familiares no asalariados y propietarios de empresas familiares constituyen el otro cuarenta y uno por ciento. Difícilmente una definición homogénea de una “fuerza de trabajo” o un “mercado laboral”. En conjunto, sus ingresos medios son el equivalente a 565 euros (R\$ 1.360) casi la mitad del valor del salario mínimo recomendado por DIEESE de 947 euros (R\$ 2.278). Alejándose de las regiones metropolitanas, de estado a estado y de municipio a municipio, la situación cambia considerablemente con la presencia de una fábrica, una mina a cielo abierto o inclusive con

³ En el original en inglés, la expresión es “get by”, que puede traducirse también como “salir del paso”, “abrirse camino” o “ir tirando”. N. del T.

acuerdos locales para el desarrollo agrícola. Habrá muchos lugares donde el trabajo disponible está muy mal pagado, en el gobierno local o en una granja que paga por día de trabajo en tiempo de cosecha. La importancia del programa brasileño de la Bolsa Familiar para transferencias monetarias (Fiszbein y Schady, 2009) ha demostrado lo mal que está la situación: en algunas partes del país hasta el 90% de las familias dependerá de esta asignación para mantener los niveles mínimos de alimentos e incluso ni siquiera entonces alcanzan el nivel del salario mínimo oficial de 226 euros (R\$ 545). Por lo tanto en cualquier momento y a través de muchos espacios y lugares un número muy significativo de los brasileños están luchando por sobrevivir y encontrar la manera de “arreglárselas” (de “ir tirando” o de “salir del paso”): encontrando formas de complementar ingresos bajos a través del cultivo de alimentos, buscando trabajos inestables y desarrollando todo tipo de actividades económicas que son invisibles para las estadísticas oficiales

La validez del discurso “ruidoso y dominante”, ya tambaleante a la luz de los datos, se hace aún más frágil si preguntamos cuántos de los puestos de “Hombre Beveridge” ofrecidos y regulados requieren algo más que un conjunto muy mínimo de capacidades y habilidades. De acuerdo con el registro formal, la gran mayoría de puestos de trabajo que se ofertan son para lo que en Brasil se conoce como trabajadores no calificados o semi-calificados, una referencia muy clara a lo que se puede esperar. El cambio de la industria a los servicios y la generalizada des-cualificación en términos generales sólo empeora la situación. Son, en general, trabajos nominales que cuentan para propósitos estadísticos, pero que difícilmente tienen contenido implícito y difícilmente requieren una habilidad, o a lo sumo habilidades que se pueden aprender en un par de días.

En contraste con la baja demanda de trabajo formal, las habilidades que están involucradas en “arreglárselas” son extensas, a menudo colectivas, producidas fuera de la escuela y transmitidas en la vida cotidiana. Haciendo un paralelo con la discusión de Clifford Geertz (1997) sobre el conocimiento local y el sentido común, no se trata de que éstos sean conocimientos de tipo “inferior”, sino que son conocimientos extensivos, continuos y en proceso social, constituidos por información, habilidades y aptitudes que son aprendidas, estimuladas, desarrolladas, transmitidas, olvidadas y recordadas en función de la necesidad y sobre los cuales sabemos muy poco. Sin embargo, es precisamente esta biblioteca invisible y viviente, en lugar del título universitario de negocios, la única garantía que tenemos para la continuidad y sustentabilidad de la vida social. Lo que es más, es una biblioteca marcada por la significativa, si no mayoritaria, presencia de las mujeres.

Hasta hace muy poco, la gran mayoría, si no la totalidad de los artículos, libros de texto y estudios que se han producido en los países occidentales centrales en el área laboral, organizacional y del trabajo, se han centrado en el universo profesional del empleo formal en grandes tecno-burocracias militares, privadas y públicas (los barcos, zapatos y lacres del título del ensayo). No hay mejor lugar para seguir esto que en el *Annual Review of Psychology*, el cual, antes del desarrollo de mecanismos electrónicos de búsqueda, era el medio central a través del cual los investigadores en los países centrales en psicología se mantenían al día. Presente en el primer volumen (1950) como psicología industrial, continuaría en una variedad de formatos (gestión de personal, psicología organizacional, psicología de los hombres en el trabajo, capacitación del personal, desarrollo organizacional, ingeniería psicológica) de una manera prácticamente ininterrumpida hasta bien entrado el siguiente siglo. Un estudio de los diferentes capítulos anuales muestra que a lo largo de los próximos cincuenta años —el período en que el área crecería considerablemente en fuerza e importancia— la atención de los que producían los estudios y escribían de los capítulos de revisión se centraba en un escenario muy específico: las grandes y jerárquicas

burocracias militares, gubernamentales y de negocios. Rara vez esto era causa de preocupación, aun cuando Marvin Dunnette, comentando (1962) sobre el abordaje crítico de Loren Baritz en torno a la función de la psicología en la industria de EE.UU, declaró que hay "... un grado de consenso en que la psicología y las ciencias sociales, en lugar de conducir, son conducidas por los negocios y la administración de empresas" (1962, p. 287).

Aquí está la introducción que hace Fiona Patterson a la edición especial del *Journal of Occupational and Organizational Psychology* (Reino Unido), con motivo del centenario de la Sociedad Británica de Psicología en el año 2001:

La disciplina de la psicología del trabajo ha logrado mucho en un breve lapso de tiempo, y es próspera. El campo, sin duda, ha evolucionado para jugar un papel valioso en la sociedad y para promover el bienestar de los empleados en el trabajo. Este avance se puede atribuir en parte a la creciente apreciación de la utilidad de la psicología del trabajo para la mejora individual y la prosperidad organizacional. La experiencia de los psicólogos del trabajo, tanto a nivel académico como profesional, ha tenido una enorme influencia en la forma en que muchas organizaciones operan, que van desde organizaciones comerciales multinacionales hasta las empresas de propiedad pública y el sector del voluntariado. (Patterson, 2001, p. 381).

“Arreglárselas”

La alternativa es clara: si vamos a sacar algún provecho de estos tiempos caóticos, hay que empezar por escribir colectivamente un capítulo del *Annual Review* muy diferente que comience por reconocer las inserciones y relaciones híbridas, fragmentadas y múltiples que tienen lugar en la confluencia entre lo social y lo económico. Debemos movernos hacia una mejor comprensión de las muchas maneras en que nos sostenemos a nosotros y nosotras mismas, en que vamos haciendo, en que salimos del paso, en que llegamos a fin de mes y otras expresiones similares que forman parte de la vida cotidiana, tanto en los densos escenarios urbanos de São Paulo, Barcelona y Ciudad de México como en millones de otros lugares tanto rurales como urbanos de los que nadie ha oído hablar.

Utilizar la idea muy sencilla de “arreglárselas” o “buscarse la vida” es en sí mismo un primer paso importante para invertir muchas de las relaciones y nociones existentes incluso dentro del modelo centrado en el empleo del Hombre Beveridge. Contrariamente a lo que la psicología del trabajo ha enseñado, la mayoría de la gente toma empleos en tiendas, oficinas y fábricas, porque necesitan el dinero para salir del paso, encontrar algo que hacer, a alguien con quien hablar o hacer nuevos amigos. Parte de las habilidades de “arreglárselas” que se requieren en estas situaciones tienen que ver con sobrevivir, guardar silencio, pasar desapercibido (o como las mujeres trabajadoras en las oficinas públicas de São Paulo dicen –“verse como paisaje”) y con lidiar con recursos humanos y psicólogos organizacionales que hablan de contratos psicológicos, compromisos y participación. Afortunadamente contamos con estudios —principalmente de sociólogos y antropólogos— que confirman este costado de la vida laboral, en gran parte ignorados por Elton Mayo y sus colegas en los estudios de Hawthorne (Gillespie, 1991).

Arreglárselas no es un área de trabajo, una profesión o incluso un mercado; es la gente misma la que “va tirando”, la que “sale adelante” (en portugués la expresión es: se virar – voltear para este lado y para el

otro). La socialidad del “arreglárselas” es la materialidad de millones de hogares-empresa, de trabajos eventuales, cooperativas alternativas y redes de intercambio, monedas de comunidades locales, actividades culturales y musicales, estatuas vivientes callejeras y servicios de la calle como la fotografía, la transcripción de documentos y la escritura de cartas, el comercio entre vecinos, los pequeños negocios familiares, del transporte y entrega de documentos, materiales, niños de la escuela, personas, muebles y cientos de otros objetos, el reciclaje, las micro empresas que entran y salen de la informalidad y los millones de negocios de comida callejera que van desde el café y la torta hecha en casa que se encuentran afuera de cualquier obra de construcción en Brasil hasta los mini-restaurantes establecidos que han sobrevivido a los funcionarios del gobierno local y que también se vuelven “parte del paisaje”. “Arreglárselas” o ir tirando es también la gente que acumula actividades para mantener sus hogares, mezclando conducir un taxi y trabajar de policía, hacer de camarero con trabajos de oficina mal pagados, y hacer comida casera para vender en las oficinas o en la universidad. También son los “profesores taxi” corriendo de una escuela o una universidad a otra con el fin de dar las clases suficientes para “llegar a fin de mes”, y miles de otras opciones de las cuales sabemos muy poco porque o bien las ignoramos y las metemos bajo la alfombra o las miramos en términos de la “ruidosa y dominante” perspectiva del trabajo-empleo.

Hablar de “arreglárselas” no se trata —contrariamente a lo que algunas organizaciones sociales apoyadas por negocios proponen— de algún tipo de espíritu empresarial neoliberal o una explosión de competencia capitalista de raíz en entornos de ingresos bajos o en situación de pobreza. Para empezar, “arreglárselas” es lo que tienes que hacer - ¡no es una opción de carrera! En segundo lugar, la gran mayoría de la gente no parece fiarse del enfoque empresarial para el crecimiento y parece contentarse —en un sentido positivo— con construir y mantener estilos de vida que proveen algún tipo de horizonte y dignidad, características en constante negociación social. En tercer lugar, garantizar algún tipo de horizonte y dignidad puede requerir un tremendo esfuerzo, como se muestra inmediatamente al charlar un par de horas con cooperativas recicladoras de cartón, papel, plástico, botellas y latas. Las dificultades de acceso a los recursos económicos, el espacio, la batalla por la legitimidad pública y el reconocimiento social son un escenario muy diferente al de de la perspectiva del “emprendedor” y del “nuevo espíritu empresarial” que es poco más que una repetición del movimiento de pensamiento “puedes triunfar si te lo propones” presente hacia el final del siglo XIX (Bendix, 1956).

“Arreglárselas” puede tratarse de oportunidades pero también se trata de sugerencias hechas colectivamente —“no tenemos a nadie para hacer esto”. Pero este proceso es socio-técnico y no sólo social. Redes de actores humanos y no humanos, algunos de los cuales, como los equipos móviles de alimentos callejeros deben ser inventados y otros son suministrados; prácticas sociales tales como préstamos, protección, intermediarios de todo tipo; la constitución de relaciones sociales que pueden generar solidaridad o miedo. “Arreglárselas” es con frecuencia contradictorio, localizándose entre las presiones del Estado (policía, funcionarios públicos y sobornos) y la legitimidad local contra-hegemónica proporcionada por las comunidades locales a los vendedores ambulantes de todo tipo, como se puede ver diariamente en muchas estaciones de autobuses de de São Paulo donde se puede comer cualquier cosa, desde galletas hasta barbacoas.

Los horizontes prácticos de “arreglárselas” pueden variar enormemente, desde las redes que cruzan las fronteras a aquellas micro-inserciones a las nos hemos referido en otra parte como la nano-economía (Spink, 2007, 2009b). Llevando a cabo una investigación sobre desempleo, Neiza Baptista (2005) pasó muchas noches en las filas que se forman en la calle fuera de los centros de trabajo de São Paulo,

donde la gente puede llegar antes de la medianoche a fin de garantizar un buen lugar en la cola cuando el centro abra a las 8.00 am. En una de esas noches estaba charlando con una joven que de repente se echó a llorar cuando comenzó a contar la historia de cómo había sido incapaz de llegar al centro porque no tenía el dinero necesario para los boletos de autobús.

Ella vivía muy lejos de las oficinas administrativas regionales donde el centro estaba y necesitaba boletos para llegar y volver y también necesitaba boletos para atravesar la ciudad para hacer entrevistas para puestos vacantes, en caso de que saliera alguna. Le pidió a sus vecinas que le prestaran un poco de harina, leche, huevos y azúcar con los que hizo varios pasteles. Luego vendió rebanadas de pastel en la parada del bus hasta que tuvo suficiente dinero para pagar los boletos del autobús y devolver los ingredientes que le habían prestado sus vecinas. En Brasil existen estimaciones de más de 35 millones de personas que, por falta de dinero, no puede acceder a lo que son a menudo sistemas muy precarios de transporte público.

Para los psicólogos sociales, vale la pena recordar, en este punto, el texto breve pero profundo de Kurt Lewin escrito bajo el título de "Psicología Ecológica". En él explora la forma en que los acontecimientos se construyen a través del flujo de la acción a lo largo de redes de prácticas, tanto psicológicas como no psicológicas, a las que se refirió como canales. Un aspecto clave en los canales son los momentos 'porteros' en los que el flujo puede detenerse, ser limitado, condicionado o seguir adelante. Su ejemplo fue el de la respuesta a una pregunta simple:

La pregunta "¿por qué la gente come lo que come?", es más bien compleja, involucrando aspectos tanto psicológicos como culturales (tales como los alimentos tradicionales y las preferencias individuales causadas por experiencias de la infancia), así como problemas de transporte, abastecimiento de alimentos en regiones particulares y consideraciones económicas. Por lo tanto, el primer paso en un análisis científico es el tratamiento del problema sobre dónde y cómo los aspectos psicológicos y no psicológicos se cruzan. Esta pregunta se puede responder parcialmente a partir de una "teoría del canal". De suma importancia en esta teoría es el hecho de que una vez que el alimento está sobre la mesa, la mayor parte de éste es consumida por alguien de la familia. Por lo tanto, uno podría encontrar la principal respuesta a la pregunta "¿por qué la gente come lo que comen?" si se pudiera responder a la pregunta, "¿cómo la comida llega a la mesa y por qué?" (Lewin, 1952, p.174-175)

La agricultura urbana, los mercados de agricultores, las intervenciones de los gobiernos locales para garantizar el flujo de alimentos, supermercados que imponen restricciones a los productores locales, la dificultad que enfrentan los programas que buscan apoyar y fortalecer a los productores locales en la transformación de materia prima en productos comerciales, las ventas en coches de arranque y muchos otros ejemplos se pueden utilizar para ilustrar los canales y los porteros, solo en el área de alimentos. Pero Lewin no sólo estaba hablando de comida, sino de la compleja forma en que los eventos se articulan y se mantienen y que puede describirse hoy mediante el lenguaje de las materialidades y socialidades, de actantes y de redes socio-técnicas (Law y Mol 1995, Latour 2005).

Tomemos, por ejemplo, aquellos pequeños y muy importantes pedacitos de nano-economía del barrio, las empresas basadas en el hogar que utilizan el único espacio seguro disponible —la casa— para crear o vender productos y servicios. La mini-tienda en la ventana de la cocina que se abre a la calle y donde

venden pequeñas porciones de productos de uso diario que la gente necesita, ya sea porque no tienen el dinero, o el espacio, o las condiciones (tales como un refrigerador) para mantenerlos en su casa. La tienda improvisada en el pasillo de la entrada, o en el garaje, que vende ropa de segunda mano; servicios tales como coser botones, ajustar y reparar ropa o equipo doméstico. Todo ello sin la aprobación, sin registro y aún así construyendo posibilidades económicas a través de su contribución al barrio y en ocasiones a escenarios más extensos. Adriana Inés Rodríguez (2008) ofrece esta descripción de doña Fátima y su marido en São Paulo que volvieron a hacer pan en un momento clave en sus vidas cuando su esposo fue despedido a causa de un problema de espalda y la familia para la que ella trabajaba como empleada doméstica se mudó a otra parte del país:

Tenía un horno y un cilindro de gas que había comprado en Navidad para hacer el asado, así que pensé —esto es lo que vamos a utilizar para hacer pan. Empecé con la tarjeta de crédito de mi hermano— me prestó su tarjeta y la usé por un tiempo para comprar los ingredientes que necesitaba para hacer el pan. Construimos un carretón para llevar el pan y mi marido salía a la calle, de puerta en puerta, de casa en casa, ofreciendo el pan a la venta. A veces no podía vender más de 10 panes y volvía con todo el resto. Al día siguiente lo haríamos todo de nuevo porque el pan tenía que estar fresco, a nadie le gusta el pan de ayer. Al día siguiente haríamos lo mismo de nuevo, tomar el dinero que entraba, comprar más ingredientes, hacer veinte panes y salir a la calle otra vez. Seguíamos tocando en puertas, salíamos fuera del barrio durante el día y por la noche por el barrio donde me conocen. Salía a las seis y media de la noche y volvía a las once. Durante cuatro años hemos hecho esto, toc, toc, puerta a puerta; teníamos un programa para ir cada día a diferentes barrios. Cuando empezamos sólo hacíamos veinte panes al día y ahora vamos por los 60 panes grandes y muchos panes diferentes más pequeños; el viernes hacemos más de 150... (2008, p. 52-53).

En las conclusiones de sus estudios sobre empresas basadas en el hogar en Bolivia, India, Indonesia y Sudáfrica, Graham Tipple, Coulson Justine y Peter Kellet (2002) comentan que estas son, en general, estadísticamente invisibles y su contribución a la vida cotidiana y a las economías nacionales es ignorada por los planificadores de políticas públicas que tienden a tener un modelo más utópico de vida suburbana. Como John Friedmann (1992) señaló: la gente rara vez se encuentra sola como seres sociales aislados, por lo general se encuentran en hogares o en redes familiares y de amistad. La familia puede ser un concepto social, pero los hogares son tanto sociales como técnicos; ofrecen recursos, refugio y un lugar para trabajar y por esta razón las empresas basadas en el hogar se encuentran entre las mayores actividades económicas del mundo y entre las actividades económicas más invisibles del mundo. El crédito es un aspecto clave, como lo son los equipos, habilidades, tiempo y relaciones incluyendo aquellas entre el productor y el cliente: “a nadie le gusta el pan de ayer”. Sin embargo, igualmente importante, como señaló Friedmann, es que todas estas son áreas en las que el Estado, en teoría, está presente. Quizá el gobierno local ayude olvidándose de la existencia de las empresas basado en el hogar y no aplicando normas de producción de alimentos pero ayuda o dificulta en otras áreas. El crédito que doña Fátima necesitaba no provenía de una agencia de microcréditos, por el contrario se trataba de un recurso comunitario muy común – la tarjeta de crédito de un amigo o familiar.

La idea de tomar prestada o prestar tarjetas de crédito para obtener 30 días de crédito gratuito en el entendimiento de que el préstamo será pagado antes de la fecha de pago, no es algo que a los especialistas financieros capacitados en la universidad se les ocurriría, a pesar de que es una práctica común. De hecho, para muchos de nuestros colegas académicos, la propuesta de que deben dedicar

sus esfuerzos al mundo del “arreglárselas” se consideraría un obstáculo para una carrera académica y una manera segura de perderse las grandes ventajas proporcionadas por nuestra devoción disciplinaria a las tecno-burocracias. La idea puede sonar a “cerdos voladores” para ellos -pero este es el desafío que estamos enfrentando y que poco a poco está siendo tomado.

Un desafío con cara

Si el tamaño del reto al que nos enfrentamos no es suficientemente abrumador puesto en los términos de hoy, lo será mucho más mañana. En Brasil, además de cerca del 50% de las inserciones económicas que forman parte de “arreglárselas”, cada año unos 1.500.000 jóvenes llegan a edades en las que tienen que valerse por sí mismos o contribuir a sus familias y hogares. Como ha habido muy pocas inserciones durante los últimos 10 años, mientras el número formal de empleos ofrecidos ha sido superior a un millón, estamos en una situación en donde la creación de empleo en el sentido tradicional de la palabra ni reduce el desempleo existente ni puede gestionar las nuevas incorporaciones.

Los jóvenes están en el nudo de los cambios del mercado de trabajo en todo el mundo como ya alertaba un informe de la ILO para la 93ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (2005):

La gran mayoría de la juventud del mundo trabaja en la economía informal. En África, el 93 por ciento del total de nuevos puestos de trabajo y en América Latina casi todos los nuevos puestos de trabajo (para jóvenes que acceden al mercado de trabajo) están en la economía informal. Los jóvenes trabajadores del sector informal suelen trabajar largas horas con salarios bajos, en condiciones de trabajo deficientes y precarias, sin acceso a protección social, a libertad de asociación y de organización colectiva. (ILO, 2005, p. 4)

La situación, como sabemos ahora, sólo ha empeorado como consecuencia de los colapsos económicos recientes y en el 2010, la ILO y la OCDE señalaron un aumento del desempleo entre los jóvenes de cerca de 34,1% en los países centrales de la OCDE y la situación en que el número de jóvenes entre 16 y 24 años de edad en España e Italia, que no estudian ni trabajan, ha sobrepasado ya 15%. En algún otro sitio, la ILO estaba ya discutiendo la posibilidad de una “generación perdida”.

Los trabajadores jóvenes en las regiones de bajos ingresos han tenido un impacto menos evidente por la crisis, al menos tal como se refleja en las medidas más fácilmente disponibles, tales como el desempleo. Las razones indicadas en este informe son que la mayoría de las economías en desarrollo tienen una participación mucho menor de jóvenes que trabajan en los establecimientos fijos que pueden despedir a los trabajadores —la mayoría de los trabajadores son auto—empleados y trabajan en el sector informal— y que pocos países tienen un marco de protección social para ofrecer de prestaciones de desempleo que puede subvencionar la búsqueda de trabajo. Pero esto no quiere decir que los jóvenes en países de bajos ingresos no hayan sido afectados. La crisis actual amenaza con exacerbar los desafíos del desenfrenado (pero difícil de cuantificar) déficit de trabajo digno en las regiones en desarrollo, aumentando el número de trabajadores pobres y desacelerando el ritmo de los progresos alcanzados en los últimos años en la reducción de la pobreza, logros educativos y salud, elementos todos del desarrollo humano que moldean la generación de los jóvenes actual y futura. A medida que más jóvenes permanecen (o entran) en la pobreza a lo largo de la crisis, la esperanza de ver un empuje de la juventud que impulse hacia el desarrollo en

países de bajos ingresos sigue estancada. Es bastante seguro afirmar, por tanto, que la verdadera "generación perdida" de jóvenes son los pobres en las regiones en desarrollo. (ILO, 2010b, p.1-2).

¿Qué podemos ofrecer entonces? ¿Extender la esperanza del Hombre Beveridge una vez más o apelar a algunos recursos humanos —economía del trabajo— desde la perspectiva del Banco Mundial sobre la importancia de la educación formal y la formación para la contratación de trabajo? O podemos reunir el valor académico para alejarnos del discurso "ruidoso y dominante" que sigue fluyendo en torno al trabajo y la psicología social, y tratar de responder con sinceridad a lo que la evidencia tiende a mostrar, que es hora de poner algo más en su lugar.

Acostumbrarse a los cerdos con alas: la comprensión de lo no formal

Hasta ahora he utilizado una variedad de frases cotidianas para referirme al inmenso universo de inserciones económicas que ha estado, en su mayor parte, detrás del horizonte y fuera de la vista. Cada país y cada lengua tiene sus propias expresiones; una clara referencia a la existencia de vida afuera del trabajo como empleo. En España es común escuchar "garantizar las habas" o "buscarse la vida" referencias a involucrarse en la vida y asegurarse las "habas" en la mesa. Los brasileños se referirán al pan en lugar de las habas, "ganhna pao" y los ingleses se ocuparán de "getting by" ó "keeping the wolf from the door" (mantener al lobo lejos de la puerta).

Un primer intento de caracterizar las diferencias se realizó durante los 70's con la idea de trabajo informal (Hart, 1973) utilizada en referencia a los países en desarrollo. Hoy en día hay una serie de aproximaciones a las definiciones que se pueden encontrar en la literatura. Drechsler, et.al., para la OCDE hacen hincapié en el registro y la protección legales. Por ejemplo:

El empleo informal se refiere a trabajos o actividades en la producción y comercialización de bienes o servicios legales que no están registrados o están ocultos para el Estado y de manera más importante para los impuestos, la seguridad social y los fines de legislación laboral. Debido a su naturaleza oculta la medición del empleo es una tarea enorme y desalentadora, pero ignorarlo no es una opción; el sector informal es de gran importancia económica y social en los países en desarrollo. (Drechsler et al, 2008, p. 8).

Otros tratan de rescatar algunas de sus diferencias:

Definida en términos generales, la economía informal incluye el autoempleo en empresas informales (es decir, pequeñas y no reguladas) así como los salarios utilizados en empleos informales (es decir, no regulados y no protegidos) tanto en áreas urbanas como rurales. Así definido, el mercado laboral informal abarca el autoempleo rural tanto agrícola como no agrícola, el autoempleo urbano en la manufactura, el comercio y los servicios; y varias formas de empleo con salario informal (incluyendo a jornaleros en la construcción y agricultura, trabajadores industriales y otros). (Chen, 2008, p. 19).

En la categoría de autoempleo, Chen incluye a los propios empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados (hogares) y en el empleo con salario informal incluye: empleados informales, trabajadores por día o eventuales y trabajadores industriales. El auto empleo es quizá la descripción más común que se aplica a Latinoamérica, abarcando, ella estima, un 60% del

trabajo informal. El autoempleo es, sin embargo, una expresión anglosajona, en portugués la gente usaría “autónoma” ó “por conta própria” lo que significa que la persona cuida de sí misma.

Tanto en las versiones en inglés y portugués hay un matiz en la frase que se refiere a ambos modelos al mismo tiempo: “yo” y “empleado” ó “mi” y “cuenta”. La persona trabaja para alguien (Beveridge Man) pero ese alguien es ¡ella misma! De la misma manera, Fields (2005) señala que en los mercados urbanos informales hay un sector que está ocupado por aquellos que por diversas razones —incluyendo los costos de transacción a la formalidad— prefieren permanecer en el terreno informal a pesar de que podrían en las circunstancias adecuadas moverse hacia el otro lado. Hernando de Soto ha señalado la importancia de los mecanismos jurídicos, como los títulos de propiedad, que permiten a las personas aprovechar las oportunidades económicas sin las cuales el acceso a las ventajas de la economía formal se vuelve imposible (de Soto, 2003). Pero también hay como Fields dice, otro sector que está compuesto por aquellos que no pueden sobrevivir sin actividades generadoras de ingreso y que sin embargo nunca acceden al trabajo formal.

Si también examinamos más de cerca el mercado formal encontraremos que hay un sector significativo que está formalmente registrado pero cuyas prácticas productivas, relaciones económicas y sociales, no están de ninguna manera vinculadas a los modelos dominantes. Pérez Sainz (1998), al discutir la economía informal de América Central, propone la idea de “neo-informalidad” para referirse a: “... aquellas actividades económicas urbanas que en un contexto de modernización capitalista de la periferia, están caracterizadas por una simple división del trabajo en la cual los propietarios están directamente implicados en el proceso de generar bienes y servicios” (1968, p.161).

Thomas (1995) cuando discute actividades económicas informales en áreas mayoritariamente urbanas, distingue entre las actividades directamente vinculadas a la subsistencia (generadas y consumidas al interior del hogar), el sector informal urbano, el sector irregular y el sector criminal. Esta última área de actividad, a pesar de participar en acciones relacionadas con el mercado, tiene su foco en bienes y servicios que han sido declarados ilegales. Entre las otras dos categorías, la distinción es delicada y depende del contexto. Ambas están involucradas en operaciones de mercado consistiendo la primera (informal) en bienes legales y servicios cuya producción y distribución es “cuasi legal”; por ejemplo, vendedores callejeros de bienes legítimos o productores de comida callejera. En la segunda (irregular) a veces referida como el mercado paralelo o negro, hay una violación legal implícita en relación bien con el proceso productivo (empleo de mano de obra informal) o con los componentes (por ejemplo, importación ilegal o generación de copias). Sin embargo las fronteras pueden estar algo amañadas algunas veces y ciertamente dependen de la negociación entre órdenes morales locales. Los conductores de autobuses permitirán a los vendedores callejeros subir al autobús porque los clientes pueden necesitar agua y dulces en un día caluroso cuando el tráfico está atascado; en los lugares donde los impuestos de importación son altos, los argumentos sobre la “justicia” pueden tomar rápidamente el lugar de los argumentos más legalistas sobre lo “correcto” o “incorrecto”. En Inglaterra, las mercancías todavía “se caen de la parte trasera de un camión” (es decir, no tienen origen) y en el centro de São Paulo a un vendedor ambulante se le escuchó replicar, ante la potencial interrogación de un cliente sobre la autenticidad de la mercancía: “¡dios mío, no!, estos no son piratas, no se puede confiar en la calidad de los DVD’s piratas; los míos son de muy buena calidad, simplemente son genéricos” (la expresión genéricos es tomada en préstamo del imaginario discursivo de las medicinas genéricas; que en Brasil han reducido considerablemente el costo de la salud basada en productos farmacéuticos y ha debilitado a las compañías cárteles de la droga).

Si vinculamos las distintas propuestas de Fields, (2005), Pérez Sainz (1998) y Thomas (1995) podemos desarrollar una aproximación inicial con dos versiones de la formalidad (entendida como actividades que generan ingresos al interior de la economía registrada obedeciendo a la legislación, recibiendo protección social y proveyendo impuestos o contribuciones al seguro). Y dos versiones de lo que quizá sería mejor llamar no-formalidad con el fin de proporcionar una perspectiva más positiva e independiente. En el ámbito de lo formal, una versión incluye el área central del trabajo formal (manufactura, servicios, comercio, sector público y tercer sector) y la otra incluye la periferia formal del sector formal (el “neoinformal” de Pérez Sainz) con sus distintas versiones de consultores, empresas de servicios, cooperativas, asociaciones, comercios locales, microempresas y muchos millones de pequeños negocios.

En el lado no-formal podríamos comenzar con la periferia no formal que comprende aquellas actividades generadoras de ingreso que son voluntariamente no formales y a veces irregulares, aquellas sujetas a intentos de regularización hasta llegar al área central de la actividad no formal donde la gente tiene muy pocas alternativas fuera de este sector y su presencia en él será casi permanente. Ésta es tanto una forma de vida como su contraparte en el lado formal.

Sin embargo, el modelo —centro formal, periferia formal, periferia no formal, centro no formal—, no debería interpretarse como una radical separación entre tipos. Se trata de cuatro cuadrantes que se aprecian mejor en horizontal que en vertical, puesto que no tiene sentido hablar de jerarquías, y sus fronteras están abiertas. La economía popular, por ejemplo, tiene su fortaleza en lo no formal, pero se extiende a través de la periferia de lo formal.

Igualmente como Nicola Pratt (2006) reconoce en su trabajo sobre empresas de la calle (aquellas que utilizan los espacios públicos de las calles y parques):

... en la práctica muy pocas actividades económicas “informales” no están reguladas por el estado. Las empresas informales se ven afectadas por las regulaciones estatales sobre el medio ambiente y las carreteras, entre muchas otras cosas. Muchos vendedores callejeros y otros trabajadores de la calle obtienen permisos de las autoridades competentes (Pratt, 2006, p. 37).

La relevancia de este modelo consiste en llamar la atención sobre el hecho demográfico de que el primero (el centro formal) es en una escala global ciertamente más pequeño que el último (el centro no formal) y que el segundo y el tercero (las dos periferias) están vinculadas en un territorio nómada e híbrido de movimientos laterales que también pueden incluir partes del primero y del último. Tomemos por ejemplo los mercados callejeros, otra fuente importante de actividad generadora de ingresos tanto con los puestos registrados como con las actividades “añadidas” tales como los cargadores de bultos, los vendedores de limón y similares, que son tolerados también como comerciantes. Sato (2007) en su trabajo sobre los mercados callejeros señala que en el municipio de São Paulo hay cerca de 900 mercados callejeros proveyendo de actividades económicas a al menos 40 mil personas y manteniendo a muchas más. Por un lado, los comerciantes del mercado ocupan un lugar registrado en el mercado callejero, pero al mismo tiempo contarán con miembros de la familia y llevarán a cabo la mayoría de las transacciones en efectivo. El estado puede encontrarse en todas partes tanto a través de acciones destinadas a apoyar empresas como en acciones diseñadas para promover la acción autónoma. De la

misma manera, la gente puede aceptar restricciones estatales o luchar contra ellas, bien de forma pasiva a través del soborno, o activa a través de varias formas de acción contracultural.

Hacer visible lo que se da por sentado

La mezcla de metáforas en el subtítulo es intencional. Si bien mucho de lo que hemos estado hablando no es “invisible” en el sentido físico; las socialidades y materialidades de la intersección de periferias son una parte importante de nuestro día a día, como lo son las actividades del centro no formal. Sin embargo son largamente “invisibles” al interior de la psicología y la psicología social —así como en otras varias disciplinas— puesto que éstas, como ya hemos señalado, han estado al servicio de lo “ruidoso y dominante”. Sin embargo no son invisibles a los psicólogos y psicólogas cuando actúan como personas normales, simplemente las dan por sentado. Somos activos participantes en las periferias cruzadas cuando decimos que no necesitamos un recibo (nota fiscal), cuando nos detenemos a hablar con un vendedor ambulante o cuando compramos una botella de agua fría en el semáforo. Pero en general no prestamos atención de la misma manera en que lo hacemos cuando vemos un bloque de oficinas, una fábrica, un supermercado o un centro comercial. Estos son físicamente grandes, tiene nombres que leemos en los periódicos y aparecen en los anuncios, así que es bastante lógico asumir que lo ruidoso y dominante es el centro “masculino” del universo: que es la forma de materialidades y socialidades.

Sin embargo, cuando vemos a una mujer vendiendo café y tarta casera en la parada del autobús temprano por la mañana, rodeada de trabajadores de oficina y empleados domésticos que tuvieron que levantarse a las cuatro para viajar desde las afueras de alguna de nuestras inmensas regiones metropolitanas, no nos detenemos a pensar que ella es parte de una inmensa red mundial de franquicias de libre acceso (open access) llamada “comida callejera”. Igualmente no nos damos cuenta que este gigantesco colectivo cuyos miembros masculinos y femeninos puede no conocerse entre sí pero seguramente se reconocen mutuamente, sostiene directamente a millones de personas y a sus familias y suministra alimentos diariamente a billones de personas alrededor del mundo (2.5 billones en un reciente estimado de la Organización de Alimentación y Agricultura de las Naciones Unidas citado en un Instituto de Defensa del Consumidor en São Paulo, IDEC, 2008). Las actividades callejeras, aquellas que utilizan la calle como espacio, pueden encontrarse por todo el tercer mundo y es con frecuencia lo que distingue el sur global del norte. En Cali, Colombia, Ray Bromley (1997) sugiere nueve diferentes categorías de actividades basadas en la calle: venta al por menor, transporte de personas y objetos, servicios tales como lustradores de zapatos, transcripción de documentos, servicios de seguridad (guardias nocturnos, vigilantes de automóviles), apuestas (billetes de lotería), reciclaje, prostitución, mendicidad y hurto. La venta al por menor es un arte en sí mismo que va desde un maletín de muestras portátil a bicicletas especialmente construidas hasta redes miniatura de cadenas de valor. En la ciudad de Guatemala, por ejemplo, recuerdo un mercadillo de ropa en donde un puesto vendía jeans simplemente “genéricos” de diferentes tipos, su vecino vendía los parches de identidad de las marcas más valoradas, y su vecino las cocía en los jeans con una máquina de coser. Marzia Grassi (2003) trabajando con comerciantes, mayoritariamente mujeres en los mercados populares de Cabo Verde llama la atención sobre la expresión utilizada para describir a los comerciantes: rabidantes, que significa salirse del lío, abrirse paso y se utiliza para referirse a alguien que es muy bueno para convencer a los demás. Los rabidantes se mueven alrededor de un espacio regional que incluye Brasil y Europa para comprar y transportar mercancías para apoyar los mercados locales de Cabo Verde. En el mercado “La Salada”, en el área metropolitana de Buenos Aires, considerado el mercado informal más grande América Latina, con una

facturación de alrededor de 10 millones de dólares a la semana y más de 15 mil puntos de venta y 50 mil visitantes diarios, las compras se pueden hacer ahora con transacciones online a través de tarjeta de débito y crédito. A lo largo de Brasil se ha producido un crecimiento similar en los grandes mercados regionales (generalmente durante la noche debido al calor) que sirven que sirven como punto de suministro a cientos de pequeñas tiendas. Inmensos como pueden ser estos mercados también son vulnerables a la presión del gobierno; en Luanda, Angola, lo que fue descrito como el mercado al aire libre más grande en África cerró sus puertas cuando el gobierno decidió que había ido demasiado lejos.

Las compras como, actividad social y económica, no se trata solamente de los mercados callejeros. Se trata también del comercio local: todos esos tipos diferentes de establecimientos comerciales y servicios cuya estrategia básica de ventas es tener sus puertas abiertas para quien quiera que pase. Esto incluye, entre otros, tiendas, servicios de reparación y bares de aperitivos. Con la excepción de ocasionales cadenas de tiendas o franquicias, estas son generalmente empresas familiares: peluquerías, reparación de calzados, materiales de construcción, alimento para perros, productos de belleza, tiendas de ropa y dulces, panaderías, mini-supers, reparaciones de equipos de cocina, televisiones, lavadoras, restaurantes de la zona, así como miles de micro negocios que se abren directamente en la calle a cargo de carpinteros, trabajadores del metal, mecánicos de coches y muchos otros. Las empresas callejeras de este tipo no son solamente responsables de mantener a cientos de personas y familias sino que son también clave en la más importante —aunque curiosamente frágil— experiencia cotidiana: la cordialidad colectiva. La cordialidad colectiva es ese extraño proceso social presente en las acciones cotidianas como “buenos días”, “qué puedo hacer por usted” – “no estoy muy seguro de lo que necesito pero tengo este problema con mi fregadero” ó: “¿tiene usted tal y tal cosa?”- “no, pero doña Rosa sí, justo a la vuelta de la esquina”. Estas son situaciones que asumen una sociabilidad que va más allá de la simple transacción comercial típica de los centros comerciales o de las cadenas comerciales y que se refieren a habilidades, conocimientos y respuestas colectivas a la prestación de servicios. Por lo tanto, se espera que el dueño de la tienda de materiales para construcción sepa acerca de fregaderos porque ese es su oficio. La persona que pregunta no necesita saber lo que quiere porque él es un trabajador de oficina y es un sábado por la mañana —y no es un fontanero—. Doña Rosa está a la vuelta de la esquina; ella también es parte de una red invisible de comercio. La noción de cordialidad es lo que mantiene este entramado unido y estos diferentes fragmentos a su vez mantiene la cordialidad fluyendo, ya que la cordialidad como un proceso social es un producto de acciones cordiales. Puede que no sea fácil, con el tráfico y los robos y la presencia de inspectores del gobierno local interesados en encontrar alguna irregularidad pero, afortunadamente se las arregla para mantenerse. Lamentablemente, sin embargo, no hay un solo psicólogo vocacional en las principales universidades de São Paulo que sugiera que alguien debería buscarse su futuro en este barrio cotidiano donde la gente dice “buenos días” y pone una silla fuera de sus negocios itinerantes para disfrutar del sol de la tarde. Éstas son algunas de lo que Puplampu conoce como “profesiones olvidadas” (2003).

El enfoque “medios de sustento”

Como he argumentado hasta ahora —e ilustrado a través de casos y ejemplos— el modelo heredado del trabajo como empleo parece totalmente inadecuado para hacer frente al escenario actual. La apertura de la división formal-informal es sin duda un paso adelante ¿pero qué otros conceptos pueden ser útiles para resituar esta discusión? Una de las expresiones cuyo uso ha incrementado en el ámbito de los

estudios del desarrollo es el de “medios de subsistencia”⁴. “Livelihoods” es un término difícil de traducir y su sinónimo más cercano podría ser “medios de apoyo” o “meios de sustento” en portugués.

He aquí una definición de medios de sustento de un estudio de Wallman (1982) sobre los hogares del interior de Londres:

Los medios de sustento no son sólo una cuestión de encontrar o de hacer cobijo, mover dinero, conseguir alimento para poner en la mesa de la familia o hacer intercambio en el mercado. Es también un asunto de propiedad y circulación de la información, gestión de habilidades y de relaciones y de la afirmación de la importancia personal —incluyendo las cuestiones de la autoestima— y la identidad del grupo. La tarea de cumplir las obligaciones de seguridad, identidad y status y de organización del tiempo son tan cruciales para los medios de sustento como el pan y el abrigo (1982, p. 5).

Norman Long (2001) sigue una línea similar en su perspectiva sobre el actor:

Los medios de sustento expresan mejor la idea de individuos y grupos luchando para ganarse la vida, tratando de satisfacer sus múltiples necesidades económicas y de consumo, hacer frente a incertidumbres, responder a nuevas oportunidades y elegir entre diferentes posiciones de valor...En muchas situaciones confederaciones de hogares y redes interpersonales de alto alcance abarcando una variedad de actividades y transversales a contextos urbanos y rurales, así como a fronteras nacionales, constituyen la fábrica social en la cual los medios de sustento y el flujo de materias primas se entrelazan (2001, p. 55).

Visto de esta manera los medios de sustento nos permiten reposicionar las relaciones económicas y sociales, ya que se aplica abiertamente a todos los sectores de la sociedad. Cuando una familia adinerada invierte en la educación de sus hijos con el fin de garantizarles el acceso a ciertas oportunidades, o un médico joven toma prestados fondos con el fin de pasar un periodo como residente en un hospital especializado, también están involucrados en la construcción de medios de sustento. La diferencia está en el acceso que estas personas puedan tener y la falta de acceso que otras. John Friedmann planteó esto cuando enlistó lo que llama las ocho bases del poder social, aquel que está disponible para una economía familiar en la producción de su vida y de sus medios de subsistencia (1992). Éstas pueden ser expresadas en términos de acceso: el acceso a una base territorial defendible y segura; tiempo excedente o tiempo libre; conocimiento y habilidades; información adecuada; organización social; redes sociales; instrumentos de trabajo y medios de subsistencia; y recursos financieros. En todas estas áreas el Estado está potencialmente presente, pero está presente de una manera desigual. Todos estos elementos se darían por sentado como aspectos de la vida cotidiana por aquellos que escriben el 99% de los artículos sobre trabajo y empleo. Para la inmensa mayoría de la población en el tercer mundo, estos elementos están lejos de estar garantizados; de hecho son muy difíciles de encontrar y a veces activamente negados.

Los medios de sustento como una expresión articuladora cobró impulso académico en parte como resultado de diversos documentos y conferencias internacionales, incluyendo el Informe Brundtland de 1987 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo de 1992 y grandes inversiones de una serie de organizaciones bilaterales de desarrollo incluyendo el Departamento para el

⁴ En el original en inglés el término es “livelihoods” que puede traducirse también como “sustento”

Desarrollo Internacional de Reino Unido (DFID) y la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (SIDA). (Vease Carney, 2002; Kranz, 2001). A lo largo del camino se ha añadido un calificativo, “medios de sustento sostenibles”, que —a pesar de su atracción— genera una serie de dificultades.

En el lado positivo está la apuesta de muchos autores a favor de hacer más visibles y discutibles maneras de conseguir una generación de ingresos que de otra forma permanecerían cubiertas por la expresión paraguas de “economía informal”. En el lado menos positivo está la muy clara asociación de “medios de sustento” con la reducción de la pobreza y por la tanto con los pobres (por ejemplo: Rakodi y Lloyd-Jones, 2002; Brown, 2006, Helmore y Singh, 2001). El enfoque de medios de sustento sostenibles se centró inicialmente en la sostenibilidad rural, donde las cuestiones de las crisis y los desastres naturales estaban muy presentes, y más tarde migró al área urbana. El resultado, en el lenguaje de la economía del desarrollo fue la definición un tanto árida originalmente acuñada por Robert Chambers y Gordon Conway (1992):

Un medio de sustento comprende las capacidades, activos (reservas, recursos, demandas y acceso) y las actividades necesarias como medios para vivir: Un medio de sustento es sostenible si puede hacer frente y recuperarse del stress y de la crisis, mantener o mejorar sus capacidades y activos, proporcionar oportunidades de subsistencia a la siguiente generación; y si soporta beneficios netos a otros medios de subsistencia a nivel local y global y en el corto y largo plazo (1992, p. 7).

Es aquí donde la (sobre)asociación de “medios de sustento sostenibles” con “reducción de pobreza” se vuelve complicada. Porque una cosa es argumentar que estamos ante distribuciones muy desiguales y restricciones a bienes sociales fundamentales y que como resultado los medios de sustento de algunos son mucho más seguros que los de otros. Pero es muy diferente caer en la trampa de sugerir que “medios de sustento sostenibles” es una buena manera de pensar las políticas para aquellos en situación de pobreza. De hecho, ¿por qué es el “pobre” el que siempre tiene que comportarse de forma sostenible?. Como comentó Robert Castel en su discusión del uso excesivo del término exclusión (1997), es muy fácil caer en el error de suponer que las personas de alguna manera se ponen a sí misma en situación de exclusión y, al hacerlo, ignorar los procesos económicos y sociales que han puesto y mantienen a un enorme porcentaje de nuestras poblaciones en contextos altamente vulnerables.

Una de las llamadas debilidades de las Ciencias Sociales es nuestra práctica de usar términos que son parte de nuestra lengua; no tenemos fórmulas ni creamos expresiones abstractas. Al mismo tiempo esto puede ser visto como parte de nuestra decisión de situarnos firmemente en la vida cotidiana. Medios de sustento es uno de estos ejemplos; nos ayuda a avanzar pero al mismo tiempo crea dificultades las que tenemos que evitar cuidadosamente. Contrariamente a muchos de nuestros colegas en el desarrollo comunitario, debemos argumentar que medios de sustento no es algo que se refiere a aquellos en escenarios de pobreza sino, por el contrario, es una expresión que intuitivamente la mayoría de nosotros y nosotras en Latinoamérica y el Tercer Mundo entendemos... puesto que lo que tenemos en común es que nunca tuvimos un Hombre Beveridge; nuestros estados nunca fueron de bienestar y la mayoría aprendimos que teníamos que seguir adelante y sobrevivir de alguna manera. Esta es quizá la contribución más positiva y oportuna —por extraño que parezca— que ofrecemos a los asuntos contemporáneos y a las discusiones a nivel de calle y a las protestas que están recorriendo Europa.

Del Hombre Beveridge a la BIG Mujer

El Hombre Beveridge como ícono del estado de bienestar representa un conjunto de políticas públicas que ciertamente fueron eficaces en su tiempo y lugar. Desafortunadamente, como hemos argumentado, los principios básicos nunca fueron practicables a la vasta mayoría de los países del tercer Mundo y son cada vez más impracticables en cualquier otra parte. Aspirar al Hombre Beveridge, incluso de una manera no generalizada, es dividir cada vez más en lugar de unir. ¿Qué podemos ofrecer como alternativa además de la idea de medios de sustento y un enfoque más amplio para el estudio de “arreglárselas”?

Una parte de la respuesta sin duda emergerá de los diversos experimentos — algunos locales y otros nacionales— con garantías de ingreso básico (BIG, por sus siglas en inglés) o, para utilizar la expresión latinoamericana “renta básica de la ciudadanía”. La simple pero radical idea es que al llegar a cierta edad, toda persona tendría derecho a un ingreso básico que sería suficiente para las necesidades diarias (van Parijs, 1992). La idea puede parecer “una locura” pero las primeras experiencias ya han tenido lugar a nivel municipal en Brasil desde hace por lo menos 20 años (Suplicy, 2006) y también están presentes en diferentes partes de África. A nivel nacional, el programa de becas familiares brasileño, aunque formulado en el lenguaje de las transferencias condicionadas de efectivo, ha demostrado cómo es posible extender este enfoque a nivel nacional. Los valores monetarios no han sido altos pero los resultados han sido muy significativos en términos de una efectiva emancipación y empoderamiento. Desplazarse hacia el ingreso ciudadano (renta básica) no es un sustituto de los servicios públicos, sino su complemento. Los recursos de la salud pública, la educación y el bienestar no son mercancías sino conocimientos (Spink, 2001) que hemos construido con mucho esfuerzo y que debemos mantener. Garantizar que cada persona al alcanzar cierta edad será capaz de recurrir a un ingreso mínimo al mismo tiempo expande y revisa radicalmente la idea de la ciudadanía como un concepto colectivo. Es posible que no proporcione el famoso “nivel de campo de juego” (level playing field) pero al menos otorgaría a la gran mayoría de las personas, hombres y, lo más importante, mujeres (Pateman, 2004) con un punto de partida diferente para responder a la pregunta: “¿qué quieres ser cuando seas grande?”

Referencias

- Anthony, P .D. (1977). *The ideology of work*. London: Tavistock Publications.
- Antunes, Ricardo (2009). *Adeus ao trabalho?* São Paulo: Cortez Editora.
- Avritzer, Leonardo (2009). *Participatory Institutions in Democratic Brazil*. Baltimore Maryland: Johns Hopkins University Press.
- Baptista, Neiza Cristina Santos (2005). *Pegando Fila... contando um pouco da cotidianidade do trabalhador desempregado na cidade de São Paulo*. Tesis de máster sin publicar, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
- Baritz, Loren (1960). *The Servants of Power: a history of the use of social science in American industry*. Middleton Conn.: Wesleyan University Press.
- Bendix, Reinhard (1956). *Work and Authority in Industry: ideologies of management in the course of industrialization*. Berkeley, Cal.: University of California Press.

- Bromley, Ray (1997). Working on the streets of Cali, Colombia: survival strategy, necessity or unavoidable evil? En Josef Gugler (Ed.), *Cities in the developing World: Issues, Theory and Policy* (pp. 124-138). Oxford: Oxford University Press.
- Brown, Alison (2006). *Contested Space: Street Trading, Public space and Livelihoods in Developing Cities*. Rugby: Intermediate Technology Publications.
- Carney, Diana (2002). *Sustainable Livelihoods Approaches: Progress and Possibilities for Change*. London: Department for International Development (DFID)
- Carroll, Lewis (1872/2011) *Alice's Adventures in Wonderland & Through the Looking Glass*. Oxford: Oxford University Press.
- Castel, Robert (1997). As Armadilhas da exclusão. En Robert Castel, Luiz Eduardo Wanderley & Mariangela Belfiore-Wanderley (Eds.), *Desigualdade e a Questão Social* (p.17-50). São Paulo: EDUC.
- Chambers, Robert & Conway, Gordon (1992). *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century*. Brighton: University of Sussex, Institute for Development Studies.
- Chen, Martha (2008). Informality and Social Protection: theories and realities. *IDS Bulletin*, 39(2), 18-27.
- DIEESE (2011). *Mercado de Trabalho Metropolitano (Agosto 2011)*. Extraído el 8 de octubre del 2011, de http://www.dieese.org.br/ped/metropolitana/ped_metropolitana0811.pdf
- Drechsler, Dennis; Jütting, Johannes & Xenogiani, Theodora (2008, diciembre) Is Informal Normal? Towards more and better jobs. *Poverty in Focus*, 16, 8-9.
- Dunnette, Marvin (1962) Personnel Management. *Annual Review of Psychology*, 13, 285-314.
- Farah, Marta Ferreira Santos & Spink, Peter (2008). Subnacional Government Innovation in a Comparative Perspectiva: Brazil. En Sandford Borins (Ed.), *Innovations in Government: research, recognition and replication* (pp. 71-92). Washington DC: The Brookings Institution.
- Fields, Gary (2005). A guide to multisector labour market models. *World Bank Social Protection Discussion Paper No. 0505*. Washington, D.C. : The World Bank.
- Fiszbein, Ariel & Shady, Norbert (2009). *Conditional cash transfers: reducing present and future poverty*. Washington D.C.: The World Bank.
- Friedmann, John (1992). *Empowerment: the politics of alternative development*. Oxford: Blackwell.
- Geertz, Clifford (1997). *O Saber Local: novos ensaios em antropologia interpretativa*. Petrópolis, RJ: Editora Vozes.
- Gillespie, Richard (1991). *Manufacturing Knowledge: a history of the Hawthorne experiments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grassi, Marzia (2003). *Rabidantes: Comércio Espontâneo Transnacional em Cabo Verde*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Habermas, Jurgen. (1984). *Theory of Communicative Action*. Boston: Beacon Press.
- Hart, Keith (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61-89.
- Helmore Kristin & Singh, Naresh (2001). *Sustainable Livelihoods: building on the wealth of the poor*. Bloomfield CT: Kumarian Press.
- Hennessey, Peter (2007). *Having it so good: Britain in the fifties*. London: Penguin Books.

-
- IBGE (2011). Extraído el 08 de octubre del 2011, de http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm
- IDEC (2008, Noviembre). Comida de Rua. *Revista do IDEC*, 32-35
- ILO (2005). *Youth Pathways to decent work. Report for the 93rd Session of the International Labour Conference*. Geneva: Author.
- ILO (2010a). Extraído el 22 de octubre del 2011, de <http://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/informal-economy/lang--en/index.htm>
- ILO (2010b) *Global Employment Trends for Youth*, August. Geneva: Author.
- Krantz, Lasse (2001). *The Sustainable Livelihood Approach to Poverty Reduction. An Introduction*. Stockholm: Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA).
- Latour, Bruno (2005). *Reassembling the Social: an introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Law, John & Mol, Annemarie (1995). Notes on materiality and sociality. *The Sociological Review*, 43(2), 274-294.
- Lewin, Kurt (1952). *Field Theory in Social Science*. London: Tavistock Publications.
- Long, Norman (2001). *Development Sociology: actor perspectives*. London: Routledge.
- Mesa-Lago, Carmelo (2008). Informal Employment and Pension and Healthcare coverage by Social Insurance in Latin America. *IDS Bulletin*, 39(2), 79-86.
- Nardi, Henrique C. (2006). *Ética, Trabalho e Subjetividade: trajetórias de vida no contexto das transformações do capitalismo contemporâneo*. Porto Alegre: Editora da Universidade Federal de Rio Grande do Sul.
- Nun, José (2000). The end of work and the “marginal mass” thesis. *Latin American Perspectives*, 27(1), 6-32.
- Pateman, Carole (2004, marzo). Democratizing Citizenship: Some advantages of a Basic Income Grant. *Politics and Society*. 89-105.
- Patterson, Fiona (2001). Developments in Work Psychology: Emerging Issues and Future trends. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74(4), 381-390
- van Parijs, Philippe (Ed.) (1992). *Arguing for Basic Income: Ethical Foundations for a Radical Reform*. London: Verso
- Pérez Sainz, Juan Pablo (1998). The new faces of informality in Central America. *Journal of Latin American Studies*. 30, 157-179.
- Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Pratt, Nicola (2006). Informal Enterprise and Street Trading: a civil society and urban management perspective. En Alison Brown (Org.), *Contested space: street trading, public space and livelihoods in Developing Cities* (pp. 37-53). Warwick: ITDG Publishing.
- Puplampu, Bill (2003). The ‘neglected professions’- why don’t we study Taxi Drivers, Waiters, Farmers, Street Sweepers and.... *The Occupational Psychologist*, 48, 3-9.
- Rakodi, Carole & Lloyd-Jones, Tony. (2002). *Urban Livelihoods: a people-centered approach to reducing poverty*. London: Earthscan Publications.
-

- Rodrigues, Adriana Agnes M. (2008). *Os sentidos do auto-emprego nos pequenos negócios familiares geradores de renda*. Tesis de máster sin publicar, Pontificia Universidade Católica de São Paulo.
- Sato, Leny (2007). Processos Cotidianos de Organização do trabalho na Feira Livre. *Psicologia e Sociedade*, 19 (Edição Especial 1), 95-102.
- Sennet, Richard (1998). *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York: W.W. Norton & Company.
- De Soto, Hernando (2003). *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York: Basic Books.
- Spink, Peter (2001). On Houses, Villages and Knowledges. *Organization*, 8(2), 219-226.
- Spink, Peter (2007). Equity and Public Action. *Harvard Review of Latin America*, VI, 33-35.
- Spink, Peter (2009a). Los psicólogos y las políticas pública en america Latina: el Big Mac y Los Caballos de Troia. *Psicoperspectivas*, 8(2), 12-34.
- Spink, Peter (2009b). Micro cadeias produtivas e a nano-economia: repensando o trabalho decente. *Cadernos de Psicologia Social do Trabalho*, 12(2), 227-242.
- Suplicy, Eduardo M. (2006). *Renda Básica de Cidadania: a resposta dada pelo vento*. Porto Alegre: L&PM.
- Thompson, Edward P. (1993). *Customs in Common*. New York : New Press.
- Thomas, Jim (1995). *Surviving in the City*. London: Pluto Press.
- Tipple, Graham; Coulson Justine & Kellet, Peter (2002). The effects of home-based enterprises on the residential environment in developing countries. En Sam Romaya & Carole Radoki (Eds.), *Building Sustainable Urban Settlements: approaches and case studies in the developing world* (pp. 62-76). London: ITDG Publishing.
- Wallman, Sandra (1982). *Living in South London: perspectives on Battersea 1871-1981*. Aldershot: Gower.

Historia editorial

Recibido: 03/10/2011

Aceptado: 15/10/2011

Formato de citación

Spink, Peter (2011). ¿Qué pasó con el trabajo?: de la centralidad de los zapatos, barcos y lacre a los problemas planteados por los cerdos volando. *Athenea Digital*, 11(3), 3-24. Disponible en <http://psicologiasocial.uab.es/athenea/index.php/atheneaDigital/article/view/xxx>.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons](#).

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones:

Reconocimiento: Debe reconocer y citar al autor original.

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar, o generar una obra derivada a partir de esta obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)