

Javier Auyero y Rodrigo Hobert

Acción e interpretación en la sociología cualitativa norteamericana

FLACSO - Biblioteca

 **Ediciones EPC**
de Periodismo y Comunicación



Auyero, Javier

Acción e interpretación en sociología cualitativa norteamericana /
Javier Auyero y Rodrigo Hobert. - 1a ed. - La Plata : Universidad Nacional de La Plata ;
Ecuador : Flacso, 2011.

406 p. ; 21x15 cm.

ISBN: 978-950-34-0719-6

1. Sociología. 2. Sociología Cualitativa. I. Hobert, Rodrigo

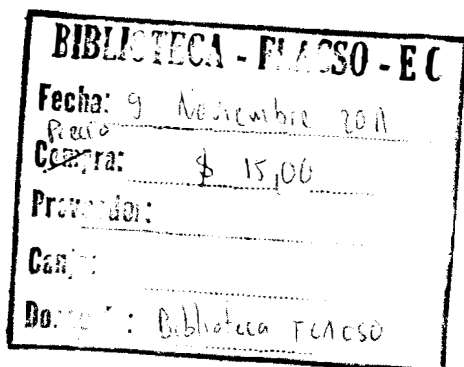
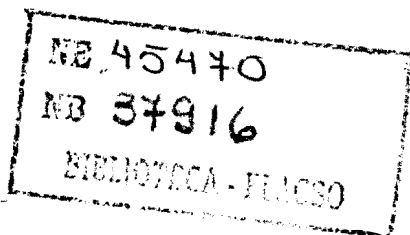
CDD 301

© De la presente edición:

Facultad de Periodismo y Comunicación Social
Universidad Nacional de La Plata
Edificio Bosque: Diagonal 113 y 63
Telf: 4250133
Edificio 44
Avenida 44 N° 676
Telf.: 4224090 / 4015 - 4236778 / 83 / 84
La Plata-Argentina
www.perio.unlp.edu.ar

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 323 8888
Fax: (593-2) 323 7960
www.flacso.org.ec

ISBN EPC: 978-950-34-0719-6
ISBN FLACSO: 978-9978-67-288-4
Revisión de textos: Alcira Martínez
Arte y diseño: Julieta Lloret
Fotografía de portada: © Mimmo Privitera
Imprenta: CrearImagen
Quito, Ecuador, septiembre de 2011



Índice

Nota de introducción

Rodrigo Hobert y Javier Auyero 9

Describiendo, midiendo y explicando la lucha

Charles Tilly..... 13

La política como vocación: notas hacia una comprensión sensualista del compromiso político

Matthew Mahler..... 39

Acerca de los desafíos éticos de la investigación de campo en zonas de conflicto

Elisabeth Jean Wood 83

El dolor en la acción: los significados del dolor que experimentan los luchadores profesionales

Tyson Smith 113

Las carreras del vicio: los cambiantes contornos del trabajo sexual en la ciudad de Nueva York

Alexandra K. Murphy, Sudhir Alladi Venkatesh..... 149

Trabajo de reputación en la venta de cine y televisión: la vida en la industria del talento de Hollywood

Stephen Zafirau 207

Revisando a la eficiencia y al ‘arreglo’. Relaciones informales y rutinización simulada en un hogar de ancianos sin fines de lucro

Steven Henry López..... 273

La importancia de la etnografía: acerca de la movilización y el desarrollo social en el noreste de Brasil

Wendy Wolford 327

Acerca del consumo de productos culturales chinos para su exposición en el hogar por parte de los padres adoptivos

Amy E. Traver..... 365

Nota introductoria

Rodrigo Hobert y Javier Auyero

Los artículos incluidos en esta compilación fueron publicados en la revista académica *Qualitative Sociology* durante los años 2005 y 2009, años durante los cuales Javier Auyero fue editor de dicha publicación. Todos los artículos fueron sometidos a un exhaustivo y riguroso proceso de arbitraje anónimo. Entre los más de ochenta artículos publicados durante esos cinco años, seleccionamos los que creemos mejor representan la variedad de perspectivas teóricas e intereses sustantivos que recorren a la sociología cualitativa en los Estados Unidos.¹

La lista de objetos y prácticas sobre los cuales la sociología cualitativa ha posado su atención durante la última década es virtualmente infinita: la venta y consumo de drogas (Bourgois, 1995), la emigración e inmigración (Smith, 2005), el trabajo informal (Venkatesh, 2006), el boxeo (Wacquant, 2003), la danza (Wainwright, 2005), el diseño de objetos (Molotch, 2005), la provisión de servicios en hoteles de lujo (Sherman, 2007), la venta callejera (Duneier, 2000), la acción colectiva (Poletta, 2006; Jasper, 1999), etc. Los sociólogos cualitativos han seguido el consejo que Robert Park impartiera en los tiempos de la primera Escuela de Chicago. Han ensuciado sus pantalones en un sinnúmero de lugares, investigando todo tipos de prácticas más o menos exóticas.

La sociología cualitativa no es sólo un método –basado en entrevistas, historias de vida, etnografía, etc.– sino un tipo de esfuerzo intelectual que, para ponerlo en términos simples, procura dar con el sentido que los actores le dan a sus acciones,

¹ Los artículos fueron traducidos por Javier Auyero, Rodrigo Hobert, Jorge Derpic y Sebastián Barvié Guaglianone.

o como diría Max Weber, una comprensión interpretativa de la acción social. Los artículos que aquí compilamos y traducimos provienen de distintas tradiciones teóricas y establecen diálogos (a nuestro juicio productivos) con diversos tipos de literatura. Pero todos comparten esta preocupación analítica por la comprensión y la explicación de la acción social centradas en el sentido que tiene para los actores involucrados.

Varios fueron los criterios que utilizamos para seleccionar estos artículos. En parte, nuestra selección tuvo que ver con lo original de los objetos abordados (la lucha libre, la adopción internacional, la práctica profesional de la política, la construcción de la reputación en la industria del entretenimiento, etc.). Pero también escogimos artículos que fueran capaces de mapear y sintetizar debates dentro de un área disciplinaria específica (estudios de la acción colectiva, trabajos sobre labor emocional y reglas informales, etc.). A su vez (y en esto fuimos muy explícitos desde el comienzo de la conversación que condujo a la selección final) quisimos elegir artículos que pusieran a funcionar uno o más conceptos teóricos y trabajos que demostraran a distintas teorías en acción. Más que (más o menos esclarecedores) trabajos teóricos, preferimos trabajos que si bien tuviesen como punto de partida y de llegada a la teoría, presentaran resultados de investigación empírica. Los artículos aquí compendiados constituyen ejemplos de cómo usar a la teoría para iluminar aspectos del mundo social. En más de un sentido, en toda su diversidad, nuestros autores entienden a la teoría como una caja de herramientas que permite construir objetos científicos.

La propia complejidad de la interpretación de la acción ha conducido a los autores a desandar los caminos que cotidianamente apuntalan a los más comunes de los sentidos. Así, la puesta en discusión sobre los aspectos nodales de las prácticas sociales (incluso las de los propios investigadores) les ha permitido forjar sus propias herramientas de entendimiento. Desde la puesta

en discusión de la ética en la práctica de investigación, hasta la sensible descripción del dolor en las carreras de los luchadores profesionales, los autores atraviesan sinuosos recorridos con el fin de hacer comprensible un universo de complejas disposiciones.

Lo narrado acercará a los lectores hacia el entendimiento no sólo de las experiencias de quienes han ejercido los roles protagónicos de estas investigaciones, sino también hacia el empleo y desarrollo eficaz del oficio de la sociología. Oficio total, cuya matriz son sus vínculos inescindibles con la realidad social. De allí que, en el ejercicio mismo de la práctica de investigación, se vea fortalecido aquello que da sentido y fundamento a la sociología: el espíritu crítico. Un espíritu incómodo que a su vez molesta a quién lo porta. Una construcción que impele a deconstruir lo dado, pero que al mismo tiempo obliga a cuestionar sus propias herramientas. Es el espíritu sociológico como disposición ineludible frente a los hechos de la realidad social, y al mismo tiempo, una actitud crítica hacia la comodidad de sus propios fundamentos. Tal vez ésta sea una de las principales cuestiones que caracterizan a este oficio, acreedor de múltiples tradiciones, métodos y técnicas: la incomodidad que resulta de la exposición y toma de conciencia de lo inestable de las certezas, incluso las propias.

La crítica como disciplina incorporada, conduce a evitar los atractivos y confortables nichos del sentido común sociológico; de sus temáticas legítimas, de sus procedimientos aceptados. Los autores que seleccionamos expresan a través de sus trabajos el empleo de la multiplicidad de herramientas, recursos y objetos que condensan el sentido del oficio. Pero por sobre todo, honran a la incomodidad como procedimiento.

Esperamos que los lectores puedan hallar en éstas páginas los distintos modos en que el ejercicio de la sociología se traduce en análisis, enfoques y elecciones. Consideramos que esta diversidad comprensiva expuesta por los autores, expresa el encantamiento arrebatador e ilimitado del oficio sociológico.

Referencias

- Bourgois, Philippe (1995). *In Search of Respect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Duneier, Mitchell (2000). *Sidewalk*. New York: Farrar, Straus and Giroux
- Jasper, James (1999). *The Art of Moral Protest*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Molotch, Harvey (2005). *Where stuff comes from: How toasters, toilets, cars, computers and many other things come to be as they are*. New York: Routledge.
- Polletta, Francesca (2006). *It Was Like a Fever: Storytelling in Protest and Politics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Sherman, Rachel (2007). *Class acts: Service and inequality in luxury hotels*. Berkeley: California University Press.
- Smith, Robert (2006). *Mexican New York: Transnational Lives of New Immigrants*. Berkeley: University of California Press.
- Venkatesh, Sudhir Alladi (2006). *Off the books: The underground economy of the urban poor*. Harvard, Mass.: Harvard University Press.

Describiendo, midiendo y explicando la lucha²

Charles Tilly

Hace ya mucho tiempo, Otis Dudley Duncan y yo dirigimos centros rivales ligados al departamento de sociología de la Universidad de Michigan. No sé exactamente qué pensaban Dudley y sus colaboradores sobre nuestro equipo, pero mi grupo formó su propia visión virtuosa de la vida en el otro centro. Desde nuestros cuarteles desvencijados en lo que era antes una escuela primaria en *Packard Road*, nosotros, los habitantes del Centro para la Investigación sobre Organización Social (*Center for Research on Social Organization* - CRSO), veíamos a nuestros vecinos en la lustrosa habitación de la *suite* en *South University* del Centro de Estudios de Población, como los primos ricos, consentidos. Ocasionalmente, un refugiado de estudios de población aparecería para decirnos que la vida disciplinada del deslumbrante castillo era menos atractiva que la gentil, aunque empobrecida, anarquía de nuestro centro. Por supuesto, celebrábamos.

Acogía con satisfacción a tales refugiados, porque llegaban con entrenamiento formal y sin ningún miedo a los números, a diferencia de muchos de nuestros propios reclutas. En CRSO nos consolábamos con la idea de que nos especializábamos en el desorden, mientras que el conglomerado de los estudios de población se especializaba en el orden. Nuestro estereotipo contenía buena parte de la verdad: en general, los demógrafos del *campus* construían sus explicaciones sobre la agregación de decisiones racionales individuales dentro de estructuras externas

² Participantes en la reunión anual de la Asociación Americana de Sociología escucharon una versión anterior de este trabajo como parte de la Conferencia Otis Dudley Duncan en Nueva York, el 14 de agosto de 2007. Gracias a Thomas Di Prete por la invitación a participar en la conferencia.

bien definidas, mientras nosotros asumíamos generalmente desde el comienzo que el problema era describir y explicar la interacción social, sea esta racional o irracional y mostrar cómo la interacción creaba estructuras sociales.

En la (pequeña) medida en que este trabajo contiene una polémica, repite esa antigua rivalidad. Descansa sobre la premisa de que los modelos interactivos proporcionan la base de descripción, medición y explicación, superiores de los procesos sociales. En vez de aplicar el argumento a procesos demográficos, sin embargo, se ocupa de la lucha, especialmente, de la lucha política. Mi exposición procede en dos niveles: técnico y teórico. Técnicamente, espero demostrar que es posible crear descripciones y mediciones rigurosas de la lucha política. Teóricamente, espero demostrar que los modelos que ofrecen mecanismos y procesos interactivos alimentan explicaciones distintivas y posiblemente superiores, de la lucha política.

A decir verdad, la polémica entre los modelos individualista e interactivo continúa dentro de mis temas. Esquemáticamente, podemos distinguir entre tres definiciones del fenómeno bajo estudio: protesta, acción colectiva y contienda. La idea de *protesta* identifica la política callejera como expresión de la conciencia popular, que de vez en cuando motiva acciones disruptivas. La *acción colectiva* asigna cierto interés compartido, aunque mínimo, a una población y plantea la pregunta representada por Mancur Olson: ¿bajo qué condiciones y cómo, las poblaciones coordinan sus acciones en nombre de tal interés? La noción de *contienda* desplaza el énfasis hacia la formulación interactiva de demandas, en las cuales por lo menos una parte reclama acciones que afectarían los intereses de otra parte, de forma positiva o negativa. Como cabe esperar, mi discusión sobre descripción, medición y explicación residirá en mi tercera alternativa preferida. Pero la descripción de las tres aclarará las posiciones intelectuales de la discusión.

Las tres definiciones tienen implicaciones que contrastan la descripción, la medición y la explicación. En la vena de la protesta, los analistas deben describir la conciencia de actores disruptivos, medir las intensidades tanto de sus sensaciones como de sus acciones, después explicar esas intensidades a través de una cierta combinación de motivaciones y limitantes ambientales. Los estudiosos de la acción colectiva deben describir los intereses y las acciones que avanzarían esos intereses, medir el grado y forma de coordinación entre acciones individuales y explicar las conexiones entre intereses, acciones y coordinación. Mientras tanto, los analistas de la contienda o beligerancia deben describir la interacción entre demandas colectivas mientras miden las magnitudes de las demandas, la interacción y los resultados. Con todo, deben también explicar el círculo que va de la organización social a las demandas, a las interacciones, a los resultados, para después volver a la nueva organización social y a nuevas demandas.

Para enfatizar los problemas metodológicos que propiamente nos conciernen aquí, déjenme deslizarme más allá de las grandes preguntas de epistemología y ontología que siempre se asoman cuando comparamos modelos individualistas, colectivos e interactivos de procesos sociales (Tilly y Goodin, 2006). Muchas disputas en el campo que a primera vista parecen ser metodológicas en realidad giran en torno a preguntas tales como si las entidades colectivas tienen realidad en sí mismas, una pregunta ontológica por antonomasia. Asumiendo de forma impecuosa que en algunas circunstancias tenemos bases filosóficas válidas para adoptar cualquiera de las tres aproximaciones, ¿qué implica, entonces, cada una de ellas, metodológicamente?

Si la lucha ocurre como resultado acumulativo de la conciencia individual, un método apropiado para su estudio debe trazar la conciencia de alguna población en lucha. Los investigadores que aceptan este desafío seriamente emplean, en la mayoría de los casos, entrevistas conducidas entre participan-

tes de algún gran evento. Durante los años sesenta, mientras comisiones nacionales se formaban para estudiar las causas y la prevención de la violencia en los Estados Unidos, los investigadores sociales aprovecharon la oportunidad y se sumaron al debate público. Muchos de ellos enfatizaron la conciencia individual. En esa vena, Peter Rossi resumió la razón por la cual había que entrevistar a participantes, élites y poblaciones generales, en comunidades que generaron rebeliones y otros eventos violentos.

La pregunta principal que se presenta en cuanto a la violencia en la comunidad es si ésta es un fenómeno en el cual las diferencias intercomunitarias yacen en las características agregadas de cada población, en la naturaleza composicional de la comunidad o en las características estructurales de la comunidad. Parece apenas probable que la violencia de la comunidad sea enteramente estructural en carácter (como las decisiones para desegregar sistemas escolares). Más probablemente, se relaciona principalmente con características de agregación y composición, así como algunos efectos estructurales. El razonamiento principal detrás de tal expectativa yace en el hecho de que la violencia de la comunidad es una forma de comportamiento colectivo, de un fenómeno probablemente relacionado más con características de agregados o de factores composicionales que con factores estructurales (Rossi, 1969: 48).

En este contexto, el “comportamiento colectivo” refiere a las acciones que emergen de conciencias compartidas dentro de muchedumbres u otras colectividades informales. Rossi abogaba por encuestas que capturarán las fenomenologías de las poblaciones implicadas en violencia. La medición y explicación se concentraron, entonces en correlacionar características de la población con actitudes expresadas después de que hubiera ocurrido la violencia.

La definición de lucha como acción colectiva apunta a una dirección metodológica diferente. Aunque las encuestas y las

entrevistas intensivas puedan todavía proporcionar pruebas cruciales, los investigadores en esta tradición intentan especificar incentivos y limitantes, más que motivos y emociones. Frecuentemente, los analistas de la acción colectiva lo hacen ya sea a través de uno o de ambos dispositivos: observación participante y estudios de caso comparativos. El análisis de Anthony Oberschall sobre las revoluciones europeas del este —las rebeliones europeas de 1989—, por ejemplo, se basan en la comparación entre cuatro países: Polonia, Hungría, Alemania Oriental y Checoslovaquia. Las compara especialmente en términos de estructura de oportunidad política, nacional e internacional. El fracaso de las reformas, la erosión de la autoridad, la ilegitimidad del Estado, la reforma entre aliados, élites divididas, el “factor Gorbachev”, y el éxito de la oposición entre aliados, según Oberschall, variaron en sincronización e intensidad entre los regímenes, pero generalmente promovieron la acción colectiva.

La medición, entonces, consiste en emparejar la sincronización y la intensidad de la rebelión, según se presenta en narrativas analíticas, con la sincronización y la intensidad de cambios en la estructura de oportunidades: “Lo que cambió repentina y favorablemente para la oposición popular”, escribe Oberschall,

Fueron aspectos a corto plazo e internacionales de oportunidad política: el éxito de la oposición democrática en los otros estados-partido europeos, las grietas en el sistema de alianzas de los estados comunistas. El régimen polaco permitió elecciones libres que expusieron la tenue súplica popular de comunismo y los comunistas reformistas en Hungría rompieron la solidaridad de los regímenes comunistas permitiendo el éxodo de germano-orientales en el verano de 1989. El éxito del movimiento popular en Alemania del este convenció a checos y eslovacos de que ellos eran también capaces de una revolución exitosa, pacífica contra el comunismo (Oberschall, 1996: 121).

La explicación continúa: contra un trasfondo de otros incentivos y limitaciones que se mantuvieron más o menos constantes, una estructura de oportunidad política cambiante causa acción colectiva.

Incluso cuando analistas de la acción colectiva como Oberschall utilizan comparaciones, describen, miden y explican a un actor colectivo a la vez. Las narraciones interactivas de la lucha desplazan el énfasis a transacciones entre participantes. Dos métodos aparentemente opuestos han venido a prevalecer en esta tradición: por un lado, la etnografía incluyendo etnografía histórica; por otro, catálogos de acontecimientos (Tilly, 2002 y 2006). Consideren el profundo estudio de los saqueos en Argentina de Javier Auyero, que comienza con un catálogo de acontecimientos, pero termina con etnografía. En diciembre de 2001, sitiada por una crisis económica nacional, la gente de Buenos Aires y otras partes comenzó a asaltar tiendas de alimentos y a llevarse sus mercancías en carritos de supermercado. Auyero estaba en los Estados Unidos en ese entonces, pero pronto volvió a su nativa Argentina para mirar de cerca lo que sucedió —y no sucedió— en el saqueo.

Desde una lectura sistemática de noticias de dos meses en diez periódicos locales y regionales, Auyero elaboró un catálogo de 261 acontecimientos de saqueo, incluyendo las características de los sitios, las víctimas y los participantes. Comparaciones de eventos arrojaron algunos poderosos resultados:

- Cadenas grandes de supermercados recibieron amplia protección de la policía que, generalmente, impidió el saqueo.
- Mercados pequeños, locales, sufrieron la mayor parte del saqueo.
- En áreas de mercados pequeños, locales, la policía apareció rara vez, y todavía más raramente impidió el saqueo; de hecho, a veces la policía participó en él o cuando menos, lo canalizó.

- En esas mismas áreas, agentes del partido peronista de nivel local, dirigieron con frecuencia a los saqueadores hacia sus blancos, tratando a veces las mercancías como una forma de clientelismo.

Muchos analistas se habrían detenido allí, pero Auyero lo tomó como su punto de partida. Fue a dos sitios principales de saqueo en Buenos Aires a entrevistarse con docenas de participantes y observadores, incluyendo dueños de mercados, policías, agentes políticos, residentes de la vecindad y saqueadores. También analizó películas, algunas de ellas inéditas, describiendo episodios de saqueo. A partir de sus resultados, formuló dos importantes discusiones: primero, una narración persuasiva del proceso a través del cual residentes que se unieron al saqueo se conectaron con blancos vulnerables (especialmente pequeñas tiendas locales), segundo, una identificación más general de una “zona gris” –la frase proviene de Primo Levi– en la cual los supuestos agentes del control social facilitan y se benefician de actividades ilegales (Auyero, 2007).

En su catálogo de acontecimientos, Auyero miró la interacción en grueso, codificando la co-presencia de diversos pares de actores o su ausencia, pero no su comunicación, momento a momento.

En sus etnografías, especificó el detalle más fino. Estableció claramente el carácter y las consecuencias de la interacción de los actores. Con más detalle y diversos diseños, los catálogos de acontecimientos pueden también producir una gran comprensión dentro de procesos interactivos. Veamos cómo.

Conteo de eventos clasificados

Los catálogos de eventos han figurado centralmente en estudios empíricos de lucha política (Olzak, 1989; Tilly, 2002). Los gobiernos europeos y americanos comenzaron a recoger reportes

oficiales sobre paros laborales durante fines del siglo XIX. A partir de ese punto, analistas influidos por la estadística comenzaron a conducir análisis cuantitativos de conflicto industrial basados en datos del gobierno (Franzosi, 1989 y 1995; Haimson y Tilly, 1989; Korpi y Shalev, 1979 y 1980; Shorter y Tilly, 1974). No fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, que los analistas que se ocupaban de otras formas de lucha comenzaron a construir datos paralelos para revoluciones, golpes de Estado, guerras internacionales, guerras civiles y violencia colectiva interna (Cioffi-Revilla, 1990; Rucht y otros, 1999; Regla y Tilly, 1965; Sarkees, Wayman y Singer, 2003; Tillema, 1991; Tilly, 1969). Durante muchos años, los investigadores intentaron hacer una de dos cosas con esas colecciones: ya sea explicar la variación lugar-a-lugar en la intensidad del conflicto o analizar fluctuaciones a través del tiempo. Para esos propósitos, narraciones simples de eventos enteros sirvieron razonablemente bien.

Generalmente, los analistas que hicieron conteos simples se preocuparon poco por las interacciones entre participantes en sus eventos. Para estar seguros, los estudiosos de las huelgas distinguieron huelgas de *lockouts* patronales, huelgas sorpresivas de aquellas formalmente registradas y paros exitosos y no exitosos. De la misma manera, estudios de violencia colectiva emplearon típicamente clasificaciones de intensidad (cuántos muertos y heridos, cuántos daños materiales) y forma (luchas en la calle, demostraciones violentas, sublevaciones y más). Analizaban *conteos de eventos clasificados*. Para ellos, las comparaciones y las correlaciones proporcionaron información sobre la naturaleza y contextos característicos de diversas clases de demandas.

Analistas hábiles pueden introducir una versión cruda de la interacción en conteos de eventos clasificados. Uno de los esfuerzos recientes más impresionantes precisó cómo la movi-

lización nacionalista ayudó a hacer añicos la Unión Soviética. Concentrándose en los años cruciales desde 1987 a 1992, el especialista soviético Mark Beissinger y su equipo de investigación montaron masiva evidencia sobre contiendas soviéticas y post-soviéticas. Sus catálogos de eventos incluían demostraciones relativamente pacíficas y confrontaciones viciosamente violentas.

Un experimentado analista de la política soviética, Beissinger trató de explicar el enorme incremento de nacionalismo separatista en la Unión Soviética después de 1986. Apuestas exitosas para la independencia de parte de las repúblicas anteriormente soviéticas rompieron la unión antes de 1991. Beissinger habría podido escribir una historia interpretativa del proceso entero. Escogió en su lugar, concentrar su análisis en dos grandes catálogos de episodios desde principios de 1987 hasta agosto de 1991: uno de 5067 demostraciones de protesta con por lo menos 100 participantes, otro de 2173 incidentes en los cuales por lo menos 15 personas atacaron personas o propiedades. Adicionalmente clasificó acontecimientos violentos como (a) disturbios étnicos, (b) violencia comunal, (c) *pogroms* y (d) guerra étnica. Beissinger también preparó catálogos de huelgas y demostraciones antes de 1987, pero concentró su análisis en dos grandes archivos. En la preparación de esos dos catálogos, él y sus colaboradores consultaron 150 fuentes diversas incluyendo periódicos de lengua rusa, agencias de noticias, compilaciones de disidentes soviéticos, publicaciones de emigrantes y reportes de servicios extranjeros de monitoreo.

Poniendo los catálogos en diálogo con su propio conocimiento de la política soviética, Beissinger fue capaz de mostrar cómo las demandas iniciales por reformas internas de la Unión Soviética permitieron apuestas por autonomía regional e independencia, de ninguna manera todas ellas exitosas. Triunfos tempranos de demandas por independencia en lugares tales

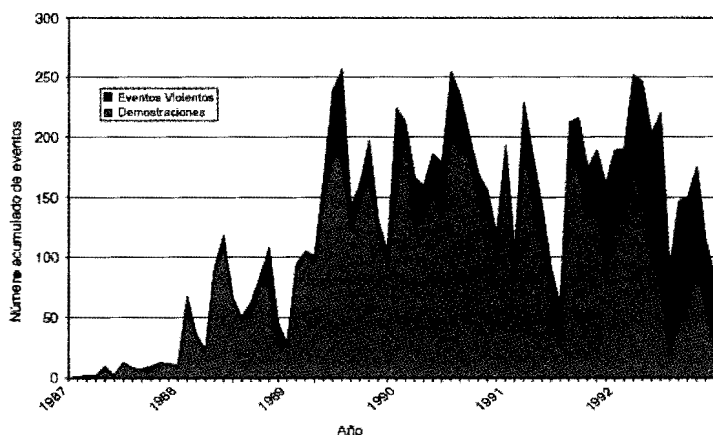
como Estonia y Armenia animaron otras demandas a lo largo de una amplia gama de repúblicas y cada vez mayor violencia, mientras demandantes fracasados hicieron frente a la competencia y a la represión. Una vez que tales repúblicas soviéticas comenzaron a aproximarse hacia la independencia con apoyo extranjero, los líderes de nacionalidades nominales a lo largo de la Unión Soviética comenzaron a hacer demandas por autonomía o independencia. El Gráfico 1 describe cambios mensuales a partir de 1987 a 1992.

Un proceso inicialmente pacífico pronto se radicalizó y se extendió. En principio, un ciclo directo habría podido ocurrir: una URSS descentralizada habría podido conceder autonomía parcial a algunas nacionalidades nominales, incorporarlas en su estructura de gobierno, reprimir los demandantes más ingobernables y más amenazantes y volver a una versión revisada de la forma de gobierno soviético anterior. En cierto punto, Mijail Gorbachev intentó realmente hacer esto, pero falló. En su lugar, quince nacionalidades ganaron independencia total, otras adquirieron derechos que nunca habían disfrutado bajo dominio soviético y emergió lo que Beissinger llama una “marea de nacionalismo”. En el proceso, el régimen conocido como la Unión Soviética desapareció.

Beissinger explica la secuencia como una consecuencia de un ciclo político modificado: los que madrugaron, en promedio, consiguieron algunas ventajas o se desmovilizaron pacíficamente. Pero aquellos que persistieron a pesar de fracasos anteriores o llegaron tarde a la escena, encontraron creciente resistencia y se involucraron cada vez más en realizar demandas que incitaban o implicaban violencia. Si el programa de los rezagados se centraba en autonomía o independencia política, la violencia de ambos lados ocurría más a menudo. El Gráfico 1 exhibe claramente el creciente coeficiente de eventos violentos en relación a demostraciones pacíficas en la medida en que el ciclo continuaba.

Aparejados con un profundo conocimiento del contexto, entonces, los conteos relativamente simples de eventos clasificados pueden proporcionar pruebas cruciales sobre las interacciones dentro de procesos políticos importantes.

Gráfico N° 1
Demostraciones y eventos violentos en la Unión Soviética y en Estados sucesores, 1987-1992



Fuente: datos proporcionados por Mark Beissinger

Los catálogos de eventos de Beissinger, sin embargo, no permiten hacer dos cosas importantes: (1) mirar dentro de episodios individuales para analizar el juego de actores, acciones, interacciones y demandas contenciosas; (2) examinar exactamente cómo un episodio afecta al siguiente.

Mapeando las luchas británicas

Precisar interacciones políticas mediante catálogos de eventos requiere un esfuerzo técnico vigoroso. Mi propio esfuerzo data de los tiempos de Dudley Duncan. Durante cerca de 10 años, los grupos de investigación en la Universidad de Michigan y la

New School for Social Research trabajaron conmigo para crear un cuerpo sistemático de evidencias de acciones, interacciones, performances, repertorios y sus sitios en Gran Bretaña entre 1758 y 1834. Inventamos una serie de rutinas que permitieron a nuestros investigadores dialogar con una computadora central, almacenar extensos resúmenes de archivos corregidos a mano en una base de datos relacional y recuperar información de y sobre eventos contenciosos (*Contentious Gatherings*, ECs) en una variedad casi infinita de maneras (Schweitzer y Simmons, 1981). Llamamos a nuestra empresa el Estudio de Gran Bretaña.

El grupo de datos central que produjimos incluye descripciones legibles en máquina para 8.088 ECs que ocurrieron en el sudeste de Inglaterra (Kent, Middlesex, Surrey, o Sussex) durante 13 años seleccionados a partir de 1758 a 1820, o dondequiera en Gran Bretaña (Inglaterra, Escocia y País de Gales, pero no Irlanda) a partir de 1828 a 1834. En este estudio, un EC es una ocasión en la cual diez • más personas se reunieron en un lugar público accesible, e hicieron demandas visibles que, de haber sido satisfechas, hubiesen afectado los intereses de por lo menos una persona fuera de su grupo. En principio, ECs incluye casi todos los acontecimientos que las autoridades, los observadores, o los historiadores de la época habrían llamado *amotinamiento* o *disturbio* así como otros que entrarían bajo tales rótulos como *reunión pública*, *procesión* y *demonstración*.

Nuestras descripciones estandarizadas de ECs provienen de periódicos: *Annual Register*, *Gentleman's Magazine*, *London Chronicle*, *Morning Chronicle*, *Times*, *Hansard's Parliamentary Debates*, *Mirror of Parliament*, y *Votes and Proceedings of Parliament*; leímos estos periódicos exhaustivamente para los años en cuestión más el periodo enero-junio de 1835. Aunque consultamos con frecuencia el trabajo histórico publicado y fuentes de archivo tales como los papeles del Ministerio del Interior, en la interpretación de nuestras pruebas, las descripciones legibles en máquina sólo transcribieron el material de los periódicos. No

intentamos encontrar cada evento sobre el cual la información estaba disponible o incluso una muestra representativa de tales acontecimientos. En su lugar, montamos una enumeración completa de aquellos descritos en periódicos estándar, cuyos principios de selección podríamos examinar, e incluso a veces probar.

Nuestro grupo en la Perry School de Michigan creó una suerte de línea de montaje: un investigador exploró periódicos para reportes de eventos de calificación probable, otro montó esos reportes en expedientes de ECs que calificaban y que no calificaban, un tercero transcribió a mano los reportes sobre hojas codificadas preliminarmente, un editor revisó el resumen, la persona siguiente incorporó el material a la computadora, y así sucesivamente, hasta culminar con una entrada finalizada en la base de datos. Obviamente, no podríamos simplemente automatizar la línea de montaje como algunos analistas de reportes de cables noticiosos casi lo hacen (Bond, 2006; Schrodtt, 2006). En promedio, teníamos 2,6 conteos de nuestros periódicos por cada EC. Eso significó que, a menudo, tuvimos que juntar historias incompletas y a veces tuvimos que adjudicar desacuerdos sobre tales aspectos como cuánta gente participó. También pasamos un montón de tiempo mirando topónimos indeterminados en diccionarios geográficos, nombres personales en anales o diccionarios biográficos. De vez en cuando, los transcriptores incurrieron en equivocaciones. Los editores tuvieron que descubrirlos. En fin, tomó un montón de esfuerzo consciente e inteligente producir transcripciones fieles pero reducidas de nuestras fuentes.

La descripción legible en computadora de un EC identifica cada acción distinguible tomada por los participantes y los lugares en orden cronológico dentro del episodio. Entre otras características, la descripción de la acción incluye un verbo (tomado generalmente directamente de la fuente de la narración) que caracteriza la acción, el nombre de los ejecutantes de la acción y (en cerca de la mitad de los verbos que tienen objeto) el

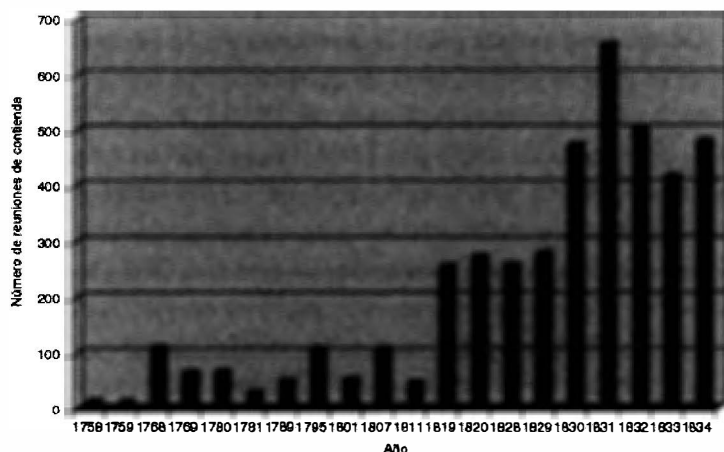
nombre del blanco de la acción. Las transcripciones implican 1.584 verbos diversos. Reagrupé aquellos verbos variados en 46 categorías mayores y para algunos propósitos en 8 categorías muy grandes: ataque, negociación, control, fin, encuentro, movida, apoyo y otros. También reagrupé nombres individuales de actores de las fuentes de eventos en 62 categorías, diseñadas tanto para identificar a los actores más frecuentes (es decir, grupos de habitantes, tejedores o policía locales) y para agrupar a actores menos frecuentes por su empleo en posiciones similares dentro de las políticas públicas británicas (como ser, partidarios electorales, trabajadores o funcionarios locales).

A excepción de ítems directos tales como fecha, día de la semana y nombre del condado, los expedientes no contienen códigos en el sentido usual del término. En general, transcribimos palabras de los textos o (cuando eso no era posible) paráfrasis de esas palabras. Pensemos en la formación de nombres: En vez de codificar nombres, dadas las formaciones en categorías amplias, transcribimos las palabras reales usadas en nuestras fuentes. Por ejemplo, la transcripción de cada acción incluye el nombre del actor, un verbo que caracteriza la acción y (en aproximadamente 52% de los casos en los cuales había un objeto) el nombre del objeto. Así, adoptamos una gramática simple para representar la interacción: tema, verbo y objeto.

El Gráfico 2 presenta conteos anuales simples de ECs para los cuatro condados de la región de Londres. El enorme aumento en números después de 1811 combina un efecto de reporte con una transformación importante en la beligerancia. En lo que concierne a lo que puedo decir de las comparaciones detalladas con fuentes e historiadores locales, nuestra confianza en periódicos nacionales significó que una proporción más pequeña de eventos locales —especialmente disputas laborales— entró en nuestro catálogo de los años del siglo XVIII. Pero el depurado volumen de demandas públicas se disparó después de las guerras napo-

leónicas, mientras que la represión del tiempo de guerra del Estado se relajó. Al mismo tiempo, formas localmente distintivas de conflicto tales como luchas sobre propiedades comunes de las villas y rivalidades entre asociaciones empresariales dieron paso a demandas orientadas nacionalmente.

Gráfico N° 2
Reuniones de contienda en la región de Londres, 1758-1834



Como consecuencia, los periódicos basados en Londres prestaron atención cada vez mayor a la beligerancia dondequiera que ocurriera.

Entre otros cambios políticos importantes, un proceso al que podemos llamar ‘parlamentarización’ ocurría. Visto de arriba hacia abajo, el parlamento y sus miembros se convirtieron en actores políticos mucho más centrales y autónomos en Gran Bretaña de lo que habían sido durante mucho del patronazgo del siglo XVIII. La corona, la familia real y la nobleza en general perdieron una parte significativa de su influencia y lustre. De la parte inferior para arriba, demandas directas al parlamento ya sea a través de miembros individuales o a la legislatura en conjunto

llegaron a ser, de lejos, más comunes entre la gente ordinaria de Gran Bretaña. Durante el siglo XVIII los lugareños habían confiado regularmente en patrones e intermediarios tales como propietarios, párrocos y funcionarios locales, para la conciliación de demandas que no podían resolver entre ellos mismos.

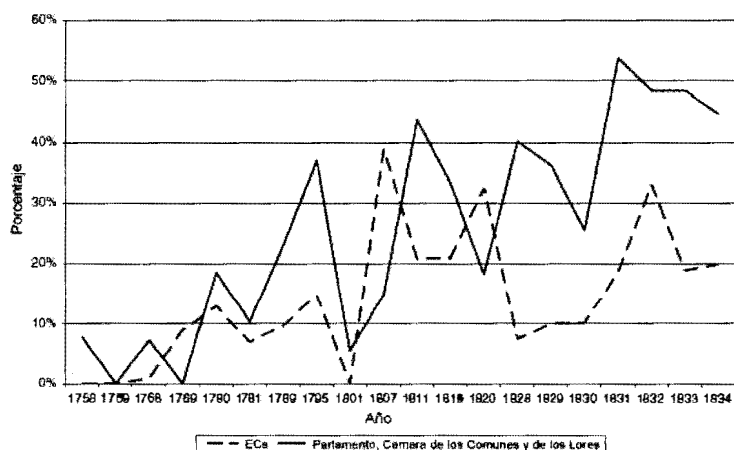
El Gráfico 3 muestra cuán frecuentemente el parlamento (es decir, la Cámara de los Comunes y la Cámara de Lores) o un miembro del parlamento figuraba como objeto de al menos una demanda dentro de ECs durante años sueltos a partir de 1758 a 1834. Ocurrió un sensacional incremento en la centralidad del parlamento para la satisfacción de demandas: de menos del 10% de todas las ECs durante la década de 1750 y la de 1760 a más del 40% durante la de 1830 (en 1801, la desviación principal de la tendencia general, una combinación de crisis de la subsistencia con represión gubernamental intensificada, desanimó tanto reuniones públicas como demandas al parlamento). A este respecto, por lo menos, la parlamentarización ocurría claramente.

Dos cambios cualitativos en las demandas al parlamento merecen especial atención. Primero, la gente local dejó de pedir que dignatarios tales como terratenientes y magistrados intercedieran en su nombre ante el parlamento y empezó a formular sus demandas de manera directa a los miembros del parlamento o al parlamento en su conjunto. Con respecto a esto, la desactivación momentánea de fronteras redujo la distinción entre lugareños humildes y nacionales poderosos.

En segundo lugar, la decorosa reunión pública en la cual los participantes aprobaron resoluciones y adoptaron solicitudes se convirtió, con mucho, en el medio estándar para dirigir demandas al parlamento. Fluctuaciones de año tras año en la frecuencia de reuniones públicas como sitio en los que ocurrían los ECs se correlacionan fuertemente con la curva de demanda hacia el parlamento mostrada en el Gráfico 3. Por otro lado, las reuniones públicas consideraron una amplia gama de problemas, gru-

pos y demandas. Para la década de 1830, una *performance* típica para formular demandas –la reunión pública formal anunciada con anticipación– había emergido en Gran Bretaña. Durante los años 1830, dominó la formulación de demandas beligerantes. El modo y el efecto de la negociación entre lugareños y autoridades públicas se había alterado irrevocablemente.

Gráfico N° 3
El Parlamento como objeto de demandas, región de Londres,
1758-1834 (% de todas las ECs)



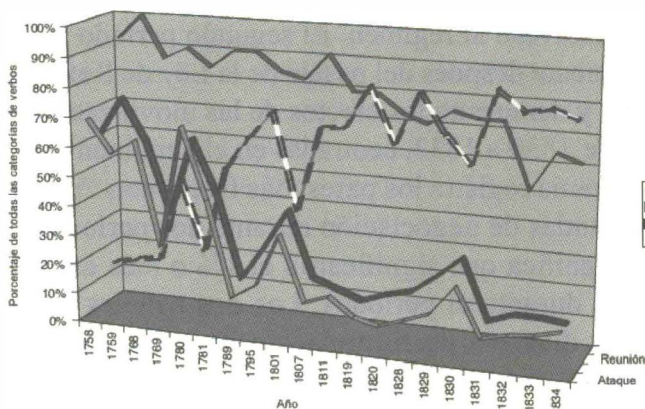
Los cambios en la mezcla de verbos entre 1758 y 1834 amplifican esas dos conclusiones. Entre nuestras amplias categorías de verbos, algunos no fluctuaron mucho de año a año y no exhibieron ninguna tendencia. Los verbos que clasificamos juntos como “apoyo”, por ejemplo, incluyeron las subcategorías “dirección”, “vitoreo”, “recibir” y “apoyar”, que a su vez incluyeron verbos individuales tales como “admirar”, “ayudar”, “aplaudir”, “aprobar”, “asentir”, “asistir”, “admitir”, “llevar” y “vitorear”. Los verbos de apoyo aparecieron generalmente en alrededor de un tercio de

ECs en un año dado. El mínimo del 10% se dio en el tumulto de 1768 y el máximo de 44% en 1820, cuando muchos londinenses del *antiestablishment* atestaron las calles para vitorear a la Reina Carolina, esposa distanciada del nuevo Rey Jorge IV.

El Gráfico 4 traza las cuatro amplias categorías con las tendencias más fuertes: Ataque, Control, Reunión y Otros. Ataque incluye verbos individuales tales como “abusar”, “acusar”, “armar”, “invadir” y “asaltar”. En Control encontramos “secuestrar”, “absolver”, “aprehender” y “suscitar”, así como también “motín” y “protesta”, básicamente en los esfuerzos para canalizar y reprimir. Reunión incluye categorías verbales tales como “voto”, “resolución”, “petición” y “presidir”, que individualmente contienen acciones tales como “adoptar”, “enmendar”, “contestar”, “designar” y “discutir”. Por definición, Otros implica una gama más amplia: “asociar”, “celebrar”, “morir”, “cenar”, “cazar”, “observar”, “contrabandear”, “concurrancia” y más.

El gráfico exhibe cuatro tendencias importantes. Primero, en general Ataque y Control se movían juntos; implicaron, con todo, dos lados de lucha abierta. En segundo lugar, ambos declinaron de forma inestable desde una gran frecuencia en las ECs de los años 1750 y 1760 a niveles bajos después de 1801. Tercero, Otros declinó bastante regularmente a través de los años, de un alto índice en 1759 (cuando cada una de las RCs incluyó por lo menos un verbo Otros) a un punto bajo en 1832 (cuando solamente 51% de las ECs incluyeron verbos de Otros). Al principio de nuestro período, las capturas de comida, el disciplinamiento de los rompehuelgas y los ataques variaron en detalle de una parroquia a la siguiente. Para el final, las reuniones y las marchas parecían mucho más similares desde un extremo de Gran Bretaña al otro. Como sugerí anteriormente, la declinación de Otros indica que las formas locales idiosincráticas de la interacción llevan a funcionamientos estandarizados, orientados con mucha más frecuencia hacia los asuntos nacionales.

Gráfico N° 4
Categorías mayores de verbos en reuniones de contienda
británicas, 1758-1834



Reunión, por consiguiente, subió más regularmente que Ataque, y Control declinó a pesar de algunas caídas en 1789 (violencia generalizada de la calle), 1801 (más violencia de calle incluyendo resistencia al reclutamiento militar) y 1830 (la famosa Rebelión Swing en el sureste rural). Para 1820, los verbos de Reunión mostraban un alza en tres cuartos o más en un año de ECs. Reunión desplazaba a Ataque, Control y Otros. La era de un público relativamente más decoroso con demandas a las autoridades nacionales había llegado.

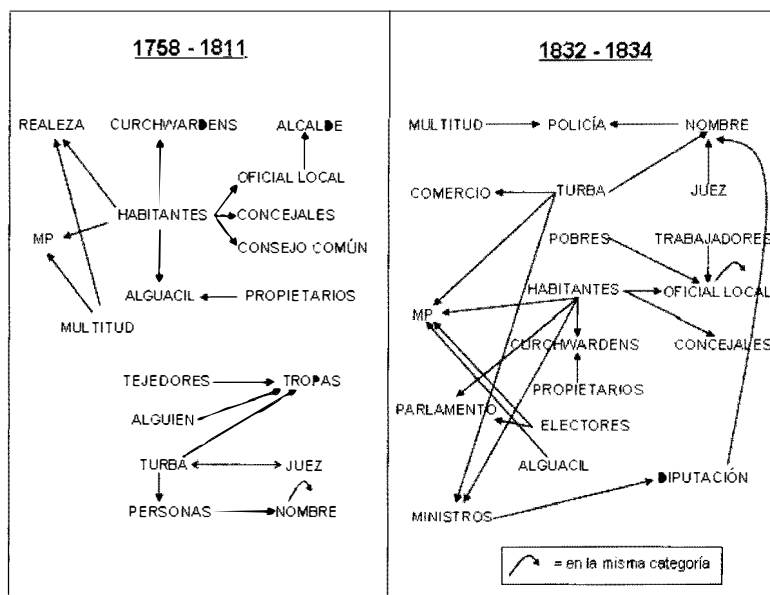
Sin embargo la negociación vigorosa no desapareció. El Gráfico 5 muestra el racimo de verbos en funcionamiento. La negociación incluye las categorías verbales de “comunicar”, “denigrar”, “deliberar”, “negociar”, “oponerse” y “pedir”. Estas ocurrieron puertas adentro y puertas afuera, mientras mediaban entre acuerdo y desacuerdo. El Gráfico 5 reúne todos los años de 1758 a 1811 y los compara con tres años, desde 1832 a 1834, para así obtener números más o menos similares de ECs para

la comparación. El período desde 1758 a 1811 tomó Gran Bretaña a partir de la Guerra de los Siete Años hasta las Guerras Napoleónicas. Tal como indica el gráfico, las demandas hacia el parlamento coincidieron con una primera fase de parlamentarización que atravesó al régimen. El segundo período se enfoca fundamentalmente después del pasaje de la Ley de Reforma (junio de 1832), y demuestra los efectos de las movilizaciones, sin precedentes de 1830 a 1832, centradas en el parlamento.

El diagrama registra los pares más frecuentes “sujeto-objeto” en demandas de negociación durante dos períodos (‘Más frecuentes’ significa que significaron el 1% o más del total de las demandas durante el período). Los dos paneles describen sistemas muy diversos de formulación de demandas. Durante el período anterior, los actores que fueron identificados por las fuentes como habitantes locales o simplemente como muchedumbres, hicieron demandas sobre la realeza y sobre los miembros del parlamento, sobre todo realizando demandas cuando aparecían en público, por ejemplo en una procesión al parlamento. Pero a partir del año 1758 hasta 1811, dos redes de negociación separadas operaron. Una se centró en negocios públicos locales, con habitantes haciendo regularmente demandas sobre *churchwardens*³, oficiales locales, concejales y el consejo común; mientras el alcalde, el *sheriff*, y los propietarios también figuraban en la vida pública. La segunda red implicó más política callejera, al tiempo en que actores a los que las fuentes denominaron tejedores, ‘alguien’ o ‘turba’, negociaron con frecuencia con las tropas; mientras las turbas también realizaron demandas sobre jueces y sobre ‘personas’,

³ N. del E.: El término refiere a los oficiales laicos pertenecientes a congregaciones de la Iglesia Anglicana. Las responsabilidades de estos “guardianes de la iglesia” (capilleros o mayordomos) estaban comprendidas por la representación de los fieles y la cooperación con las autoridades del clero, y vinculadas directamente con el mantenimiento del “orden y la paz” en el templo y en los terrenos de la Iglesia, fundamentalmente, durante la realización de los oficios religiosos.

las personas realizaron demandas sobre individuos nombrados; y los individuos nombrados realizaron demandas unos sobre otros. En general, el primer panel describe una versión muy parroquial de la negociación.



Para 1832-1834, la parlamentarización había hecho visiblemente su trabajo. Ciertamente es que muchedumbres, turbas, individuos nombrados y jueces todavía negociaban entre ellos, con miembros de comercios y con los pobres uniéndoseles. El racimo de habitantes, funcionarios locales, obreros, concejales y propietarios todavía existía. Pero una parte muy grande de toda la contienda sobre la negociación tuvo ahora como objetivo la escala nacional, con miembros del parlamento y ministros de gobierno emergiendo como objetos de las demandas (noté que la realaleza perdió su preeminencia anterior, mientras el parlamento ganaba centralidad y poder). Como cuestión práctica, para entonces los británicos que tenían una demanda en centros nacionales de po-

der convocaron periódicamente a reuniones públicas, debatieron asuntos y difundieron sus demandas bajo la forma de resoluciones, peticiones, diputaciones y declaraciones públicas.

Estos simples análisis truncan el fascinante proceso por el cual la parlamentarización transformó la calidad de la política pública británica entre los años 1750 y 1830. No hacen ninguna mención, por ejemplo, de los emprendedores políticos —los agentes— que aparecen periódicamente en las ECs, haciendo conexiones entre grupos con demandas similares, así como conexiones más profundas entre actores locales y nacionales. La intermediación pesaría mucho en cualquier narración completa de la parlamentarización de Gran Bretaña. También otros mecanismos interactivos tales como el cambio de fronteras, la certificación, la difusión y la represión (Apéndice B de Tilly y Tarrow, 2006).

Como una aproximación a la descripción, medición y explicación de la lucha política, el paquete de técnicas del estudio sobre Gran Bretaña tiene la virtud de la versatilidad. Se presta obviamente al análisis de una red formal de relaciones entre actores políticos (Franzosi, 2004a y b; Tilly, 1997; Tilly y Wood, 2003; Wada, 2003 y 2004). Combina fácilmente con historia narrativa bien enraizada (por ejemplo, Steinberg, 1999; Tilly, 1995), puesto que produce conteos de eventos clasificados y proporciona buen material para análisis geográficos convencionales y series de tiempo (Schweitzer y Tilly 1982; Tilly, 1997). Sin embargo, su concentración en la formulación colectiva y pública de demandas significa que plantea preguntas acerca de lo que hay detrás de las escenas de organización, colusión gubernamental o subversión, y comunicación ideológica entre los participantes, cuyas respuestas requieren evidencia que se encuentra más allá de su marco metodológico. En pocas palabras, esta perspectiva proporciona un principio, pero no un fin, para el análisis interactivo de la lucha política.

Referencias

- Auyero, Javier (2007). *Routine politics and violence in Argentina: The gray zone of state power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beissinger, Mark (2001). *Nationalist mobilization and the collapse of the Soviet state*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bond, Duog (2006). *IDEA: Integrated data for events analysis*. www.vranet.com/idea/. Accessed January 17, 2007.
- Cioffi-Revilla, Claudio (1990). *The scientific measurement of international conflict. Handbook of datasets on crises and wars, 1495-1988*. A.D. Boulder: Lynne Rienner.
- Franzosi, Roberto (1989). "One hundred years of strike statistics: Methodological and theoretical issues in quantitative strike research". *Industrial and Labor Relations Review*, 42: 348-362.
- _____ (1995). *The puzzle of strikes: Class and state strategies in postwar Italy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____ (2004a). *From words to numbers: Narrative, data, and social science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____ (2004b). *PC-ACE (Program for Computer-Assisted Coding of Events)*. www.pc-ace.com.
- Haimson, Leopold y Charles Tilly (Eds.) (1989). *Strikes, wars, and revolutions in an international perspective: Strike waves in the late nineteenth and early twentieth centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Korpi, Walter y Michael Shalev (1979). "Strikes, industrial relations and class conflict in capitalist societies". *British Journal of Sociology*, 30: 164-187.
- _____ (1980). "Strikes, power and politics in the Western nations, 1900-1976". En Maurice Zeitlin (Ed.)

- Political power and social theory*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Oberschall, Anthony (1996). "Opportunities and framing in the East European revolts of 1989". En Doug McAdam, John D. McCarthy, y Mayer N. Zald (Eds.) *Comparative perspectives on social movements: Political opportunities, mobilizing structures, and cultural framings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, Mancur (1965). *The logic of collective action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Olzak, Susan (1989). "Analysis of events in the study of collective action". *Annual Review of Sociology*, 15: 119-141.
- Rossi, Peter (1969). *Some issues in the comparative study of community violence*. En R. W. Conant, y M. A. Levin (Eds.) *Problems in research on community violence*. New York: Praeger. En Ralph Conant y Molly Levin (Eds.) (1969) *Problems in research on community violence*. New York: Praeger.
- Rucht, Dieter; Koopmans, Ruud y Neidhardt, Friedhelm (Eds.) (1999). *Acts of dissent: New developments in the study of protest*. Lanham MD: Rowman and Littlefield.
- Rule, James y Charles Tilly (1965). *Measuring political upheaval*. Princeton: Center of International Studies, Princeton University.
- Sarkees, Meredith; Frank Wayman y David Singer (2003). "Inter-state, intra-state, and extra-state wars: A comprehensive look at their distribution over time, 1816-1997". *International Studies Quarterly*, 47: 49-70.
- Schrodt, Philip A. (2006). *Twenty years of the Kansas event data system project*. www.ku.edu/~keds, viewed 17 January 2007.
- Schweitzer, Robert A., y Steven C. Simmons (1981). "Interactive, direct-entry approaches to contentious gathering event files". *Social Science History*, 5: 317-342.

- Schweitzer, Robert A. y Charles Tilly (1982). "How London and its conflicts changed shape, 1758-1834". *Historical Methods*, 5: 67-77.
- Shorter, Edward y Charles Tilly (1974). *Strikes in France, 1830 to 1968*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steinberg, Marc W. (1999). *Fighting words: Working-class formation, collective action, and discourse in early nineteenth-century England*. Ithaca: Cornell University Press.
- Tillema, Herbert K. (1991). *International armed conflict since 1945: A bibliographic handbook of wars and military interventions*. Boulder: Westview.
- Tilly, Charles (1969). "Methods for the study of collective violence". En Conant, Ralph W. y Molly A. Levin (Eds.) *Problems in research on community violence*. New York: Praeger.
- _____ (1995). *Popular contention in Great Britain, 1758-1834*. Cambridge: Harvard University Press.
- _____ (1997). "Parliamentarization of popular contention in Great Britain, 1758-1834". *Theory and Society*, 26: 245-273.
- _____ (2002). "Event catalogs as theories". *Sociological Theory*, 20: 248-254.
- _____ (2006). "Afterword: Political ethnography as art and science". *Qualitative Sociology*, 29: 409-412.
- _____ y Robert E. Goodin (2006). "It depends". En Goodin, Robert E. y Charles Tilly (Eds.) *The Oxford handbook of contextual political analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Tilly, Charles y Sidney Tarrow (2006). *Contentious politics*. Boulder: Paradigm Publishers.
- Tilly, Charles y Lesley Wood (2003). "Contentious connections in Great Britain, 1828-1834". En M. Diani, y D. McAdam

(Eds.) *Social movements and networks: Relational approaches to collective action*. New York: Oxford University Press.

Wada, Takeshi (2003). *A historical and network analysis of popular contention in the age of globalization in Mexico*. Unpublished doctoral dissertation in sociology, Columbia University.

Wada, Takeshi (2004). "Event analysis of claim making in Mexico: How are social protests transformed into political protests?". *Mobilization*, 9: 241-258.

Charles Tilly. Fue profesor de Ciencias Sociales en la Universidad de Columbia. Sus últimos libros fueron *Democracy* (Cambridge University Press, 2007), *Explaining Social Processes* (Paradigm Publishers, 2008), y *Credit and Blame* (Princeton University Press, 2008). Una serie de homenajes a su persona y obra puede consultarse en <http://essays.ssrc.org/tilly/>

La política como vocación: notas hacia una comprensión sensualista del compromiso político

Matthew Mahler

El hombre es por naturaleza un animal político
Aristóteles

Una de las grandes paradojas de la investigación científica social contemporánea es que, en la literatura existente de Ciencias Políticas o Sociología Política, es muy difícil encontrar cualquier evidencia sobre la naturaleza del hombre como un animal político. Ciertamente, no hay una escasez de intercambios académicos en relación con el empleo del término *política* o sobre *modelos* más o menos adecuados de participación política o de resultados políticos, tal y como existe un gran número de estudios que exploran la relativa salubridad de las democracias modernas. Sin embargo, se encuentra llamativamente ausente de la mayoría de estas indagaciones cualquier consideración o explicación del animal político como animal, un ser viviente sensual, que respira, sufre y que está formado por algo más que sólo cálculos racionales, intercambios simbólicos, los dictados de la opinión pública o cualquiera de las variables explicativas más en boga empleadas en la investigación política reciente, tales como niveles de partidismo, estructuras institucionales, o el nivel de capital social de un individuo. Para ponerlo de otra forma, podríamos decir que lo que está ausente de tales análisis es el ser humano –tal como Marx lo caracterizó en sus *Manuscritos Económicos y Filosóficos*– un ser que está activamente “viendo, escuchando, oliendo, saboreando, sintiendo, pensando, atendiendo, percibiendo, buscando, actuando, [y] amando” (Marx, 1978:87). De hecho, el animal político del pensamiento corriente es menos un animal y más un *deus ex machina* com-

puesto de una mezcla de curvas de preferencia, estados óptimos, esquemas y estructuras institucionales sumados a una pizca de correlaciones estadísticas.

Tal como el animal político conceptualizado por las ciencias sociales fracasa en el intento de salir airoso como *animal*, también falla, una vez examinado, en el intento de salir airoso como un ser *político* específico. Más que analizar la lógica única de la política –los modos particulares de pensamiento y de formas de ser que la separan como un mundo en sí mismo– la tendencia presente en gran parte de la investigación es tratar a la política y a la acción política como si fueran derivaciones de otras bases lógicas. Por tanto, uno asume que los modelos de calculabilidad económica pueden transferirse sin problemas desde el estudio de los mercados al estudio de la política o, como se hace frecuentemente, la irracional racionalidad de la teoría del juego se utiliza para representar el *nomos* de la vida política. Un reduccionismo similar se evidencia en aproximaciones que tratan la lógica de la política como nada más que una simple lógica de poder convirtiendo, por tanto, toda la acción política en teleología. En pocas palabras, más que probar las profundidades del animal político de Aristóteles e identificar con éxito los orígenes de sus apetitos y sensibilidades distintivos, las ciencias sociales han servido como un instrumento para su destripamiento.

Debido a que las ciencias sociales han eliminado tan efectivamente al animal político de sus análisis, una de las tareas centrales a las que se enfrentan los etnógrafos políticos, si hemos de capturar la dinámica y el carácter de la práctica política, es reinsertarla dentro de nuestros estudios de la vida política. Esto decididamente no significa decir que el rol de la sociología debería ser simplemente describir el animal político en sus varias manifestaciones empíricas a la luz de alguna preocupación *a priori* o programática para “hacer regresar a los hombres”, como sugirió Homans (1964) mediante un re-enfoque de nuestros aná-

lisis en los agentes políticos y en sus acciones. Hacerlo, significaría una vez más ejercer violencia contra el animal político y su doble existencia –tanto como un ser dotado de un conjunto único de categorías, competencias, y deseos y como un ser cuyas características distintivas derivan de su presente relación con y su membrecía en un universo específico–, es decir, el de la política. Cualquier intento que busque examinar las fuerzas que dan forma a la práctica de esta especie única de ser, debe concentrarse en ambos aspectos y su imbricación mutua, para evitar replicar el destripamiento fragmentado que el trabajo académico contemporáneo ha realizado en el animal político; el desafío no es simplemente concentrarse en el animal y sus acciones, sino diseccionarlo como un medio para llegar a una mejor comprensión de su medio ambiente y los lazos a través de los cuales ambos aspectos están indisolublemente unidos.

Una de las formas en las cuales se puede comenzar a delinear la realidad sociológica de este animal es a través de un análisis de narraciones existentes de la política-en-acción, en la forma de autobiografías políticas, biografías y artículos periodísticos. Tales narraciones pueden ser particularmente valederas dado que el campo político es un universo social relativamente cerrado, donde la habilidad para acceder a los miembros y a los actores ‘importantes’ está largamente definida por el grado de capital social que uno posee. Como consecuencia, estos materiales pueden servir como una ventana hacia formas de ser, pensar y sentir que de otra forma pueden ser difíciles de capturar.

Mientras algunos pueden cuestionar la fiabilidad y validez de estos recursos, esto no debe llevarnos a desechar de plano su utilidad. Hacerlo, significaría caer como víctimas de la falacia positivista que asume que toda información existe en un estado cuasi inerte y, por ende, caer naturalmente dentro de una de las dos categorías: la de datos científicos (en otras palabras, objetivos) por un lado, y las impresiones subjetivas poco fiables, por

el otro. Sin embargo, está ausente de esta comprensión una concepción propiamente historizada de la razón y la investigación científica que reconoce que los datos no vienen pre-elaborados, ni tampoco aparecen mágicamente *ex nihilo*; estos son *producidos* a través de la razón polémica y los poderes generativos de la teoría (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 1991) de forma que incluso los datos aparentemente más *objetivos* (por ejemplo, instrumentos de encuesta) son simplemente recolectados. La consecuencia de esto es que mejores y peores formas de datos son determinados a partir del rigor de la teoría y del grado de atención epistémica que los produce. Así, aunque las biografías políticas y las autobiografías pueden estar cubiertas de ofuscación, ficción y verdades a medias, esto, en y por sí mismo, no las excluye de servir como potenciales fuentes de información valederas. Después de todo, como Goffman (1959) ha demostrado tan incisivamente, la no-ficción política está lejos de ser el único género de la vida social donde el manejo de impresiones se lleva a cabo⁴. A menos que la sociología vuelva a caer en una aproximación *laissez-faire* que trate todos los datos como igualmente valorables o se condene a avanzar con dificultad en la perpetuidad de una resbalosa pendiente epistemológica en la cual virtualmente ningún dato garantiza su inclusión en un estudio científico propiamente dicho, el desafío es desarrollar herramientas analíticas que permitan pensar a través de y mirar más allá de tales dificultades. Aquí Katz (1988: 281) ofrece alguna ayuda en términos de cómo identificar de mejor manera las mejores formas de información cualitativa sobre aquellas que son peores: 1) Una acción observada es preferible a presumir los pensamientos que tuvo un agente; 2) Actos verificados por múltiples observadores son preferibles a aquellos actos observados sólo por uno o dos individuos; y 3) Acciones o modos de com-

⁴ Para otra descripción que examine el rol de los juegos de prevaricación en la vida social y su abundancia interior, ver Sack's (1975) "Everyone Has to Lie".

portamiento repetidos son preferibles a aquellos que ocurren con poca frecuencia. Estos criterios pueden utilizarse después para evaluar el mérito relativo de un libro frente a otro, tal como pueden usarse para evaluar el mérito relativo de las diferentes partes de un solo libro.

Mientras esta manera de evaluar materiales cualitativos sirve como un punto de partida útil para leer *sociológicamente* materiales no ficcionales, es necesario profundizar sobre ella en un importante sentido: las autobiografías, que por su naturaleza tienden a estar casi exclusivamente basadas en una lógica de narración personal, antes que en una verificación cruzada de eventos a partir de múltiples testigos, como lo hacen las biografías, ofrecen, sin embargo, un importante nivel de perspicacia dentro de la construcción de individualidades políticas que no pueden encontrarse en otros lugares. Más allá de si los autobiógrafos ‘creen’ o no, sin ningún reparo, las narraciones que proporcionan de sus acciones, o si sus narrativas son ‘objetivamente verdaderas’ o no, estas interpretaciones son, pese a todo, reveladoras en el sentido de que son parte esencial del proceso de crear artesanalmente un ego sin dejar de mirar cómo otros lo verán, un proceso realizado con el uso de categorías políticas. Estas categorías, incluyendo los vocabularios de motivo (Mills, 1940), que los actores políticos utilizan para explicar sus acciones, pueden ser particularmente útiles para nuestro análisis porque “su uso anticipa las consecuencias situacionales de las acciones de los participantes e implica estrategias para la acción” (Csordas, 1997: 22). Como tales, se puede decir que reflejan el ‘carácter concreto’ del mundo político.

A partir de datos de trabajos de no ficción política que ayudan a revelar los fundamentos morales y sensuales de la práctica política, el objetivo de este trabajo es servir como prolegómeno a una comprensión sensualista del compromiso político. Comenzando con una breve discusión del ensayo seminal de Weber “La

Política como Vocación”, se intenta construir un tipo ideal de pasión política con el cual resaltar las limitaciones inherentes a las explicaciones tradicionales sobre la acción política. El argumento es que estas aproximaciones están viciadas por su confianza en una epistemología de “caja china”.⁵ El trabajo continúa para sugerir que para obtener una narración sociológica genuina del compromiso político uno debe desarrollar métodos que den cuenta de la especificidad de la experiencia de la política, al mismo tiempo que reconozcan las condiciones que dan forma a la posibilidad de esas mismas experiencias.

La Política como Vocación

La aparentemente banal pregunta de por qué uno se compromete en la política profesional resulta fastidiosa para la investigación política contemporánea. Para entender los problemas que tales líneas de estudio presentan, es útil retornar al ensayo de Weber “La Política como Vocación” (1958). Bajo condiciones de creciente burocratización de los Estados, Weber creyó que el contrapeso necesario era el político profesional moderno, quien poseía el carisma suficiente que le permitiría atraer un número significativo de seguidores, con el cual podría desafiar la inercia institucional de las burocracias. Además de la cualidad de carisma, Weber (1958: 95 y 127) argumenta que el político debe también personificar un principio único de responsabilidad, es decir, aquél de tomar “exclusiva responsabilidad personal por lo que hace, una responsabilidad que no puede rechazar o transferir”, y que siente con “alma y corazón”.⁶ Finalmente, el político ideal de Weber (1958: 115) era uno que vivía su vida apasionadamente,

⁵ N. del E.: El término “caja china” refiere a un conjunto de cajas de distinto tamaño que encajan unas con otras y que en conjunto pueden ser contenidas por una caja mayor. Representa una figura similar a la de las muñecas rusas (matryoshkas o babushkas) y constituye una metáfora sobre construcciones epistemológicas de múltiples capas encapsuladas que semejan a una cebolla.

⁶ N. del E.: El énfasis es agregado del autor.

lo que es decir, en concordancia con un llamado y/o devoción a una causa al mismo tiempo de cerciorarse de asegurar que estas pasiones sean atemperadas y dirigidas a través de un saludable sentido de la proporción. En último término, era el individuo que exhibía exitosamente estas cualidades y que deseaba, con devoción, ir a la batalla contra las insuperables fuerzas de la racionalidad formal y sustantiva –de una ética de la responsabilidad y una ética de la convicción– de quien podía decirse que la política era su *vocación*. Por lo tanto, para Weber, tomar la política como vocación significaba mucho más que simplemente comprometerse en la política con fines de ganancia personal o como algo que a uno simplemente le sucede. En su lugar, Weber sugirió una relación a la política que es *cualitativamente diferente* a ésta –una relación caracterizada no por su arbitrariedad sino por un *sentido del deber*– algo que, tomando otra vez prestadas las palabras de Weber, uno siente con “alma y corazón”. El parangón de tal sentido del deber desde luego era, para Weber, la figura del Puritano quien había racionalizado su existencia entera bajo una ética inspirada en y a través de lo que él experimentaba como su llamado de Dios.

Decididamente, la importancia de todo esto no es decir que tomar a la política como la vocación de uno, en el sentido que Weber le atribuyó, es la categoría modal para aquellos que se comprometen en la política profesional. Persiste la pregunta empírica en el sentido de hasta qué punto esta relación única con la política existe en democracias modernas y en qué tipo de individuos tiene más posibilidades de ocurrir. El punto a ser tomado de la conceptualización de Weber sobre la política como vocación es que para él un aspecto particularmente pertinente para el estudio de la política es el sentimiento que uno tiene por el juego –sea la política percibida como algo convincente o algo insípido– o lo que podríamos decir que son las únicas valencias sensuales y morales de la práctica política. Lo que esto implica es

que necesitamos un modo de análisis –específicamente uno que escudriñe las varias relaciones que los individuos toman hacia la política y las únicas formas en que los políticos llegan a pensar y sentir sobre su obra– que es significativamente diferente a las aproximaciones dominantes, tanto en la ciencia política como en la sociología política. A menos que nuestra concepción del animal político sea una que afirme *a priori* que el involucramiento político es dictado simplemente por el cálculo racional o por el mero peso de fuerzas estructurales que impactan en los agentes, entonces, la sociología debe esforzarse por examinar y explicar los procesos a través de los cuales los agentes políticos están dotados (o no) de las categorías, competencias y deseos necesarios para la vida política. Al hacerlo, se podrán comprender mejor las trayectorias y relaciones que los agentes toman hacia el mundo de la política y que los modos de análisis dominantes tienen tanta dificultad en explicar.

Las pasiones políticas de Lyndon Johnson y Joe Trippi

Como una forma de aliviar algunas de las dificultades contra las que se enfrentan las explicaciones sobre compromiso político, es útil construir un tipo cuasi-ideal de pasión política⁷, usando anécdotas de trabajos de no-ficción política que acentúan analíticamente la estética sensual de la práctica política. Esto, por supuesto, no significa decir que el modo distintivo de compromiso político es de alguna manera representativo de la acción política en general. El objetivo, aquí, es dotar de “medios de expresión sin ambigüedades” (Weber, 1949: 90) a la dimensión de la experiencia de la vida política y el rol que juega en dar forma al compromiso político.

La campaña senatorial de Lyndon Johnson en 1948 fue programada para iniciarse con un mitin en *Wooldridge Park* en

⁷ Me refiero a la pasión en el sentido dual de amor y sufrimiento, siguiendo a Wacquant (1995b).

Austin, la noche del sábado 22 de mayo. Un día o dos antes del mitin, un leve dolor que había estado molestando a Johnson por unos días se convirtió en un agudo dolor que irradiaba su costado y su espalda. Los doctores determinaron que la causa era un cólico de riñón —el dolor resultante del paso de un cálculo renal— conocido como uno de los peores dolores que una persona puede experimentar. Con la elección primaria sólo a nueve días, Johnson, rehusó si quiera considerar el consejo de sus doctores en sentido de realizarse una cirugía, que podría haber requerido seis semanas de tiempo de recuperación, durante las cuales no podría haber realizado campaña. Johnson tenía poca, sino ninguna, suerte ingiriendo la comida, tenía arcadas cada vez que lo intentaba. En determinado momento, ante la pregunta sobre cómo se sentía Johnson, el doctor William Morgan, su doctor personal, simplemente movió la cabeza, sin decir nada. Cuando el encargado de escribir los discursos de Johnson, Paul Bolton, llegó al departamento del congresista (en ese momento Johnson todavía representaba al décimo distrito parlamentario de Texas) para entregar la versión final del discurso para el evento de esa noche, encontró a Johnson, “desnudo como vino al mundo, obviamente enfermo, y obviamente con una gran cantidad de analgésicos”. De acuerdo a Bolton, Johnson comenzó a vociferar, insistiendo todavía en que daría el discurso, mientras movía sus brazos. Más tarde esa noche, precisamente a la hora fijada, el congresista llegó al parque, se bajó del auto y saludó a sus seguidores, como si estuviera en perfectas condiciones. Corrió al escenario con su “cabeza tirada hacia atrás”, sus “manos en el aire” y lanzó su Stetson (sombrero de vaquero) a la audiencia con “gestos cambiantes y despreocupados”. El doctor Morgan dijo después que no sabía cuánto un hombre podría funcionar bajo semejante dolor.

El dolor y la fiebre sólo empeoraron el lunes y el martes, ambos días de extensa campaña. Era sabido que Johnson siem-

pre sudaba profusamente, pero quienes estaban observándolo dijeron que ahora estaba sudando en una cantidad todavía mayor; tanto que tuvo que utilizar seis o siete camisas frescas que su asistente personal le dio durante el día. El dolor se había vuelto tan intenso que a veces, en momentos privados lejos del público, Johnson “se doblaba, agarrando su ingle y jadeando por aire”. Pero Johnson nunca dio al público ninguna indicación del dolor por el que estaba atravesando, mientras su cara podía estar continuamente cubierta de sudor, siempre tenía una sonrisa para dar. El martes, un día particularmente largo de campaña que comenzó a las seis de la mañana y continuó hasta después de las once de la noche, Johnson nunca redujo sus discursos, tal como nunca dejó una habitación o un mitin sin antes dar la mano a todo el que debía (Caro, 1991: 195 y 197-198).

Mientras algunos pueden ver el deseo, o la determinación, de Johnson para continuar haciendo campaña a pesar de su condición como una prueba de que tenía un límite particularmente alto para el dolor, el hecho de que a veces se doblaba “agarrando su ingle y jadeando por aire” sugiere que Johnson no era del todo inmune al dolor. También lo demuestra, desde luego, la probabilidad de que Johnson haya recibido analgésicos por lo menos una vez durante su episodio con cálculos renales; si no tenía dolor, ¿por qué tomar analgésicos? Uno debería tener cuidado de leer la narración como un testamento de los poderes de la medicina moderna (aunque la condición de Johnson fue tratada con un procedimiento médico que no requirió una cirugía completa, permitiéndole, por lo tanto, sólo perder algunos días de campaña) como si fueran los efectos paliativos de los analgésicos los que permitieron que Johnson perseverare en circunstancias que en otros casos resultan imposibles. Mientras los analgésicos podrían haber aliviado su incomodidad, parece claro que no borraron del todo las complicaciones del cálculo renal para Johnson (todavía tuvo a su asistente cargando camisas extra a sabiendas

de cuánto estaba sudando, de la misma forma en la que daba signos de angustia en momentos de descanso, alejado del centro de la campaña).

Tan inadecuadas como las anteriores explicaciones orientadas a dar cuenta del enigma de cómo Johnson fue capaz de continuar realizando campaña, son las concepciones utilitarias de la acción política. Si en algún caso existiera una perspectiva racional en instancias de emergencias médicas tales como las de Johnson, esa perspectiva debería pertenecer a médicos expertos. Expertos que, en este caso y con toda seguridad, estaban muy al tanto de la importancia que esa elección tenía para Johnson⁸. Aunque fueron esos expertos quienes insistieron en alentar a Johnson para que considere una cirugía por temor a que se sometiera a complicaciones más serias si esperaba más tiempo (consejo que Johnson descartó sin considerarlo seriamente). Aún si por un complejo cálculo un observador externo concluiría que la decisión de Johnson de ignorar las opiniones de sus doctores fue ‘racional’, la pregunta continúa siendo cómo Johnson *en sí mismo* llegó a ver esto como una decisión racional. Complicando todavía más el análisis está el hecho de que el episodio del cólico en el riñón está lejos de ser el único ejemplo del deseo de Johnson para dedicarse con devoción, completamente y sin egoísmos al trabajo de la política —una propensión que caracterizó toda la carrera de Johnson— incluso en períodos en los que no era candidato o en los que no ocupaba un cargo. Como alguien que trabajó con Johnson comentó: “*con él no había horas, no había días de la semana*, mientras hubiera trabajo político por hacer” (Caro, 1990: 353).

De forma semejante, es igualmente difícil explicar la impaciencia con la cual Johnson se dedicó a la política simplemen-

⁸ Después de perder la elección para el senado en 1941 y habiéndose comprometido a no presentarse de nuevo para el asiento congresional que actualmente ocupaba, la campaña senatorial de Johnson en 1948 fue, al menos retrospectivamente (ver Caro, 1991), una elección que determinaría el futuro de Johnson en la política, si perdía, existía una enorme probabilidad de que nunca más ocupara un cargo electivo.

te a través de un análisis de las ‘estructuras políticas’ que pudieron haber moldeado sus acciones. Mientras que tales estructuras pudieron, de hecho, haber desempeñado un rol para llevar a Johnson hacia el mundo de la política, tal como las circunstancias de la campaña 1948 pudieron haber funcionado como un crisol que llevó a Johnson hacia nuevos extremos, la evidencia sugiere que él sentía un *amor* por todas las cosas políticas, que son difíciles de explicar con las fuerzas objetivas como únicos elementos explicativos. Por ejemplo, varios asistentes que trabajaron con Johnson durante su carrera política comentaron que “nunca [le] habían visto *volar* tanto [como] *cuando se metía en una muchedumbre de gente* [durante una campaña]”. Otro asistente que recuerda a Johnson durante la campaña de 1948 añadió, “Estaba vigorizado, realmente estimulado... Cuando daba la mano era cuando más estimulado estaba... Era como si le conectaran electricidad” (Caro, 1991: 242). Su esposa recuerda el humor que Johnson, entonces miembro del Congreso, tendría después de volver de reuniones con el presidente Franklin Roosevelt: “Cada vez que volvía de la Casa Blanca, se sentía como volando” (Caro, 1990: 668). Por mucho que se intente, se requiere un salto enorme de fe causal para creer que las presiones objetivas externas puedan llevar a uno a experimentar la política como algo intrínsecamente atractivo, directamente y sin modificación, mitigación, o cualquier otro proceso de intervención, incluso algo que sea comparable a la euforia inducida por drogas.

Muchas de las mismas regularidades presentes en la relación de Johnson con la política se exhiben también en la carrera política de Joe Trippi. Trippi comenzó su carrera política cuando abandonó la universidad al poco tiempo de graduarse, para trabajar en la campaña electoral de Ted Kennedy en 1980. Cuatro años más tarde se encontraba trabajando nuevamente en una campaña presidencial, esta vez como asesor principal para Walter Mondale. En 1988, trabajó para Gary Hart y luego para

Dick Gephardt. Después de que la campaña de Hart terminara precipitadamente como resultado del escándalo Donna Rice y de que Gephardt perdiera la elección demócrata frente a Michael Dukakis, Trippi ‘se despidió’ y tuvo lo que llama como un período de *fuck this* (rechazo) con la política. Continuó trabajando en campañas, pero solamente en elecciones de menor escala para el Congreso, gobernaciones, etc. Entonces, en algún momento del otoño de 2002, Steve McMahon, uno de los socios de la firma consultora política de Trippi, que a su vez trabajaba con Howard Dean, pidió a Trippi que vaya a ver a Dean en una aparición preliminar de la campaña en Iowa con la esperanza de que esto pudiera tentar a Trippi para trabajar en la campaña presidencial de Dean. La primera reacción de Trippi a las insinuaciones de McMahon fue un rotundo no. Como comentaría más adelante respecto a cuál era su respuesta inicial a la posibilidad de trabajo en otra campaña presidencial: “Juré que se acabó, no me inyecto más heroína... No me importa cuán buena sea la mierda, ya no la consumo”. Pero después de que McMahon persistiera en su intento, Trippi eventualmente se rindió y para enero de 2003 había acordado ser el encargado de la campaña de Dean –una campaña que en aquel momento tenía solamente 157.000 dólares en el banco, siete miembros del personal, una masa electoral de 432 partidarios conocidos y un candidato apenas conocido fuera de Vermont. Durante el año siguiente o algo más, Trippi procedió a trabajar cerca de veinte horas por día, los siete días de la semana – una forma de trabajo que pocos podrían considerar como ‘sana’ y que además era particularmente peligrosa para Trippi debido a su diabetes aguda. Como él dice: “Cada doctor que he visto me ha recomendado: ‘salga de esto, va a matarse’. Este es un negocio de mierda, el peor en el que puede estar” (Depaulo, 2004).

Esta discusión sobre las relaciones de Johnson y de Trippi con la política no debería ser enfáticamente interpretada como

un cuento moralizador de hagiografía política, aunque sin duda alguna construir un tipo ideal que acentúe intencionalmente una clase de formas aparentemente ‘exóticas’ de comportamiento pueda promover tal lectura. Si uno de los propósitos de la sociología es el de des-exotizar lo extraordinario, entonces el desafío que tenemos es el de encontrar las bases socio-lógicas de tales formas aparentemente irracionales de compromiso político. Desafortunadamente, es aquí donde fallan los abordajes académicos tradicionales. De la misma forma en que la relación de Johnson con la política no se puede subsumir fácilmente bajo narraciones enteramente utilitarias u objetivistas de la práctica política, tampoco pude serlo el involucramiento de Trippi en la política, pues se escapa de la lógica objetivamente racional y está permeada por sensaciones contradictorias de amor y odio. Así, si es verdad aquella máxima de que en lo extremo se puede encontrar lo ordinario, entonces, uno debe cuestionar qué tan bien equipadas están las aproximaciones tradicionales para entender el compromiso político en general.

Epistemología de Caja China y más allá

Para entender por qué los modos tradicionales de trabajo académico tienen dificultades para explicar formas sensuales vívidas de participación política, junto con otras relaciones más “mundanas” con la política, resulta útil examinar cómo responden a la cuestión de por qué uno se involucra en la política. Para la teoría de elección racional, que ha ganado dominio dentro de muchas ramas de la ciencia política y de la sociología política⁹, gracias en gran medida a la influencia de James Coleman (1986

⁹ Muestra de su dominio es la riqueza de temas a los que la teoría de elección racional se ha aplicado: participación de votantes (Aldrich, 1993), rebelión (Lichbach, 1990; Mueller y Opp, 1986), la redacción de la Constitución de Estados Unidos (McGuire, 1988), las decisiones de Nasser durante la crisis de 1967 (Mor, 1991), las diferentes respuestas a la transición del comunismo hacia la democracia entre la República Checa y Eslovaquia (Whitfield y Evans, 1999), y lo más relevante para la

y 1990) y de Jon Elster (1984; 1989 y 1993), uno se involucra en la política debido a la acción intencional en la que el político intenta obtener un cargo público o algo de sus beneficios (poder, ganancia material, reconocimiento, etc.). Enfoques organizacionales que, a menudo van junto a la teoría de elección racional del agente (véase Moe, 1984; Shepsle, 1989), buscan analizar diferentes estructuras gubernamentales y las formas en las que éstas canalizan, dan forma, y fomentan determinadas elecciones individuales¹⁰ (Marc y Olsen, 1989). Los enfoques culturalistas apuntan a las culturas locales y el grado en el que militan a favor o en contra del compromiso político como explicaciones de diversos grados de involucramiento político¹¹. Otros, siguiendo una línea de investigación que se remonta hasta la *Democracia en América* de Tocqueville (1835-1840), apuntan a estructuras de la sociedad civil, y a los niveles de capital social desarrollados en su interior, y argumentan que estas redes de confianza y apoyo son las responsables de empujar al agente hacia la política (véase, por ejemplo, Skocpol y Fiorina, 1999 y Putnam, 1995a, 1995b y 2000). Los psicólogos políticos se basan en las experiencias de la primera infancia¹² y la medida en la que éstas imbuén a los agentes de apetito por el poder¹³ y/o los exponen a

discusión presente, la elección de la política como carrera (Payne y Woshinsky, 1972; Recchi, 1999).

¹⁰ Por ejemplo, Norris (1997) explora los procesos de reclutamiento legislativo concentrándose en cómo los potenciales candidatos y los dirigentes del partido “interactúan dentro de diversos ajustes institucionales” para determinar quién será el candidato para el cargo político.

¹¹ Tal vez dos de los ejemplares más paradigmáticos de aproximaciones de cultura política son *The Civic Culture*, Almond y Verba (1963) y *Habits of the Heart*, Bella (1985).

¹² Sears y Valentino (1997) reportan que los acontecimientos políticos periódicos tales como las elecciones crean las disposiciones políticas del pre-adulto que continúan existiendo más adelante en la vida, mientras que Hyman (1959) sostiene que los valores políticos de la mayoría de los americanos se han cristalizado a la edad de 16.

¹³ Por ejemplo, Lasswell (1948:39) sostiene que “nuestra hipótesis clave sobre aquél que busca poder es que lo hace como medio para evitar la pobreza. Se espera que el

ambientes políticos como factores explicativos. Los teóricos de élite sostienen que uno entra a la política a partir de una posición (relativamente) ventajosa en la estructura social en su conjunto (por ejemplo: Dahl, 1961 y Domhoff, 1986), o que es el alto nivel de ciertas características pertinentes para la práctica de la política que uno posee (educación, ingresos disponibles, carisma, motivación¹⁴) lo que en última instancia conduce a la acción política.

Implícita en todas estas aproximaciones está lo que se puede denominar como epistemología de “caja china”. Según una visión de mundo de caja china, el científico social alcanza una comprensión de las acciones de los agentes a través de un análisis más y más cercano de los diversos grupos a los que estos pertenecen o de las posiciones que ocupan. El analista comienza separando a los individuos a ser estudiados en cada una de las cajas más grandes a las cuales pertenecen (es decir, blanco/negro, clase alta/baja masculino/femenino) y entonces, usando un análisis progresivamente más detallado, el analista coloca a los individuos en cajas más y más pequeñas, de modo que, por ejemplo, todas las mujeres blancas de clase alta con altos niveles de educación y de capital social pueden ser agrupadas juntas en una caja. Aunque uno podría continuar indefinidamente, en un retroceso infinito de cajas más y más pequeñas, de modo que sólo uno o dos individuos pudieran caber en las cajas finales, la mayoría de los analistas se detiene

poder supere bajas estimaciones de uno mismo, ya sea cambiando los rasgos de uno mismo o el ambiente en el cual funciona”. Aplicando análisis similares, Winter (1987) ha explorado la atracción y el desempeño del líder, y Barber (1972) ha examinado el éxito presidencial basado en medidas de actividad frente a la pasividad y de optimismo frente a pesimismo.

¹⁴ Dado el postulado básico detrás de la teoría de élites —que todas las sociedades pueden ser divididas en dos clases— la clase dirigente y la que es gobernada, mucha de la investigación sobre élites está dirigida a determinados factores que distinguen una clase de la otra, mucha de ella con la mirada puesta en cómo ambas difieren psicológicamente (Hedlund, 1973, Shamir, 1991, Sullivan y otros, 1993, y Winter, 1987).

en alguna parte del camino en nombre de la “parsimonia.” Al llegar a la caja final, se realiza la suposición de que a través de este proceso de asociación y disociación, uno ha desarrollado un modelo causal capaz de explicar la lógica de las acciones de los agentes.¹⁵ Combinando los resultados de cada uno de los análisis tradicionales de participación política podemos concluir que hombres blancos, relativamente ricos, instruidos, protestantes, de familias poderosas, que buscan conscientemente el poder para compensar su propia baja estima y que están bien conectados políticamente, son quienes tienen a la política como su vocación.

Si bien esta caracterización raya con una sobre-simplificación grotesca de lo que son métodos increíblemente sofisticados para el estudio de la vida social, en general, y de la participación política, en el ámbito más específico, la analogía de caja china resulta útil, no obstante, porque pone de relieve los problemas inherentes a cada uno de estos enfoques, problemas que se deben superar en cualquier intento de llegar a una comprensión completa de los procesos mediante los cuales uno entra en la política. El primer problema que uno encuentra en la epistemología de caja china es que no puede especificar cuáles de los individuos de la caja más pequeña entrarán en la política, porque inevitablemente no todos los hombres ricos, bien educados, blancos, protestantes, de familias poderosas lo hacen. Del mismo modo, no puede dar cuenta de los individuos selectos, de cajas más grandes, que, contrariamente a la lógica del modelo, terminan entrando en política. En tercer lugar, su

¹⁵ Prewitt (1970) se destaca en su adhesión a la epistemología de caja china, al analizar el reclutamiento de los miembros del consejo de San Francisco, dentro y fuera de la ciudad. Otros ejemplos “mejores” de la epistemología de caja china incluyen obras clásicas en el análisis científico social de la política y de la participación política tales como *Political Life: Why and How people Get Involved in Politics*, Lane (1959); *Political Man*, Lipset's (1960) y *Political Participation: How and Why Do People Get Involved in Politics*, Milbrath's (1965).

punto de vista ahistórico de la socialización política, que asume que a los políticos se les inculcan las categorías, capacidades y/o deseos para la vida política antes de su participación en la política, no puede explicar la evolución de la relación que los individuos toman respecto a la política a lo largo de sus carreras, relaciones que para muchos son caracterizadas más como retorcidas, tortuosas, de romances en altas y bajas antes que una forma u otra de estar o no comprometido.¹⁶ En cuarto lugar, los modelos tradicionales no pueden dar cuenta de las diferentes *cualidades* o *modalidades* de compromiso político entre los políticos, ya que sus modelos universales asumen que uno o está comprometido en la política profesional o directamente no lo está. Por último, y todavía más condenable, es el hecho de que en los modelos tradicionales de análisis político no se identifican los mecanismos específicos y/o procesos mediante los cuales la política se toma como una vocación. Aunque la identificación de una clase o clases de individuos más propensos a ingresar en la política profesional permite prefigurar el parámetro más general que da forma a la participación política, esto sólo oscurece el hecho de que la labor esencial de explicación se deja sin realizar: ¿*Cómo* y *por qué* la política viene a ser específicamente experimentada como una vocación sensible o significativa entre cualquier número de otras trayectorias profesionales posibles? ¿Cuál es el ‘gancho experiencial’ (Willis, 1977: 103) que atrae (y obliga a quedarse) a la política y hace que todas las otras líneas de acción pertinentes sean dejadas de lado en el montón de basura de la historia?

Antes de delinear una forma para resolver estas dificultades, debemos primero examinar otros de los supuestos implícitos sobre las cuales la epistemología de caja china basa sus suposiciones, el hecho de asumir que todos los factores causales

¹⁶ Estas tres primeras deficiencias son las mismas que Katz (1988) reclama que plagan las narraciones criminológicas tradicionales.

están situados en la trayectoria previa al involucramiento del agente en la política. A pesar de la variación entre las perspectivas descritas aquí –elección racional, psicología política, cultura política, aproximaciones centradas en la organización, asociacionismo cívico, y estudios de élite– la epistemología de caja china se basa en la suposición compartida de que los factores que forman un agente en la práctica son causales con carácter previo a su involucramiento en la política; o para ponerlo de otra forma, los principios causales, bajo el pensamiento de caja china, son todos asumidos como factores de *trayectoria* o variables *independientes*. Por ejemplo, la psicología política analiza cómo las experiencias en la infancia crean formaciones psíquicas que llevan al individuo a buscar posiciones de poder más adelante en la vida. Los estudios culturales analizan cómo diferentes sistemas de creencia condicionan a diferentes individuos a ver la política desde perspectivas diferentes. Los académicos organizacionales se concentran en los sistemas de reglas, regulaciones, e incentivos y cómo éstos pueden dar forma a las acciones de los agentes. Los académicos de la élite intentan delimitar las estructuras de la sociedad y cómo éstas *desproporcionadamente* predisponen a ciertos grupos o individuos para arribar a posiciones de poder. Incluso en el caso de la elección racional, que parece discutir la acción en términos de cosas por hacer o metas por alcanzar, vuelve a caer en el poder explicativo de los factores de trayectoria cuando recurre a la suposición de preferencias subyacentes para explicar variaciones en la acción. Dada esta visión de causalidad, se pone entonces de manifiesto por qué todas estas escuelas de pensamiento se basan en una epistemología de caja china; si se asume que los factores de trayectoria son las únicas causas de la acción, entonces uno sólo necesita capturar o diseccionar estas variables a través de la comparación sistemática de casos mediante la construcción de cajas más y más pequeñas hasta que el factor causal más importante sea ais-

lado¹⁷. Lo que se olvida, sin embargo, al centrarse solamente en factores de trayectoria, en factores que preceden a la acción, es la gama de atracciones que existen en el *primer plano* fenomenal de la acción y que pueden convocar a los agentes a la acción y compelerles a que persigan ciertos objetivos (atracciones que en sí mismas sirven como ‘factores causales’)¹⁸.

Aquí, el trabajo pionero de Jack Katz, *Seductions of Crime* (1988), es ilustrativo debido a que destaca la importancia de entender el primer plano de la acción para cualquier explicación sobre la práctica. Katz sostiene que las narraciones criminológicas que ponen de relieve factores de trayectoria sociológica y psicológica como explicaciones del comportamiento criminal están equivocadas y son incompletas porque ignoran la “dinámica sensual distintiva” subyacente al acto criminal. Puesto que los factores de trayectoria del agente que incluyen las experiencias de la niñez temprana (es decir, la historia de conflictos edípicos), el nivel de ingresos, la cantidad de educación, o la posición en el sistema de relaciones de clase, siguen siendo constantes en los momentos anteriores al crimen, no pueden proporcionar el peso analítico necesario para explicar la ocurrencia real del crimen. En su lugar, Katz asegura que el cambio causal esencial que lleva

¹⁷ Hecho evidente en su énfasis generalizado sobre los *factores* de trayectoria, está el hecho de que estas aproximaciones están basadas en una ontología intrínseca sustancialista, en otras palabras que ven la realidad “afuera” de forma tal que los científicos la identifiquen, diseccionen, y midan como *sustancias* o *variables* en lugar de que consista en *relaciones* o *procesos*. Para dos críticas mordaces del pensamiento sustancialista, ver Bourdieu (1968) y Elias (1978: 104-128). Mi principal reclamo contra la epistemología de caja china, sin embargo, coincide más con los desafíos que Merleau-Ponty (1962) trajo contra las filosofías tradicionales empiristas e idealistas de la acción, que eluden los compromisos presentes entre el *habitus* y el mundo con los cuales la motivación para la acción se desarrolla dialécticamente a través de un “moldeado mutuo e inmediato ‘habitar del ser en el mundo’” (Wacquant, 2005:466).

¹⁸ Tal como las atracciones fenomenales pueden seducir a uno para que realice una acción, podemos tener como hipótesis que lo contrario es también verdad: a saber, que el primer plano fenomenal puede incluir características repulsivas que repelen a uno lejos de una línea de conducta dada.

hacia una empresa criminal ocurre en la dinámica circunstancial del primer plano, ya que “el asaltante debe detectar, aquí y allá, un obstáculo distintivo o una seducción atractiva que no detectó poco antes en un lugar sustancialmente similar” (1988: 4). Y es por esta razón, según Katz, que si uno va a entender la comisión de un delito, no puede ignorar los vínculos activos del agente con el mundo, porque hacerlo sería obscurecer las atracciones morales y sensuales en el *primer plano* fenomenal de la acción que *jalan* al agente hacia la criminalidad.

Estableciendo un argumento de muchas maneras similar al de Katz, Paul Willis, en *Aprendiendo a Trabajar* (1977), se opone a las explicaciones estilo caja china que entienden la (re)producción de poder de trabajo como resultado directo de las desigualdades de clase para asumir que aquellos que se encuentran en la parte inferior de la jerarquía de clase automáticamente obtienen trabajos de clase obrera a partir de su posición estructural. En su lugar, Willis propone que hay un lado activo a la reproducción que es exactamente igual de integral a todo el proceso. Más específicamente, Willis sostiene que el sistema de relaciones de clase se produce en y a través de las luchas diarias de los adolescentes por legitimidad y reconocimiento en sus escuelas. Si bien los adolescentes se condenan a sí mismos a la marginalidad oponiéndose activamente a los valores dominantes de la clase media que superponen a los instruidos sobre aquellos criados en la calle, la capacidad mental sobre la capacidad física, no experimentan sus acciones como tales. Al contrario, experimentan su tiempo de ocio y sus réplicas a las figuras de autoridad “como un aprendizaje *verdadero, afirmación, apropiación, y como una forma de resistencia*”¹⁹ (1977:3). Lo que a los profesores y a los mejores estudiantes les parecen formas groseras de comportamiento que reflejan la pobre educación de los adolescentes y una falta general de propiedad, a los adolescentes les parecen testimonios de ‘crianza en las calles’

¹⁹ Énfasis del autor.

y del carácter interior de una persona. Así, siguiendo a Willis, podríamos decir que el motor de la reproducción de clase no es la coerción estructural directa, sino un proceso dialéctico en el cual las fuerzas objetivas son transmutadas a través de la práctica, de modo que, paradójicamente, ejercen su influencia a través del primer plano sensual de la acción.

¿Qué tipo de ayuda pueden proporcionarnos Katz y Willis para desenterrar las asechanzas de la epistemología de caja china como teoría del compromiso político? Primero, contrariamente a las inclinaciones de muchos sociólogos, no se puede decir que las fuerzas objetivas determinen enteramente la práctica. Porque sin importar cómo los factores económicos o psicológicos puedan predisponer a un individuo hacia una actividad violenta, sin las valencias sensuales y emocionales apropiadas al contexto, la empresa criminal deja de ser atractiva; y sin la complicidad activa de los adolescentes que insisten con gran indignación moral que los estudiantes del cuadro de honor y sus maneras adulatoras nunca monopolizarán la atención del profesor, la estructura de clase no se reproduce. Todo lo cual sugiere que es a través de la mediación de economías locales morales, políticas, y sensuales que se puede decir que las estructuras objetivas determinan el compromiso político. O, para ponerlo de otra manera, se puede decir que el compromiso político es el producto “tanto de causas antecedentes y de propósitos descriptivos” (Jackson, 1996: 6); de modo que para obtener una comprensión sociológicamente correcta de los procesos por los cuales uno se compromete en la política profesional, uno no puede excluir las comprensiones subjetivas sólo por el bien de una narración estrictamente objetivista; así como tampoco puede ignorar las atracciones sensuales presentes en el “momento positivo” (Wacquant, 1995a: 173) de la política en favor de los determinantes negativos capturados con el uso de la epistemología de caja china. Contra la teoría de elección

racional que postula que las curvas subyacentes de preferencia explican la variación en los resultados políticos, una escuela de psicología política que asume que la socialización ha ocurrido de una vez por todas en la niñez temprana, o las narraciones sociológicas que resaltan las variaciones en creencias culturales o en las estructuras de la sociedad civil como proveedoras de las explicaciones de por qué uno se compromete en la política, uno debe seguir la línea de pensamiento establecida por Lindesmith (1947), Becker (1953), y Hughes (1958) quienes ponen de relieve el involucramiento activo de los agentes con su ambiente como el elemento recurrente que desarrolla la motivación necesaria para la acción.

Lo que se puede concluir de todo esto es que para entender por qué uno se compromete en la política, no podemos confiar, como se ha hecho tradicionalmente, en reconstrucciones desvinculadas y desencarnadas de la política-en-acción.²⁰ Por el contrario debemos intentar, a través de observaciones cercanas y *descripciones* detalladas, reconstruir la *sensación* de la acción y la “sociabilidad inmanente de la experiencia humana” (Ostrow, 1990: 7), o lo que podemos decir es que son las realidades vividas del animal político²¹. Muy pertinente para nuestro examen es un análisis de las maneras en las cuales los políticos “piensan y sienten su oficio”, tal como una pregunta

²⁰ Aquí resulta recomendable recordar el consejo de Elias de que “mientras uno no necesita conocer, para comprender la estructura de las moléculas, cómo se siente ser uno de sus átomos, para entender el funcionamiento de los grupos humanos uno necesita saber por dentro, por así decirlo, cómo los seres humanos experimentan sus grupos propios y ajenos” (1956: 237).

²¹ Vale la pena enfatizar que hay razones para creer que la realidad vivida del animal político es, de hecho, plural, por lo tanto hay realidades vividas, no una sola realidad. Tal es una de las perspectivas detrás del concepto de campo de Bourdieu, explicado con mayor profundidad en *Las Reglas del Arte* (1996). Aunque estos existen como mundos relativamente autónomos hacia sí mismos, con sus lógicas únicas y propias, los campos no contienen un punto de vista sino puntos de vista múltiples y discrepantes que existen dentro de una lógica compartida más amplia del campo como un todo.

sobre “qué virtudes les proporciona, y cómo afecta su vida y a ellos mismos” (Wacquant, 1995b: 490). Mientras que enfatizar la necesidad de descripción como prelude a un auténtico estudio sociológico de la práctica política puede chocar contra las mejores sensibilidades de algunos científicos sociales, es importante acentuar que, como Katz (2001 y 2002) señala, la rica descripción de cómo una acción es realizada, lleva naturalmente a una comprensión de por qué la acción es conducida²². Al mismo tiempo, sin embargo, debemos identificar las condiciones objetivas que forman la posibilidad de esas experiencias. Mientras que algunos políticos pueden experimentar la política como consistente en valencias morales y sensuales únicas consideradas intrínsecamente atractivas, estas atracciones son formadas por condiciones sociales específicas de posibilidad que determinan cuáles individuos son los que tienen más posibilidades de experimentarlas. Como Durkheim (2001: 12) dice, en relación a mantener un sentido del deber: “Si un sentido del deber ha de tomar la raíz en nosotros, las circunstancias de nuestra vida deben servir para mantenerlo activo. Debe haber un grupo a nuestro alrededor que nos permita traerlo a la memoria, como sucede a menudo cuando intentamos hacer oídos sordos. Una forma de comportamiento, no importa cuál sea, es emprendida en un proceso constante sólo a través del hábito y el ejercicio”. Sin un grupo para recordarlas, un hábito para mantenerlas activas o las categorías apropiadas con las cuales experimentarlas, estas atracciones fenomenales de la política no tienen ninguna relevancia causal en sí mismas.

²² Para otros trabajos que sostienen que los análisis de ‘cómo’ una acción es realizada, pueden llevar a comprender por qué ésta es llevada a cabo (ver Jackson, 1983 y Bearman, 2000).

Hacia un análisis de la experiencia política

¿Dónde entonces pudieron los sociólogos comenzar la tarea de describir con riqueza y reconstruir la textura y las experiencias de vida política? ¿Qué categorías o conceptos pueden ser útiles para esta tarea? Un lugar digno de consideración para comenzar, como Arthur y Joan Kleinman (1996: 170) sugieren, es intentar determinar qué está en juego para los agentes dentro de un escenario dado. Mientras que esto puede golpear a algunos como nada más que un tema pasado de moda dentro de la investigación etnográfica, A. y J. Kleinman sostienen que hay de hecho importantes razones teóricas para precisamente comenzar con tal pregunta. Estas razones se encuentran en la larga y razonablemente difusa línea de lo que podríamos llamar *filosofía experiencial* que contiene a figuras tales como William James, John Dewey, Alfred Schutz, Helmuth Plessner, y a los que paradójicamente podríamos añadir de alguna forma a Durkheim y Goffman, ya que ninguno de ellos trató de manera extensa al tema de la experiencia. Sin importar las diferencias que estos pensadores pudieran haber tenido respecto a influencias teóricas o intereses sustantivos, todos sus trabajos, cuando menos transversalmente, refieren al hecho de que la experiencia es el “medio intersubjetivo de las transacciones sociales en los mundos morales locales” (Kleinman y Kleinman, 1996: 170), transacciones que intrínsecamente llevan las apuestas de aquellos implicados, incluyendo, pero no limitándose, a la supervivencia, la coherencia, y la trascendencia (Kleinman y Kleinman, 1996: 189). Por lo tanto, al identificar lo que está en juego para los agentes en un contexto dado, podemos comenzar a comprender el carácter y cualidad de sus experiencias²³.

Mientras que los límites de este trabajo no permiten involucrarnos en un debate en profundidad sobre la forma, el contenido,

²³ Por ejemplo, Katz (1988: 10) utiliza una “teoría de auto-trascendencia moral” para hacer la vivisección de los detalles experimentales en el primer plano fenomenal de la acción criminal.

y los orígenes de las diversas apuestas que los agentes políticos se disputan, o las condiciones que dan forma a su posibilidad, los siguientes ejemplos de no-ficción política pueden ayudarnos a comenzar a considerar lo que puede parecer, sonar, y sentirse como tales elementos, y el modo en que nosotros, en tanto sociólogos, podemos ir descifrándolos. El propósito aquí no es sugerir que estos ejemplos son enteramente representativos o enteramente exhaustivos de la gama de apuestas en juego en la vida política. Están ahí para servir como pruebas preliminares de la utilidad de examinar las apuestas de un entorno dado como un medio para aclarar los detalles de la experimentación del primer plano de la acción.

Él conseguiría que alguien haga algo por él, y tenía un verdadero conducto hacia todas las agencias [gubernamentales]. *Y no aceptaría un no –perseveraría en estas cosas como si fueran de vida o muerte.* Y cuando conseguía algo para alguien –cuando podíamos escribir y decirle a alguien que podían quedar a la espera de lograr algo– *ésa era una victoria real.*²⁴ Colgaría el teléfono - “¡Stelle! ¡Sí!”. Y empezaba a saltar de arriba hacia abajo” (Caro, 1982: 226).

- Stelle Harbin, uno de los ayudantes de LBJ (Lyndon B. Johnson), cuando era secretario del congresista Dick Kleberg, comentando respecto a su entusiasmo al asegurar la solicitud de un votante.

Este dulce socio mío, mi amigo, quien se suponía me apoyaría, ha hecho ya un trato con un contratista anteriormente deshonesto, amigo del Jefe... Tuve que comprometerme con el propósito de conseguir votos para que el sistema de carreteras sea ejecutado... Tuve que dejar que un ex cantinero y asesino, amigo del Jefe, robara cerca de \$10 000 de los ingresos generales del condado para satisfacer a mi socio ideal y evitar que los ladrones obtuvieran un millón o más por medio de la emisión de bonos. *¿Tenía razón o cometí un crimen?* No lo sé... De cualquier forma, tengo un valor de \$6 500 000 de caminos construidos y a un costo que los delincuentes se tirarán de los

²⁴ Énfasis del autor.

pelos. El hospital fue construido a menor costo que cualquier otra institución similar a pesar de mi cuñado borracho [Fred Wallace], a quien había tenido que emplear en el trabajo para mantener en paz a la familia. Yo mismo tuve que dirigir el trabajo del hospital y pagarle a él por el trabajo... ¿Soy un administrador o no? ¿O soy apenas un ladrón que transige con el fin de que el trabajo sea realizado? Ustedes lo juzgarán, yo no puedo (McCullough, 1992: 186).

Me pregunto si hice lo correcto al poner en la nómina de pago a un montón de hijos de puta inservibles y pagar a otros hijos puta más dinero por suministros de lo que en realidad valían para satisfacer a los poderes políticos y ahorrar \$3.500.000. Creo que hice lo correcto. De todas formas, no soy socio de ninguno de ellos y saldré más pobre de lo que entré a la oficina, en cualquier manera que se lo vea (McCullough, 1992: 87).

- Harry Truman, entonces presidente del tribunal del condado de Jackson.

[Luther] Jones recordaría ‘ser despertado a las cinco de la mañana, caminar a la oficina en medio de la nieve y preguntarse si valía la pena’. Pero llegó a la conclusión de que valía la pena porque “tenía siempre la sensación de que si trabajaba para Lyndon Johnson, las cosas buenas vendrían a mí. [...] *También, estaba intentando superarme. [...] Quería mejorar*”²⁵. (Caro, 1982: 238).

- Luther Jones, uno de los ayudantes de LBJ cuando era secretario del miembro del Congreso Dick Kleberg.

En pocas palabras, fuese bien conocido o no, todavía tuve que venderme. O como tan bien lo expresó [mi responsable de campaña], *vender mi trasero como cualquier prostituta*²⁶. Existe un buen número de maneras para lograr esto: trabajar para conseguir cobertura de prensa, medios de comunicación publicitarios, correo directo. No hay sustituto, sin embargo, para simplemente ser visto por la gente que quieres que vote por ti. No hay sustituto para ir hacia donde está la gente. Y,

²⁵ Énfasis del autor.

²⁶ Énfasis del autor.

una vez que te ven en carne y hueso, es más probable que voten por ti que por algún otro candidato a quien nunca han visto (Lynch, 2001: 114).

No, decidí que no iba a expresar mi acuerdo con el argumento de Jim Mancuso en mi programa de radio sobre que la mayoría de la gente cree que todos los Ítalo-Americanos son “matones y bufones” implicados en el crimen organizado. Eso era evidentemente absurdo. Iba a defender firmemente la libre expresión. *No iba a consentir a este grupo. No estaba a punto de prostituirme por un cargo público*²⁷ (Lynch, 2001: 177).

Para mí, *la vergüenza era estrictamente una cosa del pasado* cuando se trataba de conseguir dinero. No hice ninguna promesa, ni sugerí ni impliqué nada a cambio de efectivo para la campaña, sino que *la solicité vigorosamente* (Lynch, 2001: 269). Dan Lynch, Independiente que candidateó como demócrata para la asamblea estatal de NY.

El ámbito público está siempre en tu sangre... Nunca te deja (Confessore, 2005: 1).

Era un poco como ser el rebote. ¿Sabes?... Tu novia de dejó y alguien diferente viene en camino, y piensas, *buenooooo...* (Confessore, 2005: 2).

- Rick Lazio, ex miembro del Congreso y candidato republicano al senado de los Estados Unidos, comentando sobre la vida fuera de la política y la recepción de ofertas para candidatearse de nuevo.

¿Qué es lo que estas anécdotas revelan sobre el universo de la política profesional? ¿Qué está en juego en las idas y venidas diarias de un político que puede llevar a uno a brincar arriba y hacia abajo al asegurar la solicitud de un votante? ¿Qué puede ser tan distintivo y llamativo sobre el ámbito público que ‘nunca te deja’? El mito común de la política es, por supuesto, que es el

²⁷ Énfasis del autor.

campo de acción de ‘grandes hombres’ cuyas acciones prometen cambiar sin ninguna ayuda el curso de los acontecimientos del mundo. Sin embargo, en contra de lo que pueda sugerir la visión de los ‘grandes hombres’ de la política, la realidad pormenorizada de la vida política comprende, a menudo, actividades relativamente comunes o aún mundanas. Luther Jones, por ejemplo, se despertaba constantemente a las cinco de la mañana para terminar de contestar las cartas de los votantes y para realizar las tareas administrativas que LBJ le asignaba. Durante su campaña para asambleísta de estado, Dan Lynch hizo un esfuerzo concertado para “ir adonde la gente [está]” de modo que pudiera ser visto por sus potenciales votantes. Harry Truman, durante su trabajo como juez del condado, o lo que podría ser denominado hoy como Ejecutivo del Condado, fue responsable de la puesta en marcha de un proyecto de obras públicas apoyadas a través del voto. Mirar más allá del mito de los ‘grandes hombres’ y de las ‘grandes acciones’ hacia las rutinas y rituales diarios de la vida política, nos obliga a romper con la ilusión de que la política es, de alguna manera, un mundo predeterminado de entusiasmo e intriga. Si lo básico de cada día –llamadas telefónicas para preguntar sobre solicitudes no respondidas (LBJ), conocer a nueva gente (Dan Lynch), responder a denuncias y solicitudes (Luther Jones), trabajar para implementar un nuevo programa (Harry Truman)– no están presentes sólo en la política y son de hecho muy comunes a una amplia gama de trabajos (por ejemplo, burócrata, vendedor, ayudante administrativo), lo que hace ‘única’ a lo que Lazio refirió como vida pública debe ser un producto no de esas acciones en sí mismas, sino de cómo son llevadas a cabo y a qué fin conducen. Para ponerlo de otra manera, podemos decir que las seducciones de la vida política no son algo que uno ‘experimenta’ pasivamente, son algo de lo que uno logra apropiarse a través de formas y/o modalidades específicas de compromiso.

Entonces, ¿qué hay dentro de *cómo* la acción política es realizada que hace que la política sea una vocación irresistible? La respuesta corta es que para los políticos la política viene a ser, siguiendo a Goffman (1967: 185), “donde está la acción”; una tarea “consecuente y problemática” en la que se participa voluntariamente. Así, no es un accidente que aquellos para quienes la vida política es natural comparen a menudo la política con otras formas de “acción”, es decir, competencias donde el resultado es incierto, pero donde hay ganadores y perdedores claramente definidos. Por ejemplo, las analogías de guerra abundan en el léxico político: ustedes “apuntan” hacia la oposición usando “tácticas inteligentes” como “flanquearla”, “echarle humo” (Klein, 2002), empleando un “ataque de ametralladora,” o usando un movimiento de “tenazas” (Faucheux, 1997: 30). Newt Gingrich, tomando prestada la idea de Mao Tse Tung, postuló un enlace mucho más directo entre la política y la guerra cuando afirmó que: la “política es la guerra sin la sangre” (citado en Faucheux, 1997: 26). Otro informante nato ofreció la confirmación adicional de la abundancia relativa de asociaciones “populares” entre la política y la guerra, cuando confió que en su experiencia: “la mayoría de las metáforas de campaña son marciales” (Klein, 2002: 163). Un análisis adicional de trabajos de no-ficción política sugiere que las metáforas de los deportes son también muy populares en la política vernácula. Si la mejor manera de derrotar a su oponente político es “presionando en toda la cancha” o si su antagonista es culpable de “mover los postes del arco” con toda seguridad habrá acción en la “pelea principal” (NPR, 2005)²⁸.

Si, de hecho, la política es “donde está la acción”, entonces ¿cuál es la “acción” en la que los políticos participan o so-

²⁸ Uno puede incluso presumir que esta estructuración consecuente y problemática de la vida política es la causa original de las diversas “teorías de la conspiración” que se presentan de vez en cuando entre políticos. Después de todo, lo último que uno querrá antes de entrar voluntariamente en actividades fatídicas es tener a todos en su contra.

bre la cual pelean? Una explicación estrictamente materialista puede sostener que la “acción” de la política gira en torno a controlar las manijas de la sociedad (acerca de ganar un cargo importante, ocuparlo y ejercer poder). Indudablemente, esto es verdad hasta cierto punto, pues la política es, como en la famosa frase de Lasswell (1936), una batalla sobre “quién consigue qué, cuándo, y cómo”. Pero resumir toda la política y la práctica política nada más que a una búsqueda intencional para ganar cargo mediante elecciones implica que puede no haber mucha ‘acción’ en la política. Por ejemplo, si limitamos nuestra discusión a las oficinas nacionales de los Estados Unidos, en las cuales las elecciones se celebran cada dos, cuatro, o seis años, entonces, la ‘acción’ está separada a través de tales períodos de tiempo extendido en el que pocos, si es que hay algunos, actos se pueden considerar ‘decisivos’ en términos de afectar concretamente las posibilidades del político de ser reelegido. Si tomamos un rumbo similar y asumimos que la ‘acción’ de la política gira enteramente en torno a la adquisición de bienes para otros a través de la aprobación de proyectos –ya sea por razones altruistas o corruptas– estamos ante la problemática posición de que a menos que uno esté en medio del proceso real de aprobar un proyecto, éstas se encuentran fuera de la ‘acción’ (sin embargo, aquí otra vez la ‘acción’ es una cosa bastante difusa dependiendo de cuán rápidamente se aprueba un proyecto). En última instancia, la base sobre la cual se puede justificar la delimitación, *a priori*, de la ‘acción’ de la vida política como parte de la lucha por recursos materiales es intrínsecamente inestable. Hacerlo, significaría pasar por alto las formas de acción que pueden encontrarse en la vida política, y que, paradójicamente, pueden servir como avenidas hacia otras atracciones más trascendentes de la práctica política.

Mientras actividades tales como los deportes y las apuestas se estructuran fácilmente en una forma de suma cero, con ga-

nadores y perdedores bien definidos –haciendo difícil para uno participar en ellos sin estar al mismo tiempo involucrado en ‘la acción’– otros escenarios de la vida social tienden a ser estructurados de tal manera que los individuos pueden manejar su “tiempo y su tiempo libre de forma tal que pueden evitar el destino”²⁹ (Goffman, 1967: 170). Uno podría pensar que lo último sería cierto para el mundo de la política puesto que muchos de los rituales diarios en los que los políticos participan consisten en interacciones³⁰ relativamente rutinarias –desde hacer llamadas telefónicas para pedir un favor a un contacto, conocer a nueva gente y atender a sesiones de estrategia sobre cómo implementar mejor un nuevo plan– en las que la acción podría ser concebida como fácilmente evitable. Pero cuando miramos los detalles reales de la vida política, notamos, sin embargo, que con regularidad no sólo no se evita el destino sino que este es también algo que es activamente ‘esculpido’ (Goffman, 1967: 200) a partir de interacciones relativamente rutinarias de modo tal que viene a imbuir el *lebenswelt*³¹ entero del político³². Así, Johnson se empuñó en cosas con sus contactos de las oficinas gubernamentales

²⁹ El caso límite de tales formas de asociación es por supuesto la “sociabilidad”, en la cual no hay “ningún fin ulterior, ningún contenido, y ningún resultado fuera de sí mismo” (Simmel y Hughes 1949:255).

³⁰ Esto no quiere decir que tales formas de interacción son de hecho ‘rutina’. El punto es llamar otra vez la atención sobre el hecho de que las estructuras básicas de estas interacciones –su forma y contenido– no son del todo diferentes a la gama de otras ocupaciones en las que uno podría apenas considerar donde “la acción se encuentra”.

³¹ Mundo de la vida.

³² Algunos pueden cuestionar tal aserción dada la evidente frecuencia con la que los políticos evitan las ‘preguntas importantes’. Tras uno de esos casos, un titular en el Herald Sun (Melbourne, Australia) decía: “Condit se zambulle y teje en la TV” (Beach, 2000). El artículo reportaba que: “la apuesta del Sr. Condit por restaurar su imagen fracasó ya que el miembro del congreso republicano *rechazó en varias ocasiones* contestar preguntas sobre su aventura amorosa con la Srta. Levy” (énfasis mío). Que los políticos eviten tales encuentros, sin embargo, sólo sirve para confirmar, que ellos, de hecho, reconocen que las circunstancias dadas están preñadas de la posibilidad de fatalidad, algo a lo que ellos no están dispuestos a someterse en los casos en los cuales las probabilidades están claramente en su contra.

como si éstas fueran de ‘vida o muerte’, a pesar de que conseguir favores de burocracias bizantinas no era una tarea simple y de que fácilmente podría haber dicho a sus votantes que el tema estaba totalmente fuera de sus manos. Truman debatió sobre si sus acciones eran ‘correctas’ o si “cometió un crimen”, a pesar de que habría podido insistir, con derecho, en que fue ‘forzado’ a permitir al amigo del Jefe robar \$10.000 debido a la naturaleza de las sórdidas conexiones del Jefe. Más que rehusarse a solicitar dinero para no avergonzarse a sí mismo, para Lynch la vergüenza se convirtió en “una cosa del pasado” y solicitó dinero vigorosamente. Mientras que los encuentros públicos con extraños podrían haberse mantenido relativamente indiferenciados en sus idas y venidas diarias, eran ahora oportunidades estratégicas para que Lynch “se vendiera puerta a puerta”.

La tendencia puede ser considerar esta propensión por encuentros inevitables como dictados por una lógica subyacente dirigida maximizar ganancias. Quizás la voluntad de Lynch de venderse y de solicitar dinero eran productos directos de su deseo de ser elegido. Quizás Truman simplemente evaluaba sus acciones en términos de cómo éstas podían afectar futuras oportunidades de elección. Y en esos, a menudo, momentos destacados cuando la fatalidad parecer haber sido eludida, de acuerdo con el sentido común para evitar dañar la reputación o las futuras posibilidades en una elección, tal vez es allí donde se encuentran mayores evidencias para sostener la idea de que la acción política es dictada por objetivos utilitarios. Pero afirmar que el juego de la política se juega nada más que con cálculos racionales sobre cómo aumentar mejor el poder o la probabilidad de ganar un cargo, significa distorsionar seriamente la lógica de la práctica política y truncar prematuramente el proceso de investigación y explicación. De hecho, la ‘acción’ de la política no necesita ser considerada como producto de un compromiso abstracto a una meta futura. El encanto de la ‘acción’ es algo que uno experimenta como algo

intrínsecamente atractivo o seductor —tan fascinante como, por ejemplo, una nueva relación romántica— tanto, que debe ser elevado al nivel de conciencia para tener algún grado de significación para el político. Como Lazio describió la posibilidad de volver a la política: “Era un poco como ser el rebote ¿Sabes? Tu novia te dejó y alguien diferente está subiendo, entonces piensas, bueno-ooo...”. Al reestructurar actividades e interacciones relativamente rutinarias en juegos de suma cero a ser ganados o perdidos, los políticos hábilmente crean la posibilidad de ‘acción’ en sus vidas y es el tomar estas oportunidades, este presionar sobre los límites, lo que permite que se construyan como seres convincentes. Si la competencia se dirige hacia convencer a alguien para lograr su apoyo a través de mostrar *carácter*, *visión* o *empatía*, o si se dirige hacia la *derrota* del oponente empleando astucia y estrategia, los políticos se comprometen a un proyecto de lucha para construir seres trascendentes.

Todo lo cual sugiere que la experiencia de la vida cotidiana en política se basa en el resultado de un número incalculable de lo que podemos llamar, siguiendo a Goffman, como “disputas entre caracteres” en las que “disputas de frontera se buscan y se disfrutan (a menudo con júbilo) como un medio para determinar donde están los límites de cada uno” (Goffman, 1967: 216). Tal como Katz (1988: 102) mostró que ser “malaleche” “llega a ser atractivo cuando uno detecta en el detalle interactivo la significación trascendente de la manifestación de maldad”, los políticos experimentan la fascinación de ser ‘presidenciables’³³ cuando detectan en sus rutinas e interacciones diarias con los votantes u otros políticos la significación *trascendente de personificar lo universal*. Para Johnson, la metáfora de tener un

³³ En gran medida, la noción de ser “presidencial” ha venido a significar, por lo menos dentro de los Estados Unidos, todo lo que los políticos deben personificar, desde su profundidad de convicción, hasta su manera de llevarse a sí mismos y de su dedicación a un bien más amplio. Por ejemplo, en un titular reciente se lee: “Bush utiliza el descanso electoral para practicar ser presidenciable (Colie, 2000).

conducto hacia las oficinas estatales es difícilmente arbitraria; al obtener con éxito un favor de sus contactos para ayudar a un votante, muestra que sus poderes trascendentes no están limitados al “aquí y al ahora” sino que son de hecho eficaces “allí” también. Para Jones, la significación trascendente de las capacidades de Johnson se hizo evidente en las batallas políticas diarias de Johnson. Mientras que Jones descubrió qué beneficios le llegarían si trabajaba para Johnson, reconocemos el alcance total de la atracción trascendente de Johnson para Jones, cuando Jones dice que al trabajar con Johnson estaba también en camino hacia la trascendencia, mientras que “también, intentaba prosperar... quería mejorar”. Para Trippi y Johnson, su dedicación al trabajo en la política muestra que la política no es algo que sólo se hace o se representa; es también fundamentalmente *quiénes son*. Si, como Bourdieu (2005) demuestra, el oficial o líder elegido, al hablar o actuar en nombre de un grupo dado, puede *de facto* llevar a un grupo a existir y a la inexistencia de individuos aislados, entonces, la dinámica opuesta es también verdadera. Al dar vida a un grupo, ya sea atrayendo a una muchedumbre significativa en un puesto de campaña (Johnson) o forjando una organización de base popular, que a su vez moviliza a los votantes de un candidato (Trippi), el grupo a su vez lleva al político fuera de la inexistencia de un individuo anónimo y hacia la existencia de un ser trascendente cuyo ser ha sido objetivado en el grupo.

Pero en ello yace una de las paradojas centrales de la política. Mientras que una de las rutas para personificar lo universal es ser todas las cosas para toda la gente, al ser todas las cosas para toda la gente uno se arriesga a no ser nada. Alternativamente, sin embargo, “tomando una posición” y rechazando ‘rendirse’ a las presiones externas, uno se arriesga a adoptar una posición intrínsecamente estrecha y/o limitada que no llega a ser ‘universal’. Atestiguar este enigma es el significado de la doble cara que se encuentra en la muy apta sugerencia del responsable de campaña

de sobre que Lynch debía venderse puerta a puerta como una prostituta. Por un lado, quizás no existe mayor amenaza para la santidad del ser y su potencial para la trascendencia que permitir voluntariamente que el ser sea penetrado por un fin de beneficio financiero: no sólo no estoy allí, sino que ustedes me penetran aquí; no sólo estoy siendo penetrado por ustedes, sino que les permito hacerlo por sus razones (dinero) y no por las mías. Con estas dinámicas pulsando a través de su primer plano inmediato de acción, Lynch insiste, con la indignación moral de alguien cuyo ser es amenazado con ser penetrado, que no tiene intenciones de prostituirse en una oficina pública. Al hacerlo, revierte la dinámica situacional y reclama su proyecto de trascendencia mostrando que la lógica política tradicional del *quid pro quo*, que puede persuadir a otros, a él no le afecta. Simultáneamente, sin embargo, existe en la metáfora de la prostitución una ironía más profunda y oculta; a saber, existe una fina línea entre la pérdida del ser con la penetración y la afirmación del ser con la aceptación del otro: usted puede pensar que me está penetrando, pero en realidad soy yo el que lo penetra a usted, porque lo que tengo que ofrecer es tan fascinante que usted no puede decir que no. Así, Truman, quien admite poner a muchos “hijos de puta inservibles en la nómina de pago” y pagar a otros “hijos de puta más dinero de lo que valen” concluye en última instancia que hizo lo correcto, ya que le permitió ahorrar \$3 500 000 al condado. Y con una prestidigitación nunca demasiado rápida, puede invertir la dialéctica entre el amo y el esclavo tal como él afirma: “no, soy yo realmente el que te está penetrando”.

Conclusiones

Marx hizo famosa la idea de que el principal defecto del pensamiento materialista era su inclinación a considerar a la realidad “solamente bajo la forma de objeto, o de *contemplación*, pero no como *actividad [o] práctica sensual humana*” (Marx,

1978: 143). Lo mismo se podría decir hoy a propósito de los modos dominantes de pensamiento usados para explicar la implicación política. Para identificar de forma más completa los factores que afectan tanto el funcionamiento de las democracias como las acciones de líderes políticos, debemos interrogar científicamente no sólo las estructuras objetivas de los estados o los factores de trayectoria que caracterizan a esos líderes, sino a las atracciones morales y sensuales de hacer política. Porque sólo una vez que hayamos descendido de las alturas del pensamiento político abstracto y que hayamos capturado el carácter y la textura de la vida cotidiana del animal político podremos sugerir qué ambientes pueden ser los más propicios para su buena salud.

Referencias

- Aldrich, John H. (1993). "Rational choice and turnout". *American Journal of Political Science*, 37: 246-278.
- Almond, Gabriel y Sidney Verba (1963). *The Civic culture: Political attitudes and democracy in five nations*. Boston, MA: Little, Brown, and Company.
- Barber, James D. (1972). *The Presidential character: Predicting performance in the White House*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Beach, Martin (2001). "Condit ducks and weaves on TV". *Herald Sun* (Melbourne, Australia), August 25: 17.
- Bearman, Peter (2000). "Becoming a Nazi: A model for narrative networks". *Poetics* 27 (2-3): 69-90.
- Becker, Howard S. (1952). "The career of the Chicago public school teacher". *American Journal of Sociology*, 57: 470-477.
- _____ (1953). "Becoming a marihuana user". *American Journal of Sociology*, 59: 235-242.

- Bellah, Robert N., et al. (1985). *Habits of the heart: Individualism and commitment in American life*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Bourdieu, Pierre (1968). "Structuralism and theory of sociological knowledge". *Social Research*, 35: 681-706.
- _____. (1996). *The rules of art: Genesis and structure of the literary field*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- _____. (2005). "The mystery of the ministry: From particular wills to the general will". En: Loïc Wacquant y Pierre Bourdieu (Eds.), *Pierre Bourdieu and democratic politics: The mystery of ministry*: 55-63.
- _____. ; Jean-Claude Chamboredon y Jean-Claude Passeron (1991). *The craft of sociology: Epistemological preliminaries*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Caro, Robert (1990). *The path to power*. New York: Vintage Books.
- _____. (1991). *The means to ascent*. New York: Vintage Books.
- Coleman, James (1986). "Social theory, social research and a theory of action". *American Journal of Sociology*, 91: 1309-1335.
- _____. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Collie, Zaira (2000). "Bush using electoral timeout to practice being presidential". *San Francisco Chronicle*, December 4, A5.
- Confessore, Nicholas (2005). "The backup candidate". *The New York Times Magazine*. <http://www.nytimes.com/2005/10/02/magazine/02lazio.html?ex=1285905600&en=c41d690387209e32&ei=5088&partner=rssnyt&emc=rss>.
- Csordas, Thomas (1994/1997). *The sacred self: A cultural phenomenology of charismatic healing*. Berkeley and Los Angeles, CA: University of California Press.

- Dahl, Robert (1961). *Who governs? Democracy and power in an American city*. New Haven, CT: Yale University Press.
- De Paulo, Lisa (2004). "Joe Trippi's wild ride". *Gentlemen's Quarterly*. ([http://us.gq.com/plus/content/?040127plco trippi](http://us.gq.com/plus/content/?040127plco%20trippi)).
- Domhoff, William G. (1986). *Who rules America now?* New York: Prentice Hall.
- Durkheim, Émile (2001). *Professional ethics and civic morals*. London and New York: Routledge.
- Eisemeier, Theodore J., y Philip H. Pollock, III. (1985). "An organizational analysis of political action committees". *Political Behavior*, 7: 192-216.
- Elias, Norbert (1956). "Problems of involvement and detachment". *British Journal of Sociology*, 7: 226-252.
- _____. (1978). *What is sociology?* New York: Columbia University Press.
- Elster, Jon (1984). *Sour grapes*. New York: Cambridge University Press.
- _____. (1989). *Nuts and bolts for the social sciences*. New York: Cambridge University Press.
- _____. (1993). *Political psychology*. New York: Cambridge University Press.
- Faucheux, Ronald (1997). "Strategies that win". *Campaigns and elections*, 18: 24-31.
- Goffman, Erving (1959). *The presentation of self in everyday life*. New York: Anchor Books. [versión en castellano: (1989) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Amorrortu, Buenos Aires]
- _____. (1967/1982). *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Pantheon Books.
- Hedlund, Ronald (1973). "Psychological predispositions: Political representatives and the public". *American Journal of Political Science*, 17: 489-505.
- Homans, George (1964). "Bringing men back in". *American Sociological Review*, 29: 809-818.

- Hughes, Everett (1958). *Men and their work*. Glencoe, IL: Free Press.
- Hyman, Herbert (1959). *Political socialization*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Jackson, Michael (1983). "Knowledge of the body". *Man*, 18: 327-345.
- _____ (Ed.) (1996). *Things as they are: New directions in phenomenological philosophy*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Katz, Jack (1988). *Seductions of crime: Moral and sensual attractions in doing evil*. New York: Basic Books.
- _____ (2001). "From how to why: On luminous description and causal inference in ethnography (Part I)". *Ethnography*, 2: 443-473.
- _____ (2002a). "From how to why: On luminous description and causal inference in ethnography (Part II)". *Ethnography*, 3: 63-90.
- Klein, Joe (2002b). *The natural: The misunderstood presidency of Bill Clinton*. New York: Doubleday.
- Kleinman, Arthur y Joan Kleinman (1996). "Suffering and its professional transformation: Toward an ethnography of interpersonal experience". En Michael Jackson (Ed.), *Things as they are: New directions in phenomenological anthropology*: 169-195. Bloomington, ID: University of Indiana Press.
- Lane, Robert (1959). *Political life: Why and how people get involved in politics*. New York: Free Press.
- Lasswell, Harold D. (1936). *Politics: Who gets what, when, how*. New York, London: Whittlesey House.
- _____ (1948). *Power and Personality*. New York: Norton.
- Lichbach, Mark I. (1990). "Will rational people rebel against inequality? Samson's choice". *American Journal of Political Science*, 34: 1049-1076.

- Lindesmith, Alfred (1947). *Opiate addiction*. Evanston, IL: Principia Press.
- Lipset, Seymour (1960). *Political man*. Garden City, NY: Doubleday.
- Lynch, Daniel (2001). *Running with the machine: A journalists eye-opening plunge into politics*. Albany, NY: Whitson Publishing Company, Inc.
- March, James G. y Johan P. Olsen (1989). *Rediscovering institutions: The organizational basis of politics*. New York: Free Press.
- Marx, Karl (1978). *The Marx Engels reader*. (2nd ed.) R. C. Tucker. Norton: NY.
- McCullough, David (1992). *Truman*. New York: Simon and Schuster Paperbacks.
- McGuire, Robert A. (1988). "Constitution making: A rational choice model of the Federal Convention of 1787". *American Journal of Political Science*, 32: 483-522.
- Merleau-Ponty, Maurice (1962). *The phenomenology of perception*. New York: Routledge.
- Milbrath, Lester (1965). *Political participation: How and why do people get involved in politics*. Chicago: Rand McNally.
- Moe, Terry (1984). "The new economics of organization". *American Journal of Political Science*, 28: 739-777.
- Mor, Ben D. (1991). "Nasser's Decision-Making in the 1967 Middle East Crisis: A Rational-Choice Explanation". *Journal of Peace Research*, 28(4): 359-375.
- Mueller, Edward N., y Karl D. Opp (1986) "Rational choice and rebellious collective action". *The American Political Science Review*, 80: 471-488.
- Norris, Pippa (Ed). (1997). *Passages to power: Legislative recruitment in advanced democracies*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- National Public Radio. (2005). Among U.S. politicians, sports analogies endure. Washington, DC: National Public Radio,

- registrado el 15 de septiembre de 2005. <http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=4846226>.
- Ostrow, James (1990). *Social sensitivity: A study of habit and experience*. Albany: SUNY Press.
- Payne, James y Oliver Woshinsky (1972). "Incentives for political participation". *World Politics*, 24: 518-546.
- Prewitt, Kenneth (1970). *The recruitment of political leaders: A study of citizen politicians*. Indianapolis, Bobbs-Merrill Company.
- Putnam, Robert D. (1995a). "Bowling alone: America's declining social capital". *Journal of Democracy*, 6: 65-78.
- _____ (1995b). "Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America". *PS: Political Science and Politics*, 29: 664-83.
- _____ (2000). *Bowling alone: Civic disengagement in America*. New York: Simon and Schuster.
- Recchi, Ettore (1999). "Politics as occupational choice: Youth self-selection for party careers in Italy". *European Sociological Review*, 15(1): 1-107.
- Sacks, Harvey (1975). "Everyone has to lie". In M. Sanches y B. Blount (Eds.), *Sociocultural dimensions of language use*: 57-79. New York: Academic Press.
- Sears, David O. y Nicholas A. Valentino (1997). "Politics matters: Political events as catalysts for preadult socialization". *American Political Science Review*, 91: 45-65.
- Shamir, Michal (1991). "Political intolerance among masses and élites in Israel: A reevaluation of the elitist theory of democracy". *The Journal of Politics*, 53(4): 1018-1043.
- Shepsle, Kenneth A. (1989). "Studying institutions: Some lessons from the rational choice approach". *Journal of Theoretical Politics*, 1: 131-137.
- Skocpol, Theda y Morris Fiorina (Eds.). (1999). *Civic engagement in American democracy*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

- Simmel, Georg y Hughes, Everett (1949). "The sociology of sociability". *American Journal of Sociology*, 55: 254-261.
- Sullivan, John L., et al. (1993). "Why politicians are more tolerant: Selective recruitment and socialization among political élites in Britain, Israel, New Zealand and the United States". *British Journal of Political Science*, 23: 51-76.
- Toqueville, Alexis (1835–1840/2003). *Democracy in America*. In Gerald, E. Beaavan with an introduction and notes by Isaac Kramnick Vol. 2. London: Penguin Books.
- Wacquant, Loïc (1995a). "Why men desire muscles". *Body and Society*, 1: 163-179.
- _____ (1995b). "Pugilistic point of view: How boxers think and feel about their trade". *Theory and Society*, 24: 489-535.
- _____ (2005). "Carnal connections: on embodiment, membership, and apprenticeship". *Qualitative Sociology*, 28: 441-471.
- Weber, Max (1958). "Politics as a vocation". In H. H. Gerth y C. Wright Mills, *From Max Weber: Essays in Sociology*. New York: Oxford University Press. [Versión en castellano: (1997) *El político y el científico*. Alianza, Madrid.]
- _____ (1949). *The methodology of the social sciences*. In E. A. Shils y H. A. Finch. (edit), Glencoe, IL: The Free Press.
- Willis, Paul (1977). *Learning to labor: How working class kids get working class jobs*. New York: Columbia University Press. [Versión en castellano: (1988) *Aprendiendo a Trabajar*. Akal, Madrid.]
- Winter, David G. (1987). "Leader appeal, leader performance, and the motive profiles of leaders and followers: A study of American presidents and elections". *Journal of Personality and Social Psychology*, 52: 196-202.

Wright Mills, Carl (1940). "Situating actions and vocabularies of motives". *American Sociological Review*, 5: 904-913.

Matthew Mahler es doctorando de la Universidad del Estado de Nueva York en Stony Brook. Su tesis se titula *Homo Politicus: Sobre Política y Pasiones*, examina la producción social de agentes políticos. Sus intereses de investigación abarcan también teoría social, política y la epistemología de la investigación sociológica.

Acerca de los desafíos éticos de la investigación de campo en zonas de conflicto

Elisabeth Jean Wood

La investigación de campo llevada a cabo en zonas de conflicto presenta desafíos debido a razones tanto metodológicas como éticas. En zonas de conflicto, la práctica de los imperativos típicos de la investigación empírica (que consiste en juntar y analizar datos precisos con el fin de tratar un asunto teórico pertinente) se intensifica debido a la falta de datos imparciales extraídos de los periódicos, a la gran cantidad de datos parciales reunidos por organizaciones que trabajan en la zona, a la dificultad de definir una muestra representativa y poder llevar a cabo un estudio sobre ésta, además de los desafíos logísticos evidentes. Asimismo, la práctica del imperativo ético de la investigación (‘no hacer daño’) se ve intensificada en las zonas de conflicto debido al grado de polarización política, a la presencia de actores armados, a la seguridad precaria de la mayoría de los residentes, al carácter imprevisible de los sucesos y a las consecuencias traumáticas experimentadas de igual modo por los combatientes y los civiles.

Desde el inicio del proyecto y durante la etapa de desarrollo del diseño y de los métodos de investigación, los investigadores deben tener siempre en cuenta los imperativos éticos. Con la esperanza de poder contribuir a investigaciones futuras en zonas de conflicto, en este ensayo expongo los dilemas éticos a los cuales se ven enfrentados los investigadores de campo que trabajan en zonas de conflicto y evalúo hasta qué punto los procedimientos de investigación pueden abordar estos dilemas de manera adecuada. Sostengo que los procedimientos de investigación pueden contribuir a tratar muchos de estos dilemas según el escenario de conflicto. En algunos, resulta imposible llevar a

cabo una investigación de manera ética, por ende la misma no debe realizarse o debe ser restringida. En muchos otros, en cambio, los procedimientos de investigación logran lidiar con estos dilemas bastante bien. Aunque la investigación ética dependerá siempre de la opinión del investigador; no basta con cumplir las reglas básicas; por ende, la capacitación de los investigadores de campo debe permitirles estar preparados para enfrentar dilemas éticos e inculcarles principios deontológicos que los ayudarán a no cometer errores en el campo.

Para este ensayo, me baso en mi trabajo de investigación de veintiséis meses llevado a cabo en zonas rurales de El Salvador durante la guerra civil. Luego de resumir brevemente el objetivo y la metodología general de la investigación, expongo, en primer lugar, el contexto particular de la guerra durante el periodo de investigación. Luego, detallo los dilemas éticos a los cuales me enfrenté y analizo la conveniencia de los procedimientos de investigación utilizados para implementar la ética de ‘no hacer daño’, haciendo hincapié en el protocolo destinado a garantizar que mis entrevistas se hicieran con el total consentimiento de los participantes y en los métodos que utilicé para asegurar la confidencialidad de mis datos de campo. Identifico los dilemas a los cuales no me enfrenté, poniendo énfasis en la violencia relativamente limitada que tuvo lugar a fines de la guerra civil salvadoreña. Expongo también los dilemas que surgen durante la diseminación de las conclusiones y la repatriación de datos. Puesto que estos procedimientos no tratan todos los dilemas a los cuales el investigador puede enfrentarse en las zonas de conflicto, concluyo que la investigación ética depende inevitablemente del juicio fundado del investigador, e identifico algunos de los desafíos emocionales de la investigación de campo en escenarios altamente polarizados que pueden afectar el juicio del investigador.

Investigación: acción colectiva de alto riesgo y democratización como salida a la guerra civil

En El Salvador llevé a cabo una investigación que abarcó varios temas, incluyendo las razones por las cuales la democratización puso fin al conflicto político violento (Wood, 2000) y los motivos que llevaron a algunos pobres rurales a apoyar activamente a los rebeldes de izquierda, a pesar de los altos riesgos a los que se exponían (Wood, 2003). En cinco casos de estudio realizados en zonas de conflicto rurales entrevisté a más de doscientos civiles, ocho comandantes rebeldes y a aproximadamente dos docenas de personas miembros de organizaciones no gubernamentales que pertenecían a varias filiaciones políticas. Los estudios de caso se diferenciaban por el grado de movilización en apoyo a los rebeldes y en la forma de producción agraria.³⁴ A través de las entrevistas y de la observación de reuniones logré documentar la historia del conflicto en las comunidades locales, la trayectoria política de las personas (aquellos que apoyaban a los rebeldes y aquellos que no), las divisiones políticas dentro de las comunidades, las relaciones entre los civiles y los actores armados, el modelo de ocupación de tierras durante la guerra, además de los orígenes, la evolución y la filiación política de las organizaciones no gubernamentales que estaban presentes en la zona. Asimismo, reuní material que me permitió analizar los orígenes y la evolución de la reconstrucción de un pueblo bombardeado

³⁴ Las cinco zonas elegidas para realizar los estudios de caso cumplían con los siguientes criterios de investigación: cada zona debía ser razonablemente accesible para que yo pudiese ingresar con mi camioneta y debía ser políticamente manejable (en el contexto salvadoreño, esto quería decir que únicamente una o dos de las cinco facciones insurgentes podían tener participación activa en la zona). A través de las zonas elegidas para los estudios de caso, intenté encontrar algunas variaciones en las relaciones sociales que reinaban antes de la guerra (el trabajo salarial, la aparcería, la agricultura campesina, etc.) y en los modelos de movilización política (esto es, las zonas en las que una parte de los residentes apoyaban a las fuerzas insurgentes y la otra al gobierno). No obstante, este diseño de investigación surgió mediante un proceso más complicado, como se explica en el capítulo III de Wood (2003).

y abandonado (Tenancingo), bajo un acuerdo único entre los rebeldes y el gobierno que autorizaba la repoblación del mismo.

En San Salvador y en las ciudades provinciales, reuní datos y documentación sobre la evolución de la economía durante el conflicto, el curso de las negociaciones entre los rebeldes y el gobierno sobre la transferencia de tierras a los que apoyaban a los rebeldes, las opiniones de los terratenientes acerca del conflicto y sus consecuencias económicas, y el análisis de los orígenes de la guerra y las medidas contra-insurgentes tomadas por los oficiales. Me entrevisté con oficiales del gobierno, oficiales militares, miembros de la USAID (Agencia de los Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional), de la ONU (Organización de las Naciones Unidas), oficiales del grupo político rebelde (luego del cese de fuego), así como también con casi una docena de personas dueñas de propiedades en las zonas donde se llevaron a cabo los estudios de caso.

Si bien logré reunir bastantes documentos y bases de datos fundamentales, además de presenciar varias reuniones de diferentes organizaciones, mi método principal de investigación consistió en realizar entrevistas semiestructuradas en las cuales formulé preguntas abiertas que figuraban en una lista y me concentré en temas que me parecían adecuados y pertinentes. Resultó fundamental volver a entrevistar a muchas personas para poder obtener una información de excelente calidad.

La reunión de opiniones sobre estos temas por parte de grupos sociales de todo el espectro político (incluyendo a los actores armados) fue importante para lograr el objetivo de la investigación. Como lo detallo más adelante en el trabajo, a excepción del caso de los funcionarios públicos de alto rango, les aseguré a todos los entrevistados que su identidad no sería divulgada (en muchos casos su participación fue anónima). El contacto inicial que tuve con los directivos de la USAID me permitió entrevistar a funcionarios del gobierno salvadoreño, a oficiales

militares y a terratenientes. Logré comenzar mi primer estudio de caso, Tenancingo, gracias a la organización no gubernamental que llevaba a cabo la reconstrucción del pueblo. A través de la monja católica local conocí a los residentes del pueblo. Mi afiliación a la universidad jesuita me ayudó a conocer trabajadores pastorales de otras zonas, quienes me dieron alojamiento en el campo. Varias personas que conocí en San Salvador me presentaron a miembros de organizaciones no gubernamentales que estaban realizando otros trabajos de campo y que me facilitaron el ingreso a las otras cuatro zonas de estudios de caso. En el campo, fui sometida a investigación por parte de cada facción rebelde presente en las zonas. Luego de escuchar acerca de mi proyecto, los jefes de operaciones verificaron mi identidad con sus contactos en la ciudad ³⁵. Supongo que los funcionarios públicos llevaron a cabo un proceso similar.

De este modo, las personas que iban a ser entrevistadas fueron elegidas mediante la construcción de varias redes paralelas de contactos (urbanos y rurales, los que apoyaban a los rebeldes y los que apoyaban al gobierno, y residentes rurales que no apoyaban a nadie). En los casos en que hubo violencia política y polarización no intenté construir muestras representativas de los entrevistados, sino que hice lo posible para entrevistar a los miembros de una gran variedad de organizaciones, tanto aquellas que apoyaban al gobierno, como aquellas que apoyaban a la oposición. A través de sacerdotes y monjas locales conocí a varios residentes, incluyendo a aquellos que no apoyaban ni al gobierno ni a la oposición (los cuales eran muy difíciles de encontrar). No llevé a cabo ninguna investigación en las zonas controladas por el ejército rebelde, puesto que no estaba permitido el acceso a esas zonas si no se apoyaba a los rebeldes. Tampoco intenté llevar a cabo ninguna investigación de campo

³⁵ De acuerdo a mi experiencia, una vez que el proceso era completado no tuve que enfrentar restricciones de desplazamiento ni de investigación.

en las zonas donde no había ninguna actividad insurgente (lo cual habría sido el diseño de investigación ideal ya que habría agregado un caso claramente opuesto). Llevar a cabo una investigación etnográfica sobre temas políticos tan delicados en zonas donde ni el gobierno, ni el control terrateniente tenían oposición, hubiese sido peligroso tanto para los entrevistados (y quizá para mí). Esto quiere decir que, irónicamente, durante la guerra salvadoreña era normalmente más seguro realizar la investigación de campo en las zonas disputadas por los rebeldes armados.

Esto se debe a que, durante la última mitad de la guerra, en las zonas en las que se realizaron los estudios de caso reinaba una suerte de estancamiento tanto político como militar. Un Estado político que reflejaba la incapacidad del gobierno para volver a imponer la hegemonía de las fuerzas de seguridad y de los terratenientes, pero también la incapacidad de los rebeldes para impedir que las tropas del gobierno controlen la zona. A la sombra de ese estancamiento y en las condiciones particulares de esta guerra, los residentes rurales podían vivir y trabajar con una gran variedad de lealtades políticas, tornando en posible una investigación de campo sobre los modelos de acción colectiva.

Recurrí también a otro método. En 1992, militantes rebeldes provenientes de cuatro de las zonas elegidas para los estudios de caso dibujaron mapas para este estudio. Solicité a los representantes de una docena de cooperativas que dibujaran –con marcadores en grandes láminas de papel de estraza– mapas de sus localidades en las cuales se pudiesen observar los límites de las propiedades y el uso de las tierras utilizadas antes y después de la guerra civil. Varios miembros –por lo menos dos– dibujaron estos mapas mientras discutían sobre la historia de la zona, contaban chismes y chistes, al tiempo en que se burlaban entre ellos (y de mí). Los mapas muestran cómo las cooperativas de aquellos que apoyaban a las fuerzas insurgentes redibujaron las fronteras de las relaciones entre las clases sociales mediante su

acción colectiva³⁶. Estas personas no estaban acostumbradas a dibujar mapas; sólo algunas de ellas sabían qué era un mapa. Los jefes de operaciones de las fuerzas insurgentes poseían algunos mapas muy gastados, unidos con cinta adhesiva. Un líder anciano analfabeto trazó las líneas de las parcelas con su dedo índice para que su nieto las dibujara. Se tardó dos días en dibujar cada par de mapas, lo cual me hizo entender que era muy importante para ellos que la historia de la guerra en la zona fuese documentada.

Mirando en retrospectiva, soy consciente de la gran cantidad de errores que cometí durante mi trabajo de investigación de campo, de los cuales dos merecen ser mencionados. Me habría gustado grabar mejor los comentarios, los chistes y las discusiones que tuvieron lugar mientras se dibujaban los mapas. Tardé en comprender el valor de esas interacciones, ya que en un principio no entendía muy bien qué representaban esos mapas. Fue después cuando me di cuenta que no eran sólo dibujos que marcaban la ocupación de tierras, sino documentos que mostraban la aparición de una nueva cultura política. También lamenté no haber entrevistado a más residentes que no apoyaban a las fuerzas insurgentes en las zonas en las que se realizaron los estudios de caso, ya que el material reunido sobre este grupo es menos abundante que el de aquellos que apoyaban a los rebeldes.

Las condiciones del campo desde una perspectiva comparativa

La investigación de campo realizada en un ambiente dominado por filiaciones políticas durante la guerra civil fue posible debido a algunos aspectos de la guerra salvadoreña. Mi trabajo de

³⁶ La exactitud de las reivindicaciones relativas a la ocupación de tierras por parte de estos líderes de cooperativas en 1992 fue confirmada con mi propio viaje y observación en las zonas de los estudios de caso y por el estudio de los datos sobre las reivindicaciones de tierras llevado a cabo por el grupo insurgente, el gobierno, y las Naciones Unidas, durante el proceso de transferencia de tierras que tuvo lugar luego de la guerra.

investigación comenzó en el año 1987, es decir, posteriormente al período de intensa violencia que caracterizó a los primeros años de la guerra. Esta disminución de la violencia se debió principalmente a que, a fines del año 1983, la ONU tomó la decisión de convencer a los comandantes del ejército salvadoreño de controlar los abusos de los derechos humanos perpetrados por el ejército. El Estado fue el responsable de la mayor parte de los hechos de violencia infligidos contra civiles durante la guerra salvadoreña, y la Comisión de la Verdad, respaldada por la ONU, atribuyó más del 85 por ciento de las muertes civiles a los actores estatales y sus agentes. Si bien el ejército no dismanteló los escuadrones de la muerte responsables de la violencia, ésta disminuyó cuando el ejército tuvo que adoptar —a su pesar— medidas contrainsurgentes focalizadas en ganarse los “corazones y mentes” de los civiles por sobre la violencia indiscriminada propia de los primeros años de la guerra. Las fuerzas insurgentes se reorganizaron en grupos más pequeños, autónomos, y ambulantes. Esta nueva estrategia resultó ser eficaz. Los rebeldes ampliaron lentamente su presencia tanto en las zonas rurales como urbanas, llevando a cabo breves salidas contra las fuerzas militares e intensificando el sabotaje económico.

En este último período de la guerra la violencia estatal fue bastante más selectiva, aunque las atrocidades volvieron a perpetrarse cuando el régimen se sintió amenazado. Por ejemplo, durante la ofensiva de las fuerzas insurgentes del año 1989 unidas del Batallón Atlacatl del gobierno, bajo las órdenes del Alto Mando, ejecutaron a seis sacerdotes jesuitas, su ama de llaves y la hija de ésta en el campus de la universidad jesuita, al tiempo en que la Fuerza Aérea bombardeó barrios de civiles en San Salvador. No obstante, los cambios en las estrategias del gobierno y de las fuerzas insurgentes hicieron posible que algunos campesinos desplazados pudiesen regresar al campo. A pesar de la violencia llevada a cabo contra los militantes, aquellos que apoyaban a los

rebeldes en algunas regiones comenzaron a organizar cooperativas insurgentes y se apropiaron de tierras abandonadas (algunas de las cuales habían sido trabajadas secretamente).

Por lo tanto, mi labor de investigación se llevó a cabo durante un período de violencia relativamente limitada y organizada, a diferencia del período de violencia indiscriminada de los primeros años de la guerra y de la violencia más criminal posterior a la guerra. Me ha pasado que las personas con las que tenía contacto de ambos lados del conflicto me sugirieran postergar algún viaje programado. Siempre seguí los consejos sin hacer preguntas. Observé que en las zonas elegidas para mis trabajos prácticos solía haber violencia durante esos períodos.

En concreto, mi primer trabajo de investigación de campo en Tenancingo se desarrolló en un contexto dominado por la presión internacional sobre los actores armados para que éstos pusieran fin a las violaciones a los Derechos Humanos. Esta presión, y el hecho de que el ejército admitiese haber bombardeado el pueblo en dos oportunidades, hicieron posible un único acuerdo entre los grupos armados para permitir la reconstrucción del pueblo y su repoblación, en medio de una zona muy conflictiva. El proyecto recibió financiamiento europeo y cobertura mediática; estas cuestiones pudieron haber representado causas disuasorias frente a potenciales acciones hostiles contra un investigador académico, dadas las consecuencias negativas que hubieran implicado para los dos grupos armados. El hecho de ser estadounidense y no salvadoreña, puede también haber contribuido a que la investigación de campo fuese posible por dos razones: la importancia de la financiación estadounidense para el gobierno y la atención puesta en el acoso (de ambos lados) hacia los ciudadanos estadounidenses.

La investigación de campo realizada en las otras zonas elegidas para los estudios de caso se llevó a cabo en períodos más avanzados de la guerra; de hecho, la mayor parte (aunque no toda)

se realizó durante el cese al fuego de principios del año 1992. Si bien la tensión política era muy alta en esas zonas, la presencia de observadores de las Naciones Unidas y la separación de los dos ejércitos desplazándose cada uno a un sitio diferente, hizo que el acceso a esas zonas fuese mucho menos peligroso que antes. Además, salvo algunas raras excepciones, tuve suerte. Nunca me encontré en el lugar equivocado en el momento equivocado. Esta suerte es un aspecto del trabajo de campo en zonas de violencia política que no debe ser menospreciado (Sluka, 1995).

No obstante, además de estos motivos propios de la segunda mitad de la guerra salvadoreña, creo que logré llevar a cabo mi investigación en áreas de conflicto debido a una razón más profunda: muchos de los residentes de las zonas elegidas para los estudios de caso (así como también casi todos los entrevistados en San Salvador) contestaron a mis preguntas con entusiasmo, sin importar la clase, la ocupación o la filiación política. Puede que esta motivación sirva para explicar el trauma y el cambio ocasionados por la guerra. Las personas entrevistadas expresaron a menudo el deseo de que su historia fuese narrada y que se escribiese algún relato (o explicación) de la guerra civil. Por ejemplo, un residente de Tenancingo, que no tenía ninguna filiación política, me dijo en 1987:

“Aquí la gente se está asfixiando, hay sólo llantos y gritos, no se puede hablar. Esta situación asfixia. Me hace bien hablar con alguien, no se puede hablar con la gente de aquí de esta situación”.

Un rebelde que fue durante mucho tiempo militante declaró lo siguiente:

“Entiendo que usted nos esté pidiendo que participemos en la construcción de lo que podríamos llamar la historia de la guerra en las zonas de conflicto. [Pausa] Ya no hay nada que ocultar. Ya lo hemos sufrido; estaría bien que existiese esa historia.

¡Qué época hemos vivido! El campesino no tiene la capacidad para hacerlo; ustedes están más acostumbrados a hacerlo (en los Estados Unidos; en las universidades de Estados Unidos). Pero es algo que hemos vivido y que seguimos viviendo. No sabría por dónde comenzar”.

Esta motivación que poseen muchos residentes de zonas de conflicto por contar sus historias personales y las de su comunidad a un investigador (habiéndosele proporcionado una introducción adecuada y en el lugar adecuado) es común en muchas otras descripciones de pueblos que sufren guerras civiles³⁷.

Sin embargo, las declaraciones hechas durante las entrevistas por civiles miembros de cooperativas insurgentes no se referían únicamente a la violencia. Si bien la mayoría de las historias comenzaban refiriéndose a las injusticias, la violencia, el sufrimiento y las pérdidas, muchas continuaban con relatos contados con orgullo sobre los logros alcanzados por las organizaciones opositoras durante el conflicto; como las tierras ocupadas y defendidas, la creación de nuevas organizaciones y el surgimiento de nuevas identidades. Los campesinos hablaban de estos logros con mucho entusiasmo. El apoyo a este proyecto que tuve de parte de algunos grupos que entrevisté repetidamente a lo largo de varios meses (y a veces años) era evidente a mi regreso. A menudo cuando me recibían me gritaban cosas como: “Bueno, Elisabeth, ¡tengo (o tenemos) algo que contarte!, ¿qué era lo que teníamos que contarle a Elisabeth?”.

Estas demostraciones de orgullo contrastan ampliamente con el material etnográfico recogido en varios estudios sobre guerras civiles, como por ejemplo, la etnografía de las viudas de la guerra de Guatemala por Linda Green (1999). La satisfacción de haber logrado algo, experimentada por los civiles insurgentes de las zonas elegidas para los estudios de caso, resultó ser

³⁷ Ver por ejemplo a Green (1995), Nordstrom (1997) y Das (1990).

un factor clave que me permitió llevar a cabo mi investigación de campo: muchos residentes que apoyaban a las fuerzas insurgentes sentían que tenían una historia importante y exitosa que contar. Los términos del acuerdo político que puso fin a la guerra permitieron a las dos partes sentirse ganadores: las fuerzas insurgentes dijeron que habían ganado el derecho de participación en una estructura política totalmente democrática, mientras que los simpatizantes del gobierno rechazaron los pedidos económicos de los rebeldes (Wood, 2000).

De este modo, el conflicto salvadoreño difiere de muchas otras guerras civiles en muchos aspectos pertinentes³⁸. Luego de los primeros años de la guerra, la violencia estatal pasó a ser mucho más selectiva. Tanto por sus compromisos ideológicos, como por su dependencia del apoyo de los civiles —sobre todo por la inteligencia de éstos—, las fuerzas insurgentes fueron particularmente selectivas en el uso de la violencia y construyeron redes extensas de apoyo civil (Wood, 2003). El hecho de que hubieran sólo dos actores, cada uno con una cadena de mando bastante coherente, significó que el proceso de control fue aparentemente pensado por los actores armados como una base adecuada sobre la cual decidir si cooperar o no con mi proyecto de investigación. Este tipo de violencia limitada y bien dirigida, llevada a cabo por dos actores coherentes durante la última mitad del conflicto salvadoreño, contrasta ampliamente con los modelos de violencia perpetrada durante muchas otras guerras civiles. En muchas guerras, los líderes ejercen muy poco control sobre sus seguidores armados; las facciones armadas perciben muy pocas limitaciones ideológicas o prácticas en el uso de la violencia; los grupos armados dependen, ya sea de la práctica

³⁸ Para un mayor análisis de los desafíos de la etnografía en tiempos de guerra, ver a Wood (2003; capítulos 2 y 3). Consultar también a Nordstrom (1997), Peritote (1990), y a Smythe y Gillian (2001) y los ensayos de la colección realizados por Nordstrom y Robben (1995).

del terror indiscriminado (sobre todo si su objetivo es controlar los recursos o llevar a cabo una campaña de limpieza étnica o política), o bien del secuestro de extranjeros para financiar sus actividades³⁹. En algunas guerras ocurre que la multiplicidad de facciones dificulta cualquier presencia prolongada en las zonas rurales; en otras, la neutralidad de parte de los residentes rurales e investigadores es rechazada por uno o más de los grupos armados beligerantes. Llevar un pasaporte de los Estados Unidos durante un conflicto puede ocasionar violencia, mientras que en el contexto salvadoreño esto provocó el efecto contrario.

Existen otros factores menos asociados con la violencia que pueden dificultar el trabajo de investigación en zonas de conflicto e inclusive hacer que éste se vuelva imposible. En presencia de una variedad de milicias locales y otros actores armados, la obtención del permiso adecuado para realizar una investigación puede ser una tarea imposible de llevar a cabo. En algunas zonas de conflicto la logística de la investigación de campo puede también ser extremadamente difícil de practicar⁴⁰. La mayoría de las veces logré identificar aquellos sitios de campo a los cuales podía tener acceso a través del transporte público o en compañía de miembros de organizaciones no gubernamentales (Tenancingo), o bien conduciendo yo misma una camioneta. En muchas guerras ese acceso relativamente fácil y esa autonomía de desplazamiento no son posibles. Los investigadores deben más bien negociar el transporte con las organizaciones no gubernamentales, lo cual puede ser visto por algunos actores armados como una actitud parcial. Encontrar un refugio seguro, agua y comida sin sesgar la investigación puede resultar bastante difícil. Aquellos que proveen alojamiento y transporte pueden restringir el acceso a lugares y a algunas personas. Otros

³⁹ Ver a Kalyvas (2006) y Weinstein (prensa) para un análisis sobre los modelos de violencia en las guerras civiles.

⁴⁰ Severine Auteserre, comunicación personal.

factores permitieron la práctica de la logística de la investigación de campo en El Salvador. El hecho de que casi todos los residentes rurales hablaran español significó que con sólo hablar fluidamente un idioma no fuera necesario contratar a un traductor. Por el contrario, en algunas zonas de conflicto, se deben realizar entrevistas en varios idiomas y dialectos, y por ende es probable que el investigador de campo necesite traductores, lo cual presenta desafíos prácticos y éticos.

Desafíos éticos

Durante mi trabajo de investigación los desafíos más importantes que tuve que enfrentar para poder aplicar el imperativo de ‘no hacer daño’ fueron, en primer lugar, asegurarme de que tanto los entrevistados como las organizaciones que observé hubiesen sido informados y hubieran estado de acuerdo con el proyecto de investigación; en segundo lugar, proteger los datos reunidos que eran políticamente susceptibles; y por último, decidir qué material publicar. En resumen, traté de asegurarme de que aquellas personas que participaron en el proyecto no corriesen ningún riesgo por haberlo hecho y que tuvieran la libertad de responder o no a algunas cuestiones del proyecto. Expondré algunas de estas cuestiones, junto con algunos otros desafíos menores y dilemas (no utilicé la ayuda de asistentes de investigación o “informantes claves”, cuya seguridad hubiera necesitado una consideración especial).

Para que la investigación de campo sea ética, es necesario que los participantes estén totalmente informados a cerca de los riesgos y beneficios, así como también estar totalmente de acuerdo⁴¹ (Kelman, 1972; Informe de Belmont, 1979). En el

⁴¹ Ver lo elaborado por la Comisión Nacional para la Protección de los Sujetos Humanos en Investigación Biomédica y Conductual (*The National Commission for the Protection Of Human Subjects of Biomedical and Behavioral*, 1979), conocida como el Informe Belmont.

contexto de mi investigación de campo, esta norma relativa al *consentimiento informado* implicaba que todas las personas entrevistadas debían entender el objetivo de mi proyecto, así como también los riesgos a los que se exponían al hablar conmigo (y algunos posibles beneficios), de modo tal que pudieran decidir si debían hablar, o no, conmigo⁴². Los desafíos que presentó esta norma fueron muchos: ¿Cuáles eran esos riesgos y beneficios? ¿Serían capaces los residentes rurales analfabetos y los ligeramente alfabetizados de entender el proceso de consentimiento informado o este proceso podría alejar a posibles participantes? Los protocolos de investigación, incluyendo los procedimientos de consentimiento oral, fueron aprobados por los comités institucionales de revisión de protocolos de la Universidad de California en Berkeley, la Universidad de Stanford y la Universidad de Nueva York.

La aprobación y la adhesión a protocolos no basta, naturalmente, para garantizar un juicio ético adecuado. Estos protocolos no pueden anticipar la gran cantidad de dilemas –aparte de los que tienen que ver con el consentimiento informado y la seguridad de los datos– que surgen durante la investigación, sobre todo en zonas de conflicto. Me di cuenta de que mi capacidad para juzgar las condiciones del campo y entender los desafíos y dilemas de la investigación en campo aumentó a lo largo de todo mi trabajo. Durante todo el proceso de trabajo de campo me ayudó mucho el hecho de que los residentes rurales que entrevisté supiesen más que yo acerca de los riesgos vinculados con la

⁴² Se requieren tales procedimientos a los investigadores instalados en los Estados Unidos mediante una revisión obligatoria de las propuestas de investigación sobre temas humanos llevada a cabo por comités de revisión institucionales, que deben aprobar los procedimientos de investigación o bien dictaminar la exención del proyecto. Si bien la investigación etnográfica que plantea riesgos mínimos a los participantes puede ser objeto de revisión bajo procedimientos acelerados, no es el caso de la investigación en zonas de conflicto. Ver lo expuesto por el National Research Council (2003) para analizar las condiciones de una revisión acelerada.

violencia en la zona. Su gran habilidad política era muy superior a la mía. Yo tenía muy poca experiencia y era muy ingenua, e hice lo que pude para aprender de ellos.

El método de consentimiento que utilicé con los residentes rurales era oral y no escrito, ya que cualquier documento escrito hubiese asociado a los participantes con mi proyecto, ocasionándoles riesgos. Otra razón tuvo que ver con el hecho de que la mayoría de civiles entrevistados en las zonas elegidas para estudios de caso eran, a lo sumo, semialfabetos.

El objetivo declarado del proyecto fue narrar la historia de las comunidades locales durante la guerra, en principio para una universidad de Estados Unidos, y luego con miras a su publicación en El Salvador. Me presenté como una investigadora académica que estudiaba en los Estados Unidos (en principio como estudiante de una maestría y luego de un doctorado), afiliada a la universidad jesuita de San Salvador⁴³. El beneficio señalado a los entrevistados era la narración de sus historias; me encargué de indicarles explícitamente que no existían otros beneficios⁴⁴. Casi al final de mi trabajo de campo, varias agencias de ayuda internacional comenzaron a investigar proyectos de desarrollo en mis zonas de trabajo, de modo que fue necesario negar todo tipo de conexión entre esos beneficios y mi proyecto. Naturalmente, no puedo estar segura de que haya tenido éxito; en todo caso, durante todos los meses de mi trabajo de campo no aparecieron tales beneficios y todas las personas que volví a entrevistar estuvieron de acuerdo en hacerlo otra vez.

Lo más importante del proceso oral de consentimiento era informar a los participantes de mi proyecto a cerca de los ries-

⁴³ Al principio temí que esta filiación disuadiera a los funcionarios del gobierno y a los terratenientes de hablar conmigo. A lo largo de toda la guerra, el gobierno y las élites de derecha denunciaban a la universidad argumentando que ésta apoyaba a los “terroristas”. Mientras que algunos terratenientes compartieron conmigo su opinión sobre la universidad, ninguno se negó a participar en el proyecto.

⁴⁴ Sin embargo, invité el almuerzo a aquellos que dibujaron los mapas en los talleres.

gos a los que se exponían. Hice hincapié en el hecho de que la información que iba a reunir para narrar la historia provendría de ambos actores del conflicto, inclusive de los actores armados de ambas partes. Les aseguré a los posibles entrevistados que su identidad no sería divulgada, que no le contaría a nadie que habían participado en mi proyecto, o que habían mencionado alguna cuestión en particular. Los funcionarios del gobierno de alto rango fueron la única excepción, ya que solían ser entrevistados por la prensa. También les aseguré a los entrevistados que podían elegir lo que querían decirme y lo que deseaban que se publicase (en forma anónima) y lo que simplemente era para mí información (que no se publicaría), y en este último caso, los consulté sobre si podía o no tomar nota. Dejé en claro que podían cambiar en todo momento de parecer así como decidir no participar más (y retirar el permiso para utilizar el material divulgado hasta el momento) del proyecto.

El procedimiento de consentimiento incluía una declaración que garantizaba mi responsabilidad frente a los residentes locales. Aseguré a los posibles entrevistados que si tenían preguntas o quejas podían acudir a los agentes pastorales locales, quienes sabían cómo proceder para ubicar a las autoridades de mi universidad. Elegí a dos sacerdotes y a una religiosa, a quienes respetaban tanto los que apoyaban a los insurgentes como los que no, y les entregué una carta informándoles cómo podían contactar al organismo pertinente de mi universidad (en el lenguaje de Estados Unidos, el Comité Institucional de Revisión de Protocolos)⁴⁵. Que yo sepa, ninguno de los entrevistados acudió a ese organismo para presentar quejas o hacer preguntas sobre mi proyecto.

Si bien, en un principio, la explicación de este protocolo de consentimiento causó alguna confusión en los participantes,

⁴⁵ En el escenario salvadoreño, puede que no haya sido apropiado pedirle al sacerdote local o a la monja que apoyasen el proyecto adoptando este rol; en otras zonas los agentes pastorales estaban claramente aliados con alguna de las partes.

una vez que logré hacerles llegar la idea de que ellos podían controlar el contenido de lo que decían y el uso que yo le iba a dar, los participantes demostraron haber entendido claramente los términos. Por sobre todo, muchos residentes de las zonas elegidas para los estudios de caso lograron sacar provecho de los distintos niveles de confidencialidad que presentaba el procedimiento de consentimiento oral. Esto puede que refleje el hecho de que, durante la guerra, los residentes de las zonas de conflicto en el campo salvadoreño medían diariamente las consecuencias de sus actividades (por ejemplo, ir o no al campo, recoger leña, tratar de ir al mercado más cercano) y aquello que decían y a quién se lo decían. Además, tuve la impresión de que muchos de ellos valoraban profundamente lo que consideraban una actividad que reconocía y respetaba su experiencia y habilidad. Si bien para muchos el hecho de tener que contar sus historias implicaba hablar de la violencia sufrida y de las penas que habían tenido que soportar, no observé algún trauma recurrente como resultado, algo que sí sufren los investigadores que trabajan en algunas zonas de conflicto (Bell, 2001). Creo que los términos del protocolo de consentimiento pueden haber contribuido a impedir que este trauma recurrente se produzca, ya que transmiten un cierto grado de control y de responsabilidad del contenido de la entrevista por parte del entrevistado.

El segundo desafío ético fundamental consistió en tener que garantizar la seguridad de los datos reunidos, en especial aquellos datos que pudiesen provocar alguna consecuencia política si estuviesen en manos equivocadas. En mi caso, el aspecto más desafiante de este dilema fue el que se presentó al tener que asegurar los datos que había reunido en el campo para luego llevarlos a la ciudad, cruzando los controles militares, y a veces controles realizados por las fuerzas insurgentes. Estos datos comprendían entrevistas en las cuales se divulgaban las preferencias políticas de los participantes, así como también de-

talles biográficos tales como la participación (pasada o presente) en uno de los grupos armados, indicaciones de una pertenencia encubierta a un grupo armado de parte de presuntos civiles (incluyendo a miembros de organizaciones no gubernamentales), información sobre la relación entre organizaciones no gubernamentales y los rebeldes, datos relacionados con la ocupación de tierras, y críticas a las organizaciones armadas de parte de los residentes (incluyendo a los que las apoyaban).

Ante este desafío, era muy importante poder garantizar la confidencialidad de la información recogida y el anonimato de las personas que participaron en la investigación. Casi nunca anotaba los nombres, y cuando lo hacía, lo realizaba en un cuaderno separado y luego de regresar a la capital. Nunca grabé las entrevistas realizadas en el campo (y sólo lo hice dos veces en la capital), sino que tomé notas manuscritas básicas que eran casi ilegibles para después completar los detalles en la capital. Utilicé cuadernos nuevos en cada viaje que realizaba al campo para no correr el riesgo de que los datos anteriormente reunidos fuesen divulgados. En cada cuaderno tomé nota, en primer lugar, de los informes de los periódicos y documentos del gobierno, dejando espacios en blanco para completar con las entrevistas. Si bien registraron mis pertenencias en alguna ocasión, mis notas sólo fueron observadas superficialmente. Guardé mis apuntes en el armario cerrado de una oficina de la universidad; a la vez que periódicamente enviaba copias a mi país y cada vez que salía de El Salvador llevaba siempre los originales en mi bolso de mano (hoy en día es normal que los investigadores de campo protejan sus *laptops* con claves, codifiquen sus apuntes y los envíen por correo electrónico).

Los residentes rurales que dibujaron los mapas eligieron no quedar anónimos. Luego de discutir este tema varias horas, decidieron escribir en los mapas los nombres de las cooperativas a las que pertenecían. Y en algunos casos, también luego de dis-

cutir acerca de los riesgos posibles, eligieron escribir sus propios nombres en los mapas. Puesto que las Organizaciones No Gubernamentales ya habían otorgado a la oficina de transferencia de tierras del gobierno los nombres de todas las cooperativas, la idea de escribir los nombres no me pareció muy peligrosa. Consideré esta acción como un acto destinado a reivindicar la reelaboración de los límites de propiedad, clase y uso de las tierras en el campo salvadoreño.

Se presentaron otros dilemas menores durante la investigación de campo. Por ejemplo, una vez me confundieron con una monja o una representante laico pastoral. Siempre corregí estos malentendidos antes de entablar una conversación con alguien, pero no siempre lo hice durante encuentros pasajeros que tuve en el campo. Por ejemplo, durante períodos de combate en zonas cercanas a Tenancingo o cuando las fuerzas insurgentes o el ejército ocuparon el pueblo. No les dije a los combatientes, que me vieron junto a la monja local y hablando con civiles, que no trabajaba con la iglesia. De modo que, si bien nunca falseé mi identidad, no corregí todos los malentendidos acerca de quién era y qué estaba haciendo allí.

Los investigadores de campo suelen tener que decidir qué hacer con las mentiras que les cuentan durante el transcurso de su trabajo. Se trata de un dilema práctico y ético. ¿Debe el investigador confrontar las mentiras, corriendo el riesgo de que esto provoque alguna acción hostil contra el proyecto y quizá contra los participantes? Este dilema está bastante presente durante las entrevistas con los perpetradores de violencia. Yo resolví no confrontar las mentiras, sino invitar a la elaboración de manera ingenua, lo cual me permitió reunir datos extremadamente importantes acerca de la ideología, los valores y el análisis de los sucesos de parte del entrevistado.

El tercer dilema fundamental al cual me enfrenté consistió en decidir hasta qué punto iba a incluir material sensible en mi

publicación. En algunos casos la decisión fue simple, ya que las mismas condiciones de la investigación lo determinaban (los entrevistados no autorizaban la publicación de sus comentarios). Distribuí escasas copias de mi tesis de doctorado sobre la repoblación de Tenancingo tiempo después de la finalización de la guerra⁴⁶; y esperé casi una década después del fin de la guerra civil para publicar parte del material sensible, sobre todo la información sobre las relaciones entre las Organizaciones No Gubernamentales y los rebeldes. De todas maneras decidí no utilizar algunos datos, aunque tenía la autorización de los entrevistados, porque me pareció que esta información podía ocasionar problemas aún durante el período de paz prolongada que reinaba en El Salvador a partir de 1994⁴⁷. Surge un dilema particular cuando los entrevistados insisten en que sus nombres aparezcan y el investigador estima que al hacerlo podría ponerlos en riesgo.

El cuarto dilema se presentó cuando tuve que decidir de qué manera agradecer a aquellos que hicieron posible mi trabajo de investigación. Esta situación me produjo una cierta incomodidad, ya que sentí que nunca podría retribuir la generosidad de aquellas personas que trabajaron conmigo, ya sea los residentes de las zonas elegidas para mis estudios de caso o los funcionarios del gobierno. Esta situación fue bastante molesta en lo que concierne a los residentes de las zonas elegidas para los estudios de caso que dedicaron su tiempo escaso al proyecto. Intenté retribuirlos con favores mucho menos importantes como llevarlos

⁴⁶ Entregué copias a la organización no gubernamental que había llevado a cabo la reconstrucción y a los miembros de mi comité del doctorado. La copia oficial de mi tesis de doctorado, que estaba en manos de la Universidad de California en Berkeley, estuvo archivada en la biblioteca bajo un acuerdo que establecía que no estaría disponible durante los cinco años posteriores a su clasificación.

⁴⁷ Mi cautela fue recientemente confirmada cuando una copia de un resumen de mi segundo libro apareció en una publicación del *John F. Kennedy Special Warfare Center and School* del ejército de los Estados Unidos, dedicada a explicar la insurgencia en una publicación (*Special Warfare*, diciembre de 2004), la cual puede ser leída perfectamente por los oficiales del ejército salvadoreño.

en mi camioneta. Llegué a pensar que, para muchos de los residentes entrevistados, el hecho de compartir su historia con alguien que se comprometiera a escucharlos era un servicio que yo proveía durante mi trabajo de investigación, como lo mencioné más arriba.

Los antropólogos y otros profesionales de la etnografía aprueban otra forma de reciprocidad, que consiste en devolver todo el material reunido a la comunidad de origen. Hace algunos años esto significaba que las publicaciones estuvieran disponibles a las comunidades académicas de los países en los cuales se llevó a cabo la investigación de campo. Era una tarea fácil de realizar. Bastaba con enviar copias de los dos libros a las bibliotecas nacionales más importantes. Se publicó una versión en español del primer libro en el periódico más importante de El Salvador, y el segundo libro está siendo traducido para su publicación allí. No obstante, cada vez más, los profesionales de la etnografía consideran que las obligaciones del investigador de campo no terminan en la disseminación de publicaciones, sino que los investigadores tienen que devolver el material ellos mismos. Aunque la regla dice mucho (no todo el material debe ser devuelto, por ejemplo, no es el caso del material confidencial), y muy poco (no especifica a quién se debe devolver y cuándo)⁴⁸. En mi caso, era imposible devolver todo el material debido a que la gran parte del contenido era confidencial. Devolví los mapas a los que los habían dibujado, luego de haberlos fotografiado⁴⁹. Debo agregar que está pendiente la publicación de una versión de mi segundo libro destinada a las personas semialfabetizadas.

⁴⁸ Consultar los ensayos recogidos en Jaarsma (2002), para un análisis prolongado de las dificultades de implementar esta norma.

⁴⁹ Al principio me arrepentí de haber tomado esta decisión (si bien nunca dudé de que fuese lo mejor) ya que fotos reveladas mostraban simplemente líneas apenas coloreadas sobre un fondo gris, como se puede esperar de una foto de un mapa hecho a mano. Afortunadamente, una vez que las fotos fueron digitalizadas, se pudo restaurar la imagen. (Gracias a Carolyn Resnicke del Instituto Santa Fe).

Un último dilema, difuso, que se presentó durante y después de mi trabajo de investigación tuvo que ver con mi rol de investigadora. Al llevar a cabo una investigación en zonas de conflicto, el investigador se interroga inevitablemente si debe continuar con su trabajo de investigación o simplemente realizar ayuda humanitaria. Y en lugares donde una de las partes lleva a cabo una violencia abrumadora contra civiles, como en El Salvador, los investigadores se interrogan sobre si deben apoyar activamente a la otra parte en vez de continuar con una investigación sin compromisos políticos. Algunos investigadores, con una visión de más largo plazo, sostienen que, de todos modos, la investigación es justificada ya que para poder intervenir exitosamente y recrear el entramado social es necesario entender profundamente el conflicto (Smyth, 2001: 3-4). Si bien estoy de acuerdo, aclaro que mi única creencia en el valor de lo que estaba realizando fue sostenida por la aprobación de los residentes rurales al proyecto, quienes dedicaron muchas horas a contarme historias de sus familias y comunidades. Su apoyo me ayudó de muchas maneras a no abandonar el proyecto. Continué desempeñando mi papel de investigadora a pesar de recibir ofertas interesantes para involucrarme en trabajos políticos, como trabajar de asesora de temas relacionados con las tierras para la misión de la ONU. Su apoyo me ayudó a tener en claro que mi valor principal era el objetivo de mi proyecto, es decir, documentar la historia de la guerra en las zonas elegidas para los estudios de caso.

Sin embargo, hubo muchos desafíos éticos a los cuales no me enfrenté durante mi trabajo de investigación. Por ejemplo, no tuve que decidir si intervenir o no para impedir o atenuar un ataque contra civiles. Tampoco tuve que decidir cómo abandonar de urgencia una zona atacada, refugiándome con una de las fuerzas o protegiéndome de otra. Nunca me amenazaron directamente obligándome a entregar mi material. No tuve que presionar a los

entrevistados para que me describieran la violencia que habían sufrido u observado, porque mi trabajo de investigación no se centraba en los modelos de violencia, sino en la emergencia de una acción colectiva voluntaria bajo las circunstancias de alto riesgo de una guerra civil. La ausencia de estos dilemas refleja naturalmente las condiciones relativamente benignas y coherentes en las cuales llevé a cabo mi trabajo de investigación. Para poder realizar trabajos de investigación durante otras guerras puede que los investigadores necesiten ingresar al campo y ser alojados con la ayuda de Organizaciones No Gubernamentales, que puedan imponerles restricciones o limitaciones a la investigación, comprometiendo de este modo la independencia del investigador para llevar a cabo la investigación. Las condiciones dadas en ciertas guerras civiles simplemente no permiten que se lleve a cabo una investigación de campo ética.

Los desafíos emocionales de la investigación de campo

Durante la investigación de campo, los etnógrafos suelen atravesar períodos previsibles de soledad, y quizás depresión, durante los cuales se interrogan sobre el significado y la viabilidad de sus proyectos, y sobre su capacidad para llevarlo a cabo. Esta ‘depresión’ del trabajo de campo, suele ocurrir unos meses después de haber llegado al lugar, luego de que la primera excitación haya disminuido, así como también luego de haber regresado a sus hogares. Estos períodos reflejan, en parte, el estrés y la soledad provocados por la transición entre dos sitios culturalmente distintos, dejando a familiares y amigos. Muchos etnógrafos estiman que la reserva emocional necesaria para realizar una investigación de campo (abordar temas con empatía sin alejarse del objetivo académico, como qué pregunta debo hacer, hasta dónde debo llevar esta entrevista) los termina dejando sin fuerzas.

Aquellos que lleven a cabo trabajos prolongados de investigación de campo en zonas de conflicto tienen muchas po-

sibilidades de experimentar otras emociones intensas durante el transcurso de su trabajo, como el miedo, la ira, la indignación, la pena y la compasión. Esto ocurre debido a que presencian actos de violencia, sufren y le temen a las consecuencias. Efectivamente, los investigadores de campo en algunos casos extremos pueden sufrir un “trauma secundario”, producto de presenciar inmensas violaciones a los derechos humanos. Los investigadores de campo suelen sentir también un gran estrés al tratar de mantener sus datos seguros (como cuando tienen que pasar por controles). En algunos escenarios altamente polarizados a algunos investigadores les puede resultar estresante tener que “manejar” información de ambos lados y tener que entrevistar a todas las partes. Me tocó experimentar todas estas emociones durante mi trabajo de investigación de campo, a pesar de que la violencia en las zonas elegidas era relativamente limitada y coherente.

Menciono estas dinámicas emocionales porque estoy convencida de que si los investigadores de campo no les dan la importancia que se merecen, podrían cometer errores de juicio que traerían consecuencias graves tanto para los entrevistados como para ellos mismos. En tales circunstancias emocionales, la mayoría de la gente es propensa a aceptar invitaciones a compartir las experiencias (e inevitablemente la información), divertir a sus nuevas amistades contándoles historias (y divulgando información) sobre su trabajo de campo, emprender amistades o relaciones que pueden comprometer el proyecto, o “marcar la diferencia” transmitiendo información de campo “confidencialmente” a alguna persona (supuestamente responsable).

Los buenos investigadores de campo siempre encuentran la manera de sortear estos desafíos y procuran proteger su investigación de sus caprichos emocionales. Además del entusiasmo por el proyecto mostrado por los residentes de las zonas elegidas para los estudios de caso, descubrí que algunas relaciones cercanas con aquellas personas que se encontraban en una posición

similar, como “extranjeros” compasivos, pero cuyos intereses eran muy diferentes de los míos (ayuda técnica y actividad pastoral), me sirvieron mucho para preservar la confidencialidad de mi material y seguir desempeñando mi rol con los entrevistados. Tuve algunas vacaciones de fin de semana que me permitieron descansar y darme cuenta de la dimensión de mi trabajo. Durante el período más prolongado de mi investigación de campo (18 meses) fue muy importante regresar a mi universidad para escuchar el consejo de mis colegas, no sólo académico sino también político sobre estos desafíos éticos, y reafirmar el sentido de compromiso con mi comunidad académica.

Conclusión

Los protocolos de consentimiento informado y los procedimientos de seguridad sirven para asegurarse que el investigador de campo “no haga daño”. No obstante, las condiciones en las zonas de conflicto presentan enormes diferencias. En las zonas de conflicto de El Salvador durante la segunda mitad de la guerra civil la violencia era mucho más limitada, más selectiva y más previsible que la violencia perpetrada al inicio de la guerra y en muchas otras zonas de conflicto. De modo que no tuve que lidiar con algunos de los dilemas éticos que otros investigadores enfrentan.

Las tareas de investigación que he descrito parecen haber sido suficientes para tratar los dilemas éticos que enfrenté durante mi trabajo de investigación de campo. Pero puede que no sean suficientes en las condiciones de otros períodos y de otras zonas. Por ejemplo, evité llevar a cabo una investigación de campo durante la ofensiva insurgente de 1989. Hay condiciones de campo bajo las cuales una investigación de campo ética no puede ser llevada a cabo.

Aún cumpliendo con tareas de investigación y protocolos adaptados a las condiciones específicas del campo, los investigadores de campo dependen inevitablemente de su propia inter-

pretación de esas normas. Suele suceder que la formación académica no nos proporciona los medios necesarios para realizar una investigación de campo, sobre todo en zonas de conflicto. La enseñanza de los métodos de investigación de campo y de los dilemas éticos más comunes enfrentados es indispensable para la formación de los científicos sociales y de cualquier otro profesional que se aventure en este tipo de escenarios. Por sobre todo, esta formación debe ayudarles a tomar conciencia de las dinámicas emocionales que aparecen en la investigación de campo en zonas de conflicto, así como de la manera en la cual éstas pueden influenciar el juicio del investigador de campo.

Referencias

- Bell, Pam (2001). "The ethics of conducting psychiatric research in war-torn contexts". In M. Smyth & G. Robinson (Eds.), *Researching Violently Divided Societies. Ethical and Methodological Issues*. London: UN University Press and Pluto Press.
- Das, Veena (1990). "Our work to cry: Your work to listen". In V. Das (Ed.), *Mirrors of Violence: Communities, Riots and Survivors in South Asia*: 345-398. Delhi and New York: Oxford University Press.
- Green, Linda (1995). "Living in a state of fear". In C. Nordstrom & A. C. G. M. Robben (Eds.), *Fieldwork Under Fire: Contemporary Studies of Violence and Survival*: 105-127. Berkeley: University of California Press.
- _____. (1999). *Fear as a Way of Life*. New York: Columbia University Press.
- Jaarsma, Sjoerd (Ed.). (2002). *Handle with Care. Ownership and Control of Ethnographic Materials*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

- Kalyvas, Stathis (2006). *The Logic of Violence in Civil War*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kelman, Herbert (1972). "The rights of the subject in social research: An analysis in terms of relative power and legitimacy". *American Psychologist*, 27(11): 989-1016.
- National Research Council (2003). *Protecting Participants and Facilitating Social and Behavioral Sciences Research*. Panel on Institutional Review Boards, Surveys, and Social Science Research. C. F. Citro, D. R. Ilgen, & C. B. Marrett (Eds.), Committee on National Statistics and Board on Behavioral, Cognitive, and Sensory Sciences. Washington, DC: The National Academies Press.
- Nordstrom, Carolyn (1997). *A Different Kind of War Story*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- _____, y Antonius Robben (Eds.). (1995). *Fieldwork Under Fire: Contemporary Studies of Violence and Survival*. Berkeley, Los Angeles, and London: University of California Press.
- Peritore, Patrick (1990). "Reflections on dangerous fieldwork". *The American Sociologist*, 21(1): 359-372.
- Sluka, Jeffrey (1995). "Reflections on managing danger in fieldwork: Dangerous anthropology in Belfast". En Carolyn Nordstrom y Antonius Robben (Eds.), *Fieldwork Under Fire: Contemporary Studies of Violence and Survival*: 276-294. Berkeley, Los Angeles, and London: University of California Press.
- Smyth, Marie (2001). "Introduction". In Marie Smyth y Gillian Robinson (Eds.), *Researching Violently Divided Societies. Ethical and Methodological Issues*. UN University Press and Pluto Press.
- _____, (Eds.) (2001). *Researching Violently Divided Societies. Ethical and Methodological Issues*. London: UN University Press and Pluto Press.

The National Commission for the Protection Of Human Subjects of Biomedical and Behavioral Research [The Belmont Report]. (1979). *Ethical Principles and Guidelines for the Protection of Human Subjects of Research*.

Weinstein, Jeremy (2006). *Inside Rebellion: The Politics of Insurgent Violence*. Cambridge University Press.

Wood, Elisabeth (2000). *Forging democracy from below: Insurgent transitions in South Africa and El Salvador*. Cambridge University Press.

(2003). *Insurgent Collective Action and Civil War in El Salvador*. Cambridge University Press.

Agradecimientos: Quiero agradecer a Severine Autesserre, Samuel Bowles, Alexandra Garrison, Micheline Egge Grung, Richard L. Wood y a los participantes del seminario “Research Ethics in Conflict Zones - Facing the Ethical Challenges for the Researcher” patrocinado por el Comité Nacional de Ética en Ciencias Sociales y Humanidades (Oslo, 4 de abril de 2005) por sus comentarios realizados en una versión anterior y al Yale Center for International and Area Studies y al Instituto Santa Fe por el apoyo en la investigación.

Elisabeth Jean Wood es profesora de Ciencias políticas en la Universidad de Yale y profesora de Investigación en el Instituto Santa Fé. En su investigación sobre las guerras civiles – modelos de violencia política, sobre todo la violencia sexual, la lógica de la acción colectiva, las condiciones de los acuerdos sólidos negociados - recurre al trabajo de investigación de campo etnográfico, la modelización formal y el análisis macroeconómico y otros datos. Es la autora de *Forging Democracy from Below: Insurgent Transitions in South Africa and El Salvador* (Cambridge University Press, 2000) y de *Insurgent Collective Action and Civil War in El Salvador* (Cambridge University Press, 2003). E-mail: elisabeth.wood@yale.edu

El dolor en la acción: los significados del dolor que experimentan los luchadores profesionales

R. Tyson Smith

Introducción

La paradoja del mundo de la lucha libre reside en el hecho de que, si bien se le atribuye la exposición pública e inclusive el festejo de la violencia interpersonal, sus practicantes evitan hábilmente el dolor y la lesión. Este artículo recurre al giro relacional en el estudio del dolor para poder comprender y explicar de qué manera los luchadores profesionales controlan y le dan sentido al sufrimiento físico.

Históricamente dos instituciones del conocimiento han compartido el estudio del dolor. La medicina ha estudiado el cuerpo, mientras que la mente y el alma han sido estudiados por los filósofos y teólogos (Zborowski, 1969). En el discurso occidental, el fenómeno del dolor ha sido identificado principalmente con la fisiología, mientras que la medicina explica, casi exclusivamente, la comprensión del dolor y del sufrimiento (Morris, 1991). En consecuencia, se considera que el dolor es fundamentalmente una reacción del cuerpo provocada por el impulso nervioso. Como lo define la Asociación Internacional para el Estudio del Dolor, el dolor es “una experiencia sensorial o emocional desagradable asociada con un daño tisular, real o potencial, o descrita en términos de tal daño” (IASP, 1979:249-52)⁵⁰. Existen a veces indicadores de la “experiencia sensorial

⁵⁰ Me baso en el trabajo de investigación de Howe para hacer la distinción entre el dolor y la lesión. “La lesión puede entenderse como la rotura de la estructura del cuerpo, una rotura que puede afectar el funcionamiento del cuerpo. El dolor es el indicador de una lesión y una experiencia sensorial y emocional desagradable asociada a un daño actual o posible del tejido (o del esqueleto)”. El dolor agudo se diferencia del dolor crónico. El dolor agudo se caracteriza normalmente por una “sensación corta y brusca”, ubicada donde la lesión ocurre y tiene una duración limitada, mientras que

o emocional”, pero el dolor es un síntoma subjetivo, oculto. No existen pruebas objetivas para detectar el dolor o para medir su intensidad (Osterweis et al., 1987).

La investigación contemporánea destaca los defectos de una perspectiva fisiológica estricta y estudia al dolor y a la enfermedad como fenómenos sociales. Las interacciones son fundamentales para entender el dolor de las personas. Arthur Kleinman (1988) investiga la manera en que los significados de la enfermedad son compartidos, negociados y profundamente incrustados en el mundo social. El trabajo sobre el cuerpo llevado a cabo por Drew Leder explica cómo el dolor no puede reducirse únicamente a cualidades sensoriales sino que es, más bien “una manera de estar en el mundo [...] [que] reorganiza nuestro espacio y tiempo vivido, nuestras relaciones con los demás y con nosotros mismos” (1999: 73). David Morris (1991), en cambio afirma que el dolor es una fuerza potente que dista mucho de ser un fenómeno físico estricto. Es una experiencia variada dotada de significados e interpretaciones diversas que varían según el tiempo, lugar y la(s) persona(s). Al mismo tiempo afirma lo siguiente:

Experimentamos el dolor única y totalmente como lo interpretamos. Nos pasa sin que nos demos cuenta, a veces nos llega en pleno movimiento, pero lo tomamos y lo reformamos [...]. Nunca se trata simplemente de un código interpersonal de impulsos neuronales, como los mensajes continuos generados por ordenador que se envían a través de una línea telefónica interna. El dolor humano nunca es eterno, así como tampoco es simplemente un asunto corporal (Morris, 1991: 29).

Los estudios empíricos han esclarecido en mayor medida la relación entre el dolor fisiológico y los procesos sociales

“el dolor crónico se suele asociar a un proceso patológico que causa dolor continuo [...] pudiéndose prolongar durante años luego de la lesión” (Howe, 2004: 74).

que dictaminan su percepción, experiencia y sufrimiento (Scheper-Hughes y Lock, 1987). El dolor no se percibe de un modo universal y sus estímulos se explican mediante un sistema de significados más amplio. El dolor tiene varias significaciones según el momento, el lugar y la persona (o grupo de personas) involucrada. Los procesos sociales influyen en la manera en que la mente y las emociones exageran o disminuyen la percepción del dolor (Morris, 1991: 43).

Además, la investigación demuestra hasta qué punto la identidad puede edificarse mediante la experiencia del dolor y de la lesión, ya que el dolor ofrece la posibilidad de desarrollar nuevos significados de la relación ente el cuerpo y uno mismo (Good et al., 1994; Frank, 1995; Charmaz, 1999). Los estudios sobre boxeadores, bailarines y pianistas, muestran cómo sus mundos sociales pueden aliviar o agravar la posibilidad de lesiones dolorosas y darle forma a la experiencia del dolor (Wacquant, 1998; Alford y Szanto, 1996; Wainwright et al., 2005). Los universos sociales específicos en los que están incrustados los actores dan forma a su disposición fisiológica para con –y crucialmente, para el tema que se está tratando– y contra el dolor.

Un campo de investigación emergente se centra en el dolor y en la lesión en cuanto a su relación con los deportes y los atletas masculinos (Messner, 1996; Nixon, 1992; Young, et al., 1994; White et al., 1995; Howe, 2001, 2004). Un amplio trabajo de investigación llevado a cabo por Nixon (1992) demuestra que los deportes promueven una “cultura de riesgo” en la que la lesión está normalizada. Frey (1991) sostiene que el riesgo está directamente relacionado con el significado global del rendimiento atlético. El trabajo de investigación de Howe (2004) sobre el dolor en los atletas de élite muestra cómo la salud y el bienestar son, en última instancia, una responsabilidad personal. Cuando se toma en cuenta el género, los estudiosos hallan una profunda conexión entre las reglas tradicionales de masculini-

dad tales como el estoicismo frente al dolor y la “ética deportiva” (Messner, 1990; Malcom, 2006).

Estos descubrimientos pueden aplicarse al mundo de la lucha profesional. Sin embargo, el estatuto enigmático de la lucha profesional, como una función híbrida teatral y deportiva, así como su estatuto recreativo de nivel comunitario, la distinguen de los deportes tradicionales (competitivos). No obstante, tomo nota de estos elementos y los traduzco para analizar el universo empírico de la lucha libre. El artículo se centra en la manera en que las interacciones cargadas de dolor ocurridas en el *ring* y en el gimnasio dan forma a los modos de pensar y sentir el dolor de los practicantes de lucha libre. La investigación se basa en un trabajo etnográfico de larga duración sobre la lucha profesional⁵¹. Dividiré el artículo en dos partes. En la primera investigaré las cualidades fisiológicas que desarrollan los luchadores para poder soportar un contexto de dolor permanente. En la segunda, explicaré los significados del dolor que comparten los luchadores a partir de las interacciones entre éstos.

Datos y métodos

Llevé a cabo un trabajo de investigación de más de tres años de duración en una escuela de lucha libre y en los eventos promocionales afiliados a la escuela. Observé más de veinticinco eventos públicos de lucha libre y asistí a más de sesenta prácticas de tres o cuatro horas de duración cada una. En total, fueron más de trescientas cincuenta horas de investigación de campo. Mis datos provienen de las siguientes fuentes: observación participante de las interacciones entre los luchadores en su lugar de práctica y en los eventos públicos (tanto delante como detrás del esce-

⁵¹ Este es uno de los pocos estudios etnográficos sobre la lucha libre profesional. Las excepciones recientes incluyen el estudio dramatúrgico de la cultura hindú, además del trabajo de Thomas Hackett, *Slap Happy* (2006), una crónica periodística de varios artistas independientes.

nario); quince entrevistas en profundidad con los practicantes de lucha libre; y tres entrevistas con los promotores (tanto del grupo *Indy*⁵² como de la World Wrestling Entertainment).

Socialicé informalmente con los luchadores en restaurantes, bares, gimnasios y en autos mientras viajábamos. Observé también otras escuelas regionales de lucha libre y varios eventos regionales de lucha libre. Si bien me centré en un mismo grupo de veinte luchadores, conversé también con luchadores profesionales que habían subido de nivel y actualmente trabajan en el World Wrestling Entertainment (WWE) o en alguna de sus federaciones asociadas⁵³. No sólo observé y conversé “con los luchadores en sus lugares”, para parafrasear a Zussman en su evaluación de la investigación cualitativa (Zussman, 2004), sino que también recogí datos de su conducta mientras participaban de los eventos públicos, mientras se divertían, hacían gimnasia y mientras realizaban otras actividades⁵⁴. Además, observé estos procesos mucho tiempo ya que estuve con el mismo grupo por más de dos años enteros. Documenté toda esta información mediante notas manuscritas, fotografías, correos electrónicos, tableros de mensaje en sitios Web, grabaciones de audio y video.

Este artículo estudia el paradójico mundo de los luchadores profesionales. La investigación trata sobre el modo en el que los practicantes llevan a cabo una actuación peligrosa, de alto riesgo,

⁵² NdE: Grupos de luchadores independientes, basados en sistemas de comunidad y no afiliados a la World Wrestling Entertainment.

⁵³ De los veinte participantes, la mayoría son blancos, hombres trabajadores de entre dieciocho y treinta y cinco años de edad, con estudios secundarios y que trabajan a tiempo parcial en el área metropolitana. Cinco de ellos realizaron alguna licenciatura en una universidad local. A diferencia del estereotipo de los luchadores profesionales como hombres robustos, la mayoría es de talla media, pesa entre setenta y noventa kilos y miden entre 1,72 y 1,88 metros de estatura. En el grupo hay una mujer y dos hombres negros.

⁵⁴ La investigación cualitativa “aborda las instituciones, las preocupaciones actuales, y nos dice de dónde provienen, lo qué hacen y cómo hace la gente que vive y trabaja dentro de estas instituciones, para darle sentido a sus propias actividades” (Zussman, 2004: 356)

en la cual se valora la violencia y el dolor; mientras que el resultado probable, la lesión, es sistemáticamente evitado. Pudiendo observar el modo en que estas acciones se llevan a cabo mediante densas y ricas descripciones, nos enteramos de las razones por las cuales las mismas se producen (Katz, 2001 y 2002; Tilly, 2006). Basándome en las experiencias vividas por los practicantes de lucha libre, sugiero que el dolor atrae a los luchadores debido a que éstos le atribuyen un significado importante que abarca la negación, la autenticidad, la solidaridad y el dominio.

El sitio de la investigación y los practicantes

La lucha libre profesional es famosa gracias a los programas de televisión profundamente estilizados producidos por la empresa WWE. Más allá del ámbito de estos espectáculos populares, existe un próspero escenario de lucha libre profesional conocido como “los *indies*”. Los *indies* comprenden escuelas, federaciones, sitios comunitarios y sitios Web. Estos espectáculos promocionales son de bajo presupuesto, se basan en un sistema de comunidad y no están afiliados a la poderosa WWE⁵⁵. A diferencia de las estrellas de la WWE, como *The Rock* y *Hulk Hogan*, un artista veterano muy respetado de los *indies* tiene bastante menos reconocimiento fuera de su grupo de referencia.

El entrenamiento suele comenzar en una escuela cuyo dueño o administrador es una ex estrella de la lucha libre⁵⁶. Se trata de una organización informal a la cual los participantes acceden vía *Internet* u otras redes sociales. El abandono de la organización no trae como consecuencia casi ningún castigo social ya que se trata de una asociación voluntaria. Debido a que el entrenamiento no

⁵⁵ World Wrestling Entertainment es una empresa con ingresos anuales equivalentes a cientos de millones de dólares.

⁵⁶ En este estudio, la escuela de lucha y los promotores del show están afiliados entre sí, de modo que la mayoría de los estudiantes y entrenadores actúan en los mismos espectáculos realizados en el centro comunitario. Los dueños de la escuela son también los promotores (dueños) de los espectáculos públicos.

es fácil de conseguir –por ejemplo, no existen las ligas de lucha profesional– los entrenadores de lucha libre ejercen una influencia considerable. Una vez que los estudiantes abonaron el primer año de entrenamiento, no es obligatorio seguir pagándolo, aunque existen algunas obligaciones y responsabilidades (tales como mover y preparar el *ring*, vender entradas y colaborar con la publicidad de los espectáculos)⁵⁷. La mayoría de los participantes novatos sueñan con ascender a los niveles más altos de la WWE y al cabo de dos o tres años se dan cuenta de lo difícil e improbable que es⁵⁸.

En la Federación que se investiga aquí, la serie de combates previstos para cada espectáculo surge, sobre todo, de los mismos luchadores que practican juntos en el lugar de entrenamiento. Cuando un nuevo ‘talento’ (término que utilizan los luchadores para referirse a otros luchadores profesionales experimentados) sube al escenario, éste suele tener un nombre perteneciente a los *indies*. En algunos combates se invita a luchadores conocidos, aunque no hayan luchado juntos anteriormente. El encargado de las apuestas y el promotor dirigen el espectáculo y controlan los relatos (las historias dramáticas que sirven para crear la rivalidad entre los oponentes). Estas historias suelen durar hasta el próximo espectáculo y la mayoría de ellas sacan provecho de los *tropos* culturales americanos (el patriotismo, la caballeridad, el heroísmo, el honor), así como de sus contrarios malvados (la rebelión, la rebeldía, la grosería).

Los luchadores *indies* realizan trabajos durante el día, ya que no tienen contratos. En el caso de cobrar por su actuación, el monto dependerá del promotor y de la cantidad de público que asista al espectáculo⁵⁹. Algunos promotores ofrecen algunos salarios por la no-

⁵⁷ Los estudiantes abonaban US\$ 200 por mes o US\$ 1 800 por año.

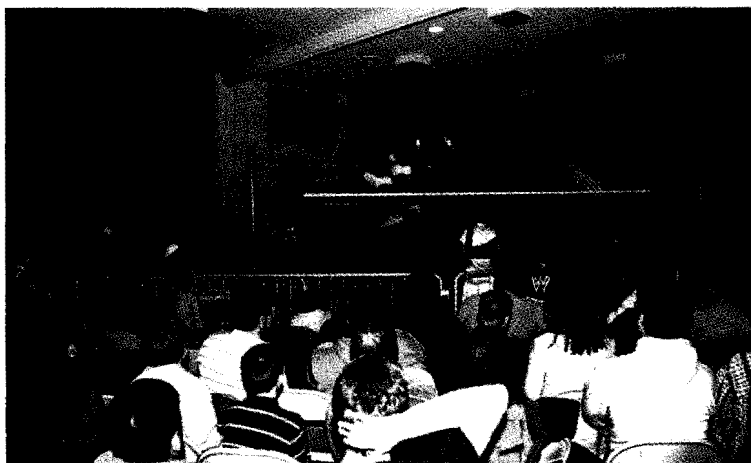
⁵⁸ Durante los tres años de duración de las actividades de campo dos integrantes de este grupo ascendieron a la federación incubadora de WWE de Ohio. Allí existe la posibilidad de obtener cobertura televisiva, aunque esto no les asegura un contrato directo con la WWE.

⁵⁹ La lucha profesional es ampliamente considerada un ‘negocio sospechoso’ en el cual las escuelas cierran súbitamente, los artistas cobran (en el mejor de los casos) sólo des-

che de actuación, aunque lo más común es no recibir salario alguno. Los luchadores que poseen menos experiencia no suelen recibir dinero y se conforman con ser invitados a participar en el espectáculo. A un participante veterano exitoso, el dinero proveniente de la lucha profesional en los *indies* le puede servir para completar la ganancia de otro trabajo, pero nunca le alcanza para ser la primera fuente de recursos. Luego de cubrir los gastos de la comida y los viáticos (y a veces de vivienda), a un luchador *indy* no le sobra nada y a veces hasta puede endeudarse.

Fotografía N° 1

El espectáculo *indy* en el centro comunitario local



Fotografía tomada por Mark Stehle

pués de haber contado la cantidad de gente presente. Este negocio se parece mucho al boxeo profesional, es un “negocio que se basa en la manipulación, el engaño, y la mentira” (Wacquant, 1998: 1). Por ejemplo, los entrevistados mencionaron la presencia de algunas escuelas en las cuales los entrenadores pedían dinero a los estudiantes (durante un mes o en algunos casos un año) y luego eran extremadamente severos los primeros días del entrenamiento, golpes fuertes y ejercicios aeróbicos muy difíciles. Este tipo de entrenamiento espanta a los estudiantes y de este modo los entrenadores pueden huir con el dinero.

Dentro del grupo existe una jerarquía establecida en función de la experiencia y de las presencias en público. Los de mayor graduación en el escalafón son los veteranos. Los *vets* han formado parte de los *indies* durante por lo menos cinco años y sus peleas han sido transmitidas en la televisión. Luego les siguen aquellos que tienen al menos un par de años de experiencia y han participado de al menos un espectáculo público. Por último, están los luchadores ‘verdes’, que están en la fase de entrenamiento y nunca han participado de un espectáculo público.

Desde la década de 1990, los espectáculos *indies* han tenido una reputación de ‘extremos’ y son considerados más violentos y de mayor audiencia que los amistosos y familiares de épocas anteriores. Los espectáculos ‘extremos’ de lucha libre incorporan más maniobras de alto riesgo como las llamadas *high spots* y accesorios que aumentan el riesgo de dolor, como mesas, escaleras, sillas, tachos de basura, alambres de púas y jaulas⁶⁰. Los espectáculos ‘extremos’ están dirigidos a un público masculino y hacen hincapié en los deportes “excitantes, riesgosos y llenos de acción que constituyen ámbitos culturales de la rebelión cultural y de la creatividad” (Messner, 2002: 82) (ver Fotografía N° 2).

Debido a que la lucha libre profesional posee un estatuto clasificado entre espectáculo teatral y deportivo, no está sujeta a un escrutinio profundo en términos de salud y seguridad. Los promotores no tienen muy en cuenta la salud a largo plazo de los luchadores. No les proveen seguridad médica, medicina deportiva, ni formación médica, a pesar de que para un atleta es fundamental tener conocimientos médicos para lidiar con el dolor (Howe, 2001)⁶¹. Cuando se lesionan, los luchadores no cuentan

⁶⁰ Los *spots* son maniobras planeadas con el fin de obtener una fuerte reacción del público. Las *high spots* se realizan desde una altura mayor utilizando las sogas superiores o una escalera.

⁶¹ La única excepción es el seguro de eventos que cubre la totalidad de la producción y el médico que revisa a los participantes antes de subirse al *ring* en los espectáculos

con la ayuda de nadie para su tratamiento o rehabilitación. Naturalmente, no existe ningún tratamiento preventivo; no se suelen tratar los esguinces y por ende, éstos empeoran. Si bien existe el soporte médico –como lo establece la agencia reguladora estatal– éste se limita a controlar los signos vitales (el pulso, la presión de la sangre y los síntomas de dolor), y no está presente durante los entrenamientos (ver Fotografía N° 3).

Fotografía N° 2

“Extremo”: Un luchador es arrojado sobre una mesa fuera del *ring*



Al riesgo de salud, hay que agregar el hecho de que los luchadores se niegan a buscar ayuda médica profesional por su propia cuenta. Esto se debe a varias razones, ya sea porque no creen en los médicos o bien porque les preocupa su situación financiera. Así lo explica Tony:

públicos. El médico, enviado por el Estado, revisa la presión sanguínea, el pulso y algún síntoma evidente del participante que podría poner en riesgo la lucha.

Ahora el dolor es permanente. No sé, es más fuerte que yo. Me duele la espalda, el cuello, la rodilla, todo. Estoy permanentemente tomando pastillas de Vicodín [...] Sí, Vicodín y Percocet. No creo en los médicos. Trato de mantenerme lo más alejado posible porque si tengo que ir cada vez que me duele algo, me fundo.

El cuerpo del luchador profesional

Los luchadores suelen experimentar dolor y lesiones aún cuando los resultados de las luchas están predeterminados y ellos pueden realizar la coreografía antes de la lucha. Mientras que no suele haber consecuencias fatales, las lesiones graves y a largo plazo, son normales. Predominan los traumatismos de la columna vertebral o del cuello, la conmoción cerebral, los moretones, roturas de nariz, lesiones en las rodillas y en otras articulaciones. Fishman, un luchador de 28 años con cuatro de experiencia, detalla los dolores y las lesiones que experimentó durante los últimos años:

Tuve el nervio pellizcado en el cuello, me rompí los dedos varias veces, y la muñeca. Nunca me hice ver las rodillas por un doctor pero ya se están venciendo. Antes usaba rodilleras, tiradores y ahora uso ambos con resortes a cada lado. Al final voy a terminar usando las bisagras, ya me lo veo venir. Rengueo bastante para ir a trabajar. Cuando llueve, me cuesta levantarme. Y no es muy común que un joven diga eso. Tengo artritis, desgarro de los gemelos.

Fotografía N° 3

Un médico, enviado por el Estado para revisar los signos vitales de los luchadores, mientras lee en el vestuario plagado de utilería para el espectáculo



Lesiones relacionales

Debido a que la lucha profesional difiere de la lucha competitiva, llamada “lucha olímpica”, su entrenamiento está sujeto a una serie de reglas diferentes de aquellas que se emplean en los deportes convencionales. A diferencia del credo de los deportes tradicionales –más alto, más rápido, más fuerte– el credo de la lucha profesional podría ser: “cuenta algo, vende tu movimiento, recibe un estallido (de aprobación) del público”. Para poder recibir un ‘estallido’ –es decir, una fuerte reacción, positiva o negativa de parte del público– los luchadores deben elegir qué protagonista desean ser, lo que representan (*babyface* o *heel*)⁶² y luego contar algo mediante la interacción con sus oponentes. Como lo definió Roland Barthes: “Lo que la lucha representa,

⁶² *Babyface*, que suele ser abreviado *face*, es el chico bueno. *Heel*, es el villano.

sobre todo, es la justicia. La idea de ‘pagar’ es fundamental en la lucha libre y el mensaje ‘dáselo’, pronunciado por la muchedumbre, significa ‘hazle pagar’” (Barthes, 1972: 21).

Los practicantes de la lucha libre siguen unas reglas internacionales similares a las de los magos. Deben intentar que su movimiento parezca lo más real posible sin serlo realmente. A esta ilusión de realidad se la llama *kayfabe*. Para luchar con *kayfabe*, los nuevos luchadores profesionales deben desarrollar tres cualidades fundamentales: carisma, psicología e ímpetu. El carisma hace referencia al espíritu y a las cualidades dramáticas del protagonista de la lucha libre. La psicología describe la interacción con los espectadores. El ímpetu hace referencia a los gestos y movimientos cinestéticos realizados durante la interacción con el oponente.

Los cuerpos de los luchadores transportan el significado de los duelos al público. A diferencia de otros momentos de perfección atlética, como lo son el hecho de conseguir un *home run* en el baseball o hacer ‘hoyo en uno’ en el golf, la excelencia en la lucha profesional sólo puede obtenerse mediante la interacción con el oponente. Cada movimiento es parte de un diálogo que implica la lucha entre los practicantes. Esta ‘lucha’ requiere altos niveles de interacción física y proximidad.

Paradójicamente, a pesar de depender los unos de los otros, los practicantes-colegas son casi siempre los causantes de las lesiones y del dolor de los participantes. Las principales causas son la falta de comunicación y/o el malentendido con el otro. Por ejemplo tirarse de la sogá alta, cuando el oponente no está en el sitio correcto para frenar la caída, puede provocar lesiones. Tony, un practicante habitual, describió este incidente ocurrido durante un combate por equipos de tres personas:

Hice una maniobra y Vinny no me atajó. Entonces caí de rodillas. Si ves el video, vas a ver como cojeo. Me levanté y cojeando porque pensé, ‘Tengo que atajar a Terror’. Y una vez

que Terror lo hizo, yo sólo caí. ¡Uy! Ese fue el dolor más horrible. Después volví a casa con mi novia. Me contó que mientras dormía yo me quejaba y gemía. Ella me dijo que estaba tan mal que tuvo que irse a dormir al suelo.

Otro practicante se fracturó una costilla al caer sobre su pecho sin que su adversario estuviera abajo. Saltar sobre el adversario y aterrizar sobre él cuando éste no debería estar ahí puede también provocar lesiones.

Los malentendidos pueden provocar rodillazos en la cara o moretones en el pecho en una décima de segundo. Johnny contó lo sucedido durante una lucha en otra federación:

Me destrocé la nariz en una Batalla Campal.⁶³ No me entendí con uno de los muchachos. Me di vuelta y me golpeó justo en la nariz, y me la destrozó. Tuve que hacerme una cirugía. Me tendría que haber golpeado en el antebrazo. Se suponía que tenía que esperar que yo me diese vuelta. Yo me di vuelta y él todavía no estaba en el ring, entonces me volví a dar vuelta, pero él no pensó que yo me iba a dar vuelta otra vez. Entonces me golpeó directo en la cara, en lugar de atrás de la cabeza.

La cirugía de nariz fue necesaria por la falta de coordinación entre ellos. Dado que estos accidentes suelen ser comunes, nadie asume la culpa, ni siquiera cuando la lesión ocurre por un golpe en la cabeza.

Otros tipos de lesiones provienen de una supuesta sincronización con el adversario, que en realidad no existe o no se desarrolla totalmente. Luego de ver cómo Fishman, un luchador de nivel medio, lesionó a Tyler, otro veterano, le pregunté a Fishman lo que había ocurrido y me respondió:

⁶³ En la Batalla Campal se llevan a cabo muchos duelos al mismo tiempo. Es muy difícil, o casi imposible, anticipar los movimientos en una batalla de tal envergadura.

O no sabía lo que estaba haciendo yo, o pensó que yo estaba haciendo otra cosa. Y tampoco supo cómo atajar mi golpe. Y entonces, debido a esta falta de comunicación, él salió lesionado. A mi entender, esto se debió a una falta de comunicación.

Debido a la falta de comunicación entre ellos, Tyler fue hospitalizado. Su dolorosa lesión se podría haber evitado si los practicantes hubiesen actuado en forma sincronizada.

La falta de comunicación y los malentendidos pueden provocar lesiones severas, así como cuando existen fallas en los mecanismos o aparatos que se utilizan durante los espectáculos. Por ejemplo, si el relleno blando del tensor ubicado en la esquina del *ring* se sale, el practicante puede golpearse con el metal que se encuentra debajo. Cuando se utilizan armas simples, como bates de baseball, sillas y escobas, se suben las apuestas al existir más posibilidades de lesiones dolorosas y una violencia más espectacular. Por ejemplo, Bobby explica el truco de la escoba que salió mal:

Le dije que tenía una escoba abajo del ring. La había serruchado por la mitad, creyendo que “esto se va a romper muy fácilmente” [...] pero lo empujé y en vez de golpearlo con la parte serruchada lo golpeé con toda la escoba y escuché un tremendo ruido. Miré para abajo y la escoba no se había roto. “Uy, mierda”, pensé. Entonces tomé la escoba y la partí con la rodilla. [La escoba] ya estaba rota, pero no se terminó de romper. Deben haber pensado que yo era (el poderoso) He-Man [cuando la logré quebrar].

Bobby tuvo suerte esta vez porque, si bien el público presenció el dolor (y él practicante lo sintió), nadie sufrió lesiones graves. Esta clase de errores se olvidan sólo si no suceden muy a menudo. Cualquier practicante que cometa estos errores regularmente, se transforma rápidamente en un paria, porque, a pesar de que el dolor sea normalizado, la prioridad es evitar las lesiones.

Las lesiones debilitantes son indudablemente un revés físico y psicológico para cualquier persona, y afectan la acción

colectiva quitándole talento al espectáculo. Sin embargo, las lesiones cumplen una función latente ya que, las verdaderas lesiones desdibujan la línea que distingue lo real de lo falso, tanto para los participantes como para el público⁶⁴. Esta función puede beneficiar el negocio de los luchadores profesionales debido a que los espectadores son más sensibles a la verdadera violencia. No obstante, estos accidentes al igual que los que ocurren en las carreras de autos de Nascar por la alta velocidad, pueden evitarse perfectamente⁶⁵.

Dado que las lesiones ocurren raramente y que el público no festeja el dolor, es importante que los luchadores estén preparados para evitar las lesiones. Fishman, el luchador veterano con cuatro años de experiencia, lo define de esta manera:

Nadie sale lastimado. Esa es la idea de la lucha libre. Antes de la psicología y de tener al público en contra, está el hecho de poder regresar a casa con tu adversario en perfecto estado.

El encargado de las reservaciones corroboró esto cuando le pregunté cuándo una lucha era considerada mala:

Considero que una lucha salió mal cuando alguien sale lastimado. En este caso considero que alguien se equivocó. Que sea una buena lucha o no, es una cuestión de opinión.

⁶⁴ En una camiseta popular de la WWE se ve claramente la función de la lesión. Debajo de la cara sangrienta de la megaestrella Mick Foley (alias *Mankind*), en la parte de adelante, se lee “Falso luchador”. En la parte de atrás de la camiseta se lee la palabra “Lesiones” y debajo, un lista de casi veinte luchas diferentes con la lesión sufrida (con fecha y lugar).

⁶⁵ Si las lesiones provocasen consecuencias severas regularmente (como la parálisis o la muerte), la lucha profesional, así como las carreras de Nascar, perderían rápidamente su atractivo. Según la investigación de Jeffrey Goldstein sobre el atractivo que generan los espectáculos violentos, la lucha profesional atrae a millones de personas porque contiene aquello que lo hace irreal (puesta en escena y el escenario), representa una fantasía agradable, es exagerada y distorsionada, posee un resultado previsible, y suele tener una resolución justa (Goldstein, 1998: 223). Asimismo, la investigación llevada a cabo sobre la lucha profesional demostró que los fanáticos no disfrutaban de las lesiones verdaderas (Kotarba, 2004: 112).

Por ende, ¿Cómo hacen los luchadores para asegurarse de que los dos regresen a casa en perfecto estado? En la siguiente sección se explican cuáles son las cualidades necesarias para ser un luchador profesional exitoso.

Cómo hacen los luchadores para evitar el dolor

Los luchadores deben sortear una prueba confusa, y a veces contradictoria, en la cual la inducción de dolor es valorada por el público, pero las lesiones son hábilmente evitadas. En la siguiente sección, explico cómo los luchadores profesionales lidian con el dolor cotidiano y evitan las lesiones, y a su vez actúan con carisma, psicología e ímpetu.

En primer lugar, los luchadores adaptan su cuerpo al dolor cotidiano, como lo explica Damon:

Si algún luchador te dice que se siente bien, te miente. [...] Se lucha contra algún instinto cuando se aprende a luchar, porque te tirás al suelo a propósito. Nadie se tira al piso a propósito, excepto los luchadores profesionales. Y entonces, tenés que entrenar tu cuerpo para recibir golpes. Tenés que prepararte psicológicamente también. Quizá sea algo que no deberías estar haciendo.⁶⁶

Mientras que los luchadores novatos tardan más en adaptarse al dolor, los veteranos son expertos en administrar apercibimientos, como el siguiente:

JR se frota la parte de atrás de la rodilla y dice “Tengo la rodilla destrozada”, y es por eso que le cuesta realizar algunos movimientos. Mikey le dice, “¡Sólo tenés veinte años! ¡No puede

⁶⁶ Como lo afirmó Jimmy: “En la lucha profesional aprendes a caer [pero] te lo puedo garantizar, no hay manera de aprender a fingir una caída. Te golpeas seguro. ¿Cómo se puede fingir eso? Sabes, tomas una silla de acero y te golpeas en la cara, seguro que duele”. Cuss, el entrenador, afirmó que “los chicos se lastiman todo el tiempo. Cuando golpean el *ring*, se lastiman. En la colchoneta también se lastiman. Si te golpean en la cara, te lastimas, aunque quieras evitarlo”.

estar tan mal! No sabés lo que te espera [...]” (Nota de campo, 10/10/04).

Este condicionamiento es similar a la adaptación en el boxeo, deporte en el cual los practicantes deben “acostumbrarse al dolor, acostumbrar el organismo a recibir golpes, a ser golpeado regularmente” (Wacquant, 1992: 246).

Al principio, los estudiantes comienzan con un movimiento llamado *bump*, fundamental en la lucha profesional. Durante una lucha, este tipo de movimientos se realiza bastante. Se trata de una acción exclusivamente entre los dos adversarios. Nadie más está involucrado. Este movimiento básico implica caer para atrás sobre la parte superior de la espalda. Saber manejar este movimiento es una prueba para saber si el luchador tiene posibilidades de convertirse en un luchador profesional, ya que si éste no logra adaptar su cuerpo al dolor, no lo logrará.

En segundo lugar, mientras aprenden a interactuar los luchadores se vuelven más flexibles, maleables y se sueltan más. Esto es difícil de conseguir debido a que, entre otras cosas, permanecer tranquilo y relajado cuando otra persona te enfrenta con un arma o cuando se te tira encima, no es algo que ocurre instintivamente. Damon, un aprendiz precoz, se autoproclama *meat puppet* (marioneta de carne):

Uno llega a ser lo que yo llamo una ‘marioneta de carne’ [...] Yo era extremadamente flexible por mi experiencia física y los años de práctica de artes marciales. Entonces no me costó aprender los movimientos. Soy liviano y caigo despacio con cualquier movimiento. Así que si alguien tratase de inventar o crear un movimiento o tratara de hacerme algo, que me lleven al ring y vamos a ver lo que pasaría.

Además de soltarse cada día más y ser cada vez más maleables, se aprenden nuevas técnicas como los llamados ‘toques livianos’. Los toques livianos consisten en agarrar suavemente

al adversario, pudiendo manipularlo y manejarlo. Teniendo el cuerpo flojo, los luchadores pueden empujar los miembros del adversario en la dirección deseada y moverse sincronizadamente. Bobby explicó esta maniobra al describir a otro luchador de excelentes cualidades:

[Hammer] es un gran trabajador. Cuando luché con él, es tan liviano que se soltaba todo el tiempo, pero me encerró con el brazo y no sentí nada. Es la clase de luchador ideal para el WWE. Quieren que seas lo más liviano posible.

Hammer, el luchador al cual se hace referencia más arriba, estuvo de acuerdo con la importancia de esta regla (raramente establecida), cuando se le preguntó sobre su experiencia en el WWE. Acerca del ‘toque’, dijo lo siguiente:

No se van a matar entre ellos porque pasan entre cuatro y cinco días a la semana juntos. No es lo mismo si te agarro el brazo y muestro mis músculos y parece que te estoy apretando, es un truco, que si te hago esto [me toma del brazo con fuerza y me lo lleva para atrás]. Así que sí, diría que el ‘toque’, como vos lo llamás, es definitivamente más avanzado...sin dudas.

Los luchadores deben adquirir otras técnicas fundamentales⁶⁷. En síntesis, los estudiantes deben aprender a trabajar adecuadamente con los pies porque el equilibrio y el posicionamiento del cuerpo comienzan en los pies. Los participantes deben moverse hacia el centro del *ring* para evitar enredarse con las sogas, y esto permite que su adversario sepa su ubicación (suelen no tener mucha visibilidad). Deben saber saltar en el momento justo para poder asistir a su adversario cuando éste necesita que lo levanten. De modo que en vez de levantar a una persona de 200 kilos sin ayuda, levantan a una persona mucho

⁶⁷ Para un informe más detallado y completo, consultar a Smith (2008).

más liviana porque el adversario salta al mismo tiempo. Los fanáticos no pueden darse cuenta cuando uno asiste al otro y si el movimiento se lleva a cabo correctamente, la colusión pasa desapercibida. Debido a que los participantes deben ‘vender’ la maniobra, cuando uno de los dos agarra al otro, éste debe fingir dolor, agonía y tortura.

Los luchadores utilizan también algunas directivas durante la lucha. En el *ring* se intercambian susurros sutiles. Cuando están en la esquina del *ring* abrazados, se dan instrucciones para ir para un lado o para el otro, o qué parte del cuerpo mover. Otra técnica consiste en desarrollar un sentido intuitivo para anticipar los movimientos del adversario. Los luchadores muy experimentados pueden anticipar los movimientos de sus adversarios sin ninguna información previa. Al igual que los bailarines profesionales. Esta sincronización solo puede lograrse entre dos adversarios que se conocen mutuamente y que ya han luchado anteriormente. Al final, los veteranos logran reducir el impacto en sus cuerpos, cuidándolos. La verdad implícita y compartida es que los retratos convincentes de dolor y agonía, con ayuda del carisma y la psicología, son tan importantes, sino más, como el duro contacto con el adversario, las sogas y los cuerpos⁶⁸.

Los múltiples significados del dolor

A pesar de que las cualidades interactivas mencionadas más arriba sirven para minimizar el dolor y las lesiones, éstas forman parte de la rutina de los practicantes de lucha profesional.

⁶⁸ Si consideramos el formato de la producción de lucha libre de la WWE como un indicador de las técnicas exitosas de actuación, podemos concluir que cuanto más grande sea la dosis de carisma y psicología, menor será la dosis de ímpetu necesaria. El formato de la WWE depende de una excelente representación en el *ring* de los guiones escritos – tanto en los vestíbulos y entrevistas como en el vestuario. En las dos horas de programación de la WWE, los espectadores llegan a ver a lo sumo treinta y seis minutos de lucha libre física y el resto es “una historia de telenovela elaborada en la que se presentan disputas familiares, rivalidades, rencores y argumentos secundarios bizantinos” (Rosellini, 1999:1).

¿Cómo hacen los luchadores para darle sentido a estas sensaciones (y a otras sensaciones potenciales)? Estas experiencias de dolor son gobernadas por formas compartidas de entender el dolor, que son las siguientes: negación, autenticidad, solidaridad y dominio.

Negación

En el universo de la lucha profesional, prevalece el estoicismo frente al dolor, a pesar de la gran necesidad que tienen los luchadores de expresar sus emociones. Los participantes no deben expresar ningún sufrimiento ni vulnerabilidad proveniente de una sensación de dolor. El dolor es sólo “parte del negocio” y no una preocupación colectiva. Cuando un luchador de poca experiencia expresa alguna agonía, un veterano suele descalificarlo con una frase como “¿te seguís quejando del cuello?” o “de todos modos no necesitás el ligamento cruzado anterior, porque yo no tengo ni siquiera uno en las rodillas” (Apuntes de campo, 1 de diciembre de 2004).

En el estudio sobre el dolor llevado a cabo por Zborowski en 1969, Morris afirma que “recibir el dolor es una acción y no un sufrimiento pasivo; y la capacidad de absorber el castigo viene a ser una señal semiheroica de coraje y entereza” (Morris, 1991: 54). Los luchadores que se encuentran en la jerarquía más baja son rápidamente estigmatizados y esto sirve para acallar futuras confesiones. Los miembros de mayor jerarquía tienen más cosas que decir acerca de la intensidad del dolor y de la necesidad de recursos.

Cuss, veterano luchador y director de la escuela, recordó lo que le sucedió cuando sufrió su primera lesión ocho años atrás:

La primera vez que me lesioné en el entrenamiento me fracturé dos costillas. Así que estuve parado cuatro o cinco semanas. Tenía dos costillas fracturadas, pero en ese momento no sabés lo que pasó y tampoco querés parecer un mariquita, entonces

te exigís más. Entonces dije: ‘Sí, estoy bien, estoy bien’ y después, ‘Bueno, quizás no esté bien’.

Cuss disimuló el dolor la mayor cantidad de tiempo posible, porque su interés se centraba en negarlo y evitar que éste sea imputado a su baja jerarquía (en aquella época). Sin embargo, al final no lo pudo ocultar más y tuvo que hablar. Esto demuestra que hay que aprender a negar el “dolor que no es bienvenido”, el cual es mal recibido por los compañeros, entrenadores y otras personas (Young, 2004). Al igual que los pianistas, a los luchadores profesionales se les plantean dos dilemas. Están permanentemente en riesgo, pero no quieren abandonar su sueño; están expuestos al dolor y a las lesiones cotidianas, pero no lo pueden reconocer abiertamente o buscar ayuda sin que haya consecuencias negativas (Alford y Szanto, 1996).

En conclusión, existe una exhibición pública del sufrimiento junto con una actitud negligente para con el cuerpo. El orgullo de soportar el dolor revela una “imagen romántica del dolor” (Alford y Szanto, 1996: 30). El dolor cumple un rol central en el desarrollo de la carrera del luchador profesional, de modo que cuando lo experimenta debe negarlo, superarlo y controlar cualquier reacción.

Autenticidad

Los participantes interpretan al dolor no debilitante como una prueba de autenticidad y realidad. Los luchadores suelen hacer ostentación de sus marcas y moretones como parte de una moda masoquista. Les encanta mostrar que cojean, sangran, tienen moretones, cicatrices y marcas rojas, lo cual prueba que sufren, se sacrifican y son luchadores profesionales. Por ejemplo, la marca roja de una mano proveniente de un fuerte golpe en la espalda, llamada “mano caliente”, significa castigo y dolor. En estos casos de daño visible no hay negación que valga, eso duele (ver Fotografía N° 4).

Debido a que la lucha libre está siempre sujeta a temas de “falsedad”, el dolor muestra las consecuencias de la acción a los fanáticos y a los participantes.

Los luchadores deben estar en una situación delicada porque, si bien pueden hacer ostentación del dolor que experimentan, éste no debe verse como un signo de debilidad o vulnerabilidad. La sangre o los moretones se muestran sólo cuando la persona tiene control sobre el dolor. La cojera, la cicatriz o la marca roja representan una simple proclamación audaz: “sangro, sufro, estoy vivo”. Según Fishman, “es sólo dolor, el dolor es la manera que tiene Dios de hacerte ver que no estás muerto”.

Fotografía N° 4

La marca roja causada por una “mano caliente” en el pecho



Si bien la inducción de dolor es moneda corriente durante la lucha, el entrenamiento está dedicado a adquirir técnicas de coordinación para evitar las lesiones. A pesar de todo, el entrenamiento debe ser severo y debe preparar al luchador a soportar el dolor. Un ejemplo es el ritual llamado “cebo para tiburones”. El

cebo para tiburones es una lucha competitiva en colchoneta en la que se lleva a cabo una violencia agresiva y dura. Se trata de una lucha de estilo olímpico en la cual se intenta inmovilizar al adversario y ganar. El ejercicio mejora la condición cardiovascular y determina quién es el más fuerte y el luchador olímpico más capaz. Los jóvenes luchadores están obligados a participar, mientras que los veteranos participan por voluntad propia. Le pregunté a Slaughter⁶⁹, un entrenador, sobre su función.

S: Lo llamamos cebo para tiburones. Es un buen ejercicio aeróbico. Y entrena a los chicos a ser golpeados un poco, por si acaso les toca luchar contra personas como Perry Saturn⁷⁰. De este modo están preparados para enfrentarse a él y ser más duros en el ring. Solo los endurece un poco.

T: ¿Cada cuánto tiempo necesitas hacer esto?

S: Cuando veo que necesitan ajustarse un poco, no me gusta hacerlo tan a menudo. No ayuda mucho en verdad. Es un buen ejercicio aeróbico. Pero lo cierto es que no se aprende nada.

Irónicamente, el ‘cebo para tiburones’ refuerza la idea de que al ser más duros se logra más confianza en uno mismo, aunque para ser un gran luchador no se necesita de esta cualidad. El mejor luchador profesional sólo necesita aparentar ser duro y violento, aunque no serlo.

Solidaridad

Una de las mayores preocupaciones que presenta el entrenamiento es preservar la seguridad de los demás luchadores. Protegerse entre sí contra el dolor o las lesiones presenta una forma latente de conexión social.

⁶⁹ NdE: Masacre.

⁷⁰ Perry Saturn es una ex estrella cuyo apodo se debe a su dureza con los ‘adversarios’.

Como lo describe Damon más abajo, el entrenamiento no implica únicamente aprender a realizar la acción para el espectáculo; el aspecto más difícil del entrenamiento y de la lucha es la responsabilidad de proteger a su adversario contra el dolor y las lesiones.

Quiero decir que, digamos que voy y hago un mal ‘spot’ y cometo un error grave, y lastimo a alguien [...] Vos sabés, tu día termina siendo una mierda⁷¹. Así que, es por esto que mucha gente no se da cuenta cuando les decimos que ‘trabajamos’, porque, de hecho es trabajo. Hay que trabajar, no te divirtis tanto como la gente piensa. Así que podés ver a alguien cambiar de actitud, diciendo “uy, ¡qué bueno que es luchar, no se cómo podría vivir sin luchar!” y a la noche decir “no sé para qué mierda hago esto, porque me sale todo mal.

Estas palabras ilustran un principio fundamental, aunque no mencionado, de la lucha profesional, que es la responsabilidad que tienen los luchadores con sus adversarios (ver Fotografía N° 5). Es mucho más terrible para un luchador lastimar al adversario que lastimarse a sí mismo. La siguiente descripción fue extraída de mis notas de campo.

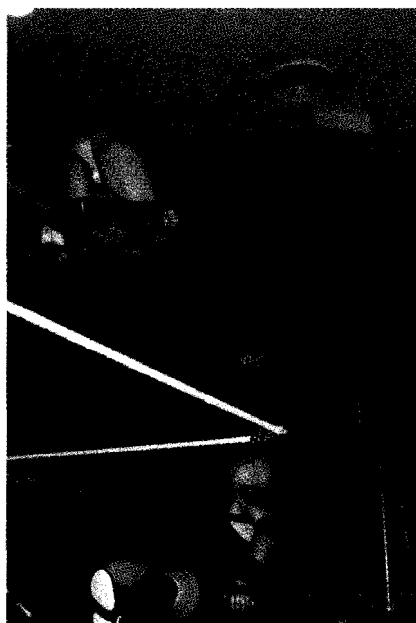
Rich y Lou están luchando en el ring. Intentan una maniobra. Rich la inicia y Lou la recibe. Lou es volteado y aterriza en el suelo, pero enseguida Rich se levanta y parece un fantasma. No pudo ver a Lou detrás de él. Tiene los ojos bien abiertos y las cejas levantadas, mira para adelante y parece un fantasma. Fishman y otro veterano sabían por qué Rich tenía miedo. Lou no había hecho bien la maniobra y Rich no sabía si Lou iba a estar lastimado cuando se diese vuelta para mirar. Lou estaba bien. Incluso se estaba riendo. Rich se sentía inmensamente aliviado. Lou fue muy criticado por tres veteranos por haber cometido esas faltas. Le pregunté a Fishman, “¿Qué fue lo que hizo mal?” “¡Hizo todo mal! [...] No saltó, no bajó la cabeza, no puso su mano abajo de la espalda de Rich” (Apuntes 12/7/2003).

⁷¹ *Spot* es un sinónimo de “movimiento”.

Los luchadores se toman muy en serio su oficio, por lo tanto cualquier tipo de incompetencia está muy mal vista. Un error como el que cometió Lou suele terminar en un disgusto. El enfado revela la carga emocional que llevan los luchadores, quienes son responsables por sus compañeros mientras están en el *ring*. Cuando suceden errores menores como un pie mal ubicado, los luchadores lo reconocen tácitamente y se olvidan. Pero aquellos que cometen errores graves muy a menudo, no duran; no se los respeta si no son conscientes del daño que están creando (Donnelly, 2004: 44).

Fotografía N° 5

La posición a adoptar cuando el adversario aterrizza



El código de responsabilidad se menciona raramente de forma explícita. Una excepción fue el apercibimiento pronunciado por Tyler (publicado en la cartelera del sitio Web de la escuela) el día siguiente que presencié su accidente:

Asunto: Noticias de la lesión. “Quiero agradecer a todos los que me llamaron y me escribieron para saber sobre la lesión que tuve en la escuela el jueves a la noche. Los médicos me dijeron que tengo un desgaste del cuello y de la columna vertebral –así que es hora de colgar los botines. No es algo que ningún luchador quiera oír, pero es algo que el tiempo decidirá. Estaré parado durante las próximas dos o tres semanas, y espero poder estar en forma para el próximo espectáculo. Estoy agradecido porque podría haber sido mucho peor. Habiendo dicho esto, los dejo con una reflexión: “Este es un negocio serio, y todos DEBEMOS cuidarnos entre nosotros, y PROTEGER-NOS. Los accidentes suceden, pero si no estás cómodo con una maniobra, no tenés que hacerla, no debés hacerla. Me voy a aburrir mucho durante las próximas semanas ASÍ QUE POR FAVOR ALGUIEN TRAIGAME ALGÚN VIDEO [de lucha libre] (citado del original).

Tyler, 28 años, se tomó dos semanas de vacaciones pero nunca ‘colgó los botines’ como le sugirió el médico. Sin embargo, son pocos los luchadores que tienen la jeraquía y la antigüedad para poder minimizar este riesgo (Howe, 2004: 184).

Dominio

La experiencia del dolor y la amenaza del posible dolor son las causas de la solidaridad presente en el grupo. No obstante, el dolor también afirma el dominio y el respeto. Por consiguiente, la inducción de dolor real también regula la jerarquía rígida del grupo al vencer cualquier amenaza a los ordenamientos.

En cualquier lucha, ya sea durante el entrenamiento o durante el espectáculo, siempre está presente la posibilidad de que se produzca un “*shoot*”. Un *shoot* es una pelea real en la cual se intercambian ‘golpes’ dolorosos y en la cual la confianza implícita se rompe. Existen dos tipos de *shoots*. El primero es premeditado (desde antes de que empiece la lucha) y el otro es accidental y sucede cuando alguien golpea al adversario durante la lucha y esto provoca una serie de intercambios de golpes. El

premeditado no es muy común, mientras que el otro “sucede todo el tiempo”, ya que es normal golpear accidentalmente al adversario.

Los *shoots* premeditados son aterradores porque los luchadores necesitan estar ‘suelos y ligeros’ durante la lucha, lo cual los vuelve casi indefensos. Si un luchador espera recibir un contacto más suave del que recibe, se vuelve mucho más vulnerable. Existe mucha más vulnerabilidad aquí que en cualquier otra situación violenta (como en un choque automovilístico), porque la persona no puede ni siquiera prepararse para recibir el golpe. Tony, un participante que tuvo suerte de poder anticipar la amenaza, describe lo sucedido de esta manera:

Sabía que iba a suceder. Podés saberlo por la actitud de la persona. Como la manera en la que te agarran [...] cuando no lo hacen de la misma manera. Cuando me dio vuelta, supe que iba a pasar. Así que tenés que prepararte y dejar que suceda. Pero no pensé que me iba a agarrar como me agarró.

Los *shoots* premeditados e intencionales sirven para conservar el respeto por la etiqueta de la lucha libre y por la jerarquía dentro del grupo. Los participantes justifican el empleo de los *shoots* contra aquellos que ‘no son queridos’ o que se están volviendo ‘muy tercios’. Cuando alguien no es muy querido por el grupo (sobre todo por los veteranos), la práctica de la lucha libre puede ser muy peligrosa. El que recibe el *shoot* premeditado no suele ser avisado, así que el desafío que implica poder defenderse es agravado por el hecho de que sólo dispone de un segundo para saber lo que le espera. Tony describió el *shoot* premeditado de este modo:

Si no me caés bien o hiciste algo que me fastidió, te voy empujar contra la esquina y lo voy a hacer. Y normalmente la vas a pasar muy mal. Pero si me caés bien, te voy a agarrar por la muñeca antes de pegarte y te voy a hablar antes, para que sepas “para dónde tenés que girar la cabeza”. De este modo cuando

voy con la pierna, podés correr la cabeza y yo voy a poner el talón en el pecho y mis dedos van a rozar tu mentón y me voy a deslizar. Eso no duele. Pero si no me caés bien, te vas a comer esa mierda.

La segunda clase de *shoot* —el golpe accidental que provoca una serie de intercambios de golpes— es mucho más común. Un adversario puede no tener la intención de dañar, pero como están fingiendo un hecho real, todos los participantes corren el riesgo de golpear la mejilla o el cuello del adversario. Como lo afirma Slaughter,

A veces golpeás a alguien accidentalmente. No lo podés evitar... Pero si está claro que me quiere golpear, se la voy a devolver. ¿Entendés a lo que me refiero?

Para un luchador experimentado, la reacción típica a estas maniobras consiste en administrar un golpe, conocido como ‘recibo’. Este es un extracto de la entrevista que tuve con Mickey:

M: Sí, pasa todo el tiempo. Si el error se repite, sí, le devolvés el golpe al chico.

T: ¿Esto no empeora las cosas?

M: Les pasa a muchos chicos. “Uy, perdón”. Pero, pedís tantas veces disculpas antes de que te digan “Mirá, me estás matando”. Y luego se la devolvés. [Muchos chicos] van a ser golpeándote hasta que vos se los devuelvas. Tenés que ver hasta dónde pueden llevarte. Ver si sos débil o no.

T: ¿Entonces te hacés respetar si les devolvés los golpes?

M: Y si no lo hacés te pasan por encima. Como la primera vez que trabajé con Gary. Me estaba matando con sus golpes. Me golpeó justo en los tendones y yo lo golpeé en la cara. Y después todo anduvo bien.

Las reglas de la interacción no están explícitas, sino que se negocian con el cuerpo de cada uno.

Matt describió su experiencia con un *shoot* intencional, cuando lo consideraban un ‘terco’. Dijo que era muy joven, que no tenía experiencia y que se merecía ‘pagar el derecho de piso’.

Hacía cosas que eran muy irrespetuosas. No las hacía a propósito, sino que las hacía porque no me habían dicho que lo eran. Así que uno de los chicos con los que luché fue muy duro conmigo [...] Y cuando terminó le pregunté si estaba tratando de enseñarme algo. Aparentemente alguien le había dicho que yo estaba tratando de ser el rey del ring. Le dije: “con todo el respeto, creo que ahora podés darte cuenta de que lo que te dijeron no es cierto, probablemente te lo dijo alguien a quien yo no le caía bien”. Y me contestó: “bueno, si es así, está bien, porque todo lo que te hice lo tomaste como un campeón, y viniste a preguntarme.

Esto demuestra cómo la sensación de dolor permite a los veteranos y a las demás personas de mayor jerarquía mantener el dominio y preservar el orden del grupo.⁷²

Conclusión

Basado en un largo trabajo etnográfico sobre los luchadores profesionales, la primera parte de este artículo aborda la manera en la que los participantes utilizan las cualidades físicas para, por

⁷² Fishman se distingue de aquellos que utilizan métodos convencionales para ejercer el dominio a través del dolor. Sin embargo, asegura que el dolor es un instrumento importante para mantener la jerarquía. “Y hubo veces en las que me dijeron de manera muy ruda cómo se tenían que hacer las cosas. No es mi estilo. Me cuesta mucho infligirle dolor a alguien intencionadamente. Soy más de hablar, sabes, le diría “Oye, ¿Sabes por qué he hecho eso?”. O sino, “Oye, solo te quiero decir que lo que estás haciendo está mal” [...] Pero a mí me lo enseñaron alguna vez. De modo que es así, lo que te enseñan a ti, se lo enseñan a otro. Y así sucesivamente”.

un lado generar una ilusión de combate, dolor y agonía; y por otro, evitar el sufrimiento y las lesiones. Gracias a los errores, la falta de coordinación y los malentendidos, el dolor y las lesiones siguen siendo parte de las experiencias cotidianas de los luchadores profesionales, a pesar de las técnicas y cualidades adquiridas. En la segunda parte de este artículo se describen los significados que los participantes atribuyen al dolor y a las lesiones recurrentes.

La sensación de dolor tiene efectivamente resultados corporales, como el daño de los tejidos. No obstante, las consecuencias de estos “procesos naturales, deben ser interpretadas para que tengan sentido” (Fine, 1998: 248). En este caso, las experiencias dolorosas se convierten en positivas mediante la interacción. Un estudio minucioso sobre las interacciones en la lucha profesional demuestra que el dolor es necesario y positivo. A diferencia de la idea popular según la cual el dolor es dañino y adverso, los luchadores profesionales llegan a entender el dolor como algo benigno y deseable. El dolor y las lesiones son a veces negados, y otras interpretados como una señal de auténtica acción. El sufrimiento físico sirve para crear lazos afectivos y al mismo tiempo, reforzar las jerarquías existentes.

En *Internados*, Goffman (1961: 9) afirma que “cualquier grupo o persona –ya sean prisioneros, primitivos, pilotos o pacientes– desarrolla una vida propia que se vuelve significativa, razonable y normal una vez que se acerca a ella”. Observando de cerca el universo de los luchadores profesionales, uno comprende que el dolor (tanto la exhibición como la acción de eludirlo) tiene sentido para los participantes. De hecho, es una motivación convincente para comprometerse en una práctica social peligrosa, a pesar de estar expuestos regularmente a lesiones a menudo debilitantes y a tener que sacrificar otras esferas sociales como la carrera, la educación y la familia. En otras investigaciones, se estudiarán los restantes componentes simbólicos de este uni-

verso para poder entender y explicar las razones por las que los luchadores se comprometen en esta práctica enigmática, social, y ampliamente malentendida.

Referencias

- Alford, Robert y Andras Szanto (1996). "Orpheus wounded: The experience of pain in the professional worlds of the piano". *Theory and Society*, 25(1): 1-44.
- Barker, Jeff (2007). "Congressman urges hearing on steroids". *Baltimore Sun*. July 10.
- Barthes, Ronald (1972). *Mythologies*. New York, NY: Hill and Wang Publishers, [1957]. [Edición en castellano, (1999) *Mitologías*, Siglo XXI, México].
- Charmaz, Kathy (1999). "The body, identity, and self: Adapting to impairment". En Kathy Charmaz y Debora Paterniti (Eds.) *Health, Illness, and Healing: Society, Social Context, and Self*. Los Angeles: Roxbury Publishing Company.
- Donnelly, Peter (2004). "Sport and Risk Culture". En Kevin Young (Ed.), *Sporting bodies, damaged selves: Sociological studies of sports-related injury*: 29-57. New York: Elsevier.
- Fine, Gary (1998). *Morel tales*. Cambridge: Harvard University Press.
- Frank, Arthur (1995). *The wounded storyteller: Body, illness, and ethics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Frey, James (1991). "Social risk and the meaning of sport". *Sociology of Sport Journal*, 8: 136-145.
- Goffman, Erving (1961). *Asylums*. New York: Penguin Books. [Edición en castellano, (1994) *Internados. Ensayo sobre la situación social de los enfermos mentales*. Amorrortu, Buenos Aires].

- Goldstein, Jeffrey (1998). *Why we watch: The attractions of violent entertainment*. New York: Oxford University Press.
- Good, Mary-Jo; Paul Brodwin; Byron Good y Arthur Kleinman (1994). *Pain as human experience: An anthropological perspective*. Berkeley: University of California Press.
- Hackett, Thomas (2006). *Slaphappy: Pride, prejudice, and professional wrestling*. New York: Ecco Press.
- Howe, David (2001). "An ethnography of pain and injury in professional rugby union". *International Review for the Sociology of Sport*, 36(3): 289-303.
- _____ (2004). *Sport, professionalism and pain: Ethnographies of injury and risk*. New York: Routledge.
- International Association for the Study of Pain. (1979). Pain 6: 249-252. Seattle: IASP Publications.
- Katz, Jack (2001). "From how to why: On luminous description and causal inference in ethnography (Parte I)". *Ethnography*, 2(4): 443-473.
- _____ (2002). "From how to why: On luminous description and causal inference in ethnography (Parte II)". *Ethnography*, 3(1): 63-90.
- Kleinman, Arthur (1988). *The Illness Narratives: Suffering Healing, and the Human Condition*. New York: Basic Books.
- Kotarba, Joseph (2004). "Professional athletes' injuries: From existential to organizational analyses". En Kevin Young (Ed.), *Sporting Bodies, Damaged Selves: Sociological Studies of Sports-Related Injury*: 99-116. New York: Elsevier.
- Leder, Drew (1990). *The Absent Body*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Malcom, Nancy (2006). "'Shaking it off' and 'toughing it out': Socialization to pain and injury in girls'softball". *Journal of Contemporary Ethnography*, 35(5): 495-525.

- Mazer, Sharon (1998). *Professional wrestling: Sport and spectacle*. Jackson, MS: University Press of Mississippi.
- Mears, Ashley y William Finlay (2005). "Not just a paper doll: How models manage bodily capital and why they perform emotional labor". *Journal of Contemporary Ethnography*, 34(3): 317-343.
- Messner, Michael (1990). "Boyhood, organized sports, and the construction of masculinities". *Journal of Contemporary Ethnography*, 18(4): 416-444.
- _____ (1996). "The relationship of friendship networks, sport experiences, and gender to express pain thresholds". *Sociology of Sport Journal*, 13: 78-86.
- _____ (2002). *Taking the field: Woman, men and sports*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Morris, David (1991). *The culture of pain*. UC Press: Berkeley.
- Nixon, Howard (1992). A social network analyses of influences on athletes to play with pain and injury. *Journal of Sport and Social Issues*, 16(2): 127-135.
- Osterweis, Marian; Arthur Kleinman y David Mechanic (Eds.) (1987). *Pain and disability: Clinical, behavioral, and public policy perspectives*. Washington, DC: National Academy Press. [Reporte del Committee on Pain, Disability, and Chronic Illness Behavior, Institute of Medicine, National Academy of Sciences].
- Rosellini, Lynn (1999). *Lords of the ring*. US News and World Report, May 17, 1999.
- Scheper-Hughes, Nancy y Lock, Margaret (1987). "The mindful body: A prolegomenon to future work in medical anthropology". *Medical Anthropology Quarterly*, 1(1): 6-41.
- Smith, Tyson (2008). "Passion work: The joint production of emotional labor in professional wrestling". *Social Psychology Quarterly* (in press).

- Tilly, Charles (2006). *Identity, boundaries, and social ties*. Boulder: Paradigm Press.
- Wacquant, Loïc (1992). "The social logic of boxing in black Chicago: Toward a sociology of pugilism". *Sociology of Sport Journal*, 9: 221-254.
- _____ (1998). "A fleshpeddler at work: Power, pain, and profit in the prizefighting economy". *Theory and Society*, 27(1): 1-42.
- Wainwright, Steven; Williams, Clare y Turner, Bryan (2005). "Fractured identities: Injury and the balletic body". *Health*, 9(1): 49-66.
- White, Phillip; Kevin Young y William McTeer (1995). "Sport, masculinity and the injured body". En Donald Sabo y Frederick Gordon (Eds.), *Men's health and illness: Gender, power, and the body*. London: Sage.
- Young, Kevin (2004). "Sports-related pain and injury: Sociological notes". En Kevin Young (Ed.), *Sporting bodies, damaged selves: Sociological studies of sports-related injury*: 1-29). New York: Elsevier.
- Young, Kevin; Phillip White y William McTeer (1994). "Body talk: Male athletes reflect on sport, injury and pain". *Sociology of Sport Journal*, 11: 175-194.
- Zborowski, Mark (1969). *People in pain*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Zussman, Robert (2004). *People in Places*. Qualitative Sociology, 27(4): 351-363.

Agradecimientos: Algunas fotografías fueron tomadas por Mark Stehle, a quien agradezco profundamente la generosidad y sus cualidades. También me gustaría agradecer a Lisa Traxler, Bernard F. Stehle, Anna Sher y Austin Kelley por sus lecturas. Finalmente, agradezco mucho las sugerencias de Javier Auyero, editor de *Qualitative Sociology*.

R. Tyson Smith es Postdoctoral Fellow en el Institute for Health, Health Care Policy, and Aging Research en Rutgers University. Sus investigaciones se centran en la cultura, el género, la salud y los medios de comunicación. Ha publicado *Signs* (2005), *Advertising and Society Review* (2005), *Contexts* (2006), y *Social Psychology Quarterly* (2008). E-mail: tyson321@gmail.com

Las carreras del vicio: los cambiantes contornos del trabajo sexual en la ciudad de Nueva York

Alexandra K. Murphy, Sudhir Alladi Venkatesh

Introducción

Este trabajo examina las experiencias de aquellas mujeres que participan en el comercio sexual de la ciudad de Nueva York (de aquí en adelante ‘trabajadoras sexuales’)⁷³. El trabajo está

⁷³ De acuerdo a la literatura, trabajadores sexuales son aquellos que se involucran en actos sexuales para obtener ganancia monetaria. Tales actos pueden incluir cualquier actividad, desde desnudos y baile, hasta sadomasoquismo, a cópula sexual. El término prostitución refiere específicamente al intercambio de cópula a cambio de algún bien material (Thukral y otros, 2005). Para nuestros propósitos, trabajador sexual es el término utilizado para denotar a cualquier persona que intercambie cópula sexual (incluyendo sexo oral) por dinero u otro bien material. Las trabajadoras sexuales de interiores, son aquellas mujeres que en nuestra muestra se involucran en el trabajo sexual de interiores, frente a trabajadoras al aire libre que realizan su trabajo en la calle. En nuestra consideración del comercio sexual de interiores, nuestra muestra de trabajadores sexuales incluye una variedad de “tipos” de trabajadoras de interiores, incluyendo acompañantes, independientes que trabajan desde sus hogares, o en bares o *clubs*, mujeres que trabajan en establecimientos tales como burdeles, lugares de consumo de crack, “calabozos,” o salas de masaje, y mujeres que han sido traficadas. Cada uno de estos tipos de trabajadoras sexuales de interiores realizan el mismo acto – cópula sexual – pero, sus condiciones de trabajo, su base de clientela, su tarifa, etc., difieren, dependiendo del tipo específico de trabajo sexual al cual se dedican. Así pues, mientras que el término trabajadora sexual denota a mujeres que intercambian sexo por mercancías materiales, la condición bajo la cual se conduce este intercambio varía grandemente.

Además, aunque utilizamos el término “trabajadora sexual de interiores” para identificar a las mujeres en nuestra muestra, nuestras encuestadas se refirieron a ellas mismas y a su línea de trabajo de una variedad de maneras, dependiendo del contexto en el cual hablaban de sí mismas y de su trabajo. Por ejemplo, cuando las mujeres hablaban sobre cómo su trabajo era percibido por el público, cuando hablaban negativamente sobre el trabajo en sí mismo y su involucramiento en él, o cuando se reían de su implicación en el comercio, ellas se describían como “putas” y “prostitutas.” También utilizaban eso términos tales como un vehículo de empoderamiento, al describir el orgullo que tienen por su trabajo. El uso de estos términos, en este espíritu, era el más frecuente entre trabajadoras sexuales de gama alta, en el estudio, o entre aquellas mujeres que tenían filiaciones a organizaciones de trabajo sexual, tales como “Prostitutas

motivado por un conjunto de cambios recientes acaecidos en el panorama del trabajo sexual. Fundamentalmente, bajo la dirección de la alcaldía de Rudolph Giuliani, la ciudad de Nueva York intensificó la aplicación de la ley en torno a la venta de servicios sexuales, centrándose sobre todo en áreas públicas y especialmente en aquellas partes de la ciudad que fueron seleccionadas para su desarrollo y para el turismo. En su esfuerzo por limpiar las calles de Nueva York, personal de la policía y la fuerza pública condujeron con eficacia a las trabajadoras sexuales fuera de las calles y hacia ‘adentro’ (Weidner, 2001; Thukrul y otros, 2005). Al mismo tiempo, el crecimiento de *Internet* permitió a las trabajadoras sexuales solicitar clientes desde la relativa seguridad de sus propios hogares y desde otros espacios no fácilmente perceptibles para la vigilancia de la fuerza pública (Scott, 2002; Chatterjee, 2002; Soothill y Sanders, 2005); factores que han reorganizado el comercio del trabajo sexual en Nueva York. Tanto las trabajadoras sexuales, como aquellos que les proporcionan servicios –por ejemplo, personal de servicio legal para pobres, trabajadores de clínicas de salud y trabajadores sociales– han caracterizado este cambio como el crecimiento de un comercio ‘interior’ del trabajo sexual.

de Nueva York” (PONY). En otros puntos de la entrevista, las mujeres hablaron sobre sí mismas como siendo proveedoras de servicios emocionales y psicológicos. En el curso una entrevista dada, las mujeres se desplazaban del discurso sobre sí mismas como proveedoras de servicios, a trabajadoras sexuales con derechos o a putas. Lo que esto indica es una complejidad sobre cómo las mujeres en el comercio se ven a ellas mismas y a su trabajo. A menudo se sienten ambiguas sobre el comercio y sus méritos y con frecuencia luchan por reconciliar cómo se ven ellas mismas y su trabajo con el estigma y la criminalización asociados al comercio y con cómo son percibidas por otros en el mundo “correcto”. Aunque no encontramos ninguna correlación entre cómo las mujeres se identifican y si perciben o no su trabajo en términos profesionales y de carrera, uno puede ver que la ambigüedad con la cual las mujeres se identifican con el comercio, es la misma ambigüedad que se puede encontrar en la tensión entre el deseo abstracto de las mujeres de salir de la industria y su desarrollo simultáneo de las orientaciones profesionales y de carrera hacia su trabajo sexual (todo lo que será discutido más adelante en el trabajo).

En las páginas siguientes intentamos entender si estos cambios de políticas, implementados desde arriba hacia abajo, de hecho han alterado el trabajo sexual y si el trabajo sexual ‘interior’ es una forma particular de comercio, distinta en naturaleza y organización al trabajo en las calles. Con este fin, reconocemos que el trabajo sexual “a puertas cerradas” no es históricamente nuevo (durante siglos las mujeres han estado practicando la prostitución ‘interior’). En su lugar, nuestra atención se posa en el crecimiento de este comercio interior en la ciudad de Nueva York como resultado de los cambios en las políticas públicas y de la implementación de nuevas estrategias para hacer cumplir la ley, con particular atención al grado en el cual este cambio “hacia adentro” ha alterado el comercio y las vidas de aquellos involucrados en esta rama de trabajo.

Nuestra perspectiva está asentada desde el punto de vista de aquellos que trabajan en el comercio y nuestro enfoque está centrado sobre los modelos de generación de empleo e ingresos. Es decir, deseamos entender si el crecimiento del mercado ‘interior’ presenta nuevas o diferentes condiciones de empleo a las trabajadoras sexuales. Examinamos la propia visión de las trabajadoras sexuales sobre su empleo, su opinión sobre sus oportunidades de vida, oportunidades para la entrada y/o salida, y los cambios generales en sus posibilidades para sustentarse a ellas mismas y a sus familias. Esta aproximación nos permite contribuir con la investigación existente sobre temas tales como: el sometimiento de las trabajadoras sexuales a la violencia (Dalla, 2000; Phoenix, 1999; Thukral y Dittmore, 2003; Raphael Shapiro, 2002; Pyett y Warr, 1999), la intersección de prostitución y uso de sustancias narcóticas (Maher, 1996; Maher y Curtis, 1992; Maher y Daly, 1996; Graham y Wish, 1994; Dalla, 2000; Feucht, 1993; Epele, 2001; Inciardi, Lockwood, y Pottieger, 1993), el desafío de elaborar políticas orientadas a la actividad sexual, las relaciones entre las trabajadoras sexuales y la policía

(Thukral y Ditmore, 2003; Thukrul et al., 2005; Sharpe, 1998; Raphael y Shapiro, 2002; Cohen, 1980; Phoenix, 1999), y otros aspectos del comercio, incluyendo características del trabajo en sí mismo y la relación de las mujeres con la vivienda, el dinero y la familia (Sharpe, 1998; Raphael y Shapiro, 2002; Phoenix, 1999; Thukral y Ditmore, 2003; Bernstein, 2001; Sheehy, 1973; Hoigard y Finstad, 1992; Freund, et al., 1989; Guidroz, 2002; Carpenter, 2000; Dalla, 2000).

Este trabajo se basa en dos tipos de datos. Uno de los autores (Venkatesh) ha estado realizando observaciones participantes del comercio sexual en la ciudad de Nueva York desde el año 2002. La masa de esa investigación etnográfica estaba anclada en las comunidades Afro-Americanas e inmigrantes en Manhattan, específicamente en el *Lower East Side, Harlem, e East Harlem*. La muestra de este proyecto en particular incluyó a mujeres que vendían servicios sexuales “a puertas cerradas” y en la calle. Algunas de las citas y testimonios utilizados en este trabajo han sido tomadas de mujeres informantes para ese proyecto etnográfico.

Posteriormente, en el año 2003, decidimos ampliar nuestra atención a las mujeres que trabajaban en cada uno de los cinco condados de Nueva York. Nuestro centro de atención estaba en las mujeres que trabajaban bajo techo: En clubes de desnudismo, burdeles, edificios abandonados, ‘*calabozos*’, bares, clubes nocturnos y sus propios hogares. Esta muestra extendida de mujeres era diversa e incluía inmigrantes de Europa y América Central, así como blancas, afro-americanas, asiáticas y latinas que eran residentes permanentes en los Estados Unidos. Nuestro diseño de investigación no es explícitamente comparativo; esto es así puesto que no podemos tomar nuestra muestra como una contraparte comparable con los casos de trabajadoras ‘al aire libre’ que puedan ser contrastadas de manera sistemática con las experiencias relevadas de las trabajadoras ‘bajo techo’. Sin

embargo, muchas de las mujeres de nuestra muestra trabajaron ‘al aire libre’ en un cierto momento de sus vidas. Y, para hacer comparaciones, nos basamos en un estudio de campo similar sobre el mercado de trabajo sexual ‘al aire libre’ de Nueva York, concluido aproximadamente al mismo tiempo que el que hemos realizado (Thukral y Ditmore, 2003).

Nuestro argumento es que el trabajo sexual en Nueva York, y posiblemente en otras zonas metropolitanas, está experimentando un cambio importante a medida que más mujeres se encuentran trasladándose desde las calles hacia áreas interiores. Los patrones de ingresos, exposición a la violencia y abusos físicos, las relaciones con otras trabajadoras sexuales, la concepción del trabajo y en general, el tiempo de la ocupación (incluyendo las oportunidades para salir) han cambiado para aquellas trabajadoras implicadas. Las mujeres que en nuestra muestra se han movido hacia adentro, llegan a ver el trabajo sexual menos como un medio de supervivencia de corto plazo –incluso si la participación está originalmente guiada por el empobrecimiento– y más como una fuente ilimitada de generación de ingresos. Dicho sucintamente, las mujeres entrevistadas que trabajan en lugares interiores han desarrollado una orientación ‘profesional y carterista’ hacia el trabajo sexual. En las páginas que siguen sostenemos que a medida que las mujeres se mueven ‘hacia el interior’ para trabajar, comienzan a aproximarse al trabajo sexual de una manera profesional que, a su vez, parece prolongar en última instancia su involucramiento.

En este doble movimiento –físicamente hacia espacios interiores y cognitivamente hacia una visión de su trabajo como profesión y carrera– sus oportunidades de adquirir servicios y de salir del comercio, se reducen. Sostenemos que como las mujeres que trabajan ‘bajo techo’ llegan a entender a su trabajo sexual como profesión, la probabilidad de que busquen la salida disminuye; dando como resultado una mayor permanencia

como trabajadoras sexuales. En otras palabras, el trabajo sexual se convierte para ellas en una carrera. En última instancia, esta extensión de la ocupación reduce sus perspectivas de alcanzar estabilidad social y económica a largo plazo⁷⁴.

La literatura sobre las ‘carreras’ de trabajo sexual

En las ciencias sociales la definición de carrera varía según cada disciplina. Para los economistas, una carrera es el medio a través del cual el capital humano se acumula a través de experiencia y educación (Becker, 1975). Según los politólogos, una carrera es considerada una secuencia de intentos para ganar poder, estatus e influencia para maximizar el propio interés (Kaufman, 1960). Los psicólogos tienden a definir la carrera ya sea como una vocación, en la cual la ocupación de uno equipara a su personalidad (Holland, 1985); un medio a través del cual se logran el desarrollo y la autorrealización individuales (Shepard, 1984); o, como una dimensión mayor en el curso de la vida individual (Levinson, 1984). Para los sociólogos, la ‘carrera’ tiene varias connotaciones, incluyendo el desarrollo del rol social de un individuo a través del tiempo y un factor que contribuye positivamente al orden social (Van Maanen y Barley, 1984). Otros han anclado la categoría en trayectorias de movilidad social y la han medido a través de posiciones de empleo obtenidas a lo largo del tiempo como indicadores de la situación social en sí mismos (Blau y Duncan, 1967; Featherman y Hauser, 1978). A pesar de esta variación, Adamson y otros (1998) sostienen que hay varios con-

⁷⁴ La investigación ha documentado la dificultad de los trabajadores sexuales para establecer estabilidad económica debido a sus patrones de gasto rápido y los desafíos que enfrentan para ahorrar dinero y hacer inversiones (Phoenix, 1999). Ampliamos esta discusión sugiriendo que si la permanencia de las trabajadoras bajo techo es incluso mayor que la de mujeres en las calles, entonces, esta longitud del tiempo extendida en la que están separadas de formar relaciones con la gente y las instituciones que pueden ofrecer estabilidad económica significa mayor inestabilidad socioeconómica a largo plazo.

ceptos y nociones compartidos sobre la noción de carrera entre las disciplinas. Éstos incluyen la noción de que la organización es una institución social; que la organización (el empleador) y el individuo (el empleado) tienen intereses divergentes; que la experiencia de trabajo está marcada por una dimensión temporal; que para el individuo la construcción del auto-concepto y la autoestima es central mientras se relacionan con su trabajo; y que cualquier carrera está afectada por procesos socioeconómicos, políticos e históricos externos.

Las diversas definiciones de carrera se pueden entender generalmente ya sea usando un análisis a *nivel organizacional*, en el cual la carrera es considerada como una estructura o un camino, o el análisis a *nivel individual*, en el cual la carrera es una experiencia subjetiva (Gunz, 1989). De acuerdo con el análisis organizacional, las estructuras de la carrera son las diversas posiciones, salarios y oportunidades promocionales que existen en una jerarquía ocupacional dada, ya sea si está dentro de una organización o dentro de una profesión. Por consiguiente, una carrera puede ser definida por el progreso regular y consecutivo dentro de una organización o de una profesión, de modo que con trabajo y esmero continuos, tal progreso exija mayor responsabilidad y, consecuentemente, una paga más elevada. Una carrera es entendida como las maneras en las cuales un empleado se ha movido “entre y a través de” diversas posiciones de una organización o de una profesión dada (Evetts, 1992; Rosenfeld, 1992). Este aspecto temporal de la carrera es integral a la comprensión organizacional de la carrera.

El análisis a nivel individual considera a la carrera como una experiencia subjetiva en la cual los actores desarrollan su propia comprensión del trabajo basado en su propia historia laboral, ambiciones, expectativas y el valor que le otorgan (Evetts, 1992; Woods, 1983). En este sentido, Hughes (1937) escribe sobre las experiencias de la gente de ‘tener una carrera’; Adamson

(1997) ve a la carrera como los medios a través de los cuales los individuos están constantemente alcanzando la auto-realización; y Arthur, Hall y Lawrence (1989) definen a la carrera por la forma en la cual esta provee a los individuos de bienes materiales, así como dirección y significado en la vida cotidiana. En esta visión, las carreras no se definen solamente por el trabajo pago (por ejemplo, se puede considerar que las madres tienen una carrera dentro del hogar) (Hughes, 1958)⁷⁵. Algunos argumentan que hay una dimensión de clase para la comprensión subjetiva de la carrera. Así, la investigación ha documentado que la clase proveedora de servicios, en contraste con la clase obrera, es mucho más propensa a percibirse como si tuviera una carrera (Anderson, Bechhofer, y Kendrick, 1994; Marshall, Newby, Rose, y Vogler, 1988). Esta diferencia se atribuye a la perspectiva de 'previsión' particular de la clase de servicio que tiende a tener varias ambiciones, intenciones y metas relacionadas al trabajo (Li y otros, 2002).

En respuesta a los cambios globales del mercado laboral, los académicos han llamado recientemente a una comprensión más amplia de la carrera, una en la cual la relación entre los individuos, las organizaciones y la sociedad sea dinámica y fluida (Arthur y otros, 1989; Herriot, 1992; Kanter, 1984; Heckscher y Donnelon, 1984; Adamson y otros, 1998). Así, Adamson y otros (1998) sostienen que los analistas deben privilegiar los aspectos circunstanciales del trabajo en diversos escenarios, quitando importancia a la dimensión temporal/cronológica convencional de la carrera que conduce a una visión, sobre todo, organizacional. En este trabajo compartimos su perspectiva y sostenemos que, a pesar de las incertidumbres de la profesión y de la falta de estructuras convencionales de movilidad, el trabajo sexual puede,

⁷⁵ Además, uno puede pensar en criminales y personas de conducta desviada (Becker, 1963), pacientes psiquiátricos (Goffman, 1961) y presos (Cohen y Taylor, 1972), todos, como personas que tienen carreras.

sin embargo, ser percibido y entendido como una carrera por las propias trabajadoras sexuales. En efecto, sugerimos que el trabajo sexual sea entendido como una carrera propia de las mujeres afectadas al comercio sexual ‘bajo techo’, a través del análisis de sus niveles organizacionales e individuales.

Vale la pena tomarse un momento aquí para considerar resumidamente las maneras en las cuales, organizacional e individualmente, el trabajo sexual puede considerarse una carrera. Organizacionalmente, el trabajo sexual no se ajusta a la noción comúnmente sostenida de que una carrera está definida por una jerarquía organizacional o profesional o que conlleva una de ellas, con trayectorias bien definidas de movilidad ascendente y de avance en la carrera. El trabajo sexual es difuso y ‘desorganizado’, lo que quiere decir que no existe una organización o gremio oficial al cual pertenezcan las trabajadoras sexuales. Ellas son en gran parte una población independiente, cuya organización se limita a aquellas mujeres que trabajan para establecimientos específicos. Las trabajadoras sexuales no están organizadas jerárquicamente. En la medida en que lo están, las mujeres que trabajan en la calle (junto a aquellas que intercambian sexo por drogas) se encuentran en la parte inferior de la jerarquía y aquellas mujeres que ganan un beneficio sustancial por su participación en el comercio, generalmente acompañantes, estarían ubicadas en el tope. Existen pocos trabajos sobre la movilidad laboral dentro del trabajo sexual. En nuestra propia muestra, las pocas mujeres que hablaron de perspectivas de movilidad ascendente consideraban solamente ver a clientes habituales, ganar mayores cantidades de dinero y ser capaces de tener su propio sitio web o hacer publicidad en ciertas publicaciones, como un logro y un símbolo de estatus. Para ellas, la movilidad se pensaba en términos monetarios, más que en términos de posiciones o tipos de trabajo. En otras palabras, las mujeres buscaban hacer más dinero expandiendo o redefiniendo su base de clientes, pero

no cambiando sus posiciones dentro de la industria necesariamente⁷⁶. Dentro de los establecimientos, hay ciertamente lugar para la promoción, en el sentido tradicional del concepto. Por ejemplo, una mujer puede ser asignada a la élite más elevada de una agencia, a la clientela que paga más. Sin embargo, no parece haber este tipo de organización jerárquica entre los diversos tipos de trabajo sexual. En su lugar, la movilidad organizacional está más definida por líneas de éxito individual, el cual es medido por ganancias, estatus de la clientela, grado de independencia, etc. Aunque el trabajo sexual pueda ser entendido como carrera a través del empleo de análisis de tipo organizacional, este suele ser comprendido como una carrera desde la perspectiva del análisis a nivel individual. Así, las trabajadoras sexuales, llegan a entender el trabajo sexual como una carrera no por las mercancías materiales que este puede producir, sino debido al significado y a la significación que adopta en sus vidas y cómo lo conciben en su futuro. Esto será explorado con mayor profundidad en secciones subsiguientes de este trabajo.

En la investigación sobre trabajo sexual, la noción de carrera se subordina a la de supervivencia. La visión típica que se sostiene es que las mujeres que carecen de opciones alternativas viables para su sustento ingresan al trabajo sexual con el fin de encontrar una fuente rápida, e inmediata, de ingresos (Whelehan, 2001)⁷⁷. Las mujeres utilizan el trabajo sexual como escape de una situación que trae inestabilidad e inseguridad a sus vidas. Por ejemplo, las víctimas de violencia doméstica que

⁷⁶ Debería notarse que aunque no hay canales formales de promoción o movilidad ascendente en el intercambio sexual, esto no quiere decir que no hay movimiento en medio de mujeres entre diferentes tipos de trabajo sexual.

⁷⁷ El trabajo sexual refiere a la realización de un acto sexual por intercambio. Los actos sexuales incluyen las prácticas que van desde la cópula al *desnudismo*, al sadomasoquismo (Thukral y otros, 2005). Para nuestros propósitos, el término trabajo sexual incluirá todos los actos sexuales, pero será utilizado para discutir primordialmente la venta de cópula sexual.

están comenzando sus vidas de nuevo y/o que están buscando independencia económica, generan sus ingresos a través de su participación esporádica en el comercio sexual (Dalla, 2001; Sharpe, 1998; Phoenix, 1999). Sin embargo, indudablemente el factor más grande de motivación que se ha identificado en la decisión para involucrarse en el trabajo sexual ha sido la necesidad económica (Whelehan, 2001)⁷⁸.

La decisión de involucrarse en el trabajo sexual puede constituir una opción bastante racional para las mujeres puesto que, dadas sus cualificaciones y el estado del mercado descubren que pueden ganar más dinero en el trabajo sexual que en otros trabajos disponibles. Como Whelehan (2001: 39) escribe: “Las prostitutas en los Estados Unidos, y en otras culturas, pueden ganar tanto o más dinero en el tipo de trabajo que realizan, que por un trabajo asalariado honrado, dadas sus habilidades y niveles de educación”. De manera similar, hay algunas mujeres que deciden ir en busca del trabajo sexual porque creen que allí las condiciones de trabajo son mejores, en relación con otras posibilidades de empleo disponible (Sharpe, 1998). Por ejemplo, en un estudio británico sobre trabajadoras sexuales, Phoenix (1999) descubrió que el trabajo sexual era atractivo porque representaba un trabajo casi enteramente autorregulado, que no requería un proceso de entrevista o de búsqueda de trabajo, al tiempo en que todas las ganancias podían ser recibidas directa e inmediatamente.

Los puntos de entrada al trabajo sexual funcionan de forma cercanamente paralela a aquellos del empleo formal. La in-

⁷⁸ Algunos investigadores han trazado paralelos entre el trabajo sexual y las alternativas de trabajo legítimo de bajos salarios. Por ejemplo, hay muchas semejanzas entre el trabajo sexual y el empleo formal, con respecto a por qué las mujeres se involucran en el comercio sexual, sus medios de entrada y la manera en la cual gastan el dinero que ganan. Mucha de la literatura sobre trabajo sexual ha intentado entender las razones por las cuales las mujeres se dirigen al trabajo sexual y no a otro trabajo, legal e ilegal, como una estrategia para generar ingresos (Dalla, 2001; Sharpe, 1998; Phoenix, 1999).

vestigación ha señalado el uso de redes sociales como el nexo primario a través del cual las mujeres se incorporan al comercio. Los estudios indican que las mujeres se incorporan de forma abrumadora al trabajo sexual a través del contacto, ya sea con alguien en el comercio, o a través de un individuo que apoya su ingreso (Sharpe, 1998)⁷⁹. Este empujón hacia el trabajo sexual proviene de una variedad de individuos que van desde miembros de la familia y amigos, hasta sus parejas. En un estudio basado en Chicago, el 71% de las trabajadoras sexuales consultadas reportó que alguien que conocían les sugirió vender servicios sexuales. De los que sugirieron la prostitución, el 45% eran amigos de la entrevistada, primos el 24%, 19,6% un novio o una novia, 14,4% una hermana, 7,2% eran parejas que vivían con uno de los padres y 6,5% eran la madre de la entrevistada (Raphael y Shapiro, 2002). No sólo las redes sirven como punto de entrada en el comercio, sino que la mayor parte de las mujeres implicadas nunca habrían considerado el trabajo sexual como una opción de generación de ingresos viable, si no hubiera sido sugerida, en primera instancia, por estos contactos (Sharpe, 1998).

Estudios que se centran en la dimensión del empleo del trabajo sexual también han examinado los gastos de las mujeres. Encuentran una cierta concordancia entre los gastos de mujeres en el trabajo sexual y aquellas que realizan trabajos legales, observando particularmente que en ambas esferas, las mujeres utilizan las ganancias primordialmente para gastos cotidianos de mantenimiento. Por ejemplo, en un estudio, el 67,5% de trabaja-

⁷⁹ En su estudio sobre trabajadores sexuales, Sharpe (1998) argumenta que la familia y los amigos desempeñan dos roles diferentes en el proceso de alentar a alguien a entrar al trabajo. Estos contactos, alientan a las mujeres a entrar al trabajo sexual o desempeñan un rol de tutelaje, proporcionando consejos y ayuda moral y práctica cuando las mujeres han empezado su trabajo. Según Sharpe, los amigos utilizan a menudo tácticas de presión social para empujar a las mujeres hacia el trabajo sexual, convenciéndolas de que la prostitución permite una forma de vida relativamente 'fácil' y que es, por lo tanto, una línea de trabajo deseable a la cual entrar.

doras sexuales entrevistadas reportó gastar la mayor parte de sus ingresos derivados del trabajo sexual en el pago de sus cuentas de alquiler, en los gastos del hogar y en el abono de deudas personales y/o relacionadas con el hogar. Mientras varias mujeres reportaron gastar significativas cantidades de dinero en drogas y alcohol, el 87,5% de la muestra no priorizaba gastar dinero en mercancías materiales y las consideraba como ‘extras’ (Sharpe, 1998)⁸⁰.

Entre los académicos ha existido un enfoque compartido en relación con los aspectos negativos del trabajo sexual. La mayor parte de estas investigaciones se ha centrado en las consecuencias adversas del trabajo sexual para aquellas que trabajan al aire libre. Las altas tasas de tenencia ilícita de drogas y de intercambio sexual por drogas se han documentado extensamente (Whelehan, 2001; Raphael y Shapiro, 2002; Epele, 2001; Thukral y Ditmore, 2003). A su vez, se ha descubierto que la relación entre el uso de drogas y trabajo sexual ha jugado un papel crítico en el sometimiento de las mujeres a la violencia física y a la detención (Graham y Wish, 1994; Bourgois y Dunlap, 1993; Inciardi, 1993; Inciardi y otros, 1993). Con frecuencia, las mujeres que trabajan en la calle son víctimas de violaciones, palizas y abandono por parte de novios, clientes, policías y proxenetas, y están sujetas a frecuentes arrestos (Dalla, 2000; Phoenix, 1999; Thukral y Ditmore, 2003)⁸¹. Chapkis (2000) sostiene que es la ubicación física y, por lo tanto, el grado de visibilidad pública donde una mujer trabaja aquello que determina el riesgo de que

⁸⁰ Para aquellas mujeres en el comercio que trabajan ya sea para un establecimiento o un administrador o un proxeneta de cierto tipo, una cantidad sustancial del dinero ganado es entregado como un ‘recorte’ a estos agentes, menoscabando, de tal modo, las potenciales ganancias totales de las mujeres y, consecuentemente, su autonomía dentro del comercio (Raphael y Shapiro, 2002).

⁸¹ Aunque las mujeres al aire libre son arrestadas muy a menudo, son frecuentemente puestas en libertad, sin recibir multas o condenas. Esto crea lo que los investigadores llaman “la puerta giratoria” de las detenciones entre prostitutas (Thukral y Ditmore, 2003).

sea detenida. El autor sostiene que la organización pública del trabajo al aire libre y su alto nivel de visibilidad ante los agentes policiales, explican la alta tasa de detención entre trabajadoras sexuales, fundamentalmente, de aquellas que trabajan en la calle.

Los estudios también han apuntado hacia la compleja y casi autodestructiva relación que muchas trabajadoras sexuales mantienen con el dinero que obtienen con el comercio de sus cuerpos. Desde la perspectiva de estas mujeres, el dinero ganado a través del trabajo sexual se ve a menudo de forma diferente a aquel obtenido en la economía legal. Por ejemplo, las mujeres ven a menudo las ganancias del trabajo sexual como altamente fungibles. En el lenguaje específico de la industria, el dinero es referido como “efectivo rápido”, hecho fácilmente y gastado fácilmente, incluso para gastos diarios (Phoenix, 1999). La naturaleza ilegal de las ganancias hace difícil que las mujeres abran cuentas bancarias, soliciten tarjetas de crédito, consigan una cuenta de teléfono celular a su nombre y apliquen para alquilar una vivienda sin referencias del empleador. Así, el efectivo rápido conseguido a través de trabajo sexual es gastado incluso más rápido (Phoenix, 1999). El efecto de este modelo de gasto rápido, combinado con la incapacidad para ahorrar dinero y hacer inversiones, implica que las mujeres en el comercio sexual raramente puedan estabilizarse económicamente (una de las razones iniciales por las que muchas se dedicaron al trabajo sexual).

Vale destacar que la investigación sobre trabajo sexual se ha centrado desproporcionadamente en aquellas que trabajan en lugares al aire libre, como calles y parques, porque estas mujeres no sólo son visibles y más fáciles de acceder, sino también porque las trabajadoras al aire libre tienden a tener problemas personales, como adicción y falta de vivienda, que requieren la intervención oportuna de los organismos de salud pública y del servicio social (Alexander, 1998; Thukral y Ditmire, 2003).

Muy pocos estudios se han realizado sobre las mujeres que trabajan bajo techo, especialmente aquellas que trabajan en el rango de ingresos medios o de gama alta. Las pocas investigaciones que existen sobre el trabajo en interiores son pequeños estudios de caso o retratos de trabajadoras de alta gama, tales como acompañantes o prostitutas constactadas por teléfono que sirven a una clientela de élite, que paga mucho dinero (Heyl, 1979; Greenwald, 1958; Phoenix, 1999; Whelehan, 2001). Estos estudios sugieren que para aquellas que trabajan en la calle, el trabajo sexual es una forma de supervivencia; mientras que para las mujeres de alta gama, el trabajo sexual es una potencial profesión y carrera (Whelehan, 2001)⁸². Ahora, dirigimos nuestra atención hacia los datos pertenecientes a nuestra muestra para ver si un mayor número de trabajadoras sexuales, es decir, más que sólo las acompañantes de alta gama, consideran su trabajo también en términos de carrera.

⁸² Whelehan (2001) describe mejor esta diferencia en su descripción de “supervivencia” frente a “carrera” de prostituta, una tipología que se basa en las motivaciones financieras diferenciadas de las mujeres que se incorporan al comercio. La trabajadora sexual de supervivencia utiliza el trabajo sexual con fines de supervivencia, que pueden incluir: asegurar la alimentación, la ropa y el refugio para el hogar, o para financiar la educación de una misma o la búsqueda de emprendimientos. Generalmente, la prostituta de supervivencia no entra al comercio a través de una sede formal o a través del contacto con alguien ya involucrado en el trabajo. A menudo, está en conflicto sobre su involucramiento en el trabajo. Su experiencia en el comercio se da por corto plazo y es terminada ya sea por su decisión de convertirse en una prostituta de carrera, cuando ha asegurado las finanzas buscadas originalmente, o cuando se presenta una alternativa más rentable. En cambio, la prostituta de carrera se involucra en el trabajo sexual como resultado de una decisión bien pensada no sólo para participar en el comercio, sino para hacer del trabajo una profesión a largo plazo. Las prostitutas de carrera tienden a provenir de trayectorias semi-cualificadas o profesionales de “cuello blanco”. Son atraídas al trabajo sexual debido a la libertad e independencia que el trabajo les permite; muchas de estas mujeres utilizan el trabajo sexual para financiar otras búsquedas tales como pequeñas empresas o trayectorias educativas. Muchas de las mujeres que se proponen ser prostitutas de carrera ven el trabajo como una “llamada”. Como tal, apuntan a ser buenas en lo que hacen y toman su trabajo con orgullo.

Lugar y metodología

En el siglo XIX, para hacer las calles más seguras y mantener las normas de respetabilidad de la clase media, la policía y los líderes políticos realizaron, entre otras técnicas, arrestos masivos y establecieron ordenanzas anti vagabundeo para tornar invisible a la prostitución pública (Hobson, 1987). Como consecuencia, muchas mujeres afectadas al comercio sexual se mudaron a la periferia de la ciudad y a aquellos barrios bajos que, hasta ese momento, concentraban primordialmente industrias livianas o zonas comerciales; o decidieron trabajar en puertas adentro, encontrando empleo en burdeles y hoteles (Hobson, 1987). En ambos casos, las mujeres fueron cada vez más marginadas socialmente y aisladas de los servicios sociales y de las posibilidades de empleo formal. Más adelante, en el siglo XX, las prácticas policiales trasladaron el trabajo sexual fuera de los barrios blancos hacia vecindades negras, evitando el crecimiento de “zonas rojas” (Hobson, 1987; Mumford, 1997).

Hoy, los cambios en las tácticas de la policía y las reformas políticas han dado lugar a modelos similares de movimiento y de relocalización en el comercio sexual urbano. En varias ciudades, los trabajadores sexuales se han trasladado hacia el interior y hacia los márgenes de la ciudad (Weidner, 2001; Sharpe, 1998)⁸³. El contexto de nuestro estudio etnográfico es la ciudad de Nueva

⁸³ Tal movimiento hacia adentro, como resultado de mayores regulaciones y vigilancia a las trabajadoras sexuales contradice las tácticas de aplicación de la ley empleadas en otros países donde, en muchas ciudades, el estado ha llegado a aceptar y regular la prostitución en un esfuerzo para beneficiarse del comercio, ya que se ha convertido en una industria que abastece en gran parte a los turistas. Por ejemplo, en Amsterdam, las normativas estatales han promovido y han estabilizado el comercio, más que haber llevado a los implicados a índices crecientes de detención. En Amsterdam, uno de los efectos de esto ha sido profundizar la estratificación entre aquellas trabajadoras sexuales que trabajaban en interiores y para un establecimiento y aquellas que han emigrado recientemente a la ciudad o que trabajan al aire libre y son adictas a las drogas (Wonders y Michalowski, 2001). De forma interesante, entonces, aunque las aproximaciones del Estado al comercio en ciudades como Amsterdam y la ciudad de Nueva York difieren de manera tan grande, el efecto de tales políticas es similar en

York. A mediados de los noventa, bajo administración del alcalde Rudolph Giuliani, el Departamento de Policía de la ciudad de Nueva York (NYPD) puso en marcha una importante ofensiva contra crímenes pequeños y visibles, tales como la prostitución y la venta callejera. El NYPD incrementó el número de agentes en la calle y, desde entonces, la policía ha realizado miles de detenciones por delitos menores que no implicaron víctimas⁸⁴. Los clubes de desnudismo fueron virtualmente erradicados desde el área de Times Square –un histórico distrito de comercio sexual– y las trabajadoras sexuales al aire libre cesaron en gran parte su itinerancia por las calles de muchas áreas de Manhattan, antes inundadas de prostitutas (Weidner, 2001).

Además, el NYPD fue reestructurado de modo tal que cada comisaria pudiera responder a todos los problemas “en la zona”, lo que significaba que cada comisaria podría utilizar su propio personal para abordar los problemas referidos a la calidad de vida dentro de su jurisdicción. Antes de tal descentralización, las comisarias tenían que confiar en divisiones especializadas (como la División de Moral Pública) para combatir problemas específicos de sus jurisdicciones, como la prostitución. Tal especialización solamente había servido para demorar y extender el tiempo que le tomaba a la policía responder a problemas tales como la prostitución. Finalmente, durante este período cambió el proceso de tratamiento a los delincuentes de bajo nivel, de manera tal que resultó en el aumento del número de infractores, incluyendo prostitutas, y en la prolongación de sus detenciones antes de que fueran labradas las acusaciones formales. Sólo a través de la emisión y entrega de Boletas de Comparecencia

el sentido de que han incrementado la bifurcación del comercio entre aquellas que trabajaban en interiores y aquellas que trabajan en la calle.

⁸⁴ En 1993 hubo un total de 261.329 detenciones en la ciudad de Nueva York. Después de la puesta en práctica de la campaña de “calidad de vida” de Giuliani en 1994, los índices de detención se elevaron tanto que, para 1996, el número total de detenciones en la ciudad había alcanzado las 345.041 (Weidner, 2001).

(BC-DATs) a aquellos que tenían una identificación fotográfica emitida por el gobierno o a aquellos que no habían cometido delitos menores anteriores, el NYPD estaba habilitado a detener a todos los delincuentes de bajo nivel que antes habrían podido recibir las BC y que hubieran sido liberados antes de las acusaciones formales y sus comparecencias. Esto implicó a menudo un proceso más complejo y extenso de detención para aquellos arrestados por prostitución (Weidner, 2001).

Como resultado de estas iniciativas, el NYPD celebró la caída en los índices de criminalidad –por ejemplo, robo, acoso– y un incremento en la seguridad pública. Sin embargo, la enérgica medida hizo poco para terminar con los delitos relacionadas con la prostitución. En su lugar, una de las primeras consecuencias de la política fue la de expulsar de las calles a la casi totalidad de las mujeres y empujarlas hacia la invisibilidad del interior (Weidner, 2001; Thukrul y otros, 2005). Así, las mujeres que intentaban escapar de la detección de esta creciente presencia policial se trasladaron hacia clubes nocturnos, servicios de compañía, *Internet* y anuncios clasificados como medio de ofrecer sus servicios sexuales, al tiempo en que sus transacciones ocurrían dentro de sus hogares, en burdeles, en casas de pandillas, clubes nocturnos, residencias de clientes y hoteles⁸⁵. El 23% de las mujeres de nuestro estudio trasladaron su trabajo de las calles “hacia adentro” debido al incremento de la actividad policial y del riesgo de detención. Mientras que este porcentaje puede parecer bajo, refleja solamente a aquellas entrevistadas que inicialmente trabajaban en la calle; no refleja a aquellas mujeres que eligieron conscientemente trabajar puertas adentro o ingresar al comercio bajo techo, evitando cualquier involucramiento en la calle debido al temor de ser detectadas por la policía y a su conocimiento sobre el aumento de las amenazas de detención. En

⁸⁵ La contribución de *Internet* funcionó independientemente de las políticas de Giuliani para llevar a la prostitución hacia adentro.

otras palabras, las transformaciones de las estrategias de aplicación de la ley no sólo empujaron a las mujeres hacia afuera de las calles y hacia lugares cerrados, sino que parecen haber hecho del trabajo en interiores el punto de entrada para que un número *mayor* de mujeres del que existía previamente ingresen en la industria sexual (Thukral y otros, 2005). De hecho, un estudio estima que las trabajadoras sexuales de interiores abarcan ahora un sorprendente 85% de todas las trabajadoras sexuales⁸⁶.

Dado este notable cambio, es razonable preguntar si la modificación en la ubicación física de este trabajo ha alterado la estructura de esta actividad económica y las experiencias de aquellas que los realizaban. Esta es la línea de investigación que dirige el presente estudio sobre las vidas y las modalidades de empleo de las trabajadoras sexuales de interiores en la ciudad de Nueva York. Definimos ‘trabajo sexual de interiores’ al intercambio de un acto sexual por un bien material que comienza y termina ‘adentro’ (Thukral y otros, 2005; Weidner, 2001)⁸⁷. En contraste con el trabajo en las calles, la oferta de servicios sexuales por parte trabajadores sexuales de interiores se realiza en lugares tales como bares, clubes, burdeles, a través de referencias personales, por *Internet* o de a través de publicidad impresa. El acto sexual en sí mismo, también se realiza en tales recintos interiores como hoteles, burdeles o las residencias de las trabajadoras sexuales o las de sus clientes. El comercio sexual bajo techo está compuesto por muchas mujeres, incluyendo acompañantes, prostitutas contactadas telefónicamente, empleadas de burdeles

⁸⁶ Se piensa a menudo a la prostitución como un fenómeno basado en la calle. Podemos atribuir esta creencia al hecho de que mientras que el trabajo sexual basado en la calle explica solamente el 15% de toda la prostitución, del 85 al 90% de las mujeres arrestadas por trabajo de prostitución trabajan en la calle y son, por lo tanto a menudo, recipientes de considerable atención del público y el centro de atención primario de preocupación social (Whelehan, 2001; Alexander, 1998).

⁸⁷ Para nuestros fines, el término “acto sexual” se refiere al coito sexual, incluyendo el sexo oral.

y de ‘calabozos’, y mujeres que trabajan independientemente en clubes o desde sus casas⁸⁸. Algunas mujeres trabajan solamente en un lugar, o como una clase específica de trabajadora sexual; otras trabajan en múltiples lugares y como más de una categoría de trabajadora sexual (es decir, pueden trabajar en un burdel e independientemente) y, por lo menos en su trayectoria ocupacional como trabajadora sexual, la mayoría ha trabajado en más de un tipo de lugar y ocupando más de una categoría de trabajadora sexual⁸⁹.

Por más de un año, empleamos técnicas etnográficas y encuestas en profundidad con casi cien mujeres, trabajadoras sexuales de interiores, que realizaban sus actividades en la zona metropolitana de Nueva York. Nuestro centro de atención estuvo puesto en los contextos del empleo y la familia –por ejemplo, la vida en el trabajo, en el hogar– y en la participación en instituciones locales, incluyendo relaciones con la policía, cortes,

⁸⁸ Un burdel es una locación bajo techo, a menudo una casa, en la cual las mujeres venden y cometen el acto sexual en venta dentro de la casa. Los burdeles están dirigidos generalmente por un administrador o por una señora de la casa. Las mujeres que trabajan en burdeles tienen que dar con frecuencia un recorte de sus ganancias a la casa. Una mazmorra es una locación de interiores, en la cual el trabajo de sadomasoquismo tiene lugar. Aquí también, hay un administrador de la casa que recibe un recorte de los empleados (Thukral y otros, 2005).

⁸⁹ Heyl (1979) sostiene que uno puede dividir a las mujeres que trabajan bajo techo en dos categorías basadas en prestigio y situaciones económicas. El primero está compuesto por mujeres que trabajan en hoteles, burdeles, bares o salas de masaje y que cobran precios de alcance medio. El segundo, está compuesto por mujeres que cobran precios altos y trabajan como prostitutas por teléfono y acompañantes sirviendo, sobre todo, a una clientela de negocios. Las mujeres en el comercio de interiores pueden trabajar en lugares marcadamente diversos, con estructuras de organización muy diferentes y pueden hacer cantidades variables de dinero realizando trabajo sexual. No obstante, los investigadores han encontrado útil poner a estas mujeres dentro de una categoría, porque a pesar de su heterogeneidad, su trabajo es afectado por su naturaleza bajo techo y porque la organización y las características de su trabajo son marcadamente diferentes de las que trabajan en la calle (Thukral y otros, 2005; Weidner, 2001).

instituciones financieras y las comunidades en las que viven.⁹⁰ También entrevistamos a proveedores de servicios sociales que asisten y acompañan a trabajadoras sexuales, en un esfuerzo por determinar los efectos del cambio laboral “hacia adentro”, las perspectivas de recepción de servicios por parte de las trabajadoras y el abandono de la actividad.

Nuestra muestra está compuesta por mujeres de diversas características demográficas, que trabajan en diferentes lugares bajo techo. Van desde mujeres étnicamente blancas que trabajan en sus hogares, que utilizan *Internet* y periódicos para publicitar sus servicios, hasta inmigrantes asiáticas y latinas, que ofrecen sus servicios sexuales a clientes en clubes nocturnos. Los datos incluyen a las acompañantes de alta gama que trabajan por citas en forma particular en el *Upper East Side*, así como mujeres negras y latinas que trabajan para pandillas en diversas casas de crack en Harlem. Para algunas, el trabajo sexual constituía su única fuente de ingresos, mientras que para otras, el trabajo sexual complementaba otros emprendimientos laborales. Para aquellas situadas en la parte baja de la jerarquía del trabajo sexual, el dinero conseguido con el comercio era apenas suficiente para asegurar su supervivencia y la de sus familias; mientras que para aquellas ubicadas en la posición más alta, el trabajo sexual a menudo les permitía la capacidad de vivir una vida de relativo lujo. Las mujeres en la muestra también se diferenciaban con respecto a su experiencia con el comercio. Estas entrevistadas comprendían desde mujeres que habían estado involucradas en el trabajo sexual sólo por algunos meses, pasando por aquellas que habían trabajado en diversos sectores del comercio (es decir,

⁹⁰ Las mujeres en la muestra fueron encontradas a través de diversas actividades de contacto en *clubs* nocturnos notorios por la prostitución, a través de un abogado legal de mujeres en el comercio, a través de una mujer que trabaja con “Prostitutas de Nueva York” (PONY), una organización local de trabajo sexual, a través de un número de clientes de prostitutas, ya conocido por los investigadores y a través de referencias realizadas por mujeres en la muestra.

como acompañantes, independientes, en la calle, etc.) por más de una década, hasta las que habían dejado recientemente el trabajo sexual en búsqueda de un empleo alternativo.

Nuestro estudio incluyó desde mujeres de muy alta gama, hasta de nivel muy bajo en la jerarquía del trabajo sexual. La mayoría se ubicaba en alguna parte del medio en la categoría que Heyl (1979) describe como trabajadoras de interiores de 'rango medio'. Es decir, estas mujeres se involucraron en el trabajo sexual debido a limitadas alternativas económicas, pero no eran desesperadamente pobres ni estaban ganando un ingreso excesivamente lucrativo en el trabajo. Capturar las experiencias de estas trabajadoras sexuales de ingreso medio hace este estudio distintivo, ya que la mayoría de las investigaciones se concentra en mujeres de ingresos bajos o de ingresos elevados. Nuestra muestra es también distinta en su atención sobre las mujeres que trabajan independientemente en el comercio interior. El estudio realizado sobre mujeres que trabajaban bajo techo se ha concentrado, en gran parte, en aquellas que trabajan para agencias (Miller, 1986; Perkins, 1991)⁹¹.

En las siguientes secciones, resumimos y discutimos las maneras en las cuales la organización y el carácter del "vicio" en la ciudad de Nueva York han cambiado, como resultado del movimiento de las trabajadoras sexuales hacia el espacio interior. Además, examinamos cómo estos cambios en los aspectos organizativos del comercio han contribuido con el desarrollo de una orientación profesional y de una carrera en el trabajo. Sos-

⁹¹ Existen varias limitaciones a nuestro grupo de datos. La muestra de trabajadoras sexuales es pequeña y está basada solamente en una ciudad, así que no es posible probar demandas sobre los cambios en la industria urbana del vicio a lo largo de la Norte América urbana. Además, mientras que muchas de las mujeres en la muestra tienen experiencia trabajando tanto en interiores como en la calle, debido a que no podíamos observar de primera mano las experiencias al aire libre de estas mujeres, nuestros resultados se limitan al grado en el cual están basadas en el reporte de percepciones pasadas de las mujeres sobre su trabajo en la calle.

tenemos que no hay prejuicio de selección para el desarrollo de una orientación carrerista entre las trabajadoras de interiores. En el curso del estudio no hubo indicios que evidenciaran que el trabajo de interiores fuera más fácil o más difícil frente al trabajo al aire libre. Según lo mencionado, las trabajadoras sexuales en la calle y en interiores fundamentalmente ingresan al comercio a través de contactos personales. Si este contacto trabaja en la calle, es más probable que la mujer entrará al comercio en la calle; si el contacto trabaja para un establecimiento o trabaja independientemente, la trabajadora comenzará muy probablemente a trabajar para el mismo establecimiento o independientemente, y utilizará los mismos medios de oferta de servicios sexuales que su contacto. Si entre esta población existiera un prejuicio hacia el desarrollo de una orientación carrerista, muy probablemente sería un prejuicio de clase. Por ejemplo, las mujeres que provienen de trayectorias socioeconómicas más altas y más estables tendrán con mayor probabilidad contactos trabajando en interiores antes que en la calle; aquellas mujeres que pueden no tener hogar, las adictas o aquellas que viven en condiciones extremadamente inestables, podían tener de manera desproporcionada contactos basados en la calle. No creemos, sin embargo, que tales prejuicios influyen perceptiblemente nuestros resultados. Un número abrumador de nuestras entrevistadas expresó pasar al trabajo de interiores como un medio a corto plazo para la generación de ingresos; pocas deseaban hacer del trabajo sexual una carrera para ellas mismas. Sostenemos que es solamente a través del curso de su involucramiento en el comercio que una orientación profesional y carrerista se desarrolla, y que las intenciones anteriores que rodean su entrada no dan forma a cualquier plan subsiguiente para hacer del trabajo sexual una carrera. Concluimos este trabajo con un examen de la significación de la orientación de carrera en las vidas de las mujeres en el trabajo.

Factores que contribuyen con la orientación profesional y carrerista del trabajo sexual en interiores

Peligro físico y riesgo de arresto

En la medida en que las trabajadoras sexuales de la ciudad de Nueva York se trasladaron “hacia adentro” nuestros datos han identificado un cambio correlativo en su relación con el trabajo sexual. Esta transformación comienza con un cambio en la percepción de las mujeres sobre sus posibilidades de sufrir violencia y riesgos de detención. Específicamente, las mujeres perciben que están en menos riesgo de sufrir violencia o de ser arrestadas si trabajan bajo techo. Sin embargo, de ninguna manera son inmunes a tales peligros. El 27% de nuestras entrevistadas comentó haber sido robada por un cliente por lo menos una vez, 48% fueron forzadas por un cliente a hacer algo que no querían y el 43% dijo que fue amenazada o golpeada por ser una trabajadora sexual. Es importante destacar que estos índices son relativamente bajos en comparación con aquellos de las trabajadoras de la calle.

Nos basamos en el estudio correlativo *Revolving Door* (Thukral y Ditmore, 2003), que encuentra que el 80% de trabajadoras al aire libre experimentaron violencia o amenazas en el curso de su trabajo; y el 60% reportó haber sido forzada por un cliente a hacer algo contra su voluntad.

Cuando se le preguntó el momento en el que había sido forzada a hacer algo que no quería, una mujer de nuestra muestra que trabajaba en interiores respondió:

Él me hizo tener relaciones con su hijo, un niño pequeño. Era repugnante, pero me dio quinientos dólares.

Similarmente doloroso, una mujer contaba de nuevo su experiencia de ser amenazada y golpeada por ser una trabajadora sexual:

Me golpearon dos veces, en ambas ocasiones un policía. Ambos querían que les chupara el pene gratis, ahí, en el coche. Dije no, porque no me gusta estar en los coches de la policía. Pero, dijeron que tenía que hacerlo, sacaron sus penes y tomaron mi cabeza y me empujaron hacia abajo. La primera vez, mordí al individuo en su pene. Él sólo gritó y empezó a golpearme con su bastón. Me desmayé. No sé durante cuánto tiempo. Simplemente me quedé echada allí y cuando desperté era casi de mañana.

Aunque trabajar bajo techo puede ser estadísticamente más seguro que trabajar en la calle, las condiciones de trabajo en interiores tienen sus propios peligros. A diferencia de las mujeres al aire libre donde el miedo a la violencia puede unir las, las mujeres que trabajan solas, particularmente en el interior de su propio hogar, pueden estar fuera del alcance del oído de otra gente y por lo tanto no siempre pueden ayudarse unas a otras si pasa algo malo. Las mujeres repiten en varias ocasiones que incluso en lugares como hoteles y viviendas públicas donde hay mayor tráfico peatonal dentro de los edificios, los gritos y los llantos no conllevan necesariamente ayuda. Las mujeres que trabajan en establecimientos tales como clubes de desnudismo, burdeles, y agencias de compañía, a menudo tienen jefes o administradores que prestan atención a las cuestiones de seguridad, aunque también pueden ser víctimas de golpes o de robos por parte de estos mismos individuos.

Un porcentaje asombrosamente alto (27%) de mujeres en la muestra dijo que confiaba en sus *instintos* como su única medida de precaución al decidir aceptar clientes, lo que sugiere que las mujeres que trabajan bajo techo pueden tener una sensación de falsa seguridad. En efecto, algunas mujeres aseguraron que el trabajo bajo techo se traducía en un ambiente de trabajo más seguro y que la violencia era algo experimentado solamente por las trabajadoras de la calle. Sin embargo, varias de las mujeres describieron haber tomado medidas de seguri-

dad específicas para ajustarse al trabajo en interiores. Algunas aceptan clientes con prudencia y se esmeran por examinarlos. Por ejemplo, al recibir la llamada de un potencial cliente, una mujer le pregunta su nombre, su dirección, el teléfono de su casa, su nombre comercial, su título, el número de teléfono y/o el sitio web de su negocio. Intenta verificar esta información llamando al 411. Otra trabajadora, Caridad, dijo que rechaza dar su número de departamento y, en su lugar, encuentra a todos los clientes fuera de su edificio. Antes de dejarlos entrar, ella los abraza para sentir si tienen un arma. Maggie, una persona de 35 años que trabaja principalmente en burdeles, dice que les da a sus amigas la información personal de un cliente. Luego le pide a esta amiga llamar a su departamento quince minutos después de que el cliente decide irse. Si no hay respuesta, la amiga ha recibido instrucciones de llamar a la policía y pedirle que se dirija al departamento de Maggie. Las mujeres que trabajan en establecimientos confían en administradores y dueños para encontrar maneras de examinar a los clientes. Por ejemplo, realizar revisiones de antecedentes sobre potenciales clientes, aceptar solamente a clientes ‘bien establecidos’, requerir que sus muchachas llamen a la agencia antes y después de trabajar con un cliente. Finalmente, un número de mujeres han mencionado tomar clases de entrenamiento físico, como *kickboxing* o instrucción en el uso de armas, tales como mazas o cuchillos, aunque esto era raro en nuestra muestra.

Tal como el trabajo en interiores no hace a las mujeres invisibles a la violencia, trabajar bajo techo tampoco protege completamente a las mujeres del riesgo de detención. El 52% de la muestra había experimentado algún tipo de encuentro con agentes policiales por causa del trabajo sexual y el 45% había sido arrestado por realizar trabajo sexual⁹².

⁹² Las riñas relacionadas con el trabajo sexual con la policía se refieren a cualquier momento en que una mujer que trabaja en el comercio ha sido parada, interrogada,

Sin embargo, es importante observar que los índices de arrestos entre esta población son significativamente menores que aquellos que corresponden a las trabajadoras al aire libre: el 93% de las trabajadoras al aire libre entrevistadas para el estudio correlativo *Revolving Door* (Thukral y Ditmore, 2003) habían sido arrestadas por prostitución al menos una vez durante el curso de su ocupación en el comercio en las calles. Además, la mayoría de las experiencias relacionadas con la detención de trabajadoras “puertas adentro” no han estado vinculadas con la realización de trabajo sexual en *interiores*. En su lugar, muchas de las mujeres de interiores fueron arrestadas mientras estaban en espacios públicos, a menudo mientras cometían algún tipo de delito menor en público, tal como comprar o vender drogas o vender sexo en la calle. Más allá del empleo de policías encubiertos como potenciales clientes de mujeres que ofrecen sus servicios en *Internet*, en medios impresos, en clubes y otros establecimientos, el NYPD todavía tiene que desarrollar una estrategia de aplicación de la ley más completa para ocuparse del comercio sexual en interiores.

A pesar del hecho de que las mujeres no son totalmente invisibles a la violencia y a la policía, su creencia de que están más seguras trabajando en interiores que en la calle contribuye a su percepción de que el trabajo bajo techo lleva un grado de seguridad que el trabajo al aire libre no posee, tanto en términos de ocupación como de seguridad personal. En su visión, el trabajo sexual no plantea riesgos o peligros que amenazan a su vida y es así un vehículo aparentemente seguro para la generación de ingresos.

La adicción ‘a la vida’ y la formación de una identidad del trabajo sexual

Las mujeres también perciben ciertas ventajas del trabajo sexual que contribuye adicionalmente a su opinión de que el trabajo

amenazada, acosada, arrestada o falsamente arrestada por la policía en conexión a su trabajo en el comercio (Thukral y otros, 2005).

sexual bajo techo puede ser una forma estable de trabajo a largo plazo. En numerosos estudios sobre comercio sexual, las mujeres reportan valorar el horario flexible y las condiciones decentes de trabajo que algunas clases de trabajo sexual permiten. Aquellas que trabajan independientemente pueden elegir qué días de la semana y qué horas del día desean trabajar. Estas mujeres expresan a menudo aprecio por el poder y la libertad que tienen sobre sus clientes y la independencia y autonomía que proviene del trabajo sexual (Castillo, Gómez y Delgado, 1999; Phoenix, 1999; Whelehan, 2001). Las trabajadoras sexuales en interiores y al aire libre (que no trabajan para un jefe o un proxeneta) dicen tener similar control sobre sus clientes⁹³. Pueden decidir qué clientes ver, cuánto cobrar por sus servicios y dónde, cuándo y cuán a menudo ocurrirá un comportamiento sexual particular. Este alto nivel de autonomía relacionada con el trabajo y con la naturaleza flexible del trabajo sexual, significa a menudo que las mujeres se perciben como capaces de perseguir otros intereses, ya sea educación, iniciativas artísticas u otros emprendimientos (Whelehan, 2001).

Aunque estas sensaciones sobre el proceso de trabajo no parecen diferenciarse demasiado para trabajadoras en interiores y al aire libre, encontramos que las mujeres que entrevistamos y que trabajan bajo techo expresan, asombrosamente, un alto nivel de disfrute del trabajo en sí mismo (ver también Phoenix, 1999; Castillo y otros, 1999). Las trabajadoras sexuales bajo techo en nuestra muestra se ven a menudo como proporcionando cura, aceptación y alivio psicológico a los clientes preocupados (ver también Phoenix, 1999). Se describen como terapeutas y enfermeras al hablar de su trabajo. Como Natalie, una mujer de 22 años, que se ofrece sexualmente a clientes por medios impresos y trabaja desde su hogar, explica:

⁹³ La excepción son aquellas trabajadoras que trabajan en un establecimiento o para algún tipo de administrador.

Al hacer este trabajo puedes ayudar a la gente, la gente paga para pasar tiempo contigo. A alguna gente le gusta tener conversaciones intelectuales. Pienso que si hubiera encontrado a esta gente fuera de este contexto de trabajo, habríamos sido amigos.

Sentimientos similares fueron expresados por otra mujer que indica:

Ayudo a mis clientes y disfruto de hacer feliz a otros. Una gran parte del tiempo, simplemente hablo con mis clientes que tienen diversos problemas. Soy agradable con ellos, gentil y les gusta. La gente necesita esta clase de tratamiento.

De hecho, algunas mujeres nos dijeron que ayudan a salvar los matrimonios de sus clientes antes que destruirlos⁹⁴. Al describir los méritos de su trabajo, muchas mujeres en la muestra hicieron comparaciones y distinciones directas entre el trabajo en interiores y al aire libre. Según ellas, el tipo de mujer que se involucra en el trabajo al aire libre es diferente del tipo que trabaja adentro. Tales discusiones estaban enmarcadas alrededor de una perspectiva de ‘nosotros’ contra ‘ellos’, con muchas mujeres en nuestra muestra sintiendo simpatía o vergüenza por aquellas

⁹⁴ Whelehan (2001) sostiene que tales sentimientos son probablemente los más comunes entre aquellas trabajadoras de interiores de carrera que trabajan como acompañantes o prostitutas por teléfono – aunque otros tipos de trabajadoras de interiores también exhibirán estos sentimientos. Postula que esta distinción entre trabajadoras de interiores y al aire libre está arraigada en el entorno diferente, el tiempo que implica y las motivaciones del cliente y de la trabajadora sexual, que existen para estos dos tipos de mujeres que trabajan en el comercio. Se ha discutido que en un intento por entender su trabajo, rectificar sus sentimientos de culpa y vergüenza y legitimar su involucramiento en el comercio, muchas mujeres desarrollan un discurso, que utilizan para justificar los méritos de su trabajo (ver Phoenix, 1999). En última instancia, involucrarse en este trabajo emocional sirve para legitimar su trabajo y hacerlo, a sus ojos, una profesión honorable. Es de esta manera que las trabajadoras sexuales de interiores y las trabajadoras al aire libre, llegan a menudo a verse a sí mismas y a su trabajo como una contribución a la sociedad, más que como un vicio por el cual deberían estar avergonzadas.

que trabajaban en la calle. Algunas mujeres llegaron al extremo de considerar que las trabajadoras al aire libre y aquellas que intercambiaban sexo por drogas le daban mala fama a la profesión de la prostitución.

Si uno compara nuestra muestra de trabajadoras en interiores con aquellas al aire libre que son parte del estudio *Revolving Door* (Thukral y Ditmore, 2003), uno encuentra que las trabajadoras sexuales al aire libre expresaban sentimientos de apego personal sólo en contadas ocasiones. La supervivencia inmediata y la necesidad de drogas se destacaban de forma más significativa. Aunque muchas expresaban un deseo de salir, para las mujeres de interiores de nuestra muestra su apego psicológico y financiero al trabajo mitiga su deseo de dejar el trabajo sexual inmediatamente. Respondiendo a por qué permanece en el comercio, Laura dijo:

Lo encuentro más significativo y fácil de afrontar que el trabajo en un restaurante. Me gusta trabajar cara a cara con la gente. Cuando va bien, siento que le estoy dando a alguien algo que es necesario y apreciado y que me hace sentir especial.

El 27% de las mujeres de interiores en nuestra muestra reporta al trabajo sexual como el mejor trabajo que ha tenido. Esto contradice ciertamente la sabiduría popular, aunque probablemente no sea tan sorprendente cuando descubrimos que las historias de empleo de las mujeres relevadas muestran dificultades para hallar trabajos legítimos, significativos y bien remunerados⁹⁵. Esto es más evidente cuando las mujeres en nuestra muestra realizaron comparaciones entre el trabajo sexual y los trabajos en la economía formal. Como una mujer indicó:

⁹⁵ Sólo el 27% de la muestra reportó el trabajo sexual como el peor trabajo que hubieran tenido nunca. Comparándolos, cuando les preguntaron cuál fue el mejor trabajo que alguna vez tuvieron, ninguna de las trabajadoras al aire libre entrevistadas para el informe *Revolving Door* (Thukral y Ditmore, 2003) mencionó el trabajo sexual.

No puedo volver a un trabajo regular mal pago, simplemente no puedo. Realizando trabajo sexual puedo ganar buen dinero, no tengo que obedecer a nadie, escojo mis propias horas, pago pocos impuestos y soy mi propio jefe. Además, soy buena en él. Puedo formar buenos lazos con mi cliente y disfruto del trabajo.

Así, encontramos que las mujeres que trabajan en interiores construyen su identidad alrededor del trabajo sexual de una manera que acentúa los aspectos positivos y ventajosos del trabajo. Desde luego, estas evaluaciones se hacen en términos de sus percepciones sobre otras posibilidades de empleo que son desproporcionadamente inferiores, y comparando los riesgos y los peligros del trabajo al aire libre con las ventajas relativas proporcionadas por trabajar en interiores.

Numerosas mujeres hablaron del trabajo sexual como ‘adicción’. Allison, que ha trabajado como acompañante y que actualmente trabaja de forma independiente ofreciéndose sexualmente a clientes en bares y clubes, dice:

Es adictivo. El trabajo, definitivamente, se convierte en una forma de vida.

La mayoría de las mujeres en nuestra muestra nos dijeron que en su trabajo pasado carecían de autoeficacia y que no podían controlar los aspectos básicos del empleo. Por ejemplo, sus horas, capacidad de hablar libremente con su superior y su capacidad autoafirmarse a través de su trabajo. El trabajo sexual bajo techo, en su opinión, les permite tener un grado de agencia sobre su situación actual, así como sobre sus futuras trayectorias. No es de sorprender entonces, que mujeres como Natalie desarrollen este tipo de identidad con respecto al trabajo sexual en interiores –ambos en términos de ventajas personales que el trabajo permite y aquellas que pueden proporcionar a los clientes– y reporten ser menos propensas a considerar la salida del comercio.

De esta manera, mientras el trabajo sexual ayuda a cumplir obligaciones financieras, trabajar bajo techo parece convertirse en algo más que sólo un medio para ganar dinero. Lo que las narrativas de las mujeres en nuestra muestra sugieren es que *las mujeres que trabajan bajo techo ven a su trabajo como una profesión y como una carrera*. El trabajo comienza a dar forma a su identidad de otras maneras, distintas a sentimientos de vergüenza y estigmatización. Comienzan a definir al trabajo no sólo en términos de intercambio sexual por dinero, sino en términos de otros componentes tales como el carácter relativamente autónomo del empleo, el tiempo libre que el trabajo permite y, debido a esta flexibilidad, su capacidad de cultivar otros intereses, su capacidad de “ser buenas en lo que [ellas] hacen”, y así sucesivamente. Por otra parte, como las historias de vida de nuestras entrevistadas sugieren, en la medida en que las mujeres permanecen en el comercio por mayor tiempo, sus identidades como ‘trabajadoras sexuales’ se hacen más notorias y, a su vez, es más probable que el trabajo sexual adopte la estructura de una profesión y una carrera.

Para muchas de estas mujeres, el trabajo sexual es un paralelo cercano a la dimensión profesional del trabajo legal y llega a ser entendido como una carrera. Un significativo número de mujeres de la muestra, reportan ser incapaces de verse realizar otro tipo de trabajo (legítimo) o vivir cualquier otro tipo de estilo de vida por fuera del de ‘trabajadora sexual de interiores’. Como Tania reflejó: “A veces sientes que no puedes hacer nada”. Tales sentimientos sirven para hacer a las mujeres en el comercio menos propensas a considerar caminos de carrera alternativos, haciendo de la salida del trabajo sexual en interiores una opción menos viable en el curso de su propia vida laboral. Por otra parte, como mostramos más adelante, sus apegos a las dimensiones percibidas como ventajosas del trabajo en interiores pueden llevarlas a terminar atrapadas en lo que referimos como un ‘ciclo de trabajo sexual’.

Consecuencias de la orientación profesional y careerista

La organización de trabajo sexual en interiores afecta la capacidad de las mujeres de construir relaciones sociales que les ayuden a salir del comercio. La orientación profesional y careerista que resulta de trabajar bajo techo, determina las aspiraciones futuras de las trabajadoras sexuales de interiores, sus sensaciones hacia el trabajo formal y sus índices de retorno al trabajo sexual si es que, de hecho, salen del comercio. En efecto, lo que nuestros resultados sugieren es que esta orientación profesional y careerista, así como la organización de trabajo de interiores, llevan a un ciclo de auto reforzamiento que asegura una mayor permanencia en el comercio, haciendo del trabajo sexual en interiores más una carrera, en términos del tiempo pasado realmente en el comercio, de lo que podría pretenderse.

Redes sociales de las trabajadoras sexuales de interiores

Numerosos estudios han documentado los efectos del trabajo sexual —conducido ya sea en interiores o al aire libre— en las relaciones de las mujeres con miembros de sus familias, amigos y otras mujeres en el comercio (Whelehan, 2001; Chapkis, 2000; Phoenix, 1999; Castillo y otros, 1999; Epele, 2001; Hubbard, 1998; Carpintero, 2000; Dalla, 2000 y 2001). La investigación llevada a cabo ha determinado que el trabajo sexual tiene el potencial para constituir una rama laboral que tiende hacia el aislamiento social. Sin importar si uno trabaja en la calle o no, el involucramiento en el comercio sexual es a menudo algo que las mujeres no divulgan a sus amigos y a sus familias, principalmente debido a su ilegalidad, pero también debido al estigma asociado con la prostitución. Los estudios han apuntado en varias ocasiones a las consecuencias del secreto en términos de comprometer la capacidad de las mujeres para sostener relaciones sociales significativas con sus amigos y sus familias, promoviendo de tal modo su aislamiento de aquellos fuera del

hogar (Whelehan, 2001). Incluso dentro del mismo comercio la investigación ha mostrado que el trabajo sexual es altamente estratificado, caracterizado tanto por un sistema de distinciones sociales rígidas, como por la autoimposición de regulaciones que sirven para limitar la conexión social dentro del comercio (Sheehy, 1973; Hoigard y Finstad, 1992; Bensen y Mathews, 1995). Inversamente, la investigación también ha documentado las maneras en las cuales el trabajo sexual posee el potencial de ofrecer a las mujeres una comunidad de aceptación que no las juzga, donde la semejanza de la experiencia lleva a la comunicación, a la formación de grupos de pares y a la difusión de información (Phoenix, 1999; Chapkis, 2000; Maher, 1996; Castillo y otros, 1999).

Mientras que estas observaciones generales parecen aplicar a todos los tipos de trabajo sexual, es posible identificar cualidades distintivas en torno al mantenimiento y la construcción de relaciones sociales tanto para las trabajadoras bajo techo, como para aquellas que lo hacen al aire libre. Por ejemplo, para las trabajadoras al aire libre los estudios sugieren que el trabajo sexual puede convertirse fácilmente en la arena primaria donde las mujeres desarrollan redes sociales (Phoenix, 1999; Maher, 1996; Castillo y otros, 1999)⁹⁶. Sin embargo, la observación de Chapkis (2000) en torno a que la mayoría de las trabajadoras sexuales no discuten su trabajo con amigos o con la familia, convirtiendo así a la industria

⁹⁶ No se ha realizado una investigación sistemática sobre la fuerza o longevidad de las redes que se forman. Una excepción son los estudios de Sharpe (1998), en los cuales se encontró que estas relaciones tendían a ser temporales y superficiales. Las redes sociales que las mujeres formaron en el comercio, se basaban en la conveniencia; específicamente, la conveniencia de la ubicación donde los individuos trabajaban, pero no se extendían más allá de estos espacios físicos. Así, las trabajadoras de la calle sólo se asociaban con otras trabajadoras de la calle, las acompañantes de una agencia particular sólo formaban relaciones con mujeres que trabajaban en la misma agencia, y así sucesivamente. La experiencia de trabajar en el comercio no era lo suficientemente notoria para producir una “solidaridad ocupacional” que podría trascender estas distinciones, sostiene Sharpe.

en un ‘circuito cerrado’ en el cual colegas y compañeros de trabajo se convierten en la fuente de la red social de uno, no siempre se aplica a las trabajadoras de interiores. Debido a la privacidad de los espacios protegidos en los cuales trabajan y a la organización de la mayoría del trabajo en interiores, las trabajadoras sexuales bajo techo pueden experimentar mayores niveles de aislamiento con respecto a otras trabajadoras sexuales y al mundo más amplio. Así, pueden no desarrollar fácilmente relaciones sociales en el trabajo. Esto es así, específicamente, para trabajadoras independientes que se ofrecen sexualmente a clientes en bares y clubes o a través de *Internet*; es decir, que no lo hacen en establecimientos como burdeles y ‘calabozos’, quienes poseen pocas oportunidades de interactuar con sus compañeros de trabajo. Mientras estas mujeres pueden estar liberadas de un superior enojado o caprichoso, pueden también sufrir aislamientos unas de otras. De hecho, encontramos en nuestra muestra que muchas trabajadoras de interiores están solamente en contacto con sus clientes, especialmente si trabajan fuera del hogar. Con frecuencia incapaces de establecer redes con otras mujeres en el comercio y no habiendo divulgado su trabajo con individuos fuera del comercio, las trabajadoras sexuales bajo techo pueden devenir en socialmente aisladas. No pueden hacer uso de las clases de intercambio comunicativo e interactivo que han probado ser invaluable para otras mujeres en el comercio sexual (Chapkis, 2000).

Nuestro estudio encuentra así un alto nivel de aislamiento social para las mujeres que trabajan en interiores. Solamente algunas mujeres en nuestra muestra reportaron ser capaces de compartir bienes materiales, información sobre la policía o malos clientes, o noticias sobre doctores comprensivos y organizaciones útiles o solidarias con otras trabajadoras vinculadas con el comercio. Una trabajadora de interiores, Janelle, indicó:

Tengo una amiga en el negocio. Ella trae a sus hijos a mi lugar cuando tiene que trabajar. Nos compramos cosas, compartimos

ropa y condones, todo. Uno se siente realmente bien cuando tiene a alguien más que sabe lo que haces y sabe lo que tienes que hacer a diario para lograrlo.

Sin embargo, las mujeres no expresaban tales sentimientos a menudo. Por otra parte, mientras que un miedo compartido de violencia y detención sirve para juntar a las mujeres de la calle (Thukral y Ditmore, 2003; Sharpe, 1998; Castillo y otros, 1999), la seguridad relativa del interior no facilita el uso de las redes del trabajo sexual como potenciales instrumentos para la defensa personal. Por lo tanto, encontramos que las mujeres en nuestra muestra que trabajan en interiores reportan con frecuencia no necesitar establecer relaciones con otras en el comercio para salvaguardar su seguridad; esto es verdad incluso entre aquellas que trabajan en espacios interiores menos estables y débilmente regulados, como lugares de consumo de crack (donde se puede encontrar prostitución) y burdeles.

Las mujeres de nuestra muestra que trabajaban en interiores repetidamente hablaron, tanto explícita como implícitamente, sobre los efectos aisladores de mantener su trabajo en secreto, señalando la dificultad de conocer gente, tanto dentro como fuera del comercio, que potencialmente podría ser amiga. En efecto, el tema de aislamiento social y sus efectos era significativo para muchas de nuestras entrevistadas, quienes hablaban extensamente sobre el mismo sin ser preguntadas puntualmente sobre tales sentimientos; o hablaban sobre el aislamiento en el contexto de la carencia de relaciones con la gente que podría ayudarlas o proporcionarles consejos y guía durante épocas particulares de inseguridad. Al evitar divulgar su trabajo a otros y eludir conscientemente la formación de relaciones con vecinos u otras personas de su comunidad, las trabajadoras sexuales independientes de interiores no tenían medios de escape o fuentes sociales de apoyo a las cuales acudir cuando necesitaban ayuda, compañía y consejo. Como Nancy describe:

No es como que simplemente puedo ir a reunirme con mis compañeros de trabajo a la hora del *happy hour* y hablar de mi día, quejarme del trabajo o de mi jefe. No tengo a nadie. Nadie sabe lo que hago, a excepción de mis clientes. No puedo hablar con ellos sobre mi trabajo. A veces pienso que me estoy volviendo loca. Me siento tan sola y no sé si soy sólo yo o si otras se sienten de esta manera también.

Para mujeres como Nancy, tal aislamiento crea luchas constantes contra la soledad y la ansiedad.

Recepción de servicios sociales

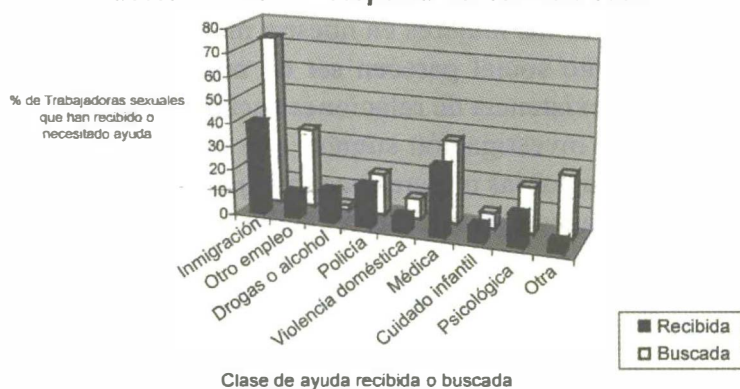
Mientras la incapacidad para crear relaciones con otras mujeres que trabajan en el comercio era un tema significativo en las narrativas de las mujeres en nuestra muestra, los efectos de este aislamiento social parecen ser de mucho mayor alcance que la sola inexistencia de relaciones sociales entre esta población. Nuestra investigación sugiere que el aislamiento social experimentado por las mujeres que trabajan bajo techo impacta en sus habilidades para acceder y recibir los servicios sociales que necesitan.

En general, poco se sabe sobre la relación entre las trabajadoras sexuales y las agencias de servicio social; incluyendo su recepción de estos servicios que han demostrado ayudarles a facilitar su salida del comercio (Dalla, 2000). Lo que se sabe está casi exclusivamente basado en la investigación de trabajadoras al aire libre y, en estos estudios, los tratamientos de adicción a las drogas y los servicios médicos relacionados aparecen como el tipo más frecuente de servicios sociales administrados a las trabajadoras sexuales (aunque sea difícil comprobar qué clases servicios consideran prioritarios)⁹⁷. El modo más común de suministrar asisten-

⁹⁷ En el curso de recibir tratamiento y otros servicios, las mujeres alcanzan mayor estabilidad en sus vidas personales, lo que parece abrir posibilidades de salir del trabajo sexual. Rara vez, sin embargo, estos servicios están en respuesta directa a su involucramiento en

cia a las trabajadoras sexuales se inicia por parte de las agencias de servicio social, fundamentalmente a través de trabajadores sociales que buscan a las mujeres en la calle (el acompañamiento a refugios para personas sin hogar y a refugios de mujeres maltratadas también parece útil para localizar a trabajadoras sexuales (Raphael y Shapiro, 2002). La investigación ha mostrado que las mujeres rara vez buscan ayuda por voluntad propia (Raphael y Shapiro, 2002; Thukral y Ditmore, 2003). Es importante observar que casi todas estas estrategias apuntan a mujeres en la calle o a aquellas que trabajan en lugares públicos.

Gráfico N° 1
La necesidad vs. la recepción del servicio social



Fuente: elaboración propia.

El gráfico muestra los tipos de ayuda de servicio social que las entrevistadas han buscado y recibido.

Las entrevistadas destacaron en repetidas oportunidades su necesidad de acceder a servicios, especialmente servicios mé-

el trabajo sexual. En su lugar, la mayor parte de los servicios que las mujeres reciben, por ejemplo, tratamiento médico o ayuda con la falta de vivienda, son los tipos de servicios recibidos por la población en general. Tales servicios, aunque útiles, no apuntan directamente al trabajo de las mujeres en el comercio (Raphael y Shapiro, 2002).

dicos y psicológicos, así como su necesidad de asistencia para hallar otras clases de empleos⁹⁸. Entre nuestra muestra, sólo el 16% tenía seguro médico, mientras que otro 23% recibía prestaciones de Medicaid⁹⁹. A pesar de la consistente necesidad de diversos tipos de ayuda, como ilustra el Gráfico N° 1, muchas de las mujeres de la muestra no han recibido el tipo de ayuda que hubieran querido. Por otra parte, los problemas que las mujeres priorizaron en su escala de necesidades –por ejemplo, asistencia con temas de inmigración, encontrar empleo legítimo y obtención de asesoramiento psicológico– son los mismos problemas que están siendo desatendidos por los proveedores de servicios y los trabajadores sociales en general. Finalmente, tal como ilustra el Gráfico N° 1, las mujeres tienen más probabilidades de recibir asistencia por problemas relacionados con el trabajo en la calle/ al aire libre (por ejemplo, adicción a drogas y alcohol).

Los resultados de nuestra muestra sugieren que existen dos razones primarias por las cuales las mujeres que trabajan bajo techo no han estado recibiendo la ayuda y los servicios que necesitaron y desearon. Una de ellas ha sido común para todas las trabajadoras sexuales: la estigmatización. La vergüenza y la baja autoestima que las mujeres sienten son incrementadas, a menudo, cuando entran en contacto con instituciones y organizaciones importantes. Esto sirve para disuadirlas de buscar y aceptar asistencia (ver también Thukral y otros, 2005; Thukral y Ditmore, 2003). Una segunda razón es particular a la organi-

⁹⁸ Uno de los resultados más asombrosos del estudio era la gran necesidad de ayuda psicológica entre las mujeres en nuestra muestra. En nuestra ronda inicial de entrevistas, no preguntamos a las mujeres si habían recibido o si habían necesitado este tipo de ayuda. En su lugar, varias mujeres expresaron la necesidad de ayuda psicológica por su cuenta; tanto que eventualmente incluimos una pregunta sobre la necesidad de consulta en el protocolo de la encuesta. La necesidad de servicios psicológicos parecía estar relacionada en gran parte a las sensaciones de las mujeres de aislamiento social.

⁹⁹ Medicaid es un programa del gobierno de los Estados Unidos destinado a brindar cobertura sanitaria a sectores de bajos ingresos.

zación social del trabajo sexual de interiores. Las mujeres que trabajan bajo techo no sólo están a resguardo de ser fácilmente detectadas por las autoridades, sino que además también se encuentran ocultas de la mayoría de los proveedores de servicios públicos. Solamente el 10% de las trabajadoras de interiores relevadas por nuestro estudio que consiguieron ayuda, la recibieron de una agencia de servicio social. Y, así como las mujeres divulgaron una falta de conexión con los proveedores de asistencia social, el personal perteneciente a las agencias de provisión de asistencia que fue entrevistado, realizó declaraciones similares con respecto al desafío de encontrar a trabajadoras sexuales de interiores. Considerando que exhibieron confianza en su capacidad de trabajar en áreas públicas, casi todas estas agencias carecían de técnicas útiles para la variante del trabajo sexual puertas adentro¹⁰⁰.

Por el contrario, el 35% de las mujeres relevadas en nuestro estudio que realmente habían recibido ayuda (teniendo presente que este número es pequeño) habían tomado conocimiento de esta a través de una amiga o una colega; el 22% a través de referencias de otras organizaciones con las cuales ya estaba

¹⁰⁰ Mercedes, una proveedora de servicios de una organización sin fines de lucro en la ciudad de Nueva York, cuya misión es ayudar a inmigrantes llegados recientemente, describió algunos de los ajustes que su organización realiza para ocuparse de la relativa inaccesibilidad de las trabajadoras de interiores. “Hacemos mucha extensión a grupos basados en agencias. Proporcionamos capacitación [para ayudar a la gente a identificar a trabajadoras sexuales de interiores y determinar cómo prestarles servicios]. Muchas veces vamos a la hora de almuerzo de la gente al mediodía o lo que sea. Ahora vamos a muchos abogados defensores e intermediarios relacionados con la corte, con la esperanza de que encontraran mujeres por casualidad y les darán recomendaciones de un programa. Y también, tú sabes, los pequeños grupos étnicos dentro de las comunidades que tienen más probabilidades de saber qué es lo que pasa en las comunidades y dar recomendaciones. [...] Hacemos muchas capacitaciones con proveedores de servicios legales, trabajadores de salud y organizaciones basadas en la comunidad. También hemos hecho extensión en los refugios para personas sin hogar, pero la mayor parte de los clientes que se han referido a nosotros lo han hecho a través de agencias de servicio social, otros abogados y la fuerza pública, más que a partir de la extensión que hemos estado haciendo”.

conectada; el 17% a partir de una fuente impresa o de medios por *Internet* y otro 26% había accedido a la ayuda social en la calle. Estos medios para obtener ayuda real pueden plantear un problema específico para las trabajadoras de interiores. Según lo expuesto, es menos probable que las trabajadoras bajo techo tengan contactos sociales dentro y fuera del comercio en sí. Si las relaciones sociales han demostrado ser críticas a los efectos de vincular a las trabajadoras sexuales con la asistencia social, entonces, la falta de contacto de las trabajadoras puertas adentro con otras trabajadoras sexuales ha significado que las primeras poseen menos probabilidades de conectarse con los servicios asistenciales necesarios a través de sus pares/colegas. Por otra parte, la probabilidad de que sean puestas en contacto con otras organizaciones de asistencia (a través de referencias) es también muy baja, dada su carencia de contactos con cualquier agencia de servicio social. La importancia de estar conectado con al menos una agencia fue clarificada por Emily, asistente social en una organización sin fines de lucro, en frecuente contacto con la población de trabajadoras sexual de la ciudad:

Proporcionamos la gestión del caso, asesoramiento, y quiero decir, que el proyecto es en sí mismo pequeño, pero está localizado en una agencia grande y todos los clientes tienen además acceso a todos los servicios de la agencia más grande, que para nosotros son empleo, vivienda, un programa para refugiados, asesoramiento, gestión de casos, referencias, extensión y educación.

Salida del comercio

Muy poca investigación se ha hecho sobre los modos y los medios de salida del comercio sexual (Weidner, 2001). Los pocos estudios existentes se han centrado fundamentalmente en mujeres que trabajaban en la calle (Miller, 1986; Dalla, 2000; Robins y Rutter, 1990). Esta investigación sugiere que el proceso de salida parece ser bastante largo (Robins y Rutter, 1990; Sommers

y otros, 1994). Para las trabajadoras al aire libre, los estudios han identificado tres medios primarios de la salida. El primero es el encarcelamiento, un vehículo probado para permitir a las trabajadoras al aire libre adquirir tratamiento por dependencia de sustancias, así como capacitación en habilidades laborales. Los programas de intervención que apuntaban directamente a trabajadoras sexuales también han probado medios eficaces con los cuales la salida ha sido posible (por ejemplo: “Sobreviviente Anónimo de la Industria del Sexo”, “Paul y Lisa”, y “Nunca Estás Sola”)¹⁰¹. Finalmente, la salida ha sido exitosa cuando ha sido realizada a partir de motivación individual. La investigación ha documentado el miedo de contraer el SIDA, el sometimiento a la violencia y el riesgo de detención como todas las fuentes significativas de motivación que han obligado con éxito a las trabajadoras al aire libre a dejar el comercio sexual (Dalla, 2000).

Debido a que nuestro estudio se compone de mujeres que participan actualmente en el trabajo sexual de interiores, a excepción de un pequeño puñado de entrevistadas que han estado dentro y fuera del comercio en varios momentos de su vida, no tenemos datos sustanciales sobre los medios de salida para esta población. Provisionalmente, nuestros datos sugieren que los medios de salida para las trabajadoras de interiores, en contraste con sus contrapartes al aire libre, pueden tener algunas diferencias dignas de mención (Dalla, 2000) y que la identificación del trabajo sexual de las trabajadoras de interiores como una profe-

¹⁰¹ Sobreviviente Anónimo de la Industria Sexual es una organización nacional cuya misión es la de proporcionar grupos de apoyo para mujeres y hombres que trabajan actualmente en la industria sexual pero que quisieran salir, o para aquellos que ya han dejado el comercio pero necesitan apoyo durante el proceso de recuperación. Paul y Lisa es un programa basado en Nueva York que proporciona servicios transitorios de vivienda a aquellos que salen del comercio. Nunca Estás Solo, basado en Baltimore, provee apoyo de pares, intervención de crisis, recomendaciones, vivienda legal y servicios de empleo a los trabajadores al aire libre que buscan la salida.

sión y una carrera, da forma a su deseo de salir así como a sus estrategias de salida en general.

Cuando se les preguntó sobre sus planes futuros y su deseo de salir del comercio, las respuestas de las mujeres de interiores en nuestra muestra diferían de las respuestas típicas que las trabajadoras al aire libre realizan. Por ejemplo, algunas mujeres imaginaban fuertemente su futuro arraigado con el compromiso continuo del trabajo sexual. Y, aunque la mayoría de las mujeres en el estudio invirtiera en su trabajo, aquellas que no expresaban ninguna intención de dejar el comercio eran a menudo las que habían realizado mayores inversiones (en términos de tiempo y dinero) en su trabajo y habían desarrollado conscientemente su involucramiento en el comercio sexual como una profesión y una carrera. Ebony, por ejemplo, es una acompañante independiente que está planeando volver a California, donde cree que puede maximizar su potencial como trabajadora sexual. Siente que hay mayor oportunidad de ganar dinero en el comercio sexual en California. Anticipa ganar 5 000 dólares (dinero que espera apoyará la planificación familiar y el retiro) por semana viendo sólo a cinco clientes. Para Ebony, ganar dicho dinero viendo a tan pocos clientes demarca su posición de éxito en el comercio, y así, la consecución de movilidad ascendente dentro de la industria. Ebony espera casarse y tener hijos, deseos que no ve como antitéticos al trabajo sexual.

De esta manera, muchas de las mujeres relevadas en la muestra han construido sus identidades personales alrededor del trabajo sexual, cuestión que a su vez puede obstaculizar su salida. Las trabajadoras de interiores que han intentado dejar el comercio sexual han encontrado dificultades al momento de optar por algún trabajo formal. Aquí, uno debe considerar que estas mujeres que contemplan la salida, reportan estar dispuestas a irse 'solamente' si pueden encontrar trabajo legítimo con salarios adecuados, autonomía, etc. Ésta es una muestra del impacto

de la orientación profesional y carrerista. Cuando una mujer fue interrogada sobre sus perspectivas de salida, dijo:

Quiero comenzar mi propio negocio pero necesito dinero. Es por eso que estoy haciendo este trabajo. Pero cuanto más tiempo permaneces, es más difícil la salida. Lo que quiero decir realmente es que mientras más tiempo permaneces, más atrapada terminas. Salir [del trabajo sexual] es siempre ir hacia abajo antes que hacia arriba.

Similarmente, muchas mujeres indicaron que el empleo legítimo disponible era “ir hacia abajo”, porque ofrecía menos salarios, flexibilidad y satisfacción profesional. Al discutir su experiencia, Raquel también se refirió a la salida como “ir hacia abajo”. La forzaron a dejar su apartamento en el centro de Manhattan y a trasladarse de vuelta con sus padres en Queens. Para ella, dejar el comercio fue difícil porque significó abandonar ciertos lujos que había podido permitirse debido al trabajo sexual, tal como la capacidad de invitar a sus amigos a cenar, viajar y comprar ropa costosa. Si la transición de post-salida hacia el ‘mundo correcto’ es tan desafiante, la salida completa puede ser difícil de lograr. Y, de manera inversa, el retorno puede convertirse, de hecho, en una opción atractiva; especialmente cuando las experiencias profesionales y sociales legítimas de estas mujeres no prueban ser satisfactorias.

Para estas y otras mujeres de la muestra, trabajar en empleos legítimos no era significativamente diferente al trabajo sexual bajo techo, en términos de organización y recompensa emocional. Por otra parte, poseían más autonomía y a menudo podían ganar más dinero realizando trabajos sexuales. Así, permanecer en el trabajo sexual (en comparación a tomar un empleo legítimo), naturalmente, es entendido por ellas como una opción racional. Una gran mayoría de las mujeres de nuestra muestra expresó un deseo de dejar el comercio con el tiempo, debido a

sus hijos o por razones vinculadas con la seguridad personal a largo plazo. Más allá de esto, pocas se comportaban de modo tal que las habilitara a abandonar el comercio sexual, por ejemplo, ahorrando dinero o estableciendo relaciones con personas vinculadas con trabajos legales. De esta manera, en la medida en que las mujeres piensan sobre el trabajo sexual y lo entienden como profesión y carrera, sus inversiones en ese comercio las distraen de cualquier esfuerzo por salir. En esencia, llegan a estar atrapadas por la seguridad a corto plazo que el trabajo les proporciona; algo no muy diferente a los individuos en la economía formal, que permanecen en trabajos que no les proporcionan ninguna oportunidad de movilidad ascendente pero en los que permanecen debido a la buena paga y a las ventajas que el trabajo les proporciona.

Con frecuencia, las mujeres dibujaban paralelos entre el trabajo sexual en interiores y el trabajo legal de una manera que moderaba la salida. Muchas de ellas decían que el trabajo legal se podría considerar una forma de ‘prostitución’. Como Nancy reflejó:

Miro lo que hace la otra gente, los trabajos que tienen y todo lo que puedo pensar es el poco dinero que ganan trabajando en estos empleos. Creo que la gente está obligada a tomar estos trabajos legales. Pero realmente, creo que son simplemente otra forma de prostitución. De hecho, si me preguntas, el ama de casa es realmente la forma más grande de prostitución. No tienes que estar afuera para ser una trabajadora sexual, tú sabes. Y tú sabes, es duro salir cuando el dinero es tan fácil. Intenté comenzar de nuevo totalmente después de la cárcel pero fue duro. El dinero y la manera de ganarlo implican que no es difícil dejar el trabajo sexual pero es muy fácil quedarse en él.

Brenda, que trabaja en un burdel, también observó semejanzas entre el trabajo de interiores y el trabajo legal:

Totalmente, es la industria de servicios. Es toda la misma mierda. Todo es igual.

Al percibir el trabajo ‘correcto’ como ‘un tipo’ de prostitución, muchas de las mujeres de la muestra concluían que el trabajo sexual bajo techo era la opción más racional de empleo disponible. Un cierto número de ellas no podría verse, en absoluto, empleada en trabajos socialmente legítimos debido a los ambientes percibidos como degradantes y restrictivos que el trabajo formal exige a menudo. Como Harriet dijo:

En la escuela secundaria y el tipo de trabajo que hacía en el trabajo de la industria de servicios por salario mínimo; aquí es donde puedo realizar la mayoría de las comparaciones y aquí es donde puedo ver por qué el trabajo sexual es mucho más preferible. Las cosas que me gustan menos de los clientes se pueden ver en los jefes que no respetan en el sector de los servicios. Por lo menos en el trabajo sexual estás ahí sólo por una hora y te pagan tanto como lo que ganarías en una semana en McDonalds.

Una de las mujeres de nuestra muestra que logró salir del comercio había estado fuera del trabajo sexual en interiores por dos años. Su salida fue motivada por su espiritualidad y su incapacidad emocional de continuar en el trabajo. Otra mujer, Nancy, había comenzado su trabajo en las calles de una comunidad de Brooklyn, hogar de muchos inmigrantes de Europa del Este. Detenida en la calle por la policía, Nancy fue remitida a un programa de tratamiento por su adicción a la heroína. A la liberación del tratamiento, Nancy reanudó su trabajo sexual, sólo que esta vez en interiores. Para Nancy, el cambio “hacia adentro” era en sí mismo un tipo de salida del comercio. Al trasladarse al interior, dejó de temer a la detención o al daño físico cuando vendía sus servicios sexuales. El trabajo en interiores era para ella, más o menos, un movimiento profesional hecho posible a través de su encarcelamiento y tratamiento.

Es importante observar las maneras en las cuales las redes sociales de trabajadoras de interiores pueden limitar su salida. En forma digna de consideración, los lazos que las mujeres que trabajan en interiores realizan con la economía formal pueden casi exclusivamente ser sus relaciones con los clientes. Su clientela parece ser diversa, extendiéndose desde policías, a los más poderosos corredores de bolsa, trabajadores de construcción y, probablemente, tales hombres podrían conectarlas con oportunidades de trabajo legítimo. Sin embargo, esto rara vez ocurre; pocas mujeres declararon haber intentado persuadir a sus clientes para que las ayudaran a encontrar trabajos. Así, a pesar de las semejanzas entre el trabajo sexual y el trabajo legal, mucho del capital social acumulado en el comercio sexual no se puede transferir al ‘mundo correcto’. Esto podría en última instancia impedir las motivaciones, y las capacidades, de las mujeres para salir del comercio sexual.

En resumen, lo que sugieren las narrativas de las mujeres relevadas es que las dimensiones “profesional y carrerista” del comercio sexual no sólo hacen difícil la salida, sino que hacen al retorno algo aparentemente inevitable. Aunque a veces desean la salida de forma abstracta, pocas mujeres de interiores encontraban recompensa ‘real’ en cualquier intento por encontrar trabajo formal. De hecho, sus experiencias con el trabajo legal eran a menudo tan insatisfactorias que enmarcaban su retorno al trabajo sexual como racional, una decisión de carrera en el curso de su vida profesional.

Conclusión

En este trabajo hemos examinado la transformación reciente de la industria del vicio en la ciudad de Nueva York y las consecuencias que acarrea para aquellos que trabajan en el comercio. Como resultado de las estrategias de vigilancia y las políticas públicas desarrolladas durante la administración de Giuliani, cientos de trabajadoras fueron empujadas fuera de las calles hacia espacios interiores. Nuestros datos sugieren que

muchas han desplazado su orientación hacia el trabajo sexual de interiores y, al hacerlo, han terminado viendo su trabajo de una forma que sugiere una profesión y una carrera. Hemos sostenido que esta orientación es en parte un resultado de los cambios estructurales en la organización de trabajo sexual. Específicamente, en la medida en que las mujeres se mueven hacia adentro perciben estar en menor riesgo de detención y de violencia física, ya sea por parte sus clientes o parte de sus administradores. También han disminuido el contacto social con otras trabajadoras sexuales, especialmente aquellas que trabajaban de forma independiente, quienes pueden reducir la probabilidad de que se conectarán con servicios sociales necesarios, como se ha documentado entre aquellas que trabajan en la calle. Asimismo, llegan a identificarse con el trabajo sexual positivamente, en particular con la flexibilidad para definir sus propios horarios y el ingreso económico constante que implica a menudo el trabajo. Al calcular los riesgos y las recompensas de permanecer en el comercio, las mujeres conciben su trabajo como una profesión a través de la cual hacer significativas sus inversiones personales (de tiempo, energía y de su propia identidad). Por consiguiente, para muchas su salida se difiere o, por lo menos, muchas de las mujeres se mantienen trabajando bajo techo más de lo que habían previsto inicialmente. Sugerimos que esta clase de identificación personal ocurrió para todos los tipos de trabajadoras sexuales de interiores, incluso para aquellas que obtienen magros ingresos¹⁰².

Hay notables limitaciones en este estudio. Nuestro trabajo es realmente un estudio de caso de la ciudad de Nueva York,

¹⁰² Debe notarse que mientras ningún tipo particular de trabajadora sexual desarrolló una orientación carrerista más que otra, debido a que el desarrollo de esta perspectiva se basa en gran parte en la percepción de ser capaz de beneficiarse, personalmente y financieramente, del trabajo sexual, aquellas mujeres que realmente ganan más dinero en la industria, sin importar el tipo de trabajo que hacen, pueden ser más propensas a pensar en el trabajo sexual como una profesión y una carrera.

aunque haya muchas otras zonas metropolitanas que han experimentado dinámicas similares en términos de cambios a la aplicación de ley y a las transformaciones subsiguientes del negocio del sexo. Si bien esperamos que el marco general dispuesto en este trabajo pueda ser probado en otros lugares, no reclamamos directamente que la orientación profesional y carrerista esté emergiendo dentro de la comunidad de trabajadoras sexuales de interiores en otras ciudades. Adicionalmente, nuestro proyecto no fue organizado como un diseño de investigación comparativo en donde uno podría probar las diferencias entre las trabajadoras sexuales en interiores y al aire libre. Finalmente, es difícil calibrar si la percepción de las mujeres sobre una permanencia más larga en el comercio sexual de interiores se ha manifestado en realidad, pues no tenemos un diseño de investigación longitudinal o, por ejemplo, un sistema de registros organizacionales con los cuales cruzar sus propias declaraciones (en relación con salarios, detenciones, horas trabajadas, etc.). Sin embargo, sentimos que los resultados básicos son atinados —en parte debido a un estudio comparativo sobre trabajadoras de la calle que fue realizado aproximadamente al mismo tiempo— y que proporcionan una base para posteriores investigaciones.

La mayor permanencia de las mujeres que trabajan en interiores, combinada con su visión del trabajo sexual bajo techo como una profesión y una carrera, tiene algunas importantes implicaciones. Para la comunidad de activistas y los diseñadores de políticas públicas, la intervención en el trabajo sexual de interiores es más difícil que para el trabajo sexual al aire libre. Mientras más mujeres ingresen en este tipo de trabajo, será difícil encontrarlas, proveerles servicios sociales y proporcionarles oportunidades de salida o buscar ayuda para resolver los problemas que enfrentan en el curso de su trabajo. Además, estas mujeres dicen a menudo que dejarían el trabajo de interiores solamente si les era presentado un trabajo socialmente legítimo con ma-

por remuneración financiera e iguales grados de autonomía. Las mujeres de bajos ingresos no encuentran fácilmente esta clase de trabajo.

Aunque las mujeres pueden estar más seguras adentro que trabajando en la calle, no obstante, el trabajo sexual de interiores es peligroso. Además, cuanto más tiempo estas mujeres permanecen en el comercio, más aisladas están de instituciones tales como bancos, organizaciones crediticias o similares, que podrían ayudarlas a desarrollar una estabilidad a largo plazo tanto para ellas mismas, como para sus familias. De hecho, muy pocas de las mujeres entrevistadas habían encontrado medios legales para invertir y ahorrar su dinero. Salvo algunas mujeres que tenían cuentas corrientes y cajas de ahorros, sólo un puñado de las mujeres de nuestra muestra había encontrado medios formales para ahorrar su dinero. Algunas desarrollaron estrategias creativas para ahorrar. Por ejemplo, tenían cuentas bancarias para ellas a nombre de un amigo; una mujer tenía una cuenta bancaria en un paraíso fiscal. Sin embargo, aunque estas mujeres habían encontrado una manera de ahorrar su dinero, todavía permanecían sin relaciones formales con importantes instituciones de creación de capital. Además, como permanecen en el comercio por períodos de tiempo más prolongados, experimentan pérdidas en formas tradicionales de capital social y humano. Con el transcurso del tiempo, se encuentran menos ‘comercializables’ cuando buscan empleo legal. Esta continua desconexión con el mercado laboral legítimo significa que, en última instancia, el trabajo sexual en interiores no proporciona ningún medio para escapar temporalmente de la inestabilidad, sino que, más bien, sostiene y potencialmente exacerba este estado.

Existe poca comprensión sobre la organización del trabajo sexual de interiores y de las mujeres y hombres que trabajan en el comercio. La investigación ulterior debería intentar ampliar al estudio actual, examinando cómo las mujeres que trabajan en

interiores salen del comercio, sus índices reales de retorno al comercio después de la salida y el impacto que posee el trabajo sexual de interiores en las experiencias profesionales en la economía formal. Además, los estudios longitudinales de las mujeres vinculadas con el comercio en espacios interiores deberían ser útiles para recopilar información adicional sobre los intrincados procesos que contribuyen al desarrollo de las orientaciones profesional y carrerista entre las mujeres.

Referencias

- Adamson, Stephen (1997). "Career as a vehicle for the realization of self". *Career Development International*, 2(5): 245-253.
- _____, Doherty, Noeleen y Viney, Claire (1998). "The meanings of career revisited: Implications for theory and practice". *British Journal of Management*, 9(4): 251.
- Alexander, Priscilla. (1998). "Prostitution: Still a difficult issue for feminists". En Frederique Delacoste y Priscilla Alexander (Eds.), *Sex work: Writings by women in the sex industry*. San Francisco: Cleis Press.
- Anderson, Michael; Frank Bechhofer y Stephen Kendrick (1994). "Individual and household strategies". En Michael Anderson, Frank Bechhofer, y Jonathan Gershuny (Eds.), *The social and political economy of the household*. Oxford: Oxford University Press.
- Arthur, Michael; Douglas Hall y Barbara Lawrence (Eds.) (1989). *Handbook of career theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barnes, Geoffrey (1995). "Defining and optimizing displacement". En John Eck y David Weisburd (Eds.), *Crime and place: Crime prevention studies* (Vol. 4). Monsey, NY: Criminal Justice Press.

- Becker, Gary (1975). *Human capital*. New York, NY: Columbia University Press.
- Bernstein, Elizabeth (2001). "The meaning of purchase". *Ethnography*, 2(3): 389-4520.
- _____ (2004). "The transformation of sexual commerce and urban space in San Francisco". *Footnotes*. Washington, D.C.: American Sociological Association.
- Blau, Peter y Otis Duncan (1967). *The American occupational structure*. New York: Wiley.
- Bourgois, Philippe y Eloise Dunlap (1993). "Exorcising sex for crack: An ethnographic perspective from Harlem". En: Mitchell Ratner (Ed.), *The crack pipe as pimp*. Lexington: Lexington Books.
- Carpenter, Belinda (2000). *Re-thinking prostitution: Feminism, sex, and the self*. New York: Peter Lang.
- Castillo, Debra; María Gomez y Bonnie Delgado (1999). "Border lives: Prostitute women in Tijuana". *Signs*, 24(2): 387-422.
- Chapkis, Wendy (2000). "Power and control in the commercial sex trade". En Ronald Weitzer (Ed.), *Sex for sale: Prostitution, pornography, and the sex industry*. New York: Routledge.
- Chatterjee, Bela Bonita (2002). "Razorgirls and cyberdykes: Tracing cyberfeminism and thoughts on its use in a legal context". *International Journal of Sexuality and Gender Studies*, 7(2-3): 197-213.
- Cohen, Stanley y Laurie Taylor (1972). *Psychological survival: The effects of long-term imprisonment*. London: Allen Lane.
- Cohen, Bernard (1980). *Deviant street networks*. Lexington: DC Heath and Co.
- Dalla, Rochelle (2000). "Exposing the 'pretty woman' myth". *The Journal of Sex Research*, 37(4): 344-353.

- Dalla, Rochelle (2001). "Et tu brute? An analysis of prostitutes' interpersonal support networks". *Journal of Family Issues*, 22(8): 1066-1085.
- Epele, María (2001). "Excess, scarcity y desire among drug-using sex workers". *Body and Society*, 7(2-3): 161-179.
- Evetts, Julia (1992). "Dimensions of career: Avoiding reification in the analysis of change". *Sociology*, 29(1): 1-21.
- Featherman, David y Robert Hauser (1978). *Opportunity and change*. New York: Academic Press.
- Feucht, Thomas (1993). "Prostitutes on crack cocaine: Addiction, utility, and marketplace economics". *Deviant behavior*, 14(2): 91-108.
- Freund, Matthew; Terri Leonard y Nancy Lee (1989). "Sexual behavior of resident street prostitutes with their clients in Camden, New Jersey". *Journal of Sex Research*, 26(4): 460-478.
- Giuliani, Rudolph (February 24, 1998). *The next phase of quality of life: Creating a more civil society*. From the archives of Rudolph Giuliani.
- Goffman, Erving (1961). *Asylums*. Harmondsworth: Penguin. [versión en castellano: (1994) *Internados. Ensayo sobre la situación social de los enfermos mentales*. Amorrortu, Buenos Aires].
- Graham, Nanette y Eric Wish (1994). "Drug use among female arrestees: onset, patterns, and relationships to prostitution". *Journal of Drug Issues*, 24: 315-329.
- Greenwald, Harold (1958). *The call girl*. New York: Ballantine.
- Guidroz, Kathleen (2002). "Asymmetrical interactions in sex work: Gender and power in escort and telephone sex encounters". *Southern Sociological Society*, conference paper.
- Gunz, Hugh (1989). *Careers and corporate cultures: Managerial mobility in large corporations*. New York, NY: Blackwell.

- Heckscher, Charles y Anne Donnelon (1984). *The post-bureaucratic organisation: New perspectives*. Thousand Islands, CA: Sage.
- Herriot, Peter (1992). *The career management challenge: Balancing individual and organizational needs*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Heyl, Barbara (1979). *The madam as entrepreneur: Career management in house prostitution*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Hobson, Barbara (1987). *Uneasy virtue: The politics of prostitution and the American reform tradition*. New York: Basic Books, Inc.
- Hoigard, Cecilie y Liv Finstad (1992). *Backstreets: Prostitution, money and love*. University Park, PA: Pennsylvania State University.
- Holland, John (1985). *Making vocational choice: A theory of personality and work environments*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Hubbard, Phil (1998). "Sexuality, immorality, and the city". *Gender, Place, and Culture*, 5(1): 55-72.
- _____ (2004). "Cleansing the metropolis: Sex work and the politics of zero tolerance". *Urban Studies*, 41(9): 1703-1717.
- Hughes, Everett (1937). "Institutional office and the person". *American Journal of Sociology*, 43: 404-443.
- _____ (1958). *Men at work*. Glencoe: Free Press.
- Hwang, Shu-Ling. (2004). "Juvenile's motivations for remaining in prostitution". *Psychology of Women Quarterly*, 28(2): 136-146.
- Inciardi, James (1995). "Crack, crack house, sex, and HIV risk". *Archives of Sexual Behavior*, 24(3): 249-269.
- _____ (1993). "Kingrats, chicken heads, slownecks, freaks, and blood suckers: A glimpse at the Miami sex-

- for-crack market". En Mitchell Ratner (Ed.), *Crack pipe as pimp: An ethnographic investigation of sex-for-crack exchanges*. New York: Lexington Books.
- Inciardi, James; Dorothy Lockwood y Anee Pottieger (1993). *Women and crack cocaine*. New York: Macmillan.
- Kanter, Rosabet (1984). "Variations in managerial career structures in high-technology firms: The impact of organizational characteristics on internal labor market patterns". En Paul Osterman (Ed.), *Internal labor markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kaufman, Herbert (1960). *The forest ranger: A study in administrative behavior*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Kulick, Don (1998). *Transvesti: Sex, gender, and culture among Brazilian transgendered prostitutes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Levinson, Daniel (1984). "The career in the life structure, the life structure in the career: An adult development perspective". En Michael Arthur, Lotte Bailyn, Daniel Levinson y Herbert Shepard (Eds.), *Working with careers*. New York, NY: Columbia University Press.
- Li, Yaojun; Frank Bechhofer; Robert Stewart, David McCrone; Michael Anderson, y Lynn Jamieson (2002). "A divided workking class? Planning and career perception in the service and working classes". *Work, Employment, and Society*, 16(4): 617-636.
- Maher, Lisa (1996). "Hidden in the light: Occupational norms among crack-using street-level sex workers". *Journal of Drug Issues*, 26(1): 143-173.
-
- y Richard Curtis (1992). "Women on the edge of crime: Crack cocaine and the changing contexts of street-level sex work in New York City". *Crime, Law and Social Change*, 18(3): 221-258.

- Maher y Kathleen Daly (1996). "Women in the street-level drug economy". *Criminology*, 34(4): 465-491.
- Marshall, Gordon; Howard Newby; David Rose y Carolyn Vogler (1988). *Social class in modern Britain*. London: Hutchinson.
- Miller, Eleanor (1986). *Street woman*. Philadelphia: Temple University Press.
- Miller, Jody (1993). "Your life is on the line every night you're on the streets: Victimization and the resistance among street prostitutes". *Humanity and Society*, 17(4): 422-446.
- _____ (1995). "Gender and power on the streets". *Journal of Contemporary Ethnography*, 23(4): 427-452.
- Mumford, Kevin (1997). *Interzones: Black/white sex districts in Chicago and New York in the early twentieth century*. New York: Columbia University Press.
- Perkins, Roberta (1991). *Working girls: Prostitutes, their life and social control*. Canberra: Australian Institute of Criminology.
- Phoenix, Joanna (1999). *Making sense of prostitution*. New York: St. Martin's Press, Inc.
- _____ (2000). "Prostitute identities". *British journal of criminology*, 40(1): 37-55.
- Pyett, Priscilla y Deborah Warr (1999). "Women at risk in sex work: Strategies for survival". *Journal of Sociology*, 35(2), 183-197.
- Raphael, Jody y Deborah Shapiro (2002). *Sisters speak out*. Center for impact research.
- Robins, Lee y Michael Rutter (1990). *Straight and Deviant Pathways from Childhood to Adulthood*. New York: Cambridge University Press.
- Rosenfeld, Rachel (1992). "Job Mobility and Career Processes". *Annual Review of Sociology*, 18: 39-61.

- Scott, Michael (2002). "Street Prostitution". *COPS: Problem Oriented Guide for Police Series*, No. 2. Washington D.C.: U.S. Department of Justice, Office of Community Oriented Policing Services.
- Sharpe, Karen (1998). *Red Light, Blue Light: Prostitutes, Punters, and the Police*. Brookfield: Ashgate Publishing Co.
- Sheehy, Gail (1973). *Hustling: Prostitution in Our Wide Open Society*. New York: Delacorte.
- Shepard, Herbert (1984). "On the Realisation of Human Potential: A Path With a Heart". En Michael Arthur, Lotte Bailyn, Daniel Levinson y Herbert Shepard (Eds.), *Working With Careers*. New York, NY: Columbia University Press.
- Sommers, Ira; Deborah Baskin y Jeffrey Fagan (1994). "Getting out of the life: Crime desistance by female street offenders". *Deviant Behavior*, 15: 125-149.
- Soothill, Keith y Teela Sanders (2005). "The geographical mobility, preferences, and pleasures of prolific punters: A demonstration study of the activities of prostitutes' clients". *Sociological Research*, 10.
- Thukral, Juhu y Melissa Ditmore (2003). "Revolving door: An analysis of street-based prostitution in New York City". New York: *Urban justice center report*.
- _____ y Alexandra Murphy (2005). "Behind closed doors: An analysis of indoor sex workers in New York City". New York: *Urban Justice Center Report*.
- Van Maanen, John y Stephen Barley (1984). "Occupational communities: Culture and control in organisations". En Barry Straw y Larry Cummings (Eds.), *Research in Organisational Behavior*. Greenwich, CT: JAI.
- Weiner, Adele (1996). "Understanding the social needs of streetwalking prostitutes". *Social Work*, 41(1): 97-105.
- Whelehan, Patricia (2001). *An anthropological perspective on*

prostitution: The world's oldest profession. Lewiston: The Edwin Mellon Press.

Weidner, Robert (2001). *I won't do Manhattan: Causes and consequences of a decline in street prostitution*. New York: LFB Scholarly Publishing.

Whittaker, Dawn y Graham Hart (1996). "Managing risks: The social organization of indoor sex work". *Sociology of Health and Illness*, 18(3): 399-414.

Wonders, Nancy y Raymond Michalowski (2001). "Bodies, borders, and sex tourism in a globalized world: A tale of two cities-Amsterdam and Havana". *Social Problems*, 48(4): 545-571.

Woods, Peter (1983). *Sociology and the school: An interactionist viewpoint*. London: Routledge and Kegan Paul.

Agradecimientos Los autores desean agradecer a Nicole Marwell por leer borradores anteriores de este trabajo, así como a Juhu Thukral, Melissa Ditmore, Kim Mosolf, Zacarias Levenson y al editor y los revisores anónimos de *Qualitative Sociology*.

Alexandra K. Murphy es candidata a PhD en el departamento de Sociología en Princeton University. Además de su estudio sobre el comercio sexual de interiores en la ciudad de Nueva York, la última investigación incluye un estudio sobre la transformación de la vivienda pública en Chicago y un estudio sobre economías informales en Chicago. Está trabajando actualmente en un proyecto etnográfico sobre "guetos suburbanos" en los Estados Unidos.

Sudhir A. Venkatesh es profesor de Sociología y Estudios Afro-Americanos en Columbia University. Es autor de "American Project: The Rise and Fall of a Modern Ghetto". Terminó recientemente una película documental titulada "DisLocation" (www.dislocationfilm.com).

Trabajo de reputación en la venta de cine y televisión: la vida en la industria del talento de Hollywood

Stephen Zafrau

Variety, la principal publicación comercial de Hollywood, los llama los “del diez por ciento”. Para Tom Young¹⁰³ un socio en Limelight Entertainment, una compañía de gestión de talentos que representa a actores, directores, y guionistas bien reconocidos, el 10% permite comprar mucho. Compra bonos de temporada y asientos de palco para los Los Angeles Dodgers y cada marzo permite llevar en avión a los socios de Limelight a Arizona para ver al equipo de la Liga Nacional de Béisbol durante su entrenamiento primaveral. Como fanático de deportes que es, el 10% ha pagado los boletos de Tom para los juegos profesionales de hockey y un viaje a Europa para mirar el mundial de fútbol. También paga diversos servicios que él no tiene tiempo de realizar por sí mismo. Ha comprado su Lexus SUV y paga un servicio de lavado mensual que recoge su coche y luego se lo devuelve. Le ha permitido a él y a sus socios contratar a un asistente personal para apoyar con las demandas de ajetreos horarios familiares y laborales. También le ha permitido comprar una membresía en el mundo de las causas políticas de Hollywood y ha donado varios miles de dólares a candidatos políticos nacionales.

Ubicado en un espacio de oficina cuidadosamente decorado en el corazón de Beverly Hills, a sólo cuerdas de las agencias más importantes de talentos, oficinas de estudios de cine y televisión y bufetes de abogados del rubro entretenimiento, el 10% paga el alquiler de Limelight. En algunos de los restaurantes circundantes paga botellas de champán de 100 dólares en cenas costosas para clientes de Lista A. Cada diciembre, compra

¹⁰³ Para proteger la confidencialidad, los nombres de todos los individuos y organizaciones mencionados en este estudio son seudónimos.

una variedad de regalos que son apilados en lo más alto de los cubículos de las oficinas, para clientes y eventuales clientes de Limelight, para otros representantes de talento y para diversos socios. Recientemente, ha pagado más de \$6.000 de publicidad en el Hollywood Reporter para anuncios de página completa que felicitaban a un cliente por su éxito en una serie de televisión. En fin, el 10% permite a Tom verse y actuar del modo en que un encargado de talento ‘debe’ verse para mantener su calidad de miembro legítimo en las fuertemente estrechas redes del negocio en Hollywood.

Limelight fue formada años atrás cuando Tom Young y sus otros tres miembros fundadores, los cuales tenían años de experiencia previa en el negocio de talentos, dejaron sus respectivas agencias para formar su propia compañía de gestión de talento. Para Tom Young todas las cosas que el “diez por ciento” compra, no sólo son los privilegios y lujos obtenidos luego de los riesgos corridos y los años que pasaron para pagar sus deudas. También forman una pieza central de lo que constituye su trabajo: construir y mantener su reputación (y la de Limelight). Los gerentes de talento en Limelight se esfuerzan permanentemente por mostrar a aquellos que trabajan en Hollywood que, Limelight y sus gerentes, son socios comerciales legítimos y capaces. Como ‘hombres del medio’ que venden servicios de actuación, escritura y dirección de sus clientes a los estudios de cine y televisión, los agentes y gerentes remarcan a veces cómo negocian la percepción de que son buenos en lo que se supone que hacen, es decir, lograr papeles y vender guiones de sus clientes. Por lo tanto, intentar construir esta percepción –y mantenerla– se convierte en una práctica permanente de las vidas cotidianas de aquellos que trabajan en la industria del talento en Hollywood.

Varios estudios sobre industrias culturales han mostrado cómo la operación de la reputación en estos mundos llega a ser importante para la producción cultural, formando a menudo

trasfondos claves del contexto a partir de las cuales se toman las decisiones sobre las películas y los programas de televisión (Delmestri y otros 2005, Jones, 2002; Bielby y Bielby, 1994, 1999). Aunque mucho se ha escrito sobre la importancia de la reputación en las industrias culturales comerciales, relativamente pocas explicaciones se han escrito sobre cómo aquellos que trabajaban en estas industrias producen reputaciones en sus interacciones cotidianas con otros participantes de la industria (ver Becker, 1982). En base a datos de observación participante recolectados durante siete meses en una empresa de gestión de talento de Hollywood (Limelight Entertainment) y en una clase de negocios de talento impartida en una importante agencia (Pacific Talent Agency), intento demostrar cómo los representantes de talento de Hollywood construyen estratégicamente sus reputaciones como parte central de sus vidas cotidianas laborales en Hollywood. Aunque los agentes y los gerentes de talento citen la importancia de sus reputaciones individuales como determinantes de su éxito en la industria, demuestro cómo la construcción de estas reputaciones intenta colmar las expectativas de toda la industria con respecto al modo en que los agentes y gerentes de talento deben presentarse.

En este punto, destaco que la reputación en las industrias culturales comerciales no es una moneda estática que uno puede simplemente adquirir y luego poseer. En su lugar, la reputación es a menudo experimentada como un estado precario y acuciado por problemas. Debe ser continuamente alcanzada, practicada y re-practicada continuamente en el proceso permanente de crear la percepción de que uno es un jugador legítimo en “la industria” (tal como son llamados los mundos del cine y la televisión en Los Ángeles). Así, propongo que aquellos que trabajan en empresas de talento de Hollywood se involucran en lo que denomino *trabajo de reputación*, o las actividades intencionales que los participantes realizan para crear la percepción de que son

legítimos, de acuerdo con las expectativas institucionalizadas. El concepto de trabajo de reputación resalta cómo la “gestión de impresión” está gobernada por reglas institucionalizadas que se construyen en el nivel del campo organizacional. El trabajo de reputación ocurre en tanto los agentes y gerentes de talento se involucran en una auto-presentación estratégica para ajustarse a las expectativas de la industria, con el fin de aparecer legítimos. En el caso de la industria del talento de Hollywood, apunto al modo en el que los representantes de talento se involucran en torno a cuatro formas de trabajo de reputación en sus interacciones cotidianas con los clientes y otros actores de la industria. Las áreas involucradas en el intento de alcanzar las expectativas institucionalizadas para la interacción incluyen: (a) cómo los representantes de talento construyen entornos de oficina de buena reputación, (b) cómo construyen un tono emocional de buena reputación para sus entornos de negocios, (c) las convenciones que mantienen para entregar regalos de buena reputación y (d) cómo construyen individualidades de buena reputación. Como un medio para lograr una legitimidad estructurada por las reglas de la industria, el trabajo de reputación es experimentado por los representantes de talento como un medio para obtener poder y como una fuente de restricciones en el campo organizacional, el cual se caracteriza por densas redes interpersonales y por la inseguridad sobre la posición de uno mismo dentro del negocio de representación.

El significado de la reputación en las industrias culturales

Sociólogos y teóricos de los medios de comunicación han observado por largo tiempo la importancia que poseen los medios de entretenimiento totales en las sociedades contemporáneas. Los académicos han implicado a los medios del entretenimiento como un aspecto importante de la vida contemporánea, desde sus intersecciones con la política contemporánea (Jenkins, 2006;

Thompson, 2000; Gamson, 1994), cómo crean y refuerzan ideas de diferenciación social (Greenberg y otros, 2002; Entman y Rojecki, 2000; Gamson, 1998), cómo proyectan ideologías dominantes (Gitlin, 1979 y 1983; Horkheimer y Adorno, 1972), hasta el lugar que tienen en la formación de identidades contemporáneas (Press y Williams, 2005; Jenkins, 1992; Giddens, 1991; Thompson, 1990). Dado esto, una variedad de sociólogos se han dado a la tarea de entender cómo y bajo qué condiciones se hace la mediación del entretenimiento. Algunas aproximaciones en esta área han examinado las estructuras de nivel macro y medio que gobiernan las industrias de la cultura, acentuando de manera diversa los patrones de propiedad (Bagdikian, 2000; McChesney, 2000), las ecologías de organización (Peterson, 1997), o las presiones tecnológicas (Wyatt, 1994; Cartero, 1985) que son características de industrias de medios particulares.

Mientras que tales problemas son de gran relevancia, no revelan la historia completa. Otros académicos han apuntado a la importancia sostenida de factores micro que operan en la producción cultural. La producción cultural, como algunos estudios de bellas artes han demostrado, ocurre en contextos locales; en entornos particulares, a menudo entre pequeños grupos de participantes y responsables de la toma de decisiones (Crane, 1987; Becker, 1982). Por ejemplo, varias descripciones sociológicas sobre los medios informativos señalan las maneras en las cuales los periodistas toman decisiones sobre las noticias en función del contexto de sus relaciones con oficiales del gobierno y con otros periodistas (Klinenberg, 2002; Gans, 1979; Tuchman, 1978). De la misma manera, las decisiones sobre el cine popular, la televisión y el contenido de la música se hacen dentro de un contexto de interacción entre diversos actores de la industria del entretenimiento.

Así, los observadores de Hollywood notan a menudo que “el negocio de la representación de talento” está basado en “co-

sas intangibles” (Prince, 2000: 164). En tal ambiente, la reputación se convierte en suprema y la literatura sociológica sobre las industrias culturales apunta a descubrir por qué esto es así. Primero, algunos académicos que trabajaban en esta área han mostrado cómo la producción cultural comercial está plagada de profundas incertidumbres sobre qué productos ‘funcionarán’ con las audiencias (Ahlkvist y Faulkner, 2002; Lampel y otros, 2000). Como el guionista William Goldman dijo, en una observación citada con frecuencia, sobre la tarea de descubrir los gustos de la audiencia: “Nadie sabe nada” (Goldman, 1983). En tales ambientes de toma de decisiones, donde la información es incompleta o no existen criterios objetivos para lo que resonará, la reputación puede llegar a ser especialmente importante como característica estabilizadora de un negocio que de otra manera sería incierto (Jones, 2002; Rao, 1994; Weigelt y Camerer, 1988). Donde no existe buena información sobre potenciales productos, la información sobre los individuos que venden esos productos puede ser un sustituto. En estos ambientes, los participantes pueden intentar ‘señalar’ simbólicamente su capacidad y experiencia (Jones, 2002; ver también Feldman y March, 1981).

Segundo, la investigación en la sociología de las ocupaciones ha sugerido el modo en que la fuerza de los lazos de una persona es importante para su éxito en los campos profesionales (Granovetter, 1974), y estas redes sociales pueden ser especialmente importantes en el mundo de Hollywood (Delmestri y otros, 2005; Faulkner y Anderson, 1987). Si el poder en Hollywood consiste en la capacidad de conseguir que a un concepto de televisión o de cine le sea otorgada la “la luz verde”¹⁰⁴, enton-

¹⁰⁴ Dar “luz verde” (*greenlighted*) es un concepto comúnmente utilizado en las industrias cinematográfica y televisiva de Hollywood para denotar que el concepto de una película o show televisivo ha recibido la aprobación final (usualmente de un comité ejecutivo en un estudio) para entrar en la fase de producción.

ces los agentes y gerentes que negocian tratos para sus clientes deben conocer a los guardianes adecuados en la industria del entretenimiento. Esto llegó a ser evidente para mí como estudiante en mi primera semana en una clase sobre el negocio de representación de talento celebrada en Pacific Talent Agency (PTA). Los estudiantes en la clase tuvieron que ver el vídeo promocional corporativo de PTA en el que se mostraba a eventuales clientes y socios corporativos que estaban pensando realizar negocios con la agencia. El vídeo ofreció testimonios de una variedad de estrellas y ejecutivos de cadenas de televisión a quienes recomendaron especialmente la experiencia de la compañía. Como una celebridad dijo en el video: “Es agradable tener una agencia con esta clase de alcance. Pueden tomar el teléfono y conseguir hablar con los jefes de las cadenas más grandes”. Aunque los contactos necesarios no siempre están al nivel de los ejecutivos de cadenas de televisión, una lista de contactos puede ser vital para un agente o gerente. Durante mi tiempo observando en Limelight y Pacific Talent Agency, escuché recurrentes leyendas sobre agentes que, en los días anteriores a los registros computarizados de direcciones, ni bien se enteraban de que serían despedidos escapaban con sus ficheros de direcciones. La lección de esto era que la supervivencia de un agente dependía de sus redes profesionales. No hay otro artefacto más importante en la oficina de un agente que su lista de contactos.

Además de tener acceso a aquellos estudios de cine y televisión, los clientes son contactos particularmente importantes para los representantes de talento. Entre los representantes de talento, tener un historial exitoso de representación de actores y actrices convertidos en celebridades puede ser una ‘importante tarjeta de llamada’ para conseguir acceso y asegurar su estatus en la industria. Aunque la mayoría de los ingresos de las empresas de talento proviene de representar talentos televisivos, los actores de cine son considerados como los clientes más impor-

tantes de una empresa de talento. Esto es así porque éstas son algunas de las celebridades más grandes de Hollywood y, por lo tanto, suman el poder de influencia de una empresa (y el poder de influencia de un representante de talento también). Como mi instructor en la PTA lo dijo, al describir su propia agencia, “cada uno quiere estar en la agencia que representa a (*nombre de una celebridad mayor de Lista A*)”.

Si tener contactos es importante para trabajar como representante de talento, poder llamar a estos contactos y conseguir que respondan de forma favorable es igualmente importante. En la explicación de su negocio, agentes y gerentes remarcan a veces cómo el espacio de Hollywood es “un mundo pequeño, incestuoso”, uno en el cual “todos se conocen”. Por lo tanto, mantener una reputación favorable se convierte no sólo en un objeto de necesidad, sino en una pieza fundamental del trabajo cotidiano que realizan agentes y gerentes de Hollywood.

Definiendo al ‘trabajo de reputación’

Como concepto teórico, el “trabajo de reputación” combina perspectivas del modelo dramático de interacción de Goffman con comprensiones neo-institucionalistas de cómo los comportamientos se modelan de forma semejante entre las organizaciones que actúan dentro de la misma industria. Bajo esta luz, el trabajo de reputación se puede pensar como una “gestión de impresión” estructurada por una cultura compartida a nivel de la industria en general. Así, con el transcurso del tiempo, se ha llegado a esperar que agentes y gerentes se presenten estratégicamente y realicen actividades de negocios de formas particulares, para mantener una reputación favorable dentro de la industria del entretenimiento. Por ejemplo, se espera que sus oficinas tengan cierta estética, que agentes y gerentes trabajen en áreas geográficas particulares, que adopten un estilo particular de trabajo de grupo y con un tono emocional particular. Se esfuerzan por

comportarse de maneras particulares y llevan una conducta interpersonal específica. Tales comportamientos demuestran cómo los esfuerzos interactivos de nivel micro de los individuos destinados a lograr legitimidad para sí mismos y sus organizaciones, pueden estar gobernados por reglas que emanan más allá de las situaciones de nivel micro de sus actividades de negocios.

El trabajo de Erving Goffman ofrece una perspectiva sustancial sobre cómo la gente intenta crear reputaciones favorables en sus vidas cotidianas. Consecuentemente, la noción de “representación” de Goffman (1959) trata sobre cómo la gente intenta adoptar diversos ‘personajes’ para influir favorablemente a otros en el curso de la interacción. Para que una impresión favorable sea creada, los individuos deben primero reconocer correctamente la naturaleza de la situación de interacción a mano y luego “estar a la altura de las circunstancias” para representar adecuadamente la rutina interactiva que se espera. De esta manera, la gente utiliza rutinas interactivas mientras se esfuerzan por reproducir correctamente situaciones según se espera; situaciones cuyos parámetros están predefinidos. Las motivaciones subyacentes para estas representaciones son con frecuencia de naturaleza moral: la gente intenta impresionar a otras como individuos ‘buenos’, educados y correctos. En entornos de negocios, sin embargo, Goffman sostiene que las rutinas de la interacción son guiadas a menudo por imperativos instrumentales. Al actuar motivados por un interés propio, percibido para obtener beneficios o para mejorar el estatus ocupacional, los individuos intentan aparecer como competentes y capaces.

En entornos laborales, un “equipo de representación” o “un grupo de individuos cuya cooperación íntima es requerida, si se va a mantener una definición proyectada de la situación” puede ser útil para influir favorablemente a una “audiencia” de clientes del negocio (Goffman 1959: 104). El personal de un restaurante puede trabajar como equipo de representación para

producir el ambiente propicio, o el personal de una oficina puede trabajar como un equipo de representación para hacer que una oficina parezca funcionar eficientemente. Con todo, una parte considerable del trabajo tras “bambalinas” se dedica a crear estas escenas deseables. Cuando una representación es ejecutada correctamente, las audiencias verán a menudo sólo el producto final o la “escenografía” de una representación (Grazian, 2004). Típicamente no ven a los trabajadores preparar el ambiente físico. Las audiencias tampoco verán a los trabajadores realizar la preparación emocional que se requiere para llevar a cabo adecuadamente las interacciones comerciales (véase Leidner, 1993; Hochschild, 1983). La experiencia de la clienta de un restaurante lujoso, por ejemplo, podría verse comprometida si pudiera ver lo que pasó en la cocina o si fuera a detectar que sus meseros están bajo gran presión emocional.

Mientras Goffman se concentra en cómo los individuos intentan navegar mundos llenos de rutinas de interacción predefinidas, se concentra menos en el origen del que provienen inicialmente las rutinas organizacionales particulares y cómo estas rutinas estructuran las industrias en su totalidad. En términos de Goffman los “grupos de colegas”, como por ejemplo los doctores, pueden ser “comunidades de destino” (en el sentido de que pueden estar unidas por las mismas rutinas de la interacción); pero las rutinas en sí mismas tienen sentido racional dadas las demandas inherentes de su trabajo. Por otra parte, el neo-institucionalismo teoriza sobre el modo en que las rutinas de la interacción pueden estar formadas por factores culturales más amplios y pueden ser fundamentalmente *irracionales*, operando como ‘mitos’ en el contexto de demandas laborales (Meyer y Rowan, 1977). Siguiendo a DiMaggio y Powell (1991), las “instituciones” son estructuras cognitivas colectivamente compartidas que aceptan un estatus “regulado” en la acción social, a menudo a través de entornos dispersos, tales como una industria

entera (ver también Meyer y Rowan, 1977). Consecuentemente, esta definición de instituciones “acentúa las maneras en las cuales la acción es estructurada y el orden hecho posible debido a sistemas de reglas compartidos que [...] privilegian a algunos grupos cuyos intereses son asegurados a través recompensas y sanciones imperantes” (DiMaggio y Powell, 1991: 11). Mientras que Goffman considera a las instituciones como ubicaciones físicas específicas (tales como un hospital mental) (ver Goffman, 1961), la teoría neo-institucional considera a las instituciones como guiones culturales compartidos para la acción y la interacción (ver Eliasoph y Lichterman, 2003). Y, de manera importante, estos guiones compartidos proveen reglas para lograr legitimidad dentro de un “campo de organización dado” (es decir, un sistema de organizaciones que existen en relación con otras). Ciertas prácticas organizacionales e individuales son requeridas si una empresa, y aquellos que trabajan en ella, van a aparecer como legítimas dentro de una industria. En el presente estudio, los representantes de talento de Hollywood intentan conjugar ciertas prácticas de buena reputación propias de la industria a los efectos de fomentar la percepción de que operan en torno a los grados superiores de la industria del talento, los cuales constituyen los verdaderos jugadores en el juego de Hollywood. Así, la teoría neo-institucional apunta a cómo las prácticas de organización (y las prácticas de los individuos dentro de las organizaciones) no sólo se realizan en relación con alguna audiencia, sino también en relación con los competidores.

Trabajo teórico reciente ha sugerido que la perspectiva dramaturgica de Goffman y las percepciones de la teoría neo-institucional pueden ser utilizadas de forma complementaria. Por ejemplo, Hallett y Ventresca (2006) son autores de un enfoque de “instituciones habitadas” que exploran cómo los órdenes de las interacciones locales son practicadas dentro de y en comparación a guiones institucionales más amplios. En una

línea similar, Fligstein (2001:107) cita la existencia de “reglas preexistentes de interacción” institucionalizadas que “operan como fuentes de poder” dentro de los campos organizacionales. El desafío para los individuos que trabajan en estos contextos es tener las “habilidades sociales” necesarias, requeridas para descubrir la existencia de expectativas de la industria en general. Estos intentos de síntesis teórica se integran con una perspectiva clave de Goffman, es decir, que los individuos que actúan motivados por su propio interés deben navegar “propiedades circunstanciales” para alcanzar resultados favorables en sus mundos de interacción. Como Goffman (1967: 258-259) escribe:

Una vez que usted consigue que la bestia desee metas delineadas socialmente bajo los auspicios del “interés propio”, sólo necesita convencerla de que regule sus búsquedas de acuerdo con un elaborado arsenal de principios primordiales (importantes entre estas reglas [...] son las ‘propiedades circunstanciales’, esto es, los estándares de conducta a través de cuyo sostenimiento ella exhibe respeto por la situación presente).

El neo-institucionalismo enmienda la toma de conciencia de Goffman al apuntar a cómo estas “propiedades circunstanciales” pueden ser también formadas por sistemas simbólicos más amplios para aparecer como más legítimas dentro de una industria dada.

Utilizo el caso de los representantes de talento de Hollywood para ilustrar el modo en que la “gestión de la impresión” puede ser enfocada en torno a instituciones de la industria en general. Aquí, los ‘equipos’ interactivos conformados por agentes, gerentes y sus asistentes, hacen el trabajo de reputación necesario para cumplir con las expectativas de la industria en general, en el sentido de cómo los representantes de talento de buena reputación deben actuar y verse. El trabajo de reputación ocurre tanto al frente del escenario, como tras bambalinas. Frente del escenario implica, en realidad, representar una convención

de lo que se entiende por buena reputación para una audiencia a la que se está intentando impresionar. Entre representantes de talento, esto puede ocurrir cuando un agente o gerente exhibe una impresionante oficina de la compañía a un potencial cliente. Tras bambalinas, el trabajo de reputación ocurre cuando los representantes de talento anticipan y sientan las bases de una eventual representación al frente del escenario. Para utilizar la metáfora dramática de Goffman, todos los soportes deben ser puestos en orden antes de que realmente comience el show. Mucho de lo que fui capaz de observar en esta investigación se refiere al trabajo de reputación tras bambalinas y, como se discute más adelante, esto puede ocupar a los representantes de talento y a sus ayudantes en una variedad de actividades: desde mantener sus oficinas, hasta trabajar en sí mismos.

La industria del talento de Hollywood: una breve descripción

Las agencias de talento y las empresas de gestión no siempre existieron en Hollywood como las poderosas entidades que son hoy. En la era clásica de Hollywood, el “talento” (es decir, guionistas, directores y actores) trabajó bajo contratos a largo plazo con estudios particulares (Balio, 1993). En esos años los estudios mantenían un severo control sobre sus respectivos cuadros de estrellas, tomando decisiones en cuanto a qué papeles desempeñarían mientras manejaban completamente sus imágenes públicas (Gamson, 1994). Los guionistas también trabajaron bajo contrato con los estudios, produciendo guiones en grandes cantidades según los deseos de los que dirigían los estudios (Powdermaker, 1950). En resumen, casi todos los aspectos de producción de una película estaban bajo control de los estudios cinematográficos.

Para mediados del siglo xx, una confluencia de eventos comenzó a disminuir el poder de los estudios cinematográficos en relación con otros actores de la industria; eventos que inclu-

yeron la creciente popularidad de la televisión (que probablemente erosionó a las audiencias regulares del cine) y una decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos en 1948 que separó a los estudios de sus alas de exhibición sobre la base de argumentos de protección de la competencia (Sklar, 1975). En términos de organización, las industrias estadounidenses contemporáneas de cine y televisión están considerablemente menos centralizadas de lo que la industria del cine estaba en su era clásica. En este nuevo panorama, las empresas de representación de talento realizan ahora algunas de las funciones que antes estaban bajo supervisión de los estudios. Por ejemplo, a menudo las agencias prestan algunas de las mismas funciones como productores: “empaquetar” talento para potenciales proyectos de cine y televisión. Cuando esto ocurre, el reparto y el equipo de un proyecto son montados a partir de la lista de clientes de una agencia, incluyendo a sus escritores, actores y directores. Con frecuencia, la idea para una película o un programa de televisión se originará con uno de los escritores de la agencia y/o con otros clientes de esa agencia particular (es decir, actores y directores) también firmando, si les gusta ese guión particular. Entonces, estos ‘paquetes’ se venden a los estudios (a menudo apareciendo como lucrativos) basados en el estrellato de los actores implicados. El empaquetado llegó a ser cada vez mayor en la medida en que el poder de los estudios disminuyó. Para principios de los años setenta, aproximadamente el 70% de todas las películas llegaba a los estudios como paquetes originados en las agencias (Cook, 2000: 20). Aunque un concepto cinematográfico o televisivo puede ser sustancialmente alterado una vez que cayó en manos de un estudio, mucha de la conceptualización inicial de las ideas cinematográficas y televisivas –incluyendo el argumento básico y el reparto de un proyecto– ocurre, frecuentemente, dentro de las agencias y las empresas de gestión más importantes.

Los agentes individuales y los gerentes ganan dinero encontrando trabajos para sus clientes y negociando tratos; labor que normalmente realizan por una comisión del 10%. Los tratos pueden variar considerablemente de tamaño, desde un contrato de actuación multimillonario, a la menos lucrativa venta de guiones, a los todavía menores honorarios recolectados cuando un cliente hace una aparición en una convención o en un evento corporativo. Los mejores agentes y gerentes pueden ganar millones de dólares por año y tener una fuerte oscilación dentro de una industria basada en redes personales, aunque la mayoría de los representantes de talento en Hollywood ganen mucho menos. En el proceso de realizar esta tarea, agentes y gerentes también prestan atención a varios otros elementos de las vidas de sus clientes, brindándoles consejos creativos y personales. Como un agente *senior* en Pacific Talent Agency dijo en un seminario: “El trabajo es definitivamente interesante. Algunos días ustedes son negociantes de contratos, algunos días terapeutas, algunos días consejeros matrimoniales”. Tal declaración resume la ecléctica gama de tareas en las que los representantes de talento se ocupan y representa las cercanas y constantes relaciones que a menudo tienen con sus clientes. Los agentes y los managers reportaron esto como cierto, aunque se piense que los dos grupos acentúan distintas capacidades¹⁰⁵.

Gran parte de todas estas actividades ocurren dentro de un entorno que es tanto geográficamente concentrado, como socialmente denso (ver Scott, 2004). Para los años ochenta, el

¹⁰⁵ Tanto agentes como gerentes aconsejan a sus clientes sobre sus carreras y ayudan a negociar los tratos para sus clientes. Sin embargo, los agentes son vistos, dentro de la industria, como más especializados en la negociación de contratos. Normalmente tienen aproximadamente treinta clientes en un momento dado y a veces se les describe como poco interesados en invertir en las “carreras totales” de sus clientes. Los gerentes, por otra parte, toman menos clientes y son descritos a menudo como “socios creativos” de sus clientes (en oposición a ser sólo negociantes de contratos). Los gerentes en Limelight tenían entre ocho y quince clientes, a algunos de los cuales representaban por más de una década y a quienes vieron ascender prácticamente de la oscuridad hasta un estatus de “Lista-A”.

negocio de la representación se había concentrado en lo que Stephen Prince llamó el “oligopolio del talento” (2000: 160) y hoy las “Cinco Grandes” agencias –Creative Artists Agency (CAA), William Morris Agency (WMA), Endeavor, International Creative Management (ICM; Fotografía N° 1)– representan a cerca del 70% de los artistas que trabajan en Hollywood (Friend, 2005; Bielby y Bielby, 1999). Casi todos los actores mejor pagados de la industria son representados por una de las Cinco Grandes firmas. Los mismos agentes han trabajado a menudo para varias de estas empresas, trabajando por algunos años en una agencia antes de tomar la posta en una agencia rival. Este “mundo pequeño, incestuoso” hace tiempo que se movió fuera de la sección geográfica de Los Ángeles conocida como Hollywood, y ahora está físicamente situado en Beverly Hills y Century City. Por ejemplo, las Cinco Grandes agencias están ubicadas a lo largo de un tramo de tres kilómetros en Wilshire Boulevard, junto a las tiendas exclusivas de Rodeo Drive. Esta área se encuentra sólo a unas cuadras de algunos de los mayores estudios de cine y televisión, de muchas de las compañías de marketing y finanzas que sirven a la industria del entretenimiento y de gran parte de los hogares de las celebridades que constituyen sitios atractivos para el turismo. En la medida en que Hollywood (como negocio global) tiene una ubicación física, ésta se localiza aquí.

Haciendo investigación en y sobre Hollywood

Comencé este proyecto con un interés general sobre el negocio de Hollywood y los contextos en los cuales se toman las decisiones sobre las películas populares. Este interés me llevó pronto a concentrarme en el trabajo de los agentes y los gerentes de talento, quienes a menudo desempeñan papeles fundamentales en el intercambio de ideas cinematográficas y televisivas a través del sistema de Hollywood. Habiendo crecido en una pequeña ciudad del centro-oeste de los Estados Unidos, el ‘Hollywood’ del mito

y la leyenda me pareció durante mucho tiempo un planeta extraño. Poco después de comenzar mi trabajo de campo, Hollywood se consolidó como un lugar real en el que habitaba gente real. Sin embargo, continuaba pensando sobre mi situación de “intruso” mientras intentaba acceder a mis eventuales sitios de campo. Intentar aparecer como si hubiera pertenecido a este mundo me llevó a algunas decisiones estratégicas sobre cómo presentarme como investigador. Éstas incluyeron dejar mi Nissan Sentra 1987 parqueado en casa cuando iba a hacer trabajo de campo y tomar prestado el coche mucho más nuevo de mi cónyuge, así como realizar varios viajes al centro comercial para actualizar mi guardarropa. Con pocos contactos en la industria del entretenimiento cuando comencé este proyecto, me inscribí en un curso sobre la industria del talento de Hollywood que se dictaba en una escuela de cine del área de Los Ángeles. Una de las actividades del curso estuvo orientada a entrevistar a un representante de talento que se encontrara en actividad; de esta manera, la escuela organizó una reunión con Tom Young, uno de los socios de Limelight Entertainment. Después de conversar con su asistente y explicarle mis intenciones de utilizar una pasantía en Limelight “como parte de mi investigación de tesis”, me dieron un permiso inicial de forma verbal para trabajar sin pago mientras observaba el negocio de la compañía.

Fotografía N° 1
Escultura junto a la entrada del edificio de International
Creative Management en Beverly Hills



En Limelight, observé y trabajé días enteros como pasante, dos veces por semana durante un período de siete meses. Durante este tiempo, pude observar cómo los gerentes de talento de Limelight conducían su negocio, relevando sus actividades de trabajo cotidianas, leyendo documentos de la compañía y, gradualmente, teniendo conversaciones informales con los gerentes y sus asistentes. Mientras realizaba la investigación realicé una gran cantidad del trabajo rutinario que se demandaba para que la oficina de Limelight funcione; esto incluía archivar, contestar teléfonos y fotocopiar lo que parecían montañas de guiones. Mientras más tiempo pasaba en Limelight, más se me permitía realizar tareas de mayor significación, como resumir guiones para que los gerentes las revisaran y ser sustituto de los asistentes de los gerentes cuando tenían que estar lejos de la oficina.

Sin embargo, la experiencia en Limelight expuso hasta cierto punto una de las dificultades que los investigadores han tenido al investigar sobre “industrias culturales”: obtener acceso irrestricto a lo que ocurre “detrás del telón” (ver, por ejemplo, Grindstaff, 2002; Gamson, 1994). En una experiencia similar a la que Laura Grindstaff tuvo en su estudio de observación participante sobre la producción de un *talkshow* televisivo, obtener acceso a lo que sucedía en Limelight probó ser un proceso continuo, pero imperfecto (ver Grindstaff, 2002). En las empresas de talento de Hollywood los pasantes son a menudo bastante invisibles. Generalmente quienes realizan el trabajo rutinario de oficina por la oportunidad de ganar experiencia en la industria del talento y con la esperanza de un día convertirse en asistente de un representante de talento son estudiantes universitarios o recién graduados de la universidad. En mi caso, existieron pocas presentaciones formales con aquellos que trabajaban a mi alrededor en la oficina, y mi estatus de investigador parecía a menudo mucho menos importante para mis compañeros y superiores en Limelight que mi habilidad para hacer copias, contestar teléfonos y llevar paquetes. Fue sólo después de varias semanas de investigación que me sentí cómodo para contactar a Tom Young vía correo electrónico para solicitarle un permiso escrito y formal que me permitiera realizar la investigación en su compañía. Después de explicar sucintamente lo que implicaba la observación participante, la naturaleza de mis observaciones, cómo estas observaciones serían escritas y el rol del IRB en mi proyecto de investigación, él proveyó una carta formal de autorización. Al reflexionar sobre el proceso de autorización para obtener acceso dentro de Limelight considero que mi situación como estudiante, que trabajaba para un grado académico, facilitó la confianza en el lugar y permitió una fácil definición de mi rol allí. Además, el hecho de que había llegado a Limelight a través de un curso de negocios ofrecido por una universidad

con influencias en la industria del cine, probablemente ayudó a legitimar mi presencia como investigador. Con todo, hubo otros factores que en última instancia limitaron mi nivel de acceso. La información es a menudo crucial en el negocio de la representación, y la información sobre celebridades es especialmente guardada por los gerentes, quienes están empeñados en proteger los nombres de sus clientes. Poco después de que comencé a observar Limelight, París Hilton hizo noticia cuando su número privado de teléfono celular se filtró y fue puesto en *Internet*. Pronto, se reportó que la señorita Hilton fue inundada con miles de llamadas que la llevaron rápidamente a conseguir un nuevo número de teléfono celular. Los trabajadores de Limelight estaban conscientes de tales riesgos cuando, al comenzar mi trabajo de campo, me introdujeron a su base de datos computarizada de clientes. Todo aquel que trabajaba en la compañía tenía acceso a una rica información personal perteneciente a clientes célebres de Limelight, incluyendo las direcciones de sus casas, números de tarjeta de crédito, números de seguridad social, información sobre novios, niños, animales domésticos, etc. Me advirtieron de forma educada que habían dejado ir a algunos de los empleados anteriores de Limelight porque subían información delicada sobre clientes célebres en *Internet*.

Así, a pesar de las garantías de confidencialidad proporcionadas a través del comité de evaluación institucional de mi universidad, a pesar de la firma de un contrato de confidencialidad proporcionado por Limelight, y a pesar de la aceptación gradual de mi presencia en la compañía, se me prohibió el acceso completo a toda la operación de la compañía (es decir, las reuniones de alto nivel del personal o las reuniones con los clientes). En este sentido, me limitaron no sólo hasta dónde podría ver de las vidas de los gerentes tras ‘bambalinas’, sino también cuántas de sus interacciones “en escena” con clientes y socios me era permitido mirar. Algo de esta precaución venía sin duda desde

los gerentes de talento de Limelight, quienes querían proteger la imagen de su compañía y, comprensiblemente, desestimulaban la apertura total de la compañía al escrutinio de un investigador. A pesar de estas limitaciones, pude observar mucho de lo que los gerentes de Limelight hacían dado que ocurría a la vista de todos; como por ejemplo mientras paseaban y negociaban tratos en sus teléfonos de manos libres, mientras saludaban clientes y otro asociados y mientras hablaban con sus asistentes (actividades que pronto se convirtieron en mi centro de atención como observador participante). Tales observaciones proporcionaron una dimensión comprensiva sobre cómo los gerentes de Limelight trabajaban en sus reputaciones en el mundo de Hollywood.

Además de Limelight, también tuve la oportunidad de observar un curso sobre el negocio cinematográfico celebrado en Pacific Talent Agency (PTA), el cual duró aproximadamente tres horas a la semana desde agosto hasta diciembre de 2005. Esta clase fue impartida por un agente mayor de PTA, que permitió que observara las discusiones en clase como parte de mi investigación. Adicionalmente, el curso ofreció una variedad de oradores invitados los cuales incluían sobre todo a otros agentes y gerentes, pero también a algunos de los clientes de actuación y escritura de la agencia, un productor y un abogado del entretenimiento. Estas clases eran muy informales, con cada invitado hablando generalmente de cómo hizo para entrar en el negocio del entretenimiento y de qué tipo de cosas hacía en su trabajo. Las discusiones en clase procedían a menudo de los estudiantes, muchos de los cuales tenían ambiciones de convertirse en representantes de talento y realizaban preguntas al orador invitado. El instructor del curso también fue planteando sus propias preguntas al invitado, las cuales habían sido previamente diseñadas para aclarar los elementos importantes del negocio de la representación. La observación participante en esta clase permitió que obtuviera valiosos insumos sobre los representantes

de talento experimentados que enseñaban a los iniciados sobre su negocio; la clase de actividad que Emerson y otros (1995) identifican como el importante “momento de significado” en la investigación etnográfica. Además, dada la amplia gama de informantes que hablaron en la clase, mis observaciones en la PTA me permitieron observar cómo los patrones que relevé en Limelight se comparaban, de forma más amplia, con aquellos de la industria del talento.

La vida como agente/gerente de talento

Un día típico en Limelight Entertainment comienza a las ocho de la mañana, cuando han llegado todos los asistentes. Soñolienta y eficientemente sorben su café, revisan sus cuentas de correo electrónico y se preparan para el día. Las copiadoras e impresoras comienzan a despertarse a la vida mientras los guiones, contratos y horarios del cliente llegan a través de archivos PDF y fax. Los múltiples teléfonos alrededor de la oficina comienzan a sonar y, algunos días, los asistentes de Limelight no paran de contestarlos hasta las diez de la noche.

Para las nueve de la mañana, muchos de los gerentes comienzan a llegar, con frecuencia en medio de una conversación por celular. Sus días de trabajo ya han comenzado y usualmente nunca terminan, pues responden mensajes de correo electrónico y hablan con sus clientes por sus teléfonos hasta muy entrada la tarde. Los asistentes de Limelight organizan los frenéticos horarios que llenan el tiempo de sus gerentes y hacen borrosas las fronteras entre el hogar y el trabajo. Por ejemplo, el horario de Tom Young en un día típico incluía un tiempo de ejercicio a las siete de la mañana, almuerzo con un cliente, reunión con otros gerentes de Limelight, juego de fútbol de su hijo, la premier de una película por la tarde. Cuando entran en la oficina, pocos gerentes reconocen al recepcionista o se preocupan por saludar formalmente a sus asistentes. En su lugar, después de pasar su

tarjeta de identificación por el escáner electrónico de seguridad y entrar al edificio, la mayoría de los gerentes simplemente gritan a sus asistentes a través de la oficina (“¿Qué tenemos, Sandra?”).

Entre las reuniones y las obligaciones personales, los días de los gerentes son un torrente de llamadas telefónicas. Los gerentes están equipados con teléfonos de manos libres, que muchos utilizan mientras caminan alrededor de la oficina en un trance concentrado para negociar tratos y hablar con clientes. Entre conversaciones telefónicas, o antes de una serie de llamadas telefónicas, los gerentes a veces dictan listados de llamadas para que realicen sus asistentes, como si proyectaran una cadena de posibles acontecimientos en su cabeza. Los asistentes harían las llamadas en una sucesión rápida, a menudo dando por resultado un juego de “*phone tag*” con el asistente de la otra parte. En varias ocasiones, el ritmo de las conversaciones telefónicas de un gerente llegaba a ser tan frenético que éste conseguiría alguien al otro lado de la línea pero olvidaría por qué él o ella habían pedido la llamada (en cuyo punto el asistente del gerente debería recordárselo). Así, en gran parte, el día de un gerente implicaba navegar una red de contactos para recolectar fragmentos de información sobre potenciales proyectos filmicos y televisivos e intentar ordenar estos proyectos para moverse en direcciones particulares que beneficiarían a sus clientes.

Formas de trabajo de reputación en la industria del talento de Hollywood

En el curso de navegar redes sociales e interactuar con clientes y socios de negocios, los representantes de talento de Hollywood realizan constantemente varias clases de trabajo de reputación. Gerentes y agentes se involucran en estos esfuerzos permanentes en su intento por promover la impresión de que son competentes, tal como juzgan las instituciones de todo el mercado que determinan cómo los representantes de talento de Hollywood

deben verse y actuar. Los cuatro ámbitos comunes dentro de los cuales los representantes de talento realizan “gestión de la impresión” se exploran detalladamente más adelante y se resumen en el Cuadro N° 1. Estos ámbitos se refieren a las expectativas institucionalizadas que los representantes de talento se esfuerzan por alcanzar durante sus “actuaciones” delante del escenario, a los efectos de impresionar a los actores de la industria. El trabajo de reputación requerido para alcanzar estas expectativas implica las formas en las cuales los agentes y los gerentes se esfuerzan por mantener ambientes físicos de buena reputación, cómo construyen colectivamente el tono emocional con el cual dirigen su negocio, cómo se esfuerzan por seguir las convenciones de Hollywood para entregar regalos, y el trabajo permanente que realizan sobre sí mismos. Cuando el trabajo de reputación se realiza con destreza (es decir, cuando satisface las expectativas institucionalizadas de cómo los representantes de talento deben verse y actuar), los agentes y los gerentes lo perciben como una mejora de su reputación dentro de las redes sociales de Hollywood. Sin embargo, cuando el trabajo de reputación se hace mal (cuando las “actuaciones” delante del escenario de los representantes de talento no pueden alcanzar los estándares institucionalizados de la industria en general), los agentes y los gerentes son expuestos a riesgos para su reputación.

Instituciones de reputación en la industria del talento en Hollywood

Dominio de “gestión de la impresión”	Expectativa institucionalizada para representación delante del escenario	Forma de mala reputación
Entorno físico	Localizado cerca de/en Beverly Hills	Cualquier otra locación geográfica

	“Sobrio” ordenado, y “ <i>feng shui</i> ”	Desordenado, abarroto
Entorno emocional	Casual; de vanguardia	Muy formal o tieso; no de vanguardia
Entrega de regalos	Creativos y únicos; que parezca personalizado	Producto masivo; Impersonal
Individualidad	Seguro; apto socialmente	Socialmente desadaptado
Hombres	Agresivos; seguros con arrogancia; dueños del espacio	Sumiso
Mujeres	Estilo interactivo cálido; segura, pero “amable”	Fría

El trabajo de reputación y la fabricación de los ambientes físicos de las empresas de talento

Al comienzo de mi investigación había logrado entrevistarme con un agente de talento de Creative Artists Agency (CAA), que en aquel momento era (y sigue siendo) la agencia más grande en Hollywood. Este viaje fue una de mis primeras ocasiones dentro de una empresa de talento y mi primera oportunidad para conocer una de estas compañías desde el interior. El pasillo del edificio de CAA era impresionante. La inmensidad de su espacio, sus pisos de piedra brillante, su sensación de orden y su cuidadosamente organizada colección de arte hacían del pasillo de CAA una reminiscencia de algunos museos. El trabajo más famoso del pasillo –ampliamente conocido entre aquellos que trabajaban cerca del negocio de representación– es “La Escalera de Bauhaus”, de Roy Lichtenstein, de ocho por cinco metros y medio que, debido a su inmenso tamaño, fue pintado dentro del mismo pasillo. La estética del edificio de CAA no se dio por

accidente. Como los espacios físicos de otras empresas importantes de talento de Hollywood, fue cuidadosamente planificado. Por ejemplo, cuando fue inaugurado Michael Ovitz (quien era entonces director de CAA) comentó a un reportero que el edificio “fue construido para ser una obra de arte en sí misma” (Johnson, 2006: 1).

El entorno físico de una empresa de talento de Hollywood constituye una escenografía, quizás la más inmediata de todas las representaciones en el escenario que los representantes de talento presentan a sus clientes, a otros representantes de talento y a otros actores en el negocio filmico de Hollywood. Aún así, un considerable trabajo de reputación tras bambalinas es necesario para producir esta escenificación. Este trabajo sobre el espacio físico de una empresa de talento de Hollywood ocurre en dos niveles. El primero es la ubicación geográfica de la empresa. Para actuar como firma de buena reputación y ser un actor en el mundo de las negociaciones, una empresa tiene que estar situada en el lugar correcto del área metropolitana de Los Ángeles. Como Tom Young dijo durante una entrevista en la cual habló del significado de la ubicación de Limelight: “No creo que puedas reemplazar el valor de tener un lugar agradable como éste, estar anclado en un edificio agradable en esta dirección en Beverly Hills”. Otros tres socios de Tom y de Limelight habían seleccionado cuidadosamente la ubicación de su oficina cuando pusieron en marcha la compañía. Se me permitió ver los viejos ficheros que mostraban que los socios de Limelight habían considerado varios locales diferentes para su nueva compañía, fotografiando sitios potenciales antes de arrendar un espacio. Al final, después de mirar más de dos docenas de sitios potenciales de negocio, los socios de Limelight se decidieron por una ubicación que estaba muy próxima a otras empresas importantes de talento en Beverly Hills. Esta presencia geográfica le otorgó a Limelight el estatus de un actor de reputación en la industria y

le proveyó de acceso legítimo a las redes en las cuales ocurren las negociaciones. Con respecto a esto, son importantes los prominentes restaurantes localizados cerca de Limelight, los cuales Zagat Survey de Los Ángeles ubica entre las “escenas superiores de poder” de la ciudad (ver Pettera, 2006). Así, los managers de Limelight percibieron a la ubicación física de la compañía como proveedora de la entrada necesaria. Según Tom Young, ésta ayudó a distinguir a la compañía de lo que llamó las compañías de poca importancia que se encontraban en Burbank o en el valle de San Fernando.

El segundo nivel a través del cual los representantes del talento trabajan para colmar las expectativas institucionalizadas de un ambiente físico de buena reputación, está orientado al diseño y al mantenimiento de una estética interior apropiada. Las empresas de talento de Hollywood pueden variar algo en sus diseños específicos. Durante el curso de mi clase en Pacific Talent Agency, los estudiantes fueron enviados a varias compañías prominentes para realizar proyectos. Al momento de presentar los reportes en la clase, el instructor del curso pidió siempre que los estudiantes hablaran sobre “la apariencia del lugar”. La variación en los diseños interiores de empresas de talento se convierte en parte de sus intentos por forjar imágenes corporativas únicas. La sensación de museo de arte de CAA es una posibilidad. Otras como PTA, tienen esquemas de color totalmente diferentes y utilizan diversas clases de rocas en sus pisos y paredes. Limelight, como otro ejemplo a mencionar, tenía aquello que escuché mencionar a los gerentes como ‘estética industrial’. Esto incluía pisos de cemento alisado, salidas de aire expuestas a la vista y un techo de hormigón por encima del espacio de trabajo. Los remanentes aplanados de vigas de metal que asomaban en el piso fueron dejados intencionalmente, según le escuché a un gerente decir a un cliente guionista. Así, el interior de Limelight fue diseñado adrede (con la ayuda de un consultor) para parecer

a la moda, como un par de pantalones vaqueros costosos de diseñador rasgados adrede.

Aunque difieren en sus diseños particulares, un denominador común en la estética de las empresas de talento de Hollywood es su sobriedad. Las oficinas no pueden estar abarrotadas, como las de muchos profesores universitarios. No puede haber papeles sueltos. Debe haber poca evidencia visible de registros, a pesar de su vasta cantidad. Esto da lugar a que las empresas de talento tengan cierto orden minimalista en su aspecto. CAA fue incluso diseñado con la ayuda de un consultor de *feng shui* de China. Los gerentes de Limelight parecían también haber sido influidos por ideas similares referentes a la creación del espacio físico en el cual trabajaban. Independientemente del orden del espacio de trabajo de Limelight, los símbolos de Oriente eran exhibidos en ciertas partes de la oficina (incluyendo una estatua bastante grande de Buda en una sala de conferencias). Los gerentes de Limelight también contrataron un “consultor de edificio” para que vaya periódicamente a la compañía y realice diversos rituales que servirían para mejorar la ‘energía’ del espacio (esto será discutido en detalle más adelante).

Por otra parte, las oficinas de las empresas de talento no pueden aparecer como simplemente funcionales, como una colección suave de cubículos adquiridos a bajo costo. Debe haber cierta intención de diseño, una visión creativa guiándola. La estética de las oficinas de talento debe estar coordinada para parecer ‘industrial’, o como un museo de arte, o de acuerdo a otro tema unificador. Varios toques decorativos contribuían con la estética particular de las empresas que vi. Por ejemplo, un encargado en Limelight tenía una colección de pequeñas cámaras de película antiguas dispuestas en una mesa en la esquina de su oficina. En otras partes de Limelight había fotografías originales en blanco y negro compradas a un artista del área, así como carteles de película clásicos enmarcados en los baños. Los ge-

rentes en Limelight y los agentes en otras empresas a menudo colgaban en sus oficinas carteles relacionados con shows o películas; decoraciones que fueron indudablemente diseñadas para impresionar favorablemente a clientes y otros visitantes. Todo este esfuerzo apuntaba a hacer que una empresa y sus representantes de talento aparecieran como de buena reputación, como jugadores legítimos entre competidores. Como Tom Young dijo cuando lo entrevisté:

Queremos asegurarnos de que tenemos la clase de influencia y relaciones y alcance en el negocio en el que jugamos con actores, escritores, o directores importantes. Y hay varios competidores alrededor de la ciudad que tienen sus propios ambientes estéticos creativos y creo que son claves para ellos y, sabes, claves para nosotros. La naturaleza al descubierto del espacio de trabajo ahí afuera, los techos altos, creo que es un espacio creativo realmente bueno para actores, potenciales clientes o quienquiera. Parecen realmente responder a eso.

El instructor del curso en mi clase en PTA manifestó un punto similar cuando observó (con un poco de exageración) que los potenciales clientes quedaban a veces tan impresionados con el edificio de la compañía que “firmaban ahí mismo en el lobby”. También en Limelight los potenciales clientes y otros socios del negocio comentaban a veces cuánto les gustaba la apariencia “industrial” de la oficina. De esta manera, parte de los logros de “influencia, relaciones y alcance” de una empresa de talento, tal como Tom Young lo expuso, implicaba el grado en el cual la estética física del escenario de la empresa se podría utilizar para impresionar favorablemente a otros en la industria.

En Limelight, una vez que la conceptualización inicial del diseño estuvo en su lugar, una serie de constantes esfuerzos tras bambalinas fue emprendida para mantener la estética de la compañía. Hacer este trabajo de reputación tras bambalinas era una forma para que los gerentes de Limelight se ocupen de

los riesgos de reputación. Si tener un espacio de trabajo impresionante contribuye a la reputación favorable de la empresa en Hollywood, entonces la posibilidad de que la oficina llegue a estar desordenada era simultánea a la posibilidad de que la reputación de Limelight disminuya. Por lo tanto, un par de socios de Limelight tomaron particular interés por mantener el lustre de la oficina, ordenando a los asistentes realizar mucho de este trabajo. Dan, socio de Limelight al que Tom Young se refería como “nuestro ojo *queer* en residencia” (una referencia al show televisivo *Queer Eye for the Straight Guy*), dirigía mucho de este esfuerzo, retocando la disposición de los muebles cada par de meses, organizando “fiestas de limpieza” para los ayudantes (tarde por la noche, después de que el sonido de los teléfonos parara) y regulando rutinariamente la posibilidad de que las cosas se amontonen. A veces, esto entraba en conflicto con las demandas prácticas de trabajo de los asistentes. Por ejemplo, una colección de armarios de madera para guardar archivadores formaba una gran mesa rectangular cerca de la ventana delantera de la oficina de Limelight, dando hacia una importante avenida de Beverly Hills. Cuando algunos de los ayudantes comenzaron a usar la mesa para ensamblar los innumerables documentos que fluían hacia la compañía, Dan les dijo: “chicos, éste no es un espacio de trabajo”. Cuando Mary, una de las asistentes, preguntó por qué no, él dijo (como si fuera obvio): “porque la gente que conduce cerca puede mirar adentro y ver la engrampadora y la perforadora”. Esta conciencia de cómo el edificio se veía para aquellos que conducían por ahí, se extendía incluso a la acera pública fuera de la oficina de Limelight. Cuando cualquier persona que parecía indeseable a los gerentes se entretenía en la acera frente a la oficina, incluyendo un grupo de muchachos que andaban en monopatín o una persona sin hogar, uno de los socios siempre ordenaba a algún asistente ir hacia afuera para decirles que se marcharan.

Mucho del trabajo de reputación tras bambalinas que los representantes de talento realizan para mantener sus oficinas parecería pequeño en muchos otros lugares de trabajo. Un ejemplo de esto era cómo la comida y las bebidas eran preparadas para los visitantes de las empresas de talento. Una agente que habló en la clase de PTA estaba sorprendida de cuánto tiempo pasaba arreglando las bandejas de fruta cuando era una asistente. “¡Aquí estoy, con un MBA (título universitario) y una licenciatura en Derecho, comprobando cada uva para asegurarme de que no tiene ninguna mancha!”. De igual manera, es una broma conocida que los tipos de bebida ofrecidas a aquellos que visitan las empresas de talento tienen que ser eclécticas. Las empresas mantienen una variedad de bebidas en sus oficinas y el café, la gaseosa, y el agua embotellada que se ofrecen proveen una selección de las marcas más costosas. Un miembro de un dúo de guionistas que visitaban Limelight me hizo esta broma cuando le llevé una botella de agua embotellada de marca H2O. Cuando le di la botella, dijo: “No, no. Bebo solamente agua de Fiji”, jugando con el estereotipo *snob* “estilo Hollywood”. Ninguna de estas presentaciones del espacio físico se reduce realmente a la cuestión del agua embotellada, de la fruta, o del aspecto de la oficina de una empresa por sí mismos. Más bien, es un tema de qué es lo que todos estos elementos del espacio físico de la empresa representan *sobre la empresa*. Los representantes de talento trabajan para mantener un ambiente físico ordenado, impecable, porque eso es lo que hacen las empresas de buena reputación que trabajan en Hollywood. Preocuparse por esto —es decir, trabajar para producir un “frente” deseado para los clientes y los socios del negocio— es por lo tanto parte de mantener el estatus de buena reputación de una compañía en la industria del entretenimiento.

El trabajo de reputación y el tono emocional de las empresas de talento

Varios estudios sobre las dinámicas culturales en entornos grupales han demostrado el modo en que las personas comprenden colectivamente cómo debe suceder la interacción colectiva, a través del entendimiento de las reglas generales más significativas de compromiso propias de esos grupos (Magnuson, 2005; Eliasoph y Lichterman, 2003; Eliasoph, 1998). Por ejemplo, los miembros de grupos cívicos o religiosos entienden colectivamente “qué clase de grupo es éste” al que pertenecen y se adhieren a “estilos [institucionalizados] de grupo” que determinan parámetros para la participación y la conducta dentro de ese grupo en particular (ver Lichterman, 2005; Eliasoph y Lichterman, 2003; Becker, 1999). Las ideas de estos estudios se pueden ampliar a un análisis sobre los entornos del negocio, que pueden tener tonos emocionales institucionalizados compartidos entre diversas empresas (ver Hochschild, 1983). Se espera que algunos lugares de trabajo proporcionen un sentimiento de formalidad. En otros lugares de trabajo, los miembros del grupo tienen cuidado por ser educados y se esmeran por no ofender a otros.

En las empresas de talento de Hollywood existen reglas institucionalizadas que determinan la forma en que los representantes de talento y sus clientes deben trabajar colectivamente. Estas reglas determinan los términos del tono emocional del trabajo en las empresas de talento y de las interacciones entre los representantes de talento, sus asistentes y sus clientes. De acuerdo con estas reglas, el trabajo en las empresas de talento debería sentirse como casual y de vanguardia; y los representantes de talento y sus asistentes deberían colaborar como equipos interactivos para producir este humor general dentro de las empresas de talento (ver Goffman, 1959). Descubrí pistas de estas convenciones al comienzo de mi trabajo de campo en Limelight. Anticipando un código de vestimenta más ‘serio’, había inver-

tido un poco de dinero en una nueva camisa y una corbata antes de mi primera reunión en Limelight. Al final de la reunión (en la cual expliqué mi proyecto de investigación), uno de los asistentes me dijo amablemente algo de lo que ya me había dado cuenta mirando alrededor: que estaba muy arreglado. “Sí, somos informales aquí”, dijo ella. El traje modal para los gerentes y sus asistentes en Limelight era un par de jeans y una camiseta o camisa casual o una blusa. Pero ella parecía referirse a algo más que el código de vestimenta. El tono de mi reunión inicial en Limelight parecía muy relajado. Me había preparado para una conversación más formal que se asemejaba a una entrevista de trabajo, pero la reunión entera estuvo caracterizada por diálogos amenos, al tiempo en que la gente en la reunión me pareció muy amistosa. No quisieron sentarse erguidos en sus sillas y hacer preguntas dirigidas sino que, al contrario, quisieron acurrucarse en su sofá y charlar.

El código de vestimenta en Limelight fue pensado quizás para servir como contexto apropiado para las interacciones entre managers, ayudantes y clientes. Todos estos individuos parecían estar constantemente en el ‘trabajo’, pero era como si no quisieran molestar con formalidades innecesarias. Era más importante que todos parecieran cómodos y sueltos mientras estaban en Limelight. Como un encargado dijo al describir la compañía a un potencial cliente, Limelight ofrecía un ambiente “hogareño”. Notablemente, este ambiente casual formaba parte de la experiencia que Limelight intentaba proyectar en la escenificación inicial, para así ayudar a marcar el tono de la interacción con los clientes. Los actores y guionistas que venían a las oficinas de Limelight para realizar negocios tenían libertad de acción en el espacio y volvían a la cocina para recoger un poco de comida o pasaban el rato con los asistentes y charlaban. Los clientes y gerentes traían a menudo a sus niños a la oficina, y por varias horas los asistentes (o yo) pasaban el tiempo cuidándolos y entreteniéndolos.

El tono emocional en Limelight era a menudo juguetón. En mi primer día, noté que había un *green* de mini-golf en la parte posterior de la oficina. Cuando pregunté a Mary, asistente de Tom, acerca de él, ella dijo: “Oh, sí. Los chicos están obsesionados con el golf”. A medida que continuaba trabajando en Limelight, vi a qué se refería. El *green* de golf fue colocado ahí para ser usado de forma relativamente constante, junto a una gran red situada en una sala de reunión utilizada para practicar tiros largos de golf. Los managers de sexo masculino y sus asistentes practicarían unos tiros de vez en cuando mientras usaban sus teléfonos de manos libres para conversar, consultaban a otros gerentes, o se reunían con clientes. A veces, las reuniones con clientes masculinos eran celebradas enteramente en y alrededor del *green* de golf, lo que creaba una experiencia casi surrealista al ver a celebridades de algunas de mis películas preferidas simplemente golpeando pelotas de golf. Otras variedades de balones eran también lanzados y rebotados: pelotas de fútbol americano lanzadas entre gerentes, pequeñas bolas de goma que rebotaban en las paredes y en los cubículos (a veces apuntadas hacia los asistentes), pelotas de básquetbol ‘dribleadas’, etc. Tom Young estaba particularmente encariñado con el *hockey*, traía su palo de *hockey* y de vez en cuando golpeaba con fuerza los balones que se encontraban alrededor.

La atmósfera casual de Limelight también implicaba que algunas cosas que hubieran parecido inadecuadas en otros lugares de trabajo, sucedieran en Limelight. Insultar y hacer comentarios inapropiados no sólo no eran considerados como ofensivos, sino, en un cierto grado, esperados. Los gerentes y sus asistentes insultaban prolíficamente, y no sólo cuando estaban enojados o emocionados, sino en el curso de conversaciones normales. Los gerentes y los asistentes tomaban descansos para mirar varios sitios *web* que podrían haber parecido desagradables en otros lugares de trabajo, incluyendo uno, *pervertedjustice.com*, que

mostraba perfiles de pederastas que acechan en *Internet*, o un *website* que exhibía a los “asistentes más deseados de Hollywood”. A veces, los gerentes y los clientes hacían comentarios que tenían fuertes insinuaciones sexuales, como cuando un cliente masculino y una asistente femenina bromeaban sobre el tamaño de las ‘tetas’ de una potencial actriz. Mis notas de campo registran varios ejemplos de esto. En una ocasión, Tara (una asistente), era el tema de una conversación que habría sido considerada como “acoso sexual” en la mayoría de los lugares de trabajo:

Tara encontró un destornillador mientras todo el mundo seguía hablando, y fue a desatornillar un accesorio de un juguete del hijo de Dan. Troy Gordon [un cliente que escribía guiones] dijo: “Ahora, ves que esta muchacha es del medio-oeste del país por la manera en que utiliza el destornillador”. Él remarcó cómo ella sabía lo que estaba haciendo, cómo podía utilizar la herramienta con facilidad. Dijo algo sobre que esto venía de haber crecido en campos de maíz. Tara dijo: “Puede que no crean esto, pero donde crecí estaba literalmente en medio de un campo de maíz. Jugaba al escondite en el campo de maíz”. Recordé que ella era de Michigan. Dan [socio de Limelight], estaba parado ahí, sosteniendo a su pequeño hijo y dijo sarcásticamente a Troy Gordon: “Apuesto que hizo más que jugar al escondite en el campo de maíz”. La insinuación sexual era clara y rieron, aunque Tara pareció ignorarla y la conversación, de alguna manera, fluyó.

Así, aunque los managers en Limelight trabajaban constantemente, el contexto de trabajo era casual, a veces con insinuaciones misóginas. Esta misoginia verbal no era sólo parte del entorno casual de Limelight, sino que era simultáneamente una representación de una jerarquía de género que tenía consecuencias negativas para las mujeres en la compañía (este punto será tratado más adelante).

A menudo los empleados de Limelight bromeaban o jugaban juegos de distracción en la oficina y este ambiente juguetón

se mezclaba con sus actividades de negocios. Sin embargo, esto no significaba que la atmósfera de Limelight era emocionalmente tranquila. Al contrario, el humor alrededor de la oficina se elevaba con frecuencia (cuando los gerentes gritaban a sus asistentes o gritaban a aquellos con quienes hablaban por teléfono). Pero la atmósfera de trabajo era lo suficientemente informal para que estos arrebatos sean permitidos. Y era también bastante casual que las relaciones entre gerentes y sus asistentes parezcan a menudo como no jerárquicas. Por ejemplo, algunos directivos de los gerentes se encontrarían con respuestas inapropiadas o con la mofa de sus asistentes. Como ejemplo, cuando Tom Young se quejó a Mary por la forma en que le manejaba sus llamadas, de una manera que Mary consideró como insignificante, otro ayudante le preguntó en tono elegante: “¿Por qué simplemente no la despide, Tom?”

Un segundo elemento que se notaba en las empresas de talento es lo que podría llamarse “estar a la vanguardia”. Había un ‘prejuicio’ definido entre quienes trabajaban en Limelight, que era practicado entre ellos mismos y era un prerrequisito para aquellos que buscaban entrar a la compañía. Todos los asistentes en Limelight tenían alrededor de veinte años, eran atractivos y vestían de forma elegante. Aunque hicieran relativamente poco como asistentes, marcas más costosas y más actuales de ropa eran la norma. La mayoría de la ropa de Walmart o Target hubiera parecido fuera de lugar, como lo parecería mucha ropa de más de dos años. Esto era parte de una ‘apariencia’ que aquellos que aspiraban a ser gerentes en la compañía tenían que poseer: no simple o desaseado, pero tampoco demasiado peculiar. Un par de meses después de comenzar en Limelight, Tina (una de las gerentes femeninas de la compañía) estaba contratando un nuevo asistente y la compañía trajo aproximadamente a veinte entrevistados para el puesto. La mayor parte de los entrevistados reflejaban el perfil físico de los asistentes que estaban trabajando

en la compañía. Sin embargo, un par de entrevistados no parecían ‘adecuarse’ cuando se presentaron en persona. Una era una mujer que se veía como si tuviera casi cincuenta años y estaba vestida con un traje de negocios algo anticuado. Noté que su entrevista terminó muy rápidamente. Cuando se fue, Tina salió de su oficina, sacudió su cabeza, sonriendo y suspirando: “Oh chico...”. Sandra, la asistente que se sentaba junto a mí y que era responsable de alinear muchas de las entrevistas, se disculpó con Tina con una risa cómplice. De esta manera, la selección de los empleados que se acomodaban con la apariencia de Limelight era una manera de preparar el escenario para la atmósfera de la compañía en su conjunto.

El modo en que se veían aquellos que trabajaban en Limelight era una manera a través de la cual producían una atmósfera de ‘vanguardia’. Pero esta atmósfera también era producida en una miríada de otras maneras sutiles. Éstas incluían tener un amplio repertorio de estilos utilizados para saludar y hablar con los socios y los clientes. En los saludos, estos incluían el apretón de manos tradicional, el beso más cariñoso en la mejilla y una versión de un apretón de manos prestada (con poca exactitud) de la cultura del *hip-hop*. También, incluía una gama similar de dialectos, que iban desde la forma tradicional de hablar reconocible de los negocios en el ‘mundo corporativo’, hasta una tentativa inauténtica, a veces irónica, de argot ‘urbano’ (“¿Qué onda, *dude*¹⁰⁶?”). Muchos de los managers a menudo hablaban de esta manera a sus asistentes mientras conversaban con sus clientes. Esto se extendía incluso a los contextos de llamada en espera. Cuando uno llamaba a Limelight y era puesto en espera, la música no era aquella suave de un ascensor o la que uno padece cuando llama a un sistema de reserva de línea aérea, sino una colección de *rock indie* compilada por uno de los asistentes.

¹⁰⁶ N. del E.: El término “dude” puede ser traducido de diversas maneras de acuerdo al país de habla hispana: tío, güey, che, loco, vieja, papá, pana, etc.

El tipo de repertorio interactivo que era utilizado dependía de con quién interactuaba un gerente. Por ejemplo, un hombre mayor que se veía elegante, que llevaba un traje de negocios y que hablaba con acento francés visitó las oficinas de Limelight y debió esperar una extensa cantidad de tiempo en la oficina de la compañía. Tom Young saludó al hombre con un apretón de manos tradicional y, en uno de sus sobrios comportamientos, ofreció al hombre algo de beber y amablemente le dio la bienvenida para pedir cualquier cosa que necesitara (“Tiene a su disposición mi oficina para hacer llamadas telefónicas, si desea”). Sin embargo, este modo más formal de interactuar con los ‘tipos del negocio’ era raro. Pocas de las personas que visitaban Limelight vestían y se presentaban como el hombre con acento francés y traje de negocios. La mayoría de los visitantes a Limelight eran clientes, potenciales clientes, o colaboradores creativos con clientes, que traían el estilo de interacción mucho más casual de los gerentes. Como indicador de otra manera en que podían variar los estilos de interacción de los gerentes de Limelight se destaca la buena relación que estos tenían con los clientes masculinos, a diferencia de la que tenían con los clientes femeninos. Las actrices, cuando visitaban las oficinas de Limelight, entraban generalmente en secreto, con gafas de sol y procedían a reunirse con quienquiera habían venido a encontrar y después se iban. Los actores estaban mucho más inclinados a disfrutar la atmósfera de ‘diversión y juego’ que Limelight ofrecía, a veces visitando las oficinas con sus amigos y paseando, lanzando balones y bromeando y charlando con los asistentes. Así, a pesar de que los gerentes tuvieran repertorio a través del cual podrían presentar el ambiente emocional de su empresa, el tono emocional que los socios de Limelight fomentaban era el casual, y este era el adoptado para con los clientes (particularmente los clientes masculinos).

Esto era realizado para producir una escena que fuera percibida y reconocida como cómoda y legítima tanto para los clien-

tes, como para otras personas. Era importante para las empresas de talento ser vistas como creativamente adeptas por los clientes y los potenciales clientes, y era especialmente importante aparecer adaptadas a la cultura popular que ayudaban a producir. Esto fue pensado por varios agentes en PTA para explicar la discriminación hacia personas de mayor edad vista en la industria del talento. El entendimiento era que uno tenía una ventana de tiempo en sus años veinte para ‘lograr’ ser un agente o gerente. Después de ese periodo, si un potencial representante de talento “no tenía un escritorio”, sería entonces considerado como “fuera de onda” con lo actual (ver Bielby y Bielby, 1996 para más sobre este fenómeno). El imperativo de exhibir este tipo de escena casual, de vanguardia, implica también cierto grado de riesgo. *No* mantener esta atmósfera llevaría a la percepción de que la empresa está fuera de contacto con los cauces actuales de Hollywood. En última instancia, el miedo es que esto significaría la pérdida de la clientela. Como un agente de PTA lo dijo: “ustedes quieren que todo lo que venga de su compañía sea visto como ‘fresco’”. En un nivel organizacional, las empresas de talento intentan mantener un halo de vanguardia que pueda ser irradiado a través de las redes sociales de la industria del ocio. Generar este halo es una parte del trabajo que las empresas de talento realizan para producir sus reputaciones.

La entrega de regalos como trabajo de reputación

Sociólogos y antropólogos, desde Mauss (1967), Durkheim (1961) y Simmel (1950), han observado la importancia de los regalos para mantener las relaciones sociales. En el mundo de los representantes de talento de Hollywood, los regalos se entregan estratégicamente para consolidar lazos con clientes y socios. Son una manera a través de la cual los gerentes realizan una “gestión de la impresión” frente a sus clientes y constituyen un importante medio simbólico con el cual se produce y mantiene

la reputación de un representante de talento. Sin embargo, tras bambalinas a veces se habla de los regalos en términos utilitarios (por ejemplo, como “generar una buena impresión”). Gerentes y agentes guardan expedientes detallados de las vidas de sus clientes, en parte para asegurarse de enviar regalos de cumpleaños, aniversario y otros, requeridos para una ocasión particular. En Limelight, el mes de diciembre se convierte en un período frenético mientras que los gerentes y sus asistentes preparan un costoso arsenal de regalos en la oficina. Una entrega de regalos apropiada ayuda a que los representantes de talento muestren la “fachada”, a la que están atentos, a aquellos con quienes trabajan. Existen importantes instituciones dedicadas a la entrega de regalos en Hollywood, sin embargo, los representantes de talento deben actuar al frente del escenario para aparecer como poseedores de buena reputación.

Primero, los regalos deben parecer creativos y únicos. Limelight entrega una gran cantidad de regalos al año y mantiene una lista de almacenes en los cuales los compra regularmente. Los artículos de almacenes de grandes cadenas generalmente no se entregan. En su lugar, la lista de Limelight consistía de una variedad de almacenes “boutiques” en varias ciudades importantes para su negocio, incluyendo Beverly Hills, Nueva York, Toronto, y Vancouver. Estos almacenes se especializaban en repostería y pastelería, cestas de regalos, arreglos florales o juguetes. Un folleto de un almacén discutía las clases de mercancías típicas para regalos vendidos en almacenes de la lista de boutiques de Limelight: “Desde galletas inglesas a mantequilla italiana de trufa, téj japoneses, chocolate caliente azteca y, por supuesto, todo lo mejor de los Estados Unidos, nuestros productos no tienen rival”. Tales regalos eran enviados varias veces durante el año para felicitar a clientes con cierto éxito profesional o para agradecer a colaboradores en proyectos particulares (es decir, agencias, compañías de producción, estudios asociados).

En segundo lugar, los representantes de talento se esmeran para asegurarse de que los regalos parezcan ‘personalizados’. Para los clientes importantes, los regalos deben transmitir cierto conocimiento de los intereses del cliente. Por ejemplo, un agente en PTA dijo cómo, en años anteriores, la compañía intentaba cortejar a un director importante para que firme con la agencia. Los agentes de la compañía habían descubierto que el director tenía una gran colección de arte y habían arreglado comprar un Picasso original (supuestamente de un valor de decenas de miles de dólares). Aparentemente, el regalo tuvo éxito en las negociaciones de apertura y el eventual cliente firmó. En Limelight, los abonos de temporada de los Los Ángeles Dodgers que pertenecían a los socios de la empresa en varias ocasiones fueron entregados a los clientes que también eran aficionados al béisbol. Así, los regalos tenían que parecer apropiadamente pensados. Más allá de elegir el regalo correcto, los representantes de talento pueden crear una impresión favorable por la forma en que se presentan los regalos, dándoles el ‘toque’ correcto. Esto también puede implicar un considerable trabajo de reputación tras bambalinas. Durante las fiestas de fin de año en Limelight, los gerentes prestaban mucha atención a los detalles en los regalos personalizados. Tenía que haber elegantes firmas manuscritas en las tarjetas que acompañaban a los regalos, las etiquetas tenían que estar cuidadosamente coloreadas y los regalos tenían que estar impecablemente envueltos. Esto era así a pesar de que la mayoría de los regalos eran preparados desapasionadamente por los gerentes y sus asistentes, con una falta total de calidez en el proceso. Los gerentes que supervisaban el montaje de bolsos y cajones de regalo, se acercaban a ellos como algo que tenía que ser manejado, como algo que debía ser hecho eficientemente, contra un plazo. Los asistentes aguantaban con un sentido de exasperación. Como Mary, auxiliar de Tom, quien exclamó al final de un día de preparación de regalos para las fiestas: “Odio la navidad de mierda”.

En Limelight, los regalos de las fiestas eran entregados a una amplia gama de personas y entidades a un costo de miles de dólares. Había cestas de regalo para celebridades ricas, cajas de chocolates *gourmet* para agencias, botellas costosas de licor para escritores. No era una cuestión de si los beneficiarios necesitaban o, incluso, si querían alguno de estos artículos. En su lugar, los regalos tenían el objetivo de transmitir simbólicamente que los receptores estaban siendo atendidos, que no habían sido olvidados ni durante los días de fiesta, ni en el negocio de Limelight durante el resto del año. En sentido más amplio, los regalos transmitían que Limelight era una empresa de talento con una reputación suficientemente exitosa como para entregar regalos costosos. Se esperaba que Limelight y otras empresas entregaran regalos únicos, personalizados. Pero cumplir con la expectativa institucionalizada exponía simultáneamente una variedad de riesgos, pues tras bastidores los responsables sentían que se estaba realizando un trabajo que ponía en juego la reputación de Limelight. ¿Los bolsos se veían demasiado “navideños” para “nuestros escritores judíos”? ¿Las firmas tienen calados suficientemente grandes y elegantes? ¿Había etiquetas de precios olvidados en los regalos? “Eso sería *humillante*”, dijo Lorri, que ayudaba a supervisar el ensamblaje de los regalos de las fiestas. Y, más importante: ¿Olvidamos a alguien? Los riesgos de entregar regalos incorrectos fueron ilustrados con el caso de CAA durante las vacaciones de 2005 cuando obsequió varias cámaras digitales, hechas por encargo, a algunos de sus socios menos íntimos. La cámara fue observada por la prensa comercial como excepcionalmente barata, dado que no tenía teleobjetivo y su memoria era muy pequeña. El incidente ilustró el modo en que entregar regalos significaba algo que los gerentes tenían que hacer para mantener una reputación positiva pero, simultáneamente, abría riesgos si el regalo era mal recibido.

El trabajo de reputación como trabajo sobre uno mismo

El negocio de representación de talento se centra, sobre todo, en navegar redes sociales, leer negociaciones y convencer a clientes y a potenciales colaboradores. Dado esto, no es de extrañar que los representantes de talento realicen mucho del trabajo tras bambalinas sobre ellos mismos para aparecer como de buena reputación en sus interacciones en el escenario con redes de contactos de negocios. Así pues, ¿qué es un “individuo de buena reputación” en la industria del talento de Hollywood? En el sentido amplio, se espera que los representantes de talento se presenten como confiados, adeptos a la vida social y carismáticos. Cuando los agentes y los gerentes hablaron en PTA, la mayoría tenía una destreza para contar historias y ser oradores cautivantes. Los gerentes en Limelight compartían estas habilidades también. En un sentido inmediato, estas cualidades ayudan a generar buenas impresiones en los clientes y en los otros contactos. Pero también ayudan a construir la opinión de un representante particular de talento como una ‘persona eficaz’. Como un agente que habló en PTA dijo: “para hacer esto, tienen que vender su persona entera”. Los representantes de talento percibían a menudo qué clase comentarios sobre sus características interpersonales circulaban dentro de sus redes en el negocio. Más aún, las características interpersonales son citadas con frecuencia por los representantes de talento como factores clave al repasar la manera en que pasaron de ser asistentes a “conseguir un escritorio”. Un gerente contó el dilema al que se enfrentó cuando intentaba ingresar en el negocio del talento, y cómo la superó, en última instancia, presentándose como un gerente de buena reputación:

Quando comencé, no tenía ningún cliente y ninguna idea sobre cómo conseguir clientes. No tenía ninguna idea sobre cómo hacer tratos o cualquier cosa. Y conseguir clientes depende a menudo de tener una reputación, que a su vez depende de tener ya clientes... Así que ustedes tienen más o menos que

crear la opinión de que ustedes pueden *hacerlo*. Tienen que tener confianza en ustedes mismos y mostrar entusiasmo por sus proyectos.

Tener un comportamiento confiado era una necesidad para aquellos aspirantes a ser representantes de talento. Junto con el “establecimiento de una red” y el “trabajo duro”, constituía un factor de peso al cual los representantes de talento atribuían retrospectivamente su éxito. De acuerdo con varias narraciones, esto ayudaba a los aspirantes a representantes de talento a ser tomados en cuenta por sus superiores y, a veces, directamente por los clientes. De esta manera, el funcionamiento de una individualidad de buena reputación es simultáneamente la representación de lo que Goffman (1967:259) llama la “individualidad establecida”. Por consiguiente, el individuo reconoce las reglas de situaciones particulares, pero no es *tan* consciente de ellas de manera que él o ella enfrenta aprehensión sobre su ejecución. Estar incómodos es no poder mantener la expectativa institucionalizada de cómo debe comportarse uno como representante de talento.

Por lo tanto, se espera que los representantes de talento reputados exhiban un sistema particular de características interpersonales. Sin embargo, la definición precisa de estas características varía a lo largo de líneas de género. En un proceso de tipificación de sexo que evoca los resultados de muchos estudios sociológicos de género y del trabajo, los representantes masculinos heterosexuales de talento exitosos se perciben en su mayoría con características diferentes a las mujeres exitosas u hombres no-heterosexuales en la misma industria (ver a Pierce, 1995; Williams, 1989). La noción de que estas diferencias existieron fue explícita durante una clase llevada a cabo en PTA. Una joven agente era la oradora invitada y en media clase afirmó que las mujeres y los hombres gay eran mejores agentes que los hombres heterosexuales. “Nos obligan menos. Podemos ver las cosas de una manera diferente. Y podemos decir cosas que los hombres

no pueden decir”. El instructor del curso sonrió con asombro y expresó su desacuerdo: “Creo que son grandes agentes. Pero creo que los hombres son grandes agentes también”. Cualquiera que fuera el desacuerdo, esta percepción de diferencias de género entre representantes de talento coincide con un campo que reproduce una evidente desigualdad de género. Entre las empresas que visité, los asistentes aparecían ásperamente divididos entre hombres y mujeres. Sin embargo, una mayoría importante de representantes de talento son hombres, al igual que la mayor parte de los agentes más poderosos de la industria. Este patrón era cierto en Limelight, donde sus cuatro socios eran hombres que estaban en sus cuarenta años. Además, había dos managers *junior* de sexo masculino y dos de sexo femenino, también todos en sus cuarenta. Con todo, los asistentes de Limelight (todos en sus veintitantos) consistían de cinco mujeres y tres hombres. Incluso si las mujeres y los hombres *gay* tenían capacidades únicas, todavía seguían siendo en gran parte insuficientemente representados en un campo estereotípicamente masculino¹⁰⁷. Durante el curso de mi trabajo de campo observé diferencias reales entre las formas en las cuales los hombres y las mujeres heterosexuales realizaban representaciones individuales de reputación. Los hombres heterosexuales intentaban dar representaciones de buena reputación sobre sí mismos delante del escenario, de acuerdo a varias expectativas institucionalizadas de género que incluían: tener la capacidad de ser agresivos en la relaciones interpersonales, exhibir propiedad sobre el espacio físico y tener un tipo de fanfarronería segura (una “determinación”) que parecía a veces desenfadadamente arrogante. Mi instructor del curso en PTA dijo al comienzo de nuestra primera clase que

¹⁰⁷ La naturaleza estereotípicamente masculina de la industria del talento fue asumida a menudo en muchas explicaciones del negocio del talento proporcionadas en PTA. Por ejemplo, nuestro instructor del curso dijo que agentes jóvenes fueron desalentados a firmar “con la chica que conociste en el bar anoche” porque la agencia normalmente no podría “hacer nada con ellas”.

“ser un agente exitoso consistía en hacer sentir su presencia”. Y a menudo describía con admiración a otros agentes masculinos que eran tema de los proyectos de clase como hombres “determinados” que parecen “hacer que suceda”. Un individuo sobre quién nuestro instructor habló en estos términos fue Tom Young. Si ser exitoso era ser decisivo y “determinado”, entonces Tom, quien cofundó su propia compañía, era un buen ejemplo, según nuestro instructor. Tom mismo describió su propia perspectiva durante mi primera reunión con él, diciendo: “no confío en otra gente para hacer las cosas mejor que yo. Tú sabes, puede sonar algo arrogante, y lo digo con ironía. Pero, básicamente, es así como me acerco al negocio”.

Este aire confiado subyacía en muchas de las interacciones que los managers de sexo masculino en Limelight realizaban en su trabajo diario, y estas interacciones eran con frecuencia de tono agresivo. En su cosmovisión, esta postura nació de la necesidad, ya que uno tenía que proteger a sus clientes, discutir a favor de ellos y en última instancia defender su sustento. Tom me contó un incidente en el cual trató con uno de los peores riesgos que los representantes de talento pueden enfrentar, que es cuando otro agente o gerente intenta hurtar a un cliente importante. Registré la descripción de Tom sobre esto en mis notas:

Tom dijo que este otro tipo estaba haciendo amistad con una de sus clientes y le decía cosas preocupantes sobre su futuro. Dijo que este tipo estaba allí cada día y que “esto comenzaba realmente a llegarle a ella”. Tom dijo que después se enteró de esto y llamó al otro gerente que intentaba robar a su cliente.

Repitió la conversación de la siguiente manera:

Tom: [Tajantemente] “Hola, ¿cómo va todo?”

Gerente que hurta: “Bien...”

Tom: “Este es el trato: consigue un nuevo amigo”.

Este modo agresivo se repitió diariamente, mientras los altos directivos de Limelight caminaban alrededor del espacio de

la oficina con palos de golf a disposición y hablaban con firmeza —a veces gritando— en sus teléfonos de manos libres. Las acusaciones eran directas y enérgicas, aunque las cuestiones específicas variaran de acuerdo con la conversación. El negocio “estaba siendo realizado correctamente”, la información era retenida (“no me gusta que me mantengan a la oscuridad en esto”) o las otras partes no satisfacían su parte de los arreglos negociados (“éste es un mal trabajo del lado del estudio”).

Nunca me quedaba totalmente claro el grado en el cual este estilo de presentación escénica era la responsable real de atraer clientes. Sin embargo, algunos representantes masculinos del talento son conocidos por hacer publicidad abiertamente sobre su capacidad para la agresividad. Como por ejemplo, George Shapiro (un gerente bien conocido de talento) que solía tener a su asistente contestando el teléfono de su oficina diciendo: “Oficina de George Shapiro, ¡matar por el amor de matar!” (Friend, 2005). En *Limelight*, no todos los managers de sexo masculino eran tan agresivos en sus estilos interaccionales. Más bien, la agresividad parecía estar correlacionada con el estatus en la compañía, por ejemplo, los gerentes de sexo masculino de nivel inferior de *Limelight* comportándose menos agresivamente. De esta manera, el estilo interaccional se convirtió en una clase de línea divisoria entre los socios de *Limelight* y los gerentes de sexo masculino de menor experiencia. En una ocasión, Tom bromeó con un asistente y conmigo acerca de que Ben, un manager de menos experiencia de *Limelight*, tenía un comportamiento más calmo, que era “un gatito”. Entonces, la capacidad de representar un comportamiento interpersonal agresivo ayudaba a establecer una jerarquía de masculinidades en *Limelight*, y los juegos verbales hacia los managers de nivel inferior ayudaban a establecer lo que Connell (1987) llama “masculinidad hegemónica” como la forma más legítima de representación masculina.

En Limelight, las representaciones masculinas de reputación se extendían más allá de cómo los managers de sexo masculino se comportaban al frente de sus mundos de interacción escénica (es decir, mientras negociaban tratos para los clientes), llegando a cómo se conducían en la trastienda de su trabajo. Ciertamente, jugar deportes alrededor de la oficina era parte de reforzar una visión común de masculinidad, al igual que su frecuente asistencia en grupo a eventos de deporte profesional. En cierto punto, había conversaciones sobre un retiro corporativo en una compañía especializada en el abastecimiento de retiros temáticos “de deportes y actividades extremas”. Fui el responsable de archivar un folleto de esta compañía que enumeraba algunas de las actividades posibles, incluyendo tauromaquia, lucha de sumo y duelo medieval con lanzas. El cofundador de Limelight, Dan, había resaltado estas actividades y en una anotación junto a ella había escrito: “¡*Tenemos* que probar esto!” Además, parte de la manera en la cual los managers de mayor experiencia de Limelight representaban su masculinidad aparecía como si fuera realizada para transmitir propiedad y control sobre el espacio físico en el cual trabajaban (posiblemente como parte de un esfuerzo más amplio por intentar sentir como si tuvieran control sobre sus espacios psicológicos). Dan ilustró esto en un caso particularmente colorido cuando, en un capricho, decidió cortar un agujero rectangular en el cubículo de mampostería seca de su ayudante usando un pequeño serrucho. Su asistente había movido recientemente los cubículos y Dan explicó a los risueños espectadores (un guionista, otros managers y asistentes) que él “quería ser capaz de verla” desde su oficina y por lo tanto cortaba una ventana.

En cambio, y aunque tuviera menos de una ocasión para observarlas, las gerentas eran mucho menos ostentosas en su comportamiento. Tina y Lorri, las dos gerentas en Limelight (ninguna de ellas socias en la empresa) nunca dejaban sus ofici-

nas mientras realizaban negociaciones, nunca paseaban a través de la oficina mientras hablaban en sus teléfonos de manos libres y nunca jugaban golf en el *green* de la oficina. Además, pude observar a ambas mientras estaban en oficinas próximas con las puertas abiertas y eran, de lejos, menos agresivas mientras hablaban por teléfono. Durante toda mi etapa de observación en Limelight vi solamente un caso en el cual un encargado de sexo femenino elevó su voz sobre el teléfono. Las expectativas institucionalizadas para las encargadas eran diferentes que para los hombres, y las gerentas en Limelight (y en otras partes) trabajaban para cumplir con estas expectativas. En conjunto, las representantes femeninas de talento se esforzaban por mantener un estilo interpersonal confiado aunque cálido. Una agente que habló en PTA dijo que su estilo se caracterizaba por “la aproximación MAPS”¹⁰⁸. En otras palabras, dijo: “hacer sentir a cada persona que conozcas como si fuera tu ‘Mejor Amigo Para Siempre’”. Esta estrategia repite una que Pierce (1995) encontró en su estudio de abogados, donde las de sexo femenino a menudo atribuían su éxito a su capacidad de formar relaciones más profundas con los clientes. Se esperaba que las representantes femeninas de talento que tuvieron éxito en un campo estereotípicamente masculino lo hicieran ofreciendo más de estas habilidades para ‘nutrir’ y menos de las tácticas interpersonales más duras, características de sus contrapartes masculinas.

Por lo tanto, ofrecer una representación como un gerente de reputación, es también una representación de género (ver West y Zimmerman, 1987). Los representantes de talento ‘hacen’ el género y lo hacen según las expectativas institucionalizadas, expectativas de género sobre cómo los representantes de talento deben actuar interpersonalmente. Así, mujeres y hombres en el negocio de la representación trabajan para establecer sus reputaciones, pero deben hacerlo en maneras fundamentalmente

¹⁰⁸ N. del E.: Mejor Amigo Para Siempre. “BFF”, Best Friend Forever, en el original.

diferentes. Mucho de presentar esta individualidad de género y de reputación a otros en la industria del talento es una representación emocional. Uno debe ser capaz de producir agresividad como hombre o expresiones positivas y cuidadosas como mujer. En términos de Goffman (1977: 324), hombres y mujeres son socializados de forma diferente para descubrir “qué puede ser expresado” en situaciones dadas, lo que quiere decir que las estrategias de interacción eficaces para influir a las audiencias pueden variar dependiendo del sexo. Bajo este punto de vista, los representantes de talento se esfuerzan por cumplir con las expectativas institucionalizadas de género que se encuentran en la industria del talento. Con todo, dado un ambiente de oficina donde muchas actividades sociales parecían centrarse alrededor de deportes en los cuales solamente participaban hombres y donde las conversaciones de oficina podrían, sin mucha advertencia, tomar un tono misógino casual, las formas institucionalizadas de realizar una representación como una gerenta de talento de buena reputación en Limelight tenía sus desventajas en comparación con las formas de reputación representadas como hombre. Como Schacht (1996) señala, la misoginia verbal casual (como aquella que se encuentra en Limelight) funciona no sólo para legitimar formas de masculinidad más agresivas o confrontativas, sino para denigrar los atributos asociados comúnmente a la feminidad. Los representantes femeninos y masculinos de talento pudieron haber sido capaces de expresarse en forma diferente en las situaciones en las que se encontraban en tanto gerentes, pero aún esto se traduce en una evidente desigualdad de género cuando aparecía el estatus dentro de la compañía.

Sin embargo, tanto para los representantes del talento femeninos como masculinos, tal vez la representación más importante es ser capaz de proyectar una fachada confiada, en un trabajo estresante en el cuál la ubicación de uno depende de las percepciones de los clientes y de otros contactos. Con todo,

mantener esta confianza y equilibrio de reputación requiere que los representantes del talento estén preparados emocionalmente tras bambalinas, lo que Hochschild (1979 y 1983) llama el “trabajo de emoción”. En la industria del talento de Hollywood, este trabajo de la emoción es un intento por imponer un sentido del orden sobre la individualidad que pueda virar hacia la inestabilidad (ver Giddens, 1991; Gergen, 1991). David Wirschafter, director de la agencia William Morris, lo puso de la siguiente manera: “Hacer este trabajo consiste en remover la emoción, en crear calma. La calma crea orden y el orden permite que puedas solucionar los problemas” (citado en Friend, 2005: 53). Esta búsqueda de ‘orden’ explicaba mucho de cómo los gerentes en Limelight se preparaban para su trabajo. La estética física lustrada y cuidadosamente planificada de Limelight era parte de esto. En este sentido, era un intento por llegar a ser una institución de nivel industrial, por cómo las empresas de talento deben verse físicamente; pero también ayudaba a crear un ambiente físico conveniente para el trabajo emocional tras bambalinas que tenía que ser realizado por los gerentes. La “consultora del edificio” contratada por los socios de Limelight era parte de esta búsqueda de orden emocional. Llegaba a la oficina una vez por mes para trabajar la ‘energía’ de la oficina. El día en que observé su visita, llevó un pote de metal que contenía incienso ardiente y alcohol que produjeron una gran llama (de aproximadamente sesenta centímetros de alto). Se trasladó de oficina a oficina y de cubículo a cubículo, sosteniendo el pote sobre cada silla, esquina y escritorio. Cuando le pregunté qué había en el pote, me dijo: “los ingredientes” y agregó que era para “que lo bueno saque lo viejo, el mal humor y la energía de estar sentado allí todo el día”. Todos en la oficina aceptaban la presencia de la consultora como un acontecimiento común y uno de los socios abandonó felizmente su oficina para permitirle trabajar allí, diciendo: “tráigala”. Observé otros intentos de los gerentes por imponer orden

en sus mundos emocionales caóticos. Por ejemplo, los socios de Limelight contrataron un asistente personal a tiempo completo para ayudarles a manejar las demandas de sus vidas domésticas. Un socio había programado regularmente “pruebas de estrés”. Otro tenía una preocupación bastante poco convencional con su salud y regularmente tenía análisis especiales de sangre hechos para medir su metabolismo, así como cantidades de diversas vitaminas en su cuerpo.

A pesar de sus tentativas por mantener orden y calma emocionales, tal estado no siempre se sostenía para los gerentes de Limelight. Rupturas en este orden podían ocurrir casi en cualquier momento y las sorpresas estaban apenas a una llamada telefónica de distancia. Las relaciones podían repentinamente volverse tensas con los clientes y estos podían amenazar con irse. Un incidente de esta clase sucedió cuando Tom Young estaba en negociaciones con una importante cliente y la había puesto brevemente en espera para hablar con alguien en la otra línea. Cuando volvió a la llamada anterior, se dio cuenta pronto que su cliente le había colgado. Tom repentinamente se puso muy frustrado y gritó airadamente a su asistente: “¿Dónde diablos está?” Pareció pensar por un momento en las suaves explicaciones de su asistente y después continuó: “¡Es una perra! Todo lo que estamos tratando de hacer es conseguirle un trabajo. Es una perra...”.

Momentos de frustración como éste eran bastante comunes en Limelight, y eran significativos porque, aunque un gerente pudiera desahogarse con un asistente tras bambalinas, los arreglos debían continuar en el escenario. Observé en varias ocasiones que Tom y otros gerentes de Limelight intentaban mantener el flujo de negocio después de estas ‘explosiones’, proporcionando una sonrisa forzada mientras saludaban a un cliente femenino, por ejemplo, o tomando incómodamente otra llamada de teléfono que requería un tono más tranquilo. Un agente que habló en

PTA explicó las tensiones emocionales de ser un representante de talento de esta manera: “Hollywood es un lugar divertido en el que el trabajo nunca está terminado. Y puedes dejar que eso te aplaste. No existe la *temporada del agente*”. Varios representantes de talento que observé, incluyendo Tom Young, dijeron que había una parte de ser representante de talento que fue capturada por una famosa “metáfora oscura” que circulaba en el negocio. La metáfora sostenía que ser un representante de talento era como flotar en el océano, de frente a una sucesión constante de olas. Uno puede montar una ola y permanecer a flote con éxito. Pero si uno baja la guardia, él o ella se arriesgan a ser aplastados por la próxima ola.

La metáfora resulta apropiada para describir las vidas emocionales de los representantes de talento de Hollywood tras bambalinas. “Flotar en el océano” captura un sentido de aislamiento que subraya cómo el individuo debe valerse por sí mismo. Las olas que asoman refieren al pavor y la percepción de riesgo al que uno se enfrenta si él o ella no pueden enfatizar y mantener una individualidad ‘establecida’ de buena reputación. El trabajo que toma exhibir esta individualidad de buena reputación destaca los riesgos que los representantes de talento perciben, si no logran mantener la confianza esperada.

Conclusión y discusión

Este estudio ha explorado cómo los representantes de talento navegan las aguas simbólicamente ricas de interacción en la industria del entretenimiento de Hollywood. Ha tratado con la forma en que se practica el trabajo de reputación, cómo los representantes de talento intentan escalar al desafío interactivo de ser percibidos como jugadores viables en el mundo de los negocios de Hollywood, y qué categorías de creación de reputación llegan a ser importantes en este proceso. Documentando cómo los representantes de talento se esfuerzan por cumplir con las

instituciones de la industria en general para aparecer como de buena reputación, he intentado mostrar cómo los esfuerzos interactivos del nivel micro pueden estar dirigidos por reglas más amplias que emanan de los campos de organización en los cuales los dramas de la interacción se realizan. Los representantes de talento intentan presentarse como de buena reputación al frente del escenario de sus interacciones con clientes y socios, y anticipan y se preparan para estas representaciones en sus vidas tras bambalinas. Lo que es notable al observar la textura de la vida de los representantes de talento es cuán importante y absorbente es para ellos la preocupación sobre la reputación.

En general, el caso de la industria del talento de Hollywood sugiere el tipo de circunstancias bajo las cuales llega a ser importante la representación del trabajo de reputación. De hecho, la industria del talento tiene varias características de interacción —que también se encuentran en las industrias que son analíticamente similares a las de Hollywood— que ayudan a hacer del trabajo de reputación una faceta omnipresente de la vida de aquellos que trabajan en ello. Primero, como se discutió en las páginas precedentes, los representantes de talento habitan “un mundo pequeño, incestuoso” donde las redes sociales son importantes. Una variedad de estudios en la sociología del trabajo ha destacado cómo las industrias que están caracterizadas por redes interpersonales intensas se basan en ideas sobre lo que es de buena reputación para facilitar las relaciones. Esto parece ser particularmente cierto para trabajos altamente especializados, contingentes, de cuello blanco, en entornos ‘post-burocráticos’, incluyendo el trabajo de empresarios independientes, contratistas y consultores (Osnowitz, 2006; Kunda y otros, 2002; Larson, 1992). En este punto, son importantes las recomendaciones de boca en boca sobre la capacidad de los individuos. Los representantes del talento tienen aguda conciencia de que sus redes sociales son claves y el trabajo para retratarse como jugadores

de buena reputación en la industria es, por lo tanto, importante para mantener rumores positivos.

En segundo lugar, los representantes de talento deben confrontar la considerable ambigüedad estructural de la industria del entretenimiento. En Hollywood, los agentes y los gerentes están a menudo inseguros sobre quién toma las decisiones y deben hacer inferencias sobre qué está pasando con las otras partes. Entender quién está involucrado en tratos particulares, cuáles son sus motivaciones y quién tiene la autoridad definitiva para tomar decisiones sobre proyectos particulares de cine y televisión son las preguntas en curso que los representantes de talento deben enfrentar diariamente. Escuché a Dan (uno de los socios de Limelight) intentar explicar por teléfono esta realidad a su cliente más grande de la Lista A, mientras estaba en su oficina entrevistándole. Hablando sobre las dificultades para lograr “configurar” un potencial trato para una película, le dijo: “Se que suena complicado. Pero todos ellos son complicados”. Mi instructor en PTA transmitió una idea similar sobre la realización de tratos cuando le dijo a nuestra clase: “Ustedes nunca saben cuál es la historia que está detrás en el estudio”. Esta ambigüedad estructural se convierte en una serie de incertidumbres interpersonales experimentadas por los representantes de talento. Otros estudios han sugerido que, en tales entornos, la necesidad de confiar en que uno está obteniendo buena información se intensifica (Cheshire y Cook, 2004; Granovetter, 1985). En Hollywood, la adherencia a instituciones de buena reputación puede ayudar a reforzar la percepción de que uno está ‘al tanto’ sobre qué está ocurriendo en el negocio.

Un tercer factor que dirige la importancia del trabajo de reputación en la industria del talento de Hollywood es la falta de caminos formalmente racionalizados para alcanzar el éxito. Para los participantes en burocracias jerárquicas al estilo weberiano, el conocimiento de y la adherencia a las reglas explícitamente

te definidas son fuentes primarias de poder y ascenso (Weber, 1946). Sin embargo, donde los criterios formalizados para la evaluación están menos presentes, las características más informales y ‘más suaves’ de la personalidad, y los atributos simbólicos, pueden convertirse en importantes medios para legitimar gente y organizaciones (ver Jones, 2002; Smith, 2001; Leidner, 1993). De esta manera, también, la industria del talento de Hollywood comparte concordancias con muchas formas flexibles, contingentes, de trabajo de cuello blanco en la economía post-industrial. De esta manera, la ausencia relativa de criterios formalizados para evaluar participantes en la industria del talento destaca la utilidad de tener algo más para llenar la carencia; es decir, instituciones cognitivas, colectivamente compartidas, para determinar la legitimidad en las interacciones diarias de los representantes de talento (ver Scott, 1991).

Cuarto, la reputación sirve como una fuente de estabilidad en una industria cuyas redes pueden ser imprevistas y turbulentas. Fligstein (2001) identifica este “flujo” en torno a los campos organizacionales como una importante fuente de incertidumbre para los participantes y, por lo tanto, una condición significativa bajo la cual son creadas las instituciones que buscan alcanzar legitimidad interactiva. En la industria del talento, el poder puede ser efímero. La gente que se encuentra en el tope de las organizaciones puede subir y bajar muy rápidamente, igual que las empresas de talento. Como casos extremos, a veces se cuentan leyendas en Hollywood de los agentes más poderosos en una agencia mayor que dejan el barco para empezar una nueva agencia, u otros cuentos de otrora poderosos potentados que fueron aislados repentinamente por sus pares. Todas estas historias son testimonio de cómo el poder puede desplazarse rápidamente en el negocio de la representación. En un nivel más cotidiano, los representantes de talento cambian de compañías, ganan y pierden clientes y cambian alianzas. En este contexto, su reputación

puede ser resguardada si las alianzas antes poderosas están a punto de derrumbarse.

En pocas palabras, la reputación ayuda a los representantes de talento de Hollywood a establecer contactos, facilitar confianza dentro de sus redes, marcar competencia donde existen escasos criterios para el éxito y proveer a los representantes de talento de un seguro contra cambios rápidos dentro de las redes de la industria. El trabajo de reputación, como una serie de representaciones para cumplir con las expectativas interactivas institucionales en la vida cotidiana, es un medio para asegurar la legitimidad dentro de la industria. Al reconocer correctamente las expectativas institucionalizadas y luego intentar representarlas correctamente en sus interacciones cotidianas, perciben que sus habilidades (para producir resultados y para navegar la incertidumbre) serán mejoradas.

Al mismo tiempo, para aquellos incapaces de reconocer correctamente las expectativas institucionalizadas o de representarlas apropiadamente, las expectativas que rodean el trabajo de reputación pueden ser limitantes. Mientras que es posible en algunos contextos que la gente revise guiones institucionalizados para la acción (ver Dalton y Bielby, 2000), la industria del talento de Hollywood es un campo organizacional en el cual la legitimidad percibida es un requisito previo para ser invitado a la mesa de negociaciones. Mientras los representantes de talento más poderosos son los candidatos más probables para poder afectar cambios institucionales, la mayoría de los representantes encuentran difícil reformar individualmente a las instituciones la mayor parte del tiempo. De esta manera, las instituciones que realizan trabajo de reputación pueden representar, simultáneamente, limitaciones y oportunidades para los participantes, dando forma a la manera en que los representantes de talento deben presentarse estratégicamente a otros, al mismo tiempo que proporcionan una serie de reglas de navegación para lograr legitimidad a través de la interacción.

Referencias

- Ahlkvist, Jarl y Robert Faulkner (2002). “‘Will this record work for us?’: Managing music formats in commercial radio”. *Qualitative Sociology*, 25: 189-215.
- Bagdikian, Ben (2000). *The media monopoly*. New York: Beacon.
- Balio, Tino (1993). *Grand design: Hollywood as a modern business enterprise, 1930-1939*. Berkeley: University of California Press.
- Becker, Howard (1982). *Art worlds*. Berkeley: University of California Press.
- Becker, Penny (1999). *Congregations in conflict: Cultural models of local religious life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bielby, William y Denise Bielby (1994). “‘All hits are flukes’: Institutionalized decision making and the rhetoric of network prime-time program development”. *American Journal of Sociology*, 99: 1287-1313.
- _____ (1996). “Women and men in film: Gender inequality among writers in a culture industry”. *Gender y Society*, 10: 248-270.
- _____ (1999). “Organizational mediation of project-based labor markets: Talent agencies and the careers of screenwriters”. *American Sociological Review*, 64, 64-85.
- Cheshire, Coye y Karen Cook (2004). “The emergence of trust networks under uncertainty-Implications for Internet interactions”. *Analyse & Kritik*, 28: 1-20.
- Cook, David (2000). *Lost illusions: American cinema in the shadow of Watergate and Vietnam, 1970-1979*. Berkeley: University of California Press.
- Connell, Robert (1987). *Gender and power*. Stanford: Stanford University Press.

- Crane, Diana (1987). *The transformation of the American avant-garde: The New York art world, 1940-1985*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dalton, Susan y Denise Bielby (2000) “‘That’s our kind of constellation’: Lesbian mothers negotiate institutionalized understandings of gender within the family”. *Gender y Society*, 14: 36-61.
- Delmestri, Giuseppe; Fabrizio Montanari y Alessandro Usai (2005). “Reputation and the strength of ties in predicting commercial success and artistic merit of independents in the Italian feature film industry”. *Journal of Management Studies*, 42: 975-1002.
- DiMaggio, Paul y Walter Powell (1991). “Introduction”. En Walter Powell y Paul DiMaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*: 1-38. Chicago: University of Chicago Press.
- Durkheim, Emile (1961). *The elementary forms of religious life*. New York: Collier Books. [versión en castellano: (1995) *Las formas elementales de la vida religiosa*. Coyoacán, México.]
- Eliasoph, Nina (1998). *Avoiding politics: How Americans produce apathy in everyday life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____ y Lichterman, Paul (2003). “Culture in interaction”. *American Journal of Sociology*, 108: 735-794.
- Emerson, Robert; Rachel Fretz y Linda Shaw (1995). *Writing ethnographic fieldnotes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Entman, Robert y Andrew Rojecki (2000). *The black image in the white mind: Media and race in America*. Chicago: University of Chicago Press.

- Faulkner, Robert y Andy Anderson (1987). "Short-term projects and emergent careers: Evidence from Hollywood". *American Journal of Sociology*, 92: 879-909.
- Feldman, Martha y James March (1981). "Information in organizations as signal and symbol". *Administrative Science Quarterly*, 26: 171-186.
- Fligstein, Neil (2001). "Social skill and the theory of fields". *Sociological Theory*, 19: 105-125.
- Friend, Tad (2005). Secret agent man. *The New Yorker*, 21 Mar 2005: 48-61.
- Gamson, Joshua (1994). *Claims to fame: Celebrity in contemporary America*. Berkeley: University of California Press.
- _____ (1998). *Freaks talk back: Tabloid talk shows and sexual nonconformity*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gans, Herbert (1979). *Deciding what's news: A study of CBS Evening News, NBC Nightly News, Newsweek, and Time*. New York: Pantheon Books.
- Gergen, Kenneth (1991). *The saturated self: Dilemmas of identity in contemporary life*. New York: Basic Books.
- Giddens, Antony (1991). *Modernity and self-identity: Self and society in the late modern age*. Stanford: Stanford University Press.
- Gitlin, Todd (1979). *Prime time ideology: The hegemonic process in television entertainment*. *Social Problems*, 26: 251-266.
- _____ (1983). *Inside prime time*. New York: Pantheon Books.
- Goffman, Erving (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City, New York: Doubleday. [versión en castellano: (1989) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Amorrortu, Buenos Aires].

- Goffman, Erving (1961). *Asylums: Essays on the social situation of mental patients and other inmates*. Garden City, New York: Doubleday. [versión en castellano: (1994) *Internados. Ensayo sobre la situación social de los enfermos mentales*. Amorrortu, Buenos Aires].
- _____ (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face interaction*. Garden City, New York: Doubleday.
- _____ (1977). "The arrangement between the sexes". *Theory y Society*, 4: 301-331.
- Goldman, William (1983). *Adventures in the screen trade: A personal view of Hollywood and screenwriting*. New York: Warner Books.
- Granovetter, Mark (1974). *Getting a job: A study of contacts and careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- _____ (1985). "Economic action and social structure: The problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- Grazian, David (2004). "The production of popular music as a confidence game: The case of the Chicago blues". *Qualitative Sociology*, 27: 137-158.
- Greenberg, Bradley; Dana Mastro y Jeffrey Brand (2002). "Minorities and the mass media: Television into the 21st century". En Jennings Bryant y Dolf Zillman (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Grindstaff, Laura (2002). *The money shot: Class, trash, and the making of TV talk shows*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hallett, Tim y Mark Ventresca (2006). "Inhabited institutions: Social interactions and organizational forms in Gouldner's Patterns of Industrial Bureaucracy". *Theory and Society*, 35: 213-236.

- Hochschild, Arlie (1979). "Emotion work, feeling rules and social structure". *American Journal of Sociology*, 85: 551-575.
- Hochschild, Arlie (1983). *The managed heart: The commercialization of human feeling*. Berkeley: University of California Press.
- Horkheimer, Max y Theodor Adorno (1972). [1944]. *The culture industry: Enlightenment as mass deception*. In *Dialectic of enlightenment*. New York: Continuum Publishers (Trans. J. Cumming).
- Jenkins, Henry (1992). *Textual poachers: Television fans y participatory culture*. New York: Routledge.
- _____ (2006). *Convergence culture: Where old and new media collide*. New York: New York University Press.
- Johnson, Ted (2006). "Any yen for Ovitz den?". *Variety*, 21-27 August 2006: 1-41.
- Jones, Candace (2002). "Signaling expertise: How signals shape careers in creative industries". En M. A. Peiperl, M. B. Arthur y N. Anand (Eds.) *Career creativity: Explorations in the remaking of work*: 209-228. Oxford: Oxford University Press.
- Klinenberg, Eric (2002). *Heat wave: A social autopsy of disaster in Chicago*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kunda, Gideon; Stephen Barley y James Evans (2002). "Why do contractors contract? The experience of highly skilled technical professionals in a contingent labor market". *Industrial and Labor Relations Review*, 55: 234-261.
- Lampel, Joseph; Theresa Lant y Jamal Shamsie (2000). "Balancing act: Learning from organizing practices in cultural industries". *Organization Science*, 11: 263-269.
- Larson, Andrea (1992). "Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships". *Administrative Science Quarterly*, 37: 76-104.

- Leidner, Robin (1993). *Fast food, fast talk: Service work and the routinization of everyday life*. Berkeley: University of California Press.
- Lichterman, Paul (2005). *Elusive togetherness: Church groups trying to bridge America's divisions*. Princeton: Princeton University Press.
- Magnuson, Eric (2005). "Cultural discourse in action: Interactional dynamics and symbolic meaning". *Qualitative Sociology*, 28: 371-398.
- Mauss, Marcel (1967). *The gift: Forms and functions of exchange in archaic societies*. New York: Norton. [versión en castellano: (2009) *Ensayo sobre el Don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Katz, Buenos Aires].
- McChesney, Robert (2000). *Rich media, poor democracy: Communication politics in dubious times*. New York: Norton.
- Meyer, John y Brian Rowan (1977). "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony". *American Journal of Sociology*, 83: 340-363.
- Osnowitz, Debra (2006). "Occupational networking as normative control: Collegial exchange among contract professionals". *Work and Occupations*, 33: 12-41.
- Peterson, Richard (1997). *Creating country music: Fabricating authenticity*. Chicago: University of Chicago Press.
- Pettera, Angela (Ed.). (2006). *Zagat survey: Los Angeles/Southern California restaurants, 2007*. Zagat Survey.
- Pierce, Jennifer (1995). *Gender trials: Emotional lives in contemporary law firms*. Berkeley: University of California Press.
- Postman, Neil (1985). *Amusing ourselves to death: Public discourse in the age of show business*. New York: Viking.
- Powdermaker, Hortense (1950). *Hollywood, the dream factory: An anthropologist looks at the movie-makers*. Boston: Little, Brown.

- Press, Andrea y Bruce Williams (2005). "Fame and everyday life: The 'lottery celebrities' of reality TV". En: Mark Jacobs y Nancy Hanrahan (Eds.), *The Blackwell companion to the sociology of culture*: 176-189. Malden, MA: Blackwell.
- Prince, Stephen (2000). *A new pot of gold: Hollywood under the electronic rainbow, 1980-1989*. Berkeley: University of California Press.
- Rao, Hayagreeva (1994). "The social construction of reputation: Certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry, 1895-1912". *Strategic Management Journal*, 15: 29-44.
- Schacht, Steven (1996) "Misogyny on and off the 'pitch': The gendered world of male rugby players". *Gender y Society*, 10: 550-565.
- Scott, William (1991). "Unpacking institutional arguments". En Walter Powell y Paul DiMaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*: 164-182. Chicago: University of Chicago Press.
- Scott, Allen (2004). "The other Hollywood: The organizational and geographic bases of television-program production". *Media, Culture y Society*, 26: 183-205.
- Simmel, Georg (1950). *The sociology of Georg Simmel*. New York: Free Press (Trans. K. H. Wolff).
- Sklar, Robert (1975). *Movie-made America: A cultural history of American movies*. New York: Random House.
- Smith, Vicki (2001). *Crossing the great divide: Worker risk and opportunity in the new economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Thompson, John (1990). *Ideology and modern culture: Critical social theory in the era of mass communication*. Stanford: Stanford University Press.
- Thompson, John (2000). *Political scandal: Power and visibility in the media age*. Oxford: Polity.

- Tuchman, G. (1978). *Making news: A study in the social construction of reality*. New York: Free Press.
- Weber, Max (1946). In H. Gerth y C. W. Mills (Eds.), *From Max Weber: Essays in sociology*. Oxford: Oxford University Press.
- Weigelt, Keith y Colin Camerer (1988). "Reputation and corporate strategy: A review of recent theory and applications". *Strategic Management Journal*, 9: 443-454.
- West, Candace y Don Zimmerman (1987). "Doing gender". *Gender y Society*, 1: 125-151.
- Williams, Christine (1989). *Gender differences at work: Women and men in nontraditional occupations*. Berkeley: University of California Press.
- Wyatt, Justin (1994). *High concept: Movies and marketing in Hollywood*. Austin: University of Texas Press.

Agradecimientos Agradezco a aquellos miembros de la industria del talento de Hollywood que me abrieron sus puertas e hicieron posible este proyecto de investigación. También deseo agradecer a Nina Eliasoph, Paul Lichterman, Sarah Stohlman, Javier Auyero y a los tres referís anónimos de *Qualitative Sociology* por sus profundas sugerencias en borradores previos de este trabajo.

Stephen Zafirau es doctorando en el departamento de sociología de la Universidad de California del Sur. Su disertación examina cómo los responsables de la industria del cine de los Estados Unidos crean y legitiman ideas sobre las audiencias cinematográficas y cómo esas ideas llegan a ser importantes en contextos cotidianos en los cuales se toman las decisiones sobre películas de Hollywood.

Revisando a la eficiencia y al ‘arreglo’. Relaciones informales y rutinización simulada en un hogar de ancianos sin fines de lucro.

Steven Henry Lopez

Todas las organizaciones experimentan un cierto deslizamiento entre las reglas oficiales y las prácticas reales. Sin embargo, a veces las maneras formales e informales de hacer las cosas divergen en universos paralelos: reglas, procedimientos y rutinas oficiales llegan a estar fundamentalmente desconectadas del comportamiento en el mundo real. Tal era la situación en Heartland Community, un hogar de ancianos bien provisto de personal, sin fines de lucro, en una gran ciudad del Medio Oeste de los Estados Unidos donde me entrenaron, licenciaron y emplearon por cinco meses en 2004, como asistente de enfermería a medio tiempo, durante el turno del día. En mi trabajo de campo enfrenté una serie de preguntas complicadas. ¿Por qué los administrativos sin fines de lucro, con un compromiso demostrable hacia la ética del cuidado, evitaron constantemente hacer cumplir reglas básicas de seguridad? ¿Por qué los trabajadores auténticamente cuidadosos querían desechar los procedimientos oficiales, diseñados para proteger su propia seguridad y la de los residentes del hogar de ancianos, en favor de procedimientos informales claramente menos seguros para ambos grupos? Todavía más desconcertante: ¿Por qué los residentes de la clínica de reposo –por lo menos los que poseían más conocimiento sobre los peligros– no se oponían a los procedimientos informales que incrementaban sus riesgos de enfermarse?

Las discusiones ‘neo-institucionalistas’ sobre cómo las estructuras formales de la organización pueden ‘desacoplarse’ (Meyer y Rowan, 1977) de procesos de organización reales, son relevantes para estas preguntas. También, la noción de “alian-

zas de interés tripartito” en la rutinización del trabajo de servicio (Leidner, 1993). Desafortunadamente, ninguna de estas dos aproximaciones es realmente satisfactoria. La perspectiva neo-institucionalista nos ayuda a entender los ambientes externos en los cuales el desacoplamiento de una organización puede llegar a ser racional para los administradores, pero nos dice poco sobre por qué los trabajadores o los clientes pueden participar. La noción de Leidner de las alianzas de interés tripartito en el trabajo de servicio, por otra parte, proporciona un marco para entender por qué el personal de servicio respeta o desecha reglas directivas, pero incorrectamente compara romper reglas con ‘resistencia’, ignorando tanto el lado informal de la rutinización como el contexto externo de las organizaciones. Como consecuencia, este marco carece de una perspectiva central del neo-institucionalismo: a veces, los administradores *esperan* que los trabajadores ignoren las reglas oficiales, a pesar de las declaraciones públicas contrarias¹⁰⁹.

La sociología crítica del trabajo contiene un *corpus* literario con herramientas conceptuales adecuadas para responder a las preguntas planteadas anteriormente. La sociología industrial en los años 50 se centró –aunque en un contexto muy diferente– en las relaciones informales del taller, en la interacción entre reglas oficiales y no oficiales, e incluso (a veces) en la relación entre estas dinámicas y los análisis del contexto externo. Los sociólogos industriales estaban muy interesados en la explicación de por qué, tanto obreros como encargados, podían tener un interés conjunto en arreglárselas para que las reglas oficiales

¹⁰⁹ Rutinización se usa frecuentemente como sinónimo de taylorismo, el proceso de desarmar los trabajos en componentes individuales y de sujetar cada parte del trabajo a reglas detalladas. Las rutinas son así colecciones de reglas. Pero, los sociólogos han reconocido por mucho tiempo que las reglas informales y no oficiales pueden ser tan importantes como las formales y oficiales. La narración de Leidner sobre rutinización acentúa las reglas oficiales, pero en este trabajo considero la rutinización para abarcar la relación entre reglas oficiales y no oficiales.

no sean respetadas. Pero ¿tiene sentido ver el trabajo de servicio contemporáneo a través de los lentes de la sociología industrial de los años 50? ¿No son el trabajo de fábrica y el trabajo de servicio, demasiado diferentes para ser comparables? Sostengo que no. De hecho, como demuestro en la primera parte de este trabajo, resulta que ciertos procesos de rutinización en el trabajo contemporáneo de los hogares de ancianos son notablemente similares a las observaciones del análisis clásico de Donald Roy (1954) sobre el trabajo de una tornería de mediados del siglo XX. Más aún, examinar cosas que se transportan desde la era industrial ayuda a aclarar lo nuevo. En la segunda parte de este trabajo, adapto la noción clásica de Alvin Gouldner (1954) sobre “burocracia simulada” para entender cómo los imperativos contradictorios de la normativa estatal —y los intereses de los administradores del hogar de ancianos, los trabajadores a cargo de los ancianos, y los residentes— convergen todos en lo que llamo “rutinización simulada” del trabajo.

Audiencias organizacionales, contradicciones del proceso de trabajo y rutinización

Los neo-institucionalistas de la rutinización han mostrado que los administradores tienen importantes audiencias (además de clientes) en el entorno organizacional externo; que los entornos organizacionales pueden ejercer presiones contradictorias; y que, como consecuencia, las políticas y las reglas administrativas oficiales creadas para satisfacer a estas audiencias externas pueden entrar en conflicto con otras metas administrativas (Meyer y Rowan, 1977; DiMaggio y Powell, 1983, 1991; Dobbin y otros, 1993; Edelman y Suchman, 1997; Edelman, Uggen, y Erlanger, 1999; Clarke, 1999; Scott, 2001). Así, los administradores pueden tener intereses oficiales en procurar que las políticas y las reglas sean respetadas y que los intereses no oficiales (incluso, a veces, innombrables) no lo sean. Los teóricos organizacionales

neo-institucionales invocan la noción del “desacoplamiento organizacional” (Meyer y Rowan, 1977) para describir el desfase resultante entre políticas oficiales y prácticas de organización reales.

Sin embargo, a pesar de la importancia de estas ideas, la concentración de los teóricos neo-institucionalistas en los administradores y sus audiencias externas los llevan esencialmente a ignorar qué es lo que pasa realmente al interior de las organizaciones, bajo la suposición general de que la “legitimidad interna” de las estructuras formales desacopladas depende de la “confianza y la buena fe de sus participantes internos y sus integrantes externos”, quienes cooperan en prácticas de “evasión, discreción y soslayo” para asegurar que los “participantes individuales mantengan las apariencias” (Meyery Rowan, 1977: 358). Debido a que los neo-institucionalistas han evitado generalmente estudiar el trabajo o el proceso laboral, esta suposición sigue siendo especulativa. La teoría neo-institucional tiene realmente muy poco que decir, más allá de esto, sobre cómo interactúan los administradores y los trabajadores, o sobre qué hacen realmente los trabajadores si no siguen reglas oficiales, y no han absorbido, en absoluto, preguntas sobre los clientes. Como consecuencia, la perspectiva es mejor para explicar por qué políticas particulares son adoptadas por los administradores antes de si los trabajadores o los clientes respetan o soliviantan esas políticas (Barley, 1996).

En cambio, el influyente estudio de Robin Leidner (1993 y 1996) sobre la rutinización del trabajo de servicio examina el proceso laboral directamente, para entender por qué el personal de servicio a veces obedece reglas directivas y a veces las resiste. Su análisis de “alianzas de interés tripartito” en el trabajo de servicio, demuestra convincentemente que las decisiones del personal para respetar o resistir las reglas administrativas son siempre realizadas en el contexto de relaciones de poder com-

plejas, cambiantes y de tres vías, que implican a trabajadores, clientes y administradores. A veces, las reglas administrativas reflejan los intereses compartidos de administradores y clientes para controlar a los trabajadores; otras veces, las reglas administrativas pueden reflejar los intereses comunes de trabajadores y administradores para controlar el comportamiento de los clientes. Los trabajadores, por su parte, son particularmente propensos a oponerse a reglas administrativas cuando encuentran que sus intereses y los de sus clientes se alinean contra los de la administración. Este marco aclara mucho de lo que estaba en la oscuridad sobre obediencia, resistencia y poder en el trabajo de servicio. Poner a los clientes a la vista nos permite entender, por ejemplo, por qué los trabajadores pueden oponerse o ignorar las rutinas directivas que molestan a los clientes, incluso si los administradores desean profundamente que se realicen.

Por otra parte, Leidner realiza dos suposiciones erróneas sobre la rutinización. Primero, asume que es conducida enteramente por consideraciones internas al proceso de trabajo, ignorando así las presiones externas y las audiencias (Leidner, 1993: 27). En segundo lugar, asume que la rutinización es un proceso que implica solamente rutinas *oficiales* ignorando, por lo tanto, la posibilidad, destacada por los neo-institucionalistas, de que las rutinas no oficiales sancionadas tácitamente puedan desempeñar un rol crucial para conseguir que las cosas sean realizadas, mientras las oficiales, legitiman la organización externamente. Estas suposiciones truncan la capacidad de Leidner (1993) de entender las contradictorias aunque simbióticas relaciones entre rutinas oficiales y no oficiales, y esto es claramente visible en su propio análisis empírico de la compañía Combined Insurance. Observa que algunos agentes de seguro actúan fuera de la ética, utilizando tácticas abusivas o excesivamente agresivas de venta, escribiendo pólizas que el cliente no puede cubrir, falsificando la cobertura para conseguir una venta o alentando a los clientes

para que anulen una póliza existente a favor de una nueva (más costosa). Todas estas prácticas están en contra de las reglas oficiales. Sin embargo, “en el pasado, un encargado de ventas locales había alentado a los agentes de su equipo a que engañaran a los clientes”, pero a Leidner (1993: 163-164) le dijeron que estas prácticas “no serán toleradas más”. Esto, por supuesto, implica que las prácticas *habían sido* toleradas, durante un cierto periodo de tiempo sin especificar, por la alta administración. Más aún, el estímulo administrativo para engañar significa que una serie de reglas *no oficiales* había sido aplicada en contra de las oficiales. ¿Por qué había sido esto tolerado? ¿Cuál es precisamente la relación entre reglas oficiales y rutinas no oficiales dentro de Combined Insurance? ¿Cuánto importan las presiones externas (por ejemplo, presiones competitivas, presiones reguladoras) en las respuestas a las dos preguntas anteriores? Leidner no ofrece ninguna respuesta porque examina solamente el lado oficial de la rutinización y no mira el exterior del proceso laboral para entender las presiones externas que le afectan¹¹⁰.

El lado no oficial de la rutinización figuró prominentemente una vez en la sociología industrial (Roy, 1954, Gouldner, 1954; Blau, 1955; Kusterer, 1978; Burawoy, 1979, Juravich, 1985). El estudio clásico de Donald Roy (1954) sobre los trabajadores de una tornería, proporcionó la primera descripción empírica de cómo las dinámicas contradictorias que implican las rutinas oficiales y no oficiales del trabajo ocurren en el taller. Los trabajadores de producción de Roy rompieron rutinariamente las reglas y soslayaron la autoridad administrativa, comprometiendo la calidad, para lograr ganancias de cuota. Aunque oficialmente contra las reglas, estos compromisos fueron tácitamente alentados por aquellos que estudiaban la productividad (los ‘partidarios’ de la administración superior, quienes determinaron tarifas de

¹¹⁰ La sociología del trabajo de servicio sufre generalmente esta limitación, pero, ver Fine (1996) y particularmente Sallaz (2002), para importantes excepciones.

piezas tan bajas que los operadores fueron forzados a ser creativos para alcanzar ganancias de cuota) y por los supervisores de planta, quienes miraban las cosas de forma opuesta, o que colaboraron activamente para romper las reglas. La “organización subversiva” de los trabajadores, opuesta vigorosamente por la administración superior dondequiera que fuera encontrada, ayudó a descubrir el objetivo *tácito* de la administración de sacrificar la calidad al resultado. A pesar de esto, la administración superior impuso periódicamente reglas dirigidas a romper la organización informal de los maquinistas para “expurgar todas las modificaciones e improvisaciones y forzar una adherencia estricta a las reglas” (Roy, 1954: 258). Estas intervenciones fueron invariablemente abandonadas porque, como Roy demuestra, los métodos informales de los trabajadores —es decir, ‘el arreglo’— eran de hecho cruciales para la producción.

Treinta años más tarde, Burawoy (1979: 174) volvió a la misma tornería (que había incorporado ahora el sector de monopolio como una división propulsora de Allied, una gran empresa nacional) y observó el mismo patrón, involucrando algunas de las mismas ‘nuevas reglas’, llevándolo a preguntarse: “¿Si las reglas obstaculizan la producción, por qué la administración persiste en imponerlas?”. A diferencia de Roy, que no realizó ninguna tentativa por explicar el comportamiento administrativo, Burawoy (1979: 176) mostró cómo este patrón cíclico de intervenciones administrativas periódicas emerge, debido a los intereses opuestos de diferentes capas de administración con respecto a la regulación del mercado. La administración del taller se encarga de cumplir con objetivos de producción; su ambiente externo no es el mercado sino más bien la economía interna, planificada, de la corporación industrial. Para alcanzar metas de producción, la administración del taller “permite que el proceso de trabajo se desplace de acuerdo a los dictados de confección, que aumentan costos y reducen la calidad”. La administración

superior debe intervenir eventualmente en los intereses de rentabilidad continua. El único mecanismo disponible para la intervención a distancia es la producción de nuevas reglas que, a su vez, son poderosamente resistidas por los trabajadores de planta, quienes despliegan todos sus recursos para dramatizar la dependencia administrativa en su capacidad de racionalizar la producción a través de sus rutinas informales. Así, Burawoy logró hacer para la fábrica lo que ni los teóricos neo-institucionales contemporáneos ni los sociólogos del trabajo de servicio han hecho: conectar un análisis de la interacción entre rutinas oficiales y no oficiales del trabajo en el proceso laboral con un análisis del contexto externo.

¿Cuál el significado de todo esto para el hogar de ancianos contemporáneo? En la primera parte de este trabajo, comparo el análisis original de Roy sobre Geer con el hogar de ancianos Heartland para demostrar que una serie de procesos distintivos, contradictorios, de rutinización del trabajo, que implican tanto rutinas formales como informales, son comunes a ambos lugares de trabajo. En ambos entornos demuestro que los trabajadores inventaron nuevas habilidades, rompiendo sistemáticamente con las reglas oficiales e institucionalizando rutinas irregulares para reconciliar la cantidad de trabajo con el tiempo asignado. En ambos escenarios lo hicieron así con la colusión de la supervisión que funciona en el taller, y en ambos escenarios las contradicciones implicaron opiniones reforzadas de los trabajadores sobre la irracionalidad directiva. Ni la teoría neo-institucional, ni la sociología contemporánea del trabajo de servicio se centran en estos procesos, que son, por lo menos, lo suficientemente generales para cruzar los abismos espaciales e históricos que separan la tornería de Roy del hogar de ancianos Heartland (no sostengo, por supuesto, que estas dinámicas se encuentran en cada lugar de trabajo y en cada tipo de trabajo; más bien, la comparación revela que la presencia o ausencia de clientes no es la caracterís-

tica distintiva que separa los lugares de trabajo que exhiben estas dinámicas de los espacios laborales que no lo hacen)¹¹¹.

Resaltar lo que es similar nos permite ver más claramente lo que es diferente. Primero, el aspecto más importante del contexto externo para el hogar de ancianos contemporáneo no es la regulación del mercado (como en el análisis de Burawoy) sino la normativa estatal. En Heartland, los estándares de cuidado no son impuestos desde la administración superior sino desde afuera, desde el Estado, que también establece límites sobre recursos (fijando tasas de reembolso para Medicare y Medicaid, los programas que pagan la mayoría de los cuidados del hogar de ancianos). Debido a que estos recursos son escasos para permitir que *cualquier* hogar de ancianos sobreviva realmente para lograr los estándares asignados de cuidado, los administradores superiores no intentan arrebatar periódicamente el control de la planta a los trabajadores sino que, por el contrario, confían en la organización de la planta y en los métodos informales de trabajo para sostener la ilusión de que las reglas impuestas externamente están siendo respetadas. En segundo lugar, a diferencia de los trabajadores de la tornería, los trabajadores del hogar de ancianos no se desvían de las reglas oficiales en búsqueda de beneficio financiero o de victorias simbólicas contra la administración. En su lugar, aceptan los procedimientos informales del trabajo necesarios para el funcionamiento normal del hogar de ancianos, porque un proceso semejante a la “normalización de la desviación” (Vaughn, 1996) permite que sientan que su pro-

¹¹¹ Puede discutirse que la incapacidad relativa de los residentes del hogar de ancianos para ejercitar agencia en su nombre hace que el trabajo en un hogar de ancianos sea un caso especial y que los hogares de ancianos puedan, de hecho, ser más como fábricas que como otras clases de lugares de trabajo de servicio, precisamente porque los residentes de un hogar de ancianos están tan desprovistos de poder. Tal discusión ignora la considerable variación en las capacidades de los residentes y las formas en las que los residentes que poseían más conocimiento sobre los peligros pueden afirmarse, incluyendo, como este trabajo demuestra, decidir si colaborar en rutinas no oficiales ‘irregulares’ del cuidado u oponerse a ellas.

pia habilidad y experiencia atenúan los riesgos potenciales de procedimientos informales, haciendo que estos procedimientos sean relativamente seguros. La capacidad del virtuoso de realizar difíciles maniobras de manera segura se convierte, a su vez, en una importante recompensa intrínseca de la actividad y en una fuente de estatus en el lugar de trabajo. Tercero, a diferencia de las máquinas y de las materias primas, los clientes del hogar de ancianos (especialmente los menos impedidos cognitivamente) pueden ser participantes activos en el proceso de cuidado. En la medida en que aceptan a sus cuidadores como expertos, los residentes aceptan los métodos informales de los trabajadores (y puede que en algunos casos incluso reclamen por ellos) porque tienen sus propios intereses para asegurarse de que el horario del cuidado en sí mismo sea mantenido ante obstáculos.

Si este análisis de rutinización en el hogar de ancianos Heartland es correcto, es evocador de la noción clásica de Alvin Gouldner (1954) sobre la *burocracia simulada*: reglas externamente impuestas que tanto administradores y trabajadores acuerdan en ignorar. En la tipología de la burocracia de Gouldner, cuando el trabajo y la administración observaban las reglas burocráticas como sirviendo a sus intereses, la *burocracia representativa* era el resultado. La burocracia *centrada en el castigo* obtenida cuando una parte intentaba hacer cumplir reglas mientras la otra resistía. El ejemplo dominante de burocracia simulada de Gouldner, extraído de la fábrica de yeso que estudió, era la regla “de no fumar”, requerida por la compañía de seguros de la fábrica, pero ignorada por trabajadores y administradores de la misma manera, porque ambos grupos querían fumar en el trabajo. La virtud del concepto de Gouldner –distinguiéndola de la teoría neo-institucional y de las nociones contemporáneas de “alianzas de interés tripartito” en el trabajo de servicio– es que conectó un análisis de los intereses de los participantes del proceso laboral en el lugar de trabajo con el contexto externo de la organización.

La adaptación del concepto de burocracia simulada al hogar de ancianos contemporáneo requiere, sobre todo, del examen de los intereses tanto de los *clientes* como de los trabajadores y de los administradores. Pero implica también profundizar nuestra comprensión sobre la naturaleza y las consecuencias de la regulación externa para la organización del lugar de trabajo. Un incremento histórico extenso en la regulación externa en el sector del hogar de ancianos y las presiones contradictorias asociadas, han catapultado la burocracia simulada desde una característica organizacional menor, a una dominante. La burocracia simulada en este contexto no se refiere a una o dos reglas impuestas externamente, que pueden ser convenientemente ignoradas; más bien, toma la forma de un universo entero de rutinas de trabajo detalladas que no pueden ser seguidas en la práctica. Lejos de un proceso de rutinización oficial como el descrito por Leidner, encontramos en su lugar algo que podríamos llamar *rutinización simulada*. A diferencia de las rutinas convencionales de trabajo, que apuntan a regular pequeños incrementos de tiempo, las rutinas simuladas son muy detalladas en todo aspecto, excepto que *no especifican cuánto tiempo debe tomar cualquiera de las operaciones*. El hecho de que habiten y describan un mundo de fantasía de tiempo libre es su característica esencial y crucial, aislando a la administración del conocimiento oficial de las prácticas de trabajo informal que son necesarias para mantener el lugar de trabajo funcionando. Pero la rutinización simulada—a diferencia de la idea de desacoplamiento organizacional—no es simplemente una estrategia directiva para ocuparse del ambiente externo. Más bien, como mi análisis aclara, depende de constelaciones específicas de intereses en el proceso laboral que involucra a administradores, trabajadores y clientes, cada uno de los cuales tiene sus propias razones para participar en la rutinización simulada del trabajo.

Llevando a cabo la investigación

Heartland Community era un hogar de ancianos sin fines de lucro, con trabajadores no sindicalizados, con afiliación religiosa y con un buen número de personal (un asistente de enfermería por cada nueve residentes en los turnos del día y de la tarde). Había ochenta y dos camas divididas a través de tres “ejes” (áreas públicas con una pequeña oficina que substituía a la estación de enfermería tradicional). Desde principios de abril hasta fines de diciembre de 2004, realicé allí casi mil horas de observación participante. Mis actividades estuvieron divididas en tres fases. Durante la primera fase (entre abril y mayo de 2004), fui voluntario en el Departamento de Actividades cuatro días a la semana, ayudando al personal con el programa social y recreativo del hogar de ancianos. Durante el mes de junio, tomé y aprobé el curso de aprendizaje de asistente de enfermería aprobado por el Estado, ofrecido en Heartland y que incluyó tanto instrucción de clase como práctica. En agosto recibí mi certificación como asistente de enfermería examinado por el Estado (STNA). A partir de agosto hasta el final del año, el período del cual provienen principalmente los datos para este trabajo, trabajé dos turnos a la semana (treinta y seis turnos en total) como asistente de una enfermera en el turno del día, por el cual me pagaron el salario usual, para alguien que recién comienza, de \$9,25 por hora.

No puse bajo secreto mi identidad como sociólogo y negocié inicialmente entrar al sitio mostrando mi proyecto al director ejecutivo del hogar de ancianos, al administrador y al director de enfermería. También acordé reunirme con la administración a la conclusión del estudio y proporcionar retroalimentación sobre las prácticas organizacionales del hogar. Aclaré abiertamente que restringiría mis comentarios solamente a problemas organizacionales y que no reportaría sobre el desempeño de mis compañeros de trabajo, una condición con la que la administración estuvo fácilmente de acuerdo y que también comuniqué

individualmente a mis compañeros de trabajo cuando les conté sobre mí mismo y sobre mi proyecto. Le conté a cada uno de mis compañeros de trabajo sobre mi doble rol, la primera vez que nos conocimos; el proyecto y mi identidad eran de común conocimiento en el hogar y a menudo hablé con compañeros de trabajo sobre esto durante el trabajo de campo.

Trabajar turnos regulares como asistente de enfermería —más que confiar en expedientes oficiales, entrevistas u observaciones conducidas sobre cierta base— era esencial para el proyecto. Muy poco de la interacción entre las estructuras de organización y las rutinas y las interacciones diarias en las áreas de cuidado directo del hogar de ancianos se registra en expedientes de organización oficiales. También, dado que las descripciones de la gente sobre su propio comportamiento están fuertemente influenciadas por expectativas sociales y divergen rutinariamente de su comportamiento actual, consideré esta estrategia como superior a una aproximación basada en entrevistas. El proceso laboral en cuestión implicaba cuidado físico íntimo, realizado en privado y necesitaba de conocimiento no sólo sobre cómo el trabajo debía ser supuestamente realizado sino cómo fue realizado realmente, en detalle.

Llevé adelante mis tareas como asistente lo mejor que pude, mientras buscaba a mis compañeros de trabajo más experimentados para pedirles ayuda y consejos cruciales, sin los cuales no habría podido nunca sobrevivir un solo turno ‘en el piso’. Participé en violaciones rutinarias de reglas y en vez de esconderme detrás de una fachada de ‘neutralidad’, honestamente compartí mis opiniones sobre la práctica organizacional y administrativa cuando mis compañeros de trabajo me pidieron divulgarlas. A pesar de potenciales riesgos, mis compañeros de trabajo decidieron de forma contundente confiar en mí lo suficiente como para enseñarme lo que hacían y por qué lo hacían; específicamente, me enseñaron cómo evitar las reglas oficiales para lograr hacer

el trabajo. No interpreto esto como una prueba de que nunca me aceptaron completamente como una persona de confianza, puesto que mis compañeros de trabajo estaban conscientes de mi privilegiada posición y mi estatus temporal; pero, si hubieran querido, podrían, simplemente, haber permitido que fracasara como asistente, dejándome hacer las cosas por mi cuenta. No lo hicieron y he intentado honrar su confianza cuidadosamente, protegiendo su confidencialidad e intentando llamar la atención, a través de éste y de otro trabajo (López, 2006a, 2006b), sobre las terribles opciones que nuestra sociedad fuerza en los trabajadores de los hogares de ancianos.

Registré mis observaciones en notas detalladas de campo al final de cada turno. Eran notas de campo analíticas (Burgess, 1982) que consistían no sólo en descripciones detalladas o “descripción densa” (Geertz, 1973) de todo lo que hice y observé durante el turno, sino también en un análisis en curso sobre el significado de estas observaciones y las preguntas que surgieron a partir de ellas. Recibí influencia de la aproximación del método del caso extendido (Burawoy, 1998), en el cual se revisan hipótesis iniciales mientras las observaciones de campo las refutan o modifican. Cada entrada sucesiva en el campo, por lo tanto, se convirtió en una oportunidad para probar las ideas formuladas durante el análisis de las notas de campo del día precedente.

Comparando la tornería con el hogar de ancianos

Los estudios sobre trabajo de servicio raramente emprenden comparaciones directas con el trabajo en fábricas, asumiendo generalmente que son muy diferentes para ser comparables. Y en gran medida, Heartland Community y Geer, la tornería estudiada por Roy hace sesenta años (y luego como “Allied” treinta años más tarde por Burawoy), no habrían podido ser más diferentes. Los compañeros de trabajo de Roy eran blancos y masculinos; las mías eran casi todas mujeres y mayormente negras. De estos,

casi una cuarta parte eran inmigrantes recientes de África del Oeste y del Caribe. Las actividades de estos asistentes de enfermería, cuidando ancianos dependientes, también eran un mundo aparte de las actividades de los trabajadores de la tornería que taladraban, perforaban y daban forma a pedazos de metal, como forma de vida.

Del mismo modo, eran diferentes las actitudes con las cuales estos dos grupos de trabajadores enfocaban sus tareas. Los entusiastas esfuerzos de los operadores de la tornería de Roy para someterse a trabajos que veían como “apestosos” al “calor más blanco de la inteligencia y a la indiferencia más displicente sobre la propiedad de la compañía” (Roy, 1954: 257) para lograr una victoria en la forma de ganancias de cuotas, pueden ser contrastados solamente con la notable manera de cuidado en la cual mis compañeros de trabajo –a cambio de un salario por hora excesivamente modesto– lavaban, bañaban, vestían, alimentaban y confortaban a sus residentes. Los asistentes bromean juguetonamente con los residentes, quienes a menudo guardaban periódicos para que ellos pudieran leerlos en sus descansos. Los asistentes se preocupaban cuando los residentes estaban seriamente enfermos y algunos venían en sus días libres para asistir a entierros cuando ‘sus’ residentes morían. Meses después de la muerte de una señora blanca mayor, una favorita entre los asistentes, debido a su rápido ingenio y a una manera de vivir la vida al máximo, incluso a los asistentes masculinos se les hacía un nudo en la garganta cuando hablaban de ella. Heartland, así, distaba mucho de la zona de batalla industrial que Roy describe. Los residentes del hogar de ancianos eran por su parte a menudo activos participantes en el proceso de cuidado, dirigiendo el trabajo, quejándose por él, elogiándolo; otras veces activamente lo resistían maldiciendo, golpeando, gritando. Las tensiones y estreses emocionales, así como las alegrías de estas relaciones eran obviamente muy diferentes de las satisfacciones

y las frustraciones de los experimentados maquinistas con sus herramientas y materiales.

Pero no era sólo la naturaleza del trabajo con seres humanos o la aproximación de los trabajadores al trabajo lo que separó Heartland de Geer. Roy escribe detalladamente sobre la administración autoritaria de Geer, sobre ‘partidarios’ de la administración en contra de los cuales los trabajadores libraban una incesante batalla. La administración en Heartland, en cambio, se alineaba con el movimiento contemporáneo del “cambio de cultura” en los hogares de ancianos (Weiner y Ronch, 2003) y expresaba su compromiso con la premisa de que los asistentes de enfermería no pueden cuidar compasivamente a los residentes del hogar de ancianos a menos que se les conceda también respeto y dignidad en el trabajo (ver Thomas, 1996).

En consecuencia, los administradores de Heartland, de arriba hacia abajo, generalmente veían su rol como cuidadores, proveedores de alimento y como facilitadores del trabajo de cuidado, e incluso lograban mantener estos principios la mayoría del tiempo. Cuando necesitaban que algo sea hecho, por ejemplo, los administradores de Heartland siempre lo hacían de manera cortés; nunca vi que alguien haya recibido órdenes. Prevalecía una cultura de cortesía y respeto en el lugar de trabajo que no encuentra ninguna contraparte en las descripciones de Roy ni en otras descripciones de la vida de fábrica de mediados del siglo XX. Los administradores eran efusivos también con los agradecimientos, y ofrecían regularmente aprecio por el trabajo bien realizado. Incluso cuando los trabajadores cometían errores, observé a los administrativos ser sensibles y amables en sus intervenciones, manejar asuntos de forma respetuosa pero llamando la atención sobre cambios que necesitaban ser realizados. Los asistentes apreciaban este tratamiento y con solamente una o dos excepciones veían la respetuosa y amigable atmósfera en Heartland como una de las atracciones de trabajar allí.

Dadas todas estas divergencias, es razonable preguntarse si la tornería de Roy y mi hogar de ancianos son tan diferentes que no pueden ser comparables. ¿Qué se puede ganar de una comparación entre manzanas y naranjas? Sólo le puedo decir al lector que no fui a en busca de esta comparación. No exagero cuando digo que me fue forzada por el asombro que experimenté cuando volví a la descripción de Roy sobre las relaciones informales en Geer. Mi primera reacción –como la de Michael Burawoy cuando descubrió que había tropezado en la vieja tornería de Roy– fue de horror: Roy ya dijo todo lo que yo quería decir. Más lentamente, me di cuenta de que aunque muchas de las dinámicas identificadas por Roy en la tornería tuvieran sus contrapartes en el hogar de ancianos, estas dinámicas no se realizaban de la misma manera. Así, aunque el análisis de la sección siguiente acentúe continuidades, no cuestiono la distinción del trabajo de servicio, ni descuento la importancia de los cambios históricos ocurridos entre el trabajo de campo de Roy y el mío propio. La sociología del trabajo de servicio, en sus esfuerzos por teorizar el trabajo con la gente como distintamente diferente del trabajo con cosas (comprensible quizás), ha descuidado centrarse suficientemente en las continuidades y similitudes. La idea de reenfocarse en estos elementos, como he observado arriba, no es sostener que no hay diferencias reales entre el trabajo de servicio y el de la fábrica o que esas diferencias no son importantes. Más bien, identificar lo que es similar nos permite ver más claramente qué ha cambiado.

La eficiencia y ‘el arreglo’ revisados

La interacción entre las rutinas oficiales y no oficiales contiene dentro de ella una serie de dinámicas que se puedan encontrar en ambos lados de una divisoria sectorial. Primero, tanto en el trabajo de servicio como en la industria manufacturera, los trabajadores a menudo reciben cantidades de trabajo que encuen-

tran imposibles de realizar en el tiempo asignado, si respetan los procedimientos y rutinas oficiales. En segundo lugar, el descubrimiento acerca de cómo cumplir con las cuotas de producción administrativa fuerza a los trabajadores a desarrollar nuevas capacidades. Tercero, la ruptura de las reglas es, en sí misma, rutinizada no oficialmente; no para resistir metas administrativas, sino para llevarlas a cabo. Cuarto, como consecuencia de ello la calidad se ve comprometida. Quinto, los supervisores facilitan y conspiran con la ruptura rutinaria de reglas. Y sexto, estas dinámicas refuerzan las opiniones de los trabajadores sobre la irracionalidad administrativa. Estos seis puntos se extraen de los análisis de Roy (1954) sobre el trabajo a destajo en la tornería, pero como veremos también describen muchas de las experiencias fundamentales del trabajo en el hogar de ancianos de Heartland Community. Reconozco explícitamente que estos puntos no proporcionan la base para un análisis completo del trabajo de cuidado en hogar de ancianos. Más bien, estos elementos llaman la atención sobre los aspectos descuidados, cruciales para entender la rutinización en el entorno del hogar de ancianos contemporáneo.

La incompatibilidad entre el tiempo y las tareas

Los compañeros de trabajo de la tornería de Roy afirmaban: “No puedes lograrlo si haces las cosas de la forma en que la administración las quiere”. En Geer, “los operadores más cautos dieron lo mejor de sí mismos en duelos de sincronización solamente para conseguir ‘precios sin esperanza’ para sus penas” (Roy, 1954: 257). En estos casos los trabajadores no podrían alcanzar ganancias de cuota si seguían los procedimientos oficiales para hacer el trabajo. Aunque los trabajadores del hogar de ancianos en Heartland no hicieran trabajo a destajo y por lo tanto no estuvieran preocupados en ‘cumplir’ la cuota, se podría observar un paralelo en la incompatibilidad entre tiempo, tareas y procedi-

mientos oficiales en el turno del día, particularmente durante sus primeros, y cruciales, noventa minutos.

Durante este tiempo se requería oficialmente que cada asistente realizara rondas, comprobara físicamente a nueve residentes para ver si estaban mojados. Ella debía pasar una tela de lino a estos residentes y despertar a nada menos que a seis de ellos (los cuales debían ser cambiados o asistidos para ir al baño, ser lavados, vestidos y colocados en las sillas de ruedas). Sus dientes debían ser cepillados, su cabello peinado y/o trenzado; los hombres necesitaban ser afeitados; la cama debía ser tendida; y el lino sucio, la ropa manchada y la basura tenían que ser llevados al lavadero. Finalmente, el residente podía ser llevado al comedor. Estas tareas, tomadas en conjunto, eran conocidas como el “cuidado de la mañana”. Las rutinas oficiales explicaban con gran detalle cómo cada uno de estos trabajos debía ser completado. Aunque el espacio no permite una descripción completa, un solo ejemplo transmitirá el nivel de detalle en el cual estas tareas fueron especificadas. Había un procedimiento específico, oficial, para doblar y plegar con precisión el paño enjabonado para lavar el cuerpo y la cara que se usaba para higienizar el área perineal de las residentes femeninas; los asistentes debían limpiar exactamente nueve veces –tres veces en cada una de las tres ubicaciones– usando un área distinta del paño cada vez. Luego, se suponía que el mismo procedimiento debía ser repetido con un paño distinto, utilizado para enjuagar la zona. La mayor parte de las tareas que realizaban los asistentes estaban reguladas de cerca.

El primer y más fundamental hecho para la vida de los asistentes en Heartland era la absoluta imposibilidad, si uno seguía los procedimientos oficiales, de terminar todas las tareas asociadas con el cuidado de la mañana para más de tres residentes en los noventa minutos asignados. Con todo, siete de las nueve asignaciones del turno del día requerían que los trabaja-

dores realizaran cuidado matinal a más de tres residentes antes del desayuno. Según mis cálculos, cinco de las nueve asignaciones permitían a los asistentes respetar los procedimientos oficiales para pasar quince minutos o menos en el cuidado de cada residente (ver López, 2006b para una discusión detallada). Tres asignaciones tenían a seis residentes requiriendo cuidado antes del desayuno; dos asignaciones tenían a cinco; y otras dos asignaciones tenían a cuatro. En estas asignaciones, respetar los procedimientos oficiales era una imposibilidad no sólo para mí, sino también para los asistentes altamente experimentados.

Presiones de tiempo y habilidades

Roy reporta que los maquinistas se vieron forzados a desarrollar nuevas capacidades para convertir algo “apestoso” en algo “apetecible”. Los operadores de Geer aplicaron creatividad e inteligencia al problema de ahorrar tiempo en los trabajos para lograr ganancias de cuota a pesar de los ajustados horarios. El “precio sin esperanza” no siempre se mantenía sin esperanza pero “sorprendentes metamorfosis ocurrían a veces” (Roy, 1954: 257) ya que los operadores inventaban nuevas formas de trabajo. En Heartland, un proceso paralelo podía ser observado de nuevo. En mi curso de entrenamiento me enseñaron y examinaron veintitrés habilidades específicas, que iban desde cómo tomar signos vitales, a cómo cambiar una cama con una persona mayor sobre ella. La mayor parte de estas habilidades eran enteramente inadecuadas para las tareas de cuidado reales “en el piso”. Una vez que llegué allí, otros trabajadores me enseñaron, por necesidad, una serie completamente nueva de habilidades para lograr las mismas tareas en menos tiempo.

Por ejemplo, en lugar de los arduos procedimientos que implicaban una máquina hidráulica llamada “elevador de pie”, que permitía a un solo trabajador cambiar el pañal adulto de un residente que podría tener cierto peso pero no podía levantarse

de forma segura por mucho tiempo, mis compañeros de trabajo me enseñaron a realizar el “cambio de pie”, en el cual el asistente levantaba una residente de una silla y la mantenía de pie, mientras un compañero bajaba los pantalones de la residente y cambiaba su pañal, en un abrir y cerrar de ojos. El trabajo entero podía lograrse en menos de un minuto, comparado a los diez minutos que podían requerirse para encontrar la elevación de pie, colocar el cabestrillo detrás del residente y atar los lazos del lienzo a los botones de los brazos levantados, elevar al residente lentamente a la posición de pie, cambiarla, bajarla nuevamente a la silla, quitarle el cabestrillo, y quitarle el elevador.

Aunque no me concentro en los aspectos comunicativos de tales operaciones, no quiero dejar al lector con la impresión de que estaba de cualquier manera abstraído de ellos; éstas eran interacciones tanto sociales como físicas. Cualquier intento de describir estas relaciones de manera completa, obviamente se debe basar no sólo en la teoría de Leidner sobre las relaciones de tres vías, sino también en el concepto de Hochschild sobre trabajo emocional, e incluso en mi propia noción de “cuidado emocional organizado” (López, 2006a). Los residentes eran a menudo participantes activos en estos eventos de formas en que las herramientas y los materiales de las máquinas no lo son (un punto al que retorno más adelante). El punto limitado que expongo aquí es que las discusiones de Roy (1954) sobre la habilidad –específicamente, su observación de que los trabajadores son forzados a inventar nuevas habilidades para realizar las rutinas informales que contravienen metas organizacionales oficiales– añade algo importante al trabajo de Leidner (1993 y 1996) y Hochschild (1983): que ambos ven la rutinización como una forma de pérdida de habilidades. Incluso discusiones subsiguientes sobre las habilidades interactivas en la literatura sobre el trabajo de servicio que enfatizan la profundidad de las habilidades interactivas de los trabajadores (por ejemplo,

Paules, 1991 y 1996) no captura esta dinámica para producir habilidades informales.

La rutinización de la ruptura de reglas

La ruptura de reglas en Heartland, como en Geer, no era realizada de forma casual sino sistemáticamente. La lista de reglas que eran rutinariamente quebradas en la búsqueda de lograr terminar con el cuidado matinal en menos de quince minutos en Heartland, es demasiado larga para enumerarla aquí (ver López, 2006b), pero unos cuantos ejemplos ilustran el punto. Las reglas ignoradas del “cambio de pie” descritas arriba no sólo gobiernan el uso de elevación mecánica sino que también descansan en una técnica ilegal para levantar al residente de la silla (los asistentes simplemente se apoyaban en la silla, cerraban los brazos debajo de las axilas y detrás de la parte superior de la espalda del residente y se paraban, llevando al residente con ellos). Esta técnica era el estándar *de facto* para todas las “transferencias”; nadie utilizó nunca la “correa de paso” para llevar a los pacientes de la cama a la silla o al revés. Los trabajadores a menudo ignoraban las reglas que requerían que dos asistentes realizaran transferencias con elevaciones mecánicas; a veces, los trabajadores no utilizaban las elevaciones en absoluto sino que simplemente levantaban a los residentes y les llevaban de la cama a la silla.

La lista de desviaciones continúa: no se escuchaba realmente que se hicieran rondas al principio del turno. Nadie respetó nunca procedimientos oficiales para lavar a los residentes, que implicaban dos palanganas, una conteniendo agua con jabón y otra sólo con agua. Nunca oí hablar, ni observé nunca que un asistente se molestara con las palanganas en absoluto; minutos enteros podían ser eliminados al prescindir de ellas. El cuidado perineal en práctica nunca seguía las reglas detalladas para doblar y plegar los paños de modo que cada una de las nueve limpiezas específicas utilizara una superficie limpia; en su lugar,

a menudo, significaba un deslizamiento fuerte superficial, sólo entre las piernas del residente con un paño enjabonado, antes de que el residente fuera dado vuelta y lavado por detrás. Las reglas contra dejar a los residentes solos en el retrete también eran violadas rutinariamente; uno podía apenas permitirse perder cinco o diez minutos esperando y mirando mientras un residente se sentaba en el retrete. La única manera para terminar a tiempo era poner al residente en el retrete y pasar al siguiente residente. En los casos en que no se podía confiar en los residentes para dejarlos sentados, los asistentes ignoraban las órdenes de enfermería que requerían que sean asistidos en el retrete; en su lugar, los cambiaban en la cama, sustituyendo a menudo los pañales adultos robados de las reservas de otros residentes para suministrarlos a los residentes que usaban el retrete.

Comprometiendo la calidad

En Heartland Community tal como en Geer, los esfuerzos de los trabajadores para “lograr el trabajo” implicaban necesariamente compromisos en torno a la calidad. En Geer esto significaba producir piezas que no se ajustaban a las especificaciones. En Heartland, cuando los asistentes desobedecían las reglas para levantar y transferir a los pacientes, aumentaban el riesgo de caídas y lesiones de los residentes (así como de sí mismos). Cuando se lavaban las manos con menos frecuencia o menos a fondo de lo que debían porque tenían prisa, aumentaban el riesgo de transmisión de enfermedades infecciosas –a las cuales los ancianos y los enfermos son especialmente vulnerables– de paciente a paciente. Cuando no realizaban rondas, incrementaban la posibilidad de que el sufrimiento de un residente pasara inadvertido hasta el turno posterior. Y, por supuesto, el mismo esfuerzo para terminar tareas de cuidado en periodos de tiempo extremadamente reducidos empeoraba la calidad del cuidado en el hogar de ancianos, forzando a los trabajadores a prestar poca atención

a los aspectos emocionales del cuidado (Stone, 2000; Cancian, 2000). Muchos residentes del hogar de ancianos, quienes son mucho más propensos a sufrir de soledad, desamparo y depresión, que los ancianos no institucionalizados (Thomas, 1996), evalúan la calidad de su cuidado sobre todo en términos de la calidad de sus relaciones con sus cuidadores primarios (Bowers, Fibich, y Jacobson, 2001). Pero estas relaciones eran socavadas en sí mismas por la forma en que los trabajadores eran forzados a apresurarse con las tareas de cuidado tan eficientemente como fuera posible.

Puede resultar tentador ver la situación como simplemente un caso de intereses administrativos y de los trabajadores aliándose a expensas de residentes sin poder. Pero, los trabajadores rompían las reglas administrativas, dejando de seguirlas; y por otra parte, al hacerlo, los asistentes del hogar de ancianos no sólo ponían en riesgo a sus pacientes sino que también asumían riesgos legales y físicos serios, ellos mismos. Paradójicamente –un punto al que vuelvo más adelante–, podría parecer que es en el interés de pacientes y trabajadores que estos últimos insistan en *respetar* las reglas que la administración fomenta oficialmente pero que tácitamente permite que se rompan.

La colusión administrativa en la rutinización de la ruptura de reglas

Roy (1954) y Burawoy (1979) discuten cómo la supervisión de la planta y la administración de una fábrica local aprueban tácitamente, coluden con, o ignoran ciertas clases de desobediencia a las reglas de forma rutinaria en Geer/Allied. Esta dinámica era también fácilmente observable en Heartland. Sin duda, se intentaba que *algunas* reglas sean cumplidas estrictamente, especialmente aquellas cuya violación planteaba riesgos inmediatos de salud y de seguridad que eran fácilmente visibles para los visitantes. Por ejemplo, en un turno alrededor de media mañana

Charlene, supervisora de unidad (una enfermera registrada, un nivel superior al cargo de enfermera autorizada), se me acercó mientras yo caminaba a través del Eje Norte y me preguntó si podría hablar conmigo por un momento. “Acabo de entrar”, dijo, “y noté que algo que no está realmente bien”. Charlene reconocía tácitamente que había muchas violaciones de reglas que la administración no hacía cumplir, pero aquí había algo diferente. Me llevó a un cuarto donde dormía uno de mis residentes. “Ahora”, dijo, “¿Qué está mal aquí?”. Miré al residente y dije con consternación: “Oh no, dejé su carril lateral abajo”. Siempre que un residente era dejado desatendido en la cama, el carril lateral debía estar elevado para prevenir una caída. “Correcto”, dijo la supervisora. “¿Y qué más?”. Miré pero no vi nada más mal. “No estoy seguro”, dije vacilante. “Dejaste la cama elevada en la posición más alta en vez de bajarla cuando terminaste”, dijo suavemente. Expresé remordimiento otra vez. Continuó: “sé que lo estás intentando mucho y lo estás haciendo muy bien. Muy pronto, estos detalles serán naturales para ti. Incluso los asistentes experimentados incurren en equivocaciones como ésta, también, así que no te sientas demasiado mal”.

Charlene manejó la infracción de forma agradable, pero el mensaje estaba claro: aquí habían reglas que la administración haría cumplir. Se hacían concesiones porque todavía era bastante nuevo y había incurrido en una equivocación honesta, pero me advertían contra la repetición de ofensas. Y había excelentes razones para hacer cumplir esta regla: cuando la cama estaba elevada a su posición más alta, estaba casi a un metro y medio del suelo. Un residente que rodara de tal altura probablemente terminaría seriamente herido.

Por otra parte, otras reglas con implicaciones igualmente serias no *eran* controladas. Por ejemplo, en otra ocasión, la misma supervisora de unidad que me llamó la atención sobre mi error en el ejemplo anterior, permitió la práctica de dejar a los

residentes desatendidos en el retrete. Una tarde había ayudado a la señora Walker en el retrete y le dije que utilizara la luz de la llamada para dejarme saber cuándo terminara. La señora Walker no podía levantarse sola de forma segura, ni siquiera con su andador; necesitaba a alguien allí para ayudarle a ponerse de pie y limpiarla. Mientras ella estaba en el retrete contesté otra luz, la señora Brown sufría de diarrea y había defecado. Tomó menos de diez minutos limpiarla. Tan pronto como terminé con la señora Brown, me dirigí hacia fuera para ver a la señora Walker. Cuando entré al eje vi que su luz estaba apagada. Charlene me vio comprobarla y me dijo: “Oye, sabía que estabas ocupado, así que saqué a la señora Walker del retrete por ti”. Le agradecí mucho. “No hay problema”, dijo. “Es mi trabajo contestar a luces de llamada, también”. No hizo ningún comentario sobre el hecho de que estaba contra las reglas dejar a los residentes desatendidos en el cuarto de baño, señalando así comprensión de que esto era una desviación aceptable.

La experiencia de la irracionalidad administrativa

Finalmente, encontramos en el análisis de Roy sobre las dinámicas descritas en Geer más arriba, el reconocimiento de que los trabajadores tienen buenas razones para creer que son ellos quienes son racionales y es la administración la que es irracional. Roy tiene cuidado en decir que, de hecho, no cree que la administración sea irracional (no hace, sin embargo, ninguna tentativa real por explicar el comportamiento administrativo). No obstante, la razón por la que esto aparece tan a menudo para los trabajadores tiene que ver con expectativas administrativas en conflicto. En Geer, los partidarios de la productividad establecían las tarifas que necesitaban ser recortadas; al mismo tiempo, el inspector trataba de hacer cumplir la calidad. Son dinámicas como éstas las que llevan con frecuencia a los trabajadores a desdeñar las directivas de la administración por su irracionalidad e ignorancia.

Dinámicas similares eran visibles en Heartland. Los trabajadores eran conscientes de la imposibilidad de seguir las reglas y rutinas oficiales de cuidado y, por tanto, tenían siempre una buena razón para ver cínicamente las versiones oficiales de la realidad. La administración demandaba continuamente (en mi opinión, a menudo de forma sincera) cuidar la calidad, pero la necesidad de ignorar reglas importantes de cuidado para satisfacer las asignaciones de trabajo, el fracaso para hacer cumplir las reglas de cuidado con claras implicaciones para la calidad, y los objetivos opuestos sobre los que las intervenciones administrativas funcionaban a menudo, hicieron de ésta una proposición difícil de tragar para los trabajadores. Parecía haber solamente dos posibilidades: o la administración sabía cómo las cosas eran realizadas realmente, en cuyo caso las reglas eran una broma y las demandas de la administración para cuidar la calidad eran falsas; o bien no sabía, en cuyo caso (en opinión de los trabajadores) la administración era incompetente. Los trabajadores adoptaban a veces una visión, a veces otra, pero de cualquier manera la administración sólo podría aparecer como objeto de mofa y ridículo.

Los intereses de los clientes pueden llegar a ser centrales para con estas consideraciones en el trabajo de servicio, pero los trabajadores no ven a la administración como irracional, simplemente porque los intereses administrativos se oponen a los intereses de los clientes o a ellos mismos. Los trabajadores pueden entender la búsqueda de sus propios intereses por parte de la administración, pero lo que encuentran a menudo más difícil de entender es la forma en la que las prácticas administrativas socavan tan frecuentemente los *propios intereses de la administración* e incluso *las propias declaraciones de la administración* sobre lo que se considera importante. Esto es lo que crea el sentimiento entre los trabajadores de que la administración es irracional, desorientada, idiota y jodida. Esta sensación es común a muchos tipos de trabajo distintos.

La rutinización simulada y ‘el arreglo’

Hemos considerado hasta ahora cómo los aspectos de la rutinización en Geer y en el hogar de ancianos Heartland eran similares. Pero había diferencias clave en la forma en la que la rutinización funcionaba en estos dos entornos. Para ver estas diferencias volvamos una vez más a Roy (1954). La administración superior en Geer, escribe Roy, promulgó periódicamente nuevas reglas dirigidas a recuperar el control sobre el proceso de trabajo:

La primera regla nueva durante este estudio entró en ‘efecto’ menos de dos meses después de que me contrataran. Fue diseñada para hacer controles más estrictos en el sector del cuarto de herramientas, donde los dependientes no sólo habían estado dejando pasar montajes con anticipación, sino que habían permitido a los operadores o a sus hombres de montaje entrar al cuarto de herramientas para hacer ellos mismos las recogidas anticipadas. Un objetivo de la nueva regla era contener la práctica de los operadores de guardarse ‘montajes principales’ en las máquinas en vez de devolverlas al final de la realización de operaciones (Roy, 1954:261).

Así, consistentes con la visión de Gouldner (1954) sobre la burocracia centrada en el castigo, la administración identificó un problema, publicó nuevas reglas dirigidas a arreglarlo y después tuvo que intentar hacer cumplir esas reglas. Roy continúa para describir cómo las reglas introdujeron nuevas ineficiencias y nuevos problemas: bajo el nuevo sistema, el trabajo fue a menudo retrasado por horas mientras que las herramientas que los operadores tenían fácilmente disponibles en sus estaciones fueron confinadas. La administración al final tiró la toalla y permitió que los trabajadores volvieran a sus prácticas habituales. Él concluye: “El ‘arreglo’ estaba vigente otra vez y los operadores y sus aliados del grupo de servicio dirigieron el negocio como de costumbre durante las semanas restantes del empleo del autor” (Roy, 1954: 265). Treinta años más tarde, según lo mencionado

arriba, Burawoy (1979) observa el mismo patrón; a diferencia de Roy, Burawoy liga este patrón cíclico de aplicación y relajación a las diversas demandas del mercado para con la supervisión del taller y para con la administración superior.

En Heartland, el patrón era muy diferente. La administración superior intervino periódicamente en la planta de producción, pero estas intervenciones tomaron una forma diferente. En vez de intentar afirmar el control exigiendo adherencia a las nuevas reglas dirigidas a ‘romper’ el sistema existente de organización informal, las intervenciones administrativas en Heartland tomaron la forma de recordatorios amables, entrenamientos en servicio y avisos publicados, que podrían fácilmente ser (y eran) esencialmente ignorados por los cuidadores de primera línea. Estas intervenciones eran, en otras palabras, enteramente simbólicas. Aquí, a diferencia de Geer/Allied, la administración superior estaba dentro del ‘arreglo’ también.

Un ejemplo de esto era la respuesta de la administración superior al problema de las infecciones de vías urinarias (IU) en la población residente. Durante el período de mi trabajo de campo, Heartland experimentó un pico en los índices de IU que aparecieron en sus indicadores oficiales de calidad. Debido a que el pobre cuidado perineal es una causa principal de IU en los hogares de ancianos, la administración superior respondió al incremento de los índices de IU, programando entrenamientos individuales obligatorios de ‘limpieza’ con Maureen, una enfermera registrada y directora de personal. Cuando fui al aula para el entrenamiento de limpieza, Maureen me pidió que demostrara, en un maniquí, cómo hacía el cuidado perineal de una residente femenina. Decidí que debía hacerlo de la manera en que me habían entrenado (en oposición a la manera que me habían enseñado en el trabajo mismo), así que utilicé los dos lavabos e hice dieciocho pases separados con los dos paños, pliegando los paños de la forma aprobada en cada ocasión. Maureen

dijo: “¡Eso está muy bien! Estás haciendo el cuidado perineal correctamente. Necesitamos asegurarnos de hacerlo de esta manera cada vez”. Continuó: “Muchos asistentes acaban de dejar el hábito de hacerlo de la manera apropiada. Apenas necesitan un recordatorio, tú sabes, para volver a hacerlo bien”.

Claramente, el pobre cuidado perineal era un problema en Heartland, pero no porque los trabajadores “necesitaran un recordatorio” para hacerlo correctamente. El motivo real era que seguir los procedimientos oficiales era inadmisibles dada la cantidad de tiempo que los trabajadores tenían para terminar sus tareas. Al principio, interpreté el comentario de Maureen como evidencia de que la administración estaba simplemente desconectada de las realidades del piso; ella simplemente no entendía la forma en que las cosas eran, realmente. Pero, gradualmente me di cuenta de que mi propio deseo de tomarle la palabra a Maureen me ocasionó suprimir un hecho importante: Maureen, ahora una administrativa importante, había comenzado su carrera en el hogar de ancianos como asistente. Había trabajado como asistente durante muchos años, antes de ir a la escuela a medio tiempo para ganar su grado de enfermera autorizada y luego de enfermera registrada. Finalmente, empecé a comprender que ella entendía perfectamente bien las realidades del piso, y así, sabía indudablemente que llevar a cabo un entrenamiento de ‘limpieza’ para recordar’ a los trabajadores cómo hacerlo correctamente, de ninguna manera resolvía el problema.

Si la naturaleza simbólica de las intervenciones administrativas marca una diferencia entre Geer/Allied y Heartland, una segunda tenía que ver con la naturaleza inusual de las rutinas oficiales. Mientras que las rutinas normales procuran regular el ritmo de trabajo y así regular pequeños incrementos de tiempo (ya sea directamente o a través de incentivos financieros, como en el trabajo a destajo de Geer/Allied), las rutinas oficiales del trabajo en Heartland describían cuidadosamente cada paso de

los procedimientos específicos del cuidado, pero omitían extrañamente cualquier mención de cuánto tiempo debía tomar cada paso.

Obtuve mi primer atisbo de esto durante el curso de aprendizaje, cuando Maureen enseñó a la clase sobre la técnica apropiada de lavado de manos para prevenir el esparcimiento de enfermedades infecciosas de un residente a otro. Esta era la primera de veintitrés habilidades requeridas por los asistentes de enfermería y una que se suponía debíamos realizar antes y después de cuidar a cada residente. Maureen aplicó primero un tinte invisible que aparecería bajo luz ultravioleta a nuestras manos, y nos instruyó lavar todo el tinte. Refregué por lo que pareció un largo rato, después sometí mis manos a una luz ultravioleta. Había montones de porciones de tinte debajo y alrededor de mis uñas, entre mis dedos y me había faltado el área entera entre el pulgar y los índices en ambas manos, así como mis muñecas. Tomó varios minutos más de limpieza para limpiar todo. “Dondequiera el tinte permanecía”, Maureen dijo, los “gérmenes habrían podido permanecer también. El lavado de manos completo es *la manera* más importante de prevenir la difusión de enfermedades infecciosas”.

Medí el tiempo de Maureen mientras demostraba cómo hacerlo correctamente: ocho pasos específicos que tardaron casi un minuto y terminaron con las manos secas y listas para el trabajo. (Era importante lograr que las manos de uno estén absolutamente secas porque es extremadamente difícil ponerse guantes de látex si hay alguna humedad en alguna parte de las manos). Los pasos estaban enumerados en nuestros materiales de entrenamiento, pero el hecho de que tomaría casi un minuto para terminarlos, no. Pero con nueve residentes a revisar durante las rondas, me di cuenta que seguir estos procedimientos significaría pasar cerca de dieciséis minutos (cerca del veinte por ciento del tiempo total disponible para el cuidado de la mañana antes

de desayuno) en el lavado de manos antes de que el trabajo de verdad del turno hubiera siquiera comenzado. Si nos lavamos las manos de la manera que nos enseñaron, suponía, podríamos pasar incluso una hora fuera de cada turno de ocho horas sólo para lavarnos las manos. Alarmado, transmití estas ideas a Maureen. “Nunca pensé realmente acerca de ello de esa manera”, dijo. “Pero tienes razón, es un desafío. Simplemente, debes hacer lo mejor que puedas”.

Cada rutina oficial que aprendimos tenía la misma ceguera a las cuestiones de tiempo. Los procedimientos para transportar a los residentes, las rutinas interactivas para comunicarse efectivamente con los residentes — todas estaban detalladas pero no se medía el tiempo de ninguna de ellas. Estos silencios oficiales sobre el tiempo eran esenciales para la *rutinización simulada* del trabajo. Si la burocracia simulada (Gouldner, 1954) consistía en reglas específicas que los trabajadores y la administración acordaban en ignorar, la rutinización simulada dependía de la existencia de rutinas oficiales de trabajo detalladas, que eran vagas acerca de cuánto tiempo más requerían sus pasos y que en la práctica ninguna de las partes del proceso laboral trataba de respetar o hacer cumplir. Pero, para entender cómo y por qué la rutinización simulada emergió como el modelo de organización dominante en Heartland, necesitamos entender las presiones externas específicas que llevan a la administración a ir en su búsqueda, así también cómo y por qué los trabajadores y los residentes del hogar de ancianos podrían llegar a sentir que la rutinización simulada era consistente con sus intereses. En las tres secciones siguientes, examino los intereses de cada grupo de participantes en el proceso de trabajo, uno por uno.

Administración superior y rutinización simulada

Parte de la motivación de la administración para la burocracia simulada en Heartland puede haber provenido del hecho

de que en el hogar de ancianos no había sistema de trabajo a destajo para manipular, así que la rutinización informal no incrementaba costos, sino, al contrario, ayudaba a reducirlos. Por otra parte, la rutinización informal obviamente comprometía la calidad del cuidado y la administración superior tenía muchas razones para preocuparse por ello. Así, para entender por qué la administración de Heartland no intentaba enérgicamente intervenir incidentalmente las rutinas oficiales, debemos entender las contradictorias presiones externas a las cuales ellas respondían.

Los hogares de ancianos contemporáneos enfrentan una cantidad de regulaciones externas mayores que las que les correspondían a las fábricas hace sesenta o incluso treinta años atrás. Parte de esto tiene que ver con el incremento general de la regulación sobre el lugar de trabajo durante la última mitad del siglo xx, pero más específicamente, el proceso del trabajo del hogar de ancianos ha estado sujeto a una regulación federal cada vez más rigurosa durante los últimos cuarenta años. Un aspecto poco estudiado del trabajo que involucra personas, es que puede ser riesgoso para clientes y compradores (ver Heimer y Stevens, 1997 para un raro examen del riesgo organizacional creado por los clientes)¹¹². En los hogares de ancianos, personas frágiles y vulnerables son objeto de cuidado íntimo; el proceso de trabajo en sí mismo los expone a serios riesgos de daño físico. La vulnerabilidad particular de los residentes de los hogares de ancianos creó preceptos políticos, cuyas acciones han transformado radicalmente el ambiente regulador de los hogares de ancianos

¹¹² Las organizaciones fabriles, sin duda, también se ocupan de los riesgos asociados a los clientes. En la fabricación, sin embargo, la administración puede minimizar los riesgos planteados por los clientes asegurándose de que sus productos estén bien diseñados y manufacturados con tolerancia aceptable. Mientras estos límites no se excedan, las desviaciones de las rutinas oficiales en el proceso de fabricación no incrementan apreciablemente los riesgos de organización asociados a los clientes. Así, los juegos del taller, estudiados por Roy, Burawoy, y otros son tolerables mientras los productos resultantes no estén demasiado ‘fuera de las especificaciones’.

desde que esta industria asumiera su forma moderna en los años sesenta.

Durante los años setenta y ochenta, la regulación federal sobre la industria de los hogares de ancianos estaba esencialmente limitada a los requisitos de los programas de Medicare y Medicaid, a través de los cuales la mayoría de los hogares de ancianos eran pagados, y a las reglas básicas sobre incendios y seguridad creadas por la Ley Hill-Burton de 1954. En los años sesenta, las pautas federales para los programas de licencia del Estado fueron publicadas, pero no existían estándares federales uniformes, o si quiera requisitos federales de capacitación para los asistentes de enfermería que realizaban la mayor parte del trabajo de cuidado. Los programas de licencia del Estado no hacían cumplir de manera confiable los requisitos de Medicare y Medicaid para la certificación, y las inspecciones de licencia continuaron siendo adaptadas hacia la revisión del espacio físico antes que destinadas a evaluar la calidad del cuidado (Institute of Medicine, 1986). Sin embargo, durante los años setenta y ochenta una serie de publicaciones influyentes (Mendelson, 1974; Vladeck, 1980; Institutes of Medicine, 1986) documentaron la existencia de pésimas condiciones en los hogares de ancianos norteamericanos y ayudaron a crear la suficiente presión política como para reformarlos.

Esta presión culminó en la Omnibus Budget Reconciliation Act (OBRA) de 1987, la cual condujo la regulación de los hogares de ancianos a una nueva era; al tiempo en que, durante la primera mitad de los años noventa, sus requisitos fueron organizados de forma escalonada. La Ley creó los requisitos de entrenamiento para los asistentes de enfermería; los requisitos de personal para enfermeros registrados; y aclaró los derechos específicos de los residentes de los hogares de ancianos. OBRA requería que los hogares de ancianos realizaran evaluaciones regulares sobre las necesidades de cada residente usando un

Instrumento de Evaluación del Residente (IER) estandarizado y creara y siguiera planes de cuidado individualizado para cada residente, con la intención de maximizar sus capacidades físicas, mentales y psicológicas, así como su bienestar. Aunque el IER era sobre todo una herramienta clínica, se requería también que cada hogar de ancianos reportara al Estado un subconjunto estandarizado de datos recolectados sobre cada residente, para así facilitar el análisis externo de la calidad del hogar de ancianos. Y aunque las funciones de inspección y puesta en práctica eran mantenidas por los distintos estados, OBRA creó nuevos estándares federales para cuidados de enfermería, alimentación, economía doméstica, mantenimiento y servicios médicos, y estableció una gama de sanciones que los estados podrían emplear contra los hogares de ancianos que no obedecieran.

Los encargados del hogar de ancianos quieren evitar que se descubran ‘deficiencias’ en las inspecciones del Estado. Estas inspecciones son ordinariamente anuales pero también pueden ser accionadas por denuncias de residentes o de familiares. Las deficiencias se reportan públicamente en <http://www.medicare.gov> y, por tanto, tienen el potencial de afectar negativamente admisiones futuras (y futuros ingresos económicos). Las deficiencias serias podrían, en principio, llevar al Estado a suspender la licencia del hogar de ancianos, suspender admisiones o tomar otras medidas correctivas. Así, los administradores superiores saben que mantener sus trabajos depende de tener inspecciones del Estado sin problemas.

Otra de las obligaciones que plantean los estándares de cuidado para los administradores de los hogares de ancianos es el riesgo de ser demandados por no cumplir con ellos. Aunque la capacidad de los residentes del hogar de ancianos para abogar por ellos mismos es a menudo limitada, no hay duda de que los administradores quieren evitar demandas legales de los residentes o (más probablemente) de miembros de una familia en

caso de accidente u otro problema importante de cuidado. Las demandas, cuando menos, cuestan dinero para la defensa; en el peor de los casos contienen el potencial de mala publicidad, así como consecuencias financieras adversas. Los administradores del hogar de ancianos consideran las demandas como una fuente importante de tensión en los recursos de la industria. En términos nacionales, en el año 2001 existieron más de setecientas cincuenta demandas relacionadas con el cuidado en contra de hogares de ancianos (Johnson y otros, 2003), lo que significa que alrededor del cinco por ciento de todos los hogares de ancianos fueron demandados solamente en ese año. El ochenta y ocho por ciento de todas las demandas se arreglan fuera de corte y el monto promedio de estos acuerdos sobrepasa los \$400 000 (Stevenson y Studdert, 2003).

La dificultad para los administradores superiores de hogares de ancianos –incluso en hogares de ancianos sin fines de lucro como Heartland, donde todo esfuerzo posible fue realizado para la provisión de personal– es que los mecanismos existentes de financiación en Medicare y Medicaid no les permiten contratar suficiente personal para cumplir realmente con los estándares de cuidado especificados en OBRA. Según un estudio reciente del Departamento de Sanidad y Servicios Sociales de los Estados Unidos, el nivel mínimo necesario de provisión de personal de asistentes de enfermería para garantizar un buen cuidado sería de entre 2,9 y 3,2 horas diarias de asistencia de enfermería por residente (U. S. Department of Human Services, 2002). En Heartland –donde la provisión de personal era substancialmente mejor que en la industria promedio– se contabilizaban 2,4 horas diarias de asistencia de enfermería por residente. Alcanzar el estándar propuesto de provisión de personal, habría requerido que Heartland incrementara el personal de asistentes de enfermería en más del veinte por ciento, e incluso esto podría resultar insuficiente (ver Lopez, 2006b).

Medicaid, el programa que paga el cuidado a largo plazo para los indigentes, cubre casi el setenta por ciento de todos los días de los pacientes del hogar de ancianos, pero, debido a que los reembolsos de Medicaid son substancialmente menos generosos que los reembolsos de Medicare, los pagos de Medicaid dan cuenta de menos de la mitad de los ingresos del hogar de ancianos (Rhoades y Sommers, 2001). El reporte del Departamento de Servicios Humanos y de Salud concluye que *incluso si todos los cuidados de enfermería del hogar de ancianos fueran reembolsados de acuerdo con la tarifa más alta de Medicare*, no sería suficiente para cubrir los costos de enfermería asociados con un nivel mínimo, hipotético, de provisión de personal de asistentes de enfermería de 2,9 horas de asistencia de enfermería por día de residente (DHS, 2002). Dadas estas realidades, ningún nivel de provisión de personal apoyado por el actual sistema federal de reembolsos permitiría que los asistentes de enfermería cumplieran realmente con los estándares oficiales de cuidado. Por lo tanto, los administradores de los hogares de ancianos se ven envueltos en un difícil aprieto. Por un lado, necesitan poder demostrar a una gama de audiencias externas que están haciendo todo lo posible por proporcionar un cuidado de alta calidad que cumple o excede los estándares oficiales; por otra parte, las limitaciones de recursos impuestas externamente significan que no se cuestione que estos compromisos sean realmente cumplidos.

Un análisis de estas tensiones permite que entendamos por qué la administración iba en busca de la rutinización simulada; pero también permite que entendamos la aplicación diferenciada de reglas individuales. La regla que requería bajar las camas y elevar los carriles laterales, discutida anteriormente, no interferiría con rutinas informales de cuidado y se podía hacer cumplir dentro de las restricciones del ambiente externo. Sin embargo, la regla que requería que los asistentes permanecieran con los residentes mientras utilizaban el retrete no podría ser forzada sin

causar caos. Respetar esta regla durante el cuidado de la mañana, hubiera sido inadmisibile sin un incremento significativo –e impagable– en la provisión de personal. Pero incluso durante las horas de la tarde, cuando las cosas no eran tan ajetreadas, hacer cumplir estrictamente esta regla hubiera incrementado la cantidad de residentes que esperaban que sus luces de llamada sean respondidas. Este aumento habría aparecido en el registro computarizado de cada señal de llamada y del tiempo que tomó para ser respondida, y estos expedientes estaban sujetos a ser revisados por inspectores del Estado. Por todas estas razones, la administración permitía que los trabajadores utilizaran su propio juicio para determinar qué residentes podrían ser confiados para mantenerse sentados y pedir ayuda cuando terminaran de usar el retrete. Los trabajadores, por razones que exploro a continuación, asumían los riesgos concomitantes.

Asistentes de enfermería y rutinización simulada

Las tensiones resumidas anteriormente no conducen a los administradores de los hogares de ancianos a adoptar una actitud de buena fe hacia los trabajadores, tal como Meyer y Rowan (1977) presumen. Los administradores no asumen simplemente que los trabajadores están siguiendo los procedimientos oficiales y no pasan por alto o descuentan los casos en los cuales no lo hacen. Más bien, realizan declaraciones públicas de *mala fe* sobre la importancia de seguir los procedimientos oficiales (declaraciones que los trabajadores reconocen como tales, debido a que entienden que podrían ser en realidad castigados por tomarlas literalmente). El siguiente incidente ilustra el punto.

Una mañana, luego de un mes de trabajo en mi turno como asistente, la Directora de Enfermería (DE) cubrió a una enfermera que estaba a cargo de mi unidad, pero que estaba ausente. En el ‘grupo’ de media mañana la DE nos preguntó a cada uno cómo iban las cosas. Cuando llegó mi turno, le dije que me sen-

tía más cómodo sobre mi capacidad para realizar el trabajo, pero que todavía estaba preocupado por ser demasiado lento. Ella contestó: “Steve, no se trata de cuán rápido puedes ir, se trata de proveer de un buen cuidado. No es una carrera. Aquí no nos preocupa la velocidad”.

Más tarde, una de mis compañeras de trabajo que había atestiguado este intercambio me dijo: “Eso es basura”. Ella resopló y continuó: “Cuando eres nuevo, por supuesto todos entienden [que eres lento]. Pero con el tiempo, si no estás llevando a los residentes al comedor a tiempo, los asistentes se quejarán a las enfermeras y comenzarás a recibir amonestaciones escritas. Si continúa sucediendo y no mejoras, puedes ser despedido por eso”.

Su percepción sobre la importancia de la velocidad en evaluaciones oficiales de funcionamiento fue confirmada cuando una encargada de la unidad (también una enfermera) que realizaba una devolución verbal sobre mi evaluación correspondiente a los noventa días de prueba dijo: “Steve, he preguntado a las enfermeras a cargo y a otros asistentes sobre cómo lo estás haciendo. Me dicen que tus residentes están limpios y vestidos cuidadosamente. Tus interacciones con los residentes son apropiadas y positivas y *los estás llevando al comedor a tiempo por las mañanas*”¹¹³.

Así, vemos que los trabajadores no son simplemente ‘participantes’ en ‘ceremonias’ o ‘rituales’ sino que la administración amenaza con sanciones reales en contra de aquellos que podrían insistir en respetar las rutinas y declaraciones oficiales (un argumento similar sobre los hogares de ancianos es realizado por Foner (1994)). Como los maquinistas en Geer, que responden a incentivos reales de evaluación de tiempo, adaptando y rompiendo las reglas oficiales, los trabajadores del hogar de ancianos responden a presiones reales impuestas sobre ellos en

¹¹³ El énfasis es del autor.

la práctica y reconocen que los administradores que sostienen que el tiempo no es tan importante como hacer el trabajo correctamente, en realidad no quieren decir eso. De esta manera, las presiones externas sobre los administradores son transmitidas hacia abajo y aplicadas a los trabajadores también.

Pero mientras la amenaza de sanciones contra aquellos que podían insistir obstinadamente en seguir las rutinas oficiales es una parte importante para explicar la participación de los trabajadores en la rutinización simulada, por sí misma, esta explicación fracasa en capturar la buena voluntad con la cual los trabajadores asumen los riesgos implicados en las rutinas no oficiales. Los trabajadores saben que las rutinas oficiales están realmente diseñadas para disminuir el riesgo de que ellos o sus residentes resulten heridos durante las elevaciones y transferencias y para minimizar la exposición de los residentes a enfermedades infecciosas. El rompecabezas es explicar por qué, en vez de oponerse a la rutinización simulada, o por lo menos resentirla, los trabajadores identifican el predominio de las rutinas informales como la definición de habilidad en sí misma. ¿Por qué se ven como cuidadores buenos y competentes en la medida en que son capaces de subvertir las rutinas oficiales que son realmente de su propio interés (así como del de los residentes)?

Parte de la respuesta es que los asistentes de enfermería *sí* consideran los intereses de los residentes en sus decisiones sobre cómo entregarse al cuidado. Dado que los asistentes no pueden hacer nada sobre el desfase entre tiempo y tareas, la desviación de las rutinas oficiales es la única manera de asegurarse de que todos consigan por lo menos un estándar mínimo y no oficial de cuidado. En el contexto de la acción individual, el rechazo a desviarse de las rutinas oficiales sobre la base de que esas rutinas son más seguras para los residentes y para ellos mismos, aumentaría realmente la miseria de los residentes, quienes tendrían que esperar más tiempo para el cuidado. Así, los asistentes sienten

que sus esfuerzos no oficiales son, de hecho, bastante heroicos y representan un sacrificio emprendido en beneficio de los mismos residentes.

Así, en Heartland la pregunta no era si uno podría ‘lugarlo’ reduciendo el tiempo libre, sino más bien si uno podría ‘terminar’. En Geer/Allied, los maquinistas que veían que sus ganancias de cuota eran inalcanzables, aflojaban, y perdían el tiempo (Roy, 1952). En Heartland, no terminar a tiempo implicaba serias consecuencias humanas: las personas mayores, vulnerables y dependientes, eran desatendidas. Los asistentes hacían el esfuerzo de evitar tales resultados, en parte porque el sufrimiento de los residentes en tales situaciones era auténticamente desgarrador. Como consecuencia, no había posibilidades de ser haraganes en Heartland: cada uno intentaba hacer todo lo posible para ‘terminar’ a tiempo, incluso cuando no era posible. Cuando había ‘licencias’ y estábamos ‘cortos de personal’ los asistentes que ‘no se ponían al día’ trabajaban a un paso frenético.

Comprender esto nos mueve más allá de la compulsión administrativa simple, pero todavía presenta un cuadro de trabajadores compelidos por la exigencia a adoptar rutinas informales que experimentan como contrarias a sus propios intereses. Para entender más completamente cómo los trabajadores veían las rutinas informales que realizaban, debemos entender cómo la transición de aprendiz a trabajador calificado afecta la experiencia de riesgo. Mi propia experiencia recordaba a la noción de normalización de la desviación de Diane Vaughn (1996). Los procedimientos que veía como terriblemente peligrosos al principio, como alguien relativamente ajeno –tal como recoger sin ayuda de nadie a una frágil residente y llevarla a su silla– comenzaron a parecerme normales en la medida en que dominaba la técnica. En cada caso, la primera vez que intenté tal procedimiento (después de que me lo hubieran demostrado otros asistentes que trataban

de enseñarme), estaba preocupado por los riesgos, pero todavía motivado por el deseo de mantener los horarios del cuidado. Pero, a medida que dominaba estas rutinas no oficiales, comencé a sentir que, de hecho, no eran tan riesgosas como se veían desde el exterior. A medida que mi confianza en mis propias aptitudes aumentaba, comencé a sentir –acertada o equivocadamente– que podía *manejar* los riesgos involucrados, que eran pequeños y por consiguiente, aceptables, y que nunca cruzaría la línea entre lo marginal y realmente arriesgado. Así pues, para el final de mi trabajo de campo como asistente, estaba bastante cómodo con las rutinas que inicialmente me parecieron chocantes. Sabía, por supuesto, que en conjunto, las rutinas informales no eran tan seguras como las oficiales. Pero esto llegó a parecer poco importante en la medida en que aprendí a creer que sabía cómo reconocer la diferencia entre lo que era realmente seguro y lo que no. Por otra parte, algunos de los efectos de mejorar el prestigio al dominar las rutinas informales residían precisamente en adquirir la capacidad de hacer cosas que eran teóricamente arriesgadas de forma segura y rutinaria. Así, cuando comencé a sentir más y más confianza en mi capacidad de seguir rutinas seguras no oficiales, me comencé a sentir más y más exitoso y mis compañeros de trabajo comenzaron a considerarme como un asistente bueno y fiable. Similares a las observaciones de Blau (1955) sobre las funciones solidarias de solicitar y recibir asesoramiento en las organizaciones burocráticas, dar y recibir asistencia que involucraba el desempeño mutuo de procedimientos no oficiales y que ahorraban tiempo, creaba vínculos solidarios entre los asistentes y simultáneamente validaba las rutinas no oficiales. La primera vez que realmente me sentí aceptado por mis compañeros de trabajo ocurrió cuando otro asistente se dirigió a mí y me pidió que le ayudara con el ‘cambio de pie’ de uno de sus residentes, a cambio, me propuso ayudarme con uno mío. En suma, no sólo que los trabajadores ven las rutinas informales como servidoras

de intereses administrativos y de los residentes (por lo menos en vista de las circunstancias estructurales en las que el cuidado se provee), sino que la normalización informal del riesgo permite también que sientan que estas prácticas no son incompatibles con sus propios intereses como trabajadores.

Residentes y rutinización simulada

Muchos residentes del hogar de ancianos no pueden ejercitar el grado de agencia que presume la noción de alianzas de tres vías. Por lo tanto, es tentador asumir que los residentes eran víctimas: la rutinización simulada no era de su interés sino que simplemente carecían de capacidad para oponerse con eficacia.

Esta es una descripción adecuada de cierto tipo de situaciones, especialmente aquellas que involucran a residentes que sufren de la Enfermedad de Alzheimer avanzada u otros tipos de demencia. Tales residentes no podían controlar mucho lo que les sucedía o cómo les sucedía. Incluso si sus familiares les visitaban regularmente y tomaban un interés activo en su cuidado, estos visitantes no podían observar generalmente el proceso de cuidado, sino solamente su resultado. Es decir, podían ver que sus seres amados estaban limpios, secos y que sus necesidades físicas básicas eran cubiertas, pero no era fácil para ellos descubrir cómo fue que llegaron a ese punto.

Sin embargo, en otro tipo de situaciones que implicaban a residentes más intactos cognitivamente las cosas eran más complicadas. Para estos residentes más capaces, mantener el horario de cuidado era generalmente muy importante. La mayoría de los residentes querían ser despertados a la hora correcta, ayudados con el vestido en el momento adecuado, recibir el desayuno a tiempo, y ser asistidos con el baño (si, como la gran mayoría de residentes, requerían tal ayuda) en el momento designado, por ejemplo, rápidamente después del desayuno. En general, no experimentaban interrupciones en sus rutinas normales como ex-

periencias agradables. Las rutinas eran tranquilizadoras y la capacidad para hacer que las cosas sucedan cuando uno las espera, ofrece cierto sentido de control sobre la vida de uno mismo. Por lo tanto, estos residentes afirmaron sus propios intereses en seguir el horario (incluso si en un sentido más amplio sus intereses como seres humanos no eran necesariamente servidos perfectamente por la reglamentación de una vida institucional)¹¹⁴. Pronto aprendí la ira que encontraría si intentaba proporcionar cuidado matinal a la señora Cassi antes del desayuno en lugar de después. Aunque la señora Henry hiciera la mayor parte de sus propios cuidados matinales, ella quería ser despertada exactamente a las siete menos cuarto (lo que descubrí cuando la desperté a las siete y cuarto). Y aprendí, mal y tarde, que para la señora Mercer era a las siete o a las nueve y cuarto, después del desayuno, cuando necesitaba ayuda para ir al retrete.

Como resultado de su propio deseo de mantener las cosas en horario, descubrí que los residentes intactos cognitivamente eran por lo general participantes bien dispuestos hacia las rutinas informales del hogar de ancianos y que, de hecho, se oponían solamente bajo circunstancias especiales, tales como recibir el cuidado de un nuevo asistente, alguien sobre quien todavía no estaban seguros.

Mis encuentros con la señora Peters ilustran este punto. Durante mi período de ‘orientación’ para el trabajo por turnos, cuando todavía acompañaba a asistentes experimentados para aprender sus asignaciones, Charles hizo una demostración para mí sobre los pasos que implicaba la rutina de cuidado matinal de la señora Peters. La señora Peters usaba una bacinilla antes del desayuno, comía el desayuno en la cama y luego recibía el

¹¹⁴ Mucha de la literatura etnográfica sobre hogares de ancianos acentúa cómo las rutinas del hogar de ancianos, deshumanizan a los residentes, limitando sus opciones sobre cómo organizar sus vidas cada día (Foner, 1994, Diamond, 1992). Esta es una crítica válida pero pasa por alto el hecho de que los residentes de la clínica de reposo a menudo se reconfortan también en la regularidad de sus rutinas.

cuidado de la mañana. Charles me mostró cómo lavar y vestir su mitad inferior mientras estaba echada en la cama. Luego, la colocaba en su silla de ruedas eléctrica de modo que quedara frente a la cama. Bajaba la cama hasta el final, levantaba la cabecera de la cama de modo que la señora Peters se sentara y la ayudaba a columpiar sus piernas sobre el costado de modo que sus zapatos tocaran el piso. Tomando el cinturón de sus pantalones de pana, en un movimiento llano —la señora Peters era una mujer pequeña, pero pesada— Charles la giraba hacia una posición derecha y hacia el asiento de su silla de ruedas. Él se dio la vuelta hacia mí y dijo: “Ves, así es como lo hago”. Este era más o menos el método estándar para transferir a los residentes de la cama a la silla si podían soportar su propio peso (excepto por el hecho de que se suponía técnicamente que fuera hecho con una correa de paso), pero las piernas de la señora Peters eran realmente demasiado débiles para soportar peso suficiente. Charles, sin embargo, era suficientemente fuerte para cargar este peso durante la transferencia y estaba claro por la reacción de la señora Peters que esto era un acontecimiento rutinario.

Algunas semanas después, ahora trabajando por mi cuenta, me asignaron a la señora Peters. Logré recordar la mayor parte de los detalles sobre la sincronización de su cuidado, pero justo cuando estaba a punto de transferirla a su silla, la señora Peters me dijo: “Necesita el elevador”. Pensando que ella sólo estaba ofreciendo consejo y a sabiendas de que Charles nunca utilizó el elevador para hacer esta transferencia en particular le dije: “No, esto está BIEN”. “No”, insistió. “Necesito el elevador erguido. Voy a caerme”. Todavía sin entender, le dije: “No se preocupe, señora Peters, no voy a dejarle caer”. “¡No!”, dijo enfáticamente. “Vaya a conseguir el elevador”.

En este momento finalmente me di cuenta de que la señora Peters simplemente no se sentía cómoda permitiendo que la transfiriera de la misma manera en que Charles lo hacía. Aunque

soy un hombre razonablemente fuerte –aunque no tan grande como Charles, quien era más alto, estaba más en forma y era obviamente infinitamente más experimentado como asistente– ella no estaba segura de mis capacidades, no estaba segura de que podía confiar en mí para mantenerla a salvo.

Por lo tanto, insistió en que respete el procedimiento oficial en este caso y utilice el elevador de pie aunque tomara más tiempo. Y la señora Peters estaba particularmente preocupada por el tiempo, porque su rutina implicaba que debía ser vestida sobre su silla y tener todas sus cosas –agua, pañuelos desechables, libro, teléfono– organizadas a su lado antes de que su programa de televisión religioso preferido comenzara. Ese día, el programa comenzó antes de que termináramos. Estaba un poco molesta por esto, porque significó que tuvo que interrumpir el orden normal de las cosas para pedirme que consiga el control remoto, encienda la televisión, cambie el canal y coloque su silla de manera tal que pudiera ver la pantalla; y después, por supuesto, ella tenía que intentar mirar por sobre mí, mientras la ayudaba con su dentadura y fijaba su cabello.

En suma, los residentes conformaban un grupo diferenciado. Mientras que algunos residentes esencialmente no desempeñaban ningún papel en la toma de decisiones sobre cómo debía ser realizado su cuidado en la práctica, otros tomaban un papel activo y tenían sus propias razones para colaborar en la rutinización simulada del hogar de ancianos y ayudar a los asistentes a poner a un lado los procedimientos oficiales diseñados para protegerlos ambos.

Conclusión

El análisis presentado en este trabajo se basa en perspectivas de dos literaturas: primero, la idea neo-institucionalista de que las presiones externas en el entorno organizacional pueden inducir a los encargados a ‘desacoplar’ los procedimientos formales de prácticas de organización reales y, en segundo lugar, la noción

de relaciones de tres vías en el control del trabajo de servicio. Sin embargo, este trabajo va más allá de ambas perspectivas mostrando que la rutinización simulada del trabajo no se puede entender completamente sólo a partir de un análisis de administradores y sus audiencias externas o de un análisis de las relaciones internas del proceso de trabajo. Como he intentado demostrar aquí, para entender cómo emerge la rutinización simulada, como forma coherente y estable de rutinización, es necesario explicar las presiones externas que llevan a la administración a ir en su búsqueda y examinar por qué los trabajadores y los clientes no se sienten activamente obligados a resistirla.

La rutinización simulada es una noción con amplio potencial en el estudio de las organizaciones y el trabajo contemporáneos, tanto en entornos de servicio como de fábrica. El ascenso de regulación externa en las áreas de seguridad del lugar de trabajo, protección medio ambiental y prácticas de recursos humanos ha llevado de forma demostrable al crecimiento de nuevas estructuras formales y, probablemente, a una buena cantidad de desacoplamiento organizacional. Pero las tentativas de desacoplar las reglas formales de las prácticas reales pueden llevar a diversos resultados dependiendo de si la separación es aceptada o resistida por las otras partes del proceso de trabajo. La teoría neo-institucional ha asumido que el desfase no es problemático para todos los participantes, pero como este análisis demuestra, puede tener consecuencias negativas para los trabajadores y sus clientes, incluso si es aceptado por ellos. En tales situaciones, la ausencia de conflicto en el proceso laboral debe ser explicada. Inversamente, si los trabajadores y/o los clientes se oponen (llevando a una cierta forma de burocracia centrada en el castigo en la cual intentan forzar a la administración a proveer los recursos necesarios para respetar las reglas), los procesos que llevan a la gente a decidir que los procedimientos informales son incompatibles con sus intereses, también necesitarían ser entendidos.

La rutinización simulada es también particularmente significativa porque sus dinámicas son muy diferentes de las de la burocracia centrada en el castigo. La burocracia centrada en el castigo lleva con ella más conflicto, pues una o más partes del proceso de trabajo intentan periódicamente forzar a los otros a seguir las reglas, o a resistir los intentos de otros para aplicarlas. Pero la falta de conflicto en la burocracia simulada no es necesariamente una cosa positiva. En el sector de los hogares de ancianos como he intentado demostrar aquí, la ausencia de conflicto público puede indicar solamente que todas las partes del proceso de trabajo han encontrado maneras de adaptación a la sistemática falta de financiamiento del cuidado de los hogares de ancianos. Por otra parte, en la burocracia centrada en el castigo, las partes del proceso de trabajo pueden intentar reducir el conflicto mediante la negociación, el compromiso y la adaptación. En Geer/Allied, por ejemplo, el conflicto de la administración del trabajo fue gradualmente reducido entre 1945 y 1975, en parte, relajando la compresión de tiempo. La ausencia relativa de conflicto en la rutinización simulada, no crea tales presiones correspondientes para el cambio. La ausente intervención externa, la rutinización simulada, a diferencia de la burocracia centrada en el castigo, parece crear “soluciones relativamente estables (pero a duras penas óptimas)” al problema de la compresión de tiempo.

Estas consideraciones nos dicen algo sobre la posibilidad de mejorar la calidad de los cuidados en los hogares de ancianos mediante la legislación de estándares más altos de cuidado y/o haciéndolos cumplir más estrictamente. Las sanciones altamente punitivas pudieron incitar a algunos hogares de ancianos privados hacia el incremento en la provisión de personal desde niveles legales mínimos hacia algo más cercano a los niveles de provisión de personal en Heartland, pero como este estudio demuestra, incluso los hogares de ancianos sin fines de lucro, y bien provistos de personal, como Heartland, no pueden cumplir

los estándares presentes de cuidado. Por lo tanto, más allá de cierto punto, la aplicación de los estándares de cuidado no llevará a mejor provisión de personal sino que solamente promoverá la rutinización simulada. El análisis presentado aquí sugiere que elevar los niveles mínimos obligatorios de provisión personal y ajustar las tarifas del reembolso de Medicaid y Medicare sería una condición necesaria (aunque probablemente no una suficiente) para la emergencia de la burocracia representativa en el campo del cuidado en hogares de ancianos.

Referencias

- Barley, Stephen (1996). "Forward". En Julian Orr (Ed.), *Talking about machines*. Ithaca, New York: Cornell ILR Press.
- Blau, Peter (1955). *The dynamics of bureaucracy: A study of interpersonal relations in two government agencies*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bowers, Barbara; Barbara Fibich y Nora Jacobson (2001). "Care-as-service, care-as-relating, care-as-comfort: understanding nursing home residents' definitions of quality". *The Gerontologist*, 41: 539-545.
- Burawoy, Michael (1979). *Manufacturing consent: Changes in the labor process under monopoly capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. (1998). "The extended case method". *Sociological Theory*, 16: 4-33.
- Burgess, Robert (1982). "Keeping field notes". En Robert Burgess (Ed.), *Field research: A sourcebook and manual* (pp. 191-194). London: George Allen and Unwin.
- Cancian, Francesca (2000). "Paid emotional care". En Madonna Meyer (Ed.), *Carework: Gender, labor, and the welfare state*: 136-148. New York: Routledge.

- Dimaggio, Paul y Walter Powell (1983). "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields". *American Sociological Review*, 48: 147-160.
-
- (Eds.) (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dobbin, Frank; John Sutton; John Meyer y Richard Scott (1993). "Equal employment opportunity law and the construction of internal labor markets". *American Journal of Sociology*, 99: 396-427.
- Edelman, Lauren y Marl Suchman (1997). "The legal environments of organizations". *Annual Review of Sociology*, 23: 479-513.
- Edelman, Lauren; Christopher Uggen y Howard Erlanger (1999). "The endogeneity of legal regulation: Grievance procedures as rational myth". *American Journal of Sociology*, 105: 406-454.
- Fine, Gary Alan. (1996). *Kitchens: The culture of restaurant work*. Berkeley: University of California Press.
- Foner, Nancy (1994). *The caregiving dilemma*. Berkeley: University of California Press.
- Geertz, Clifford (1973). *The interpretation of cultures: Selected essays*. New York: Basic Books.
- Gouldner, Alvin (1954). *Patterns of industrial bureaucracy*. New York: Free Press.
- Heimer, Carol y Michel Stevens (1997). "Caring for the organization: Social workers as frontline risk managers in neonatal intensive care units". *Work and Occupations*, 24(2): 133-163.
- Hochschild, Arlie (1983). *The managed heart: Commercialization of human feeling*. Berkeley: University of California Press.

- Institutes of Medicine (1986). *Improving the quality of care in nursing homes*. Washington, DC: National Academy Press.
- Institutes of Medicine (2001). *Improving the quality of long-term care*. Washington, DC: National Academy Press.
- Johnson, Christopher; Aram Dobalian; Janet Burkhard; Deborah Hedgecock y Jeffrey Harman, (2003). "Predicting lawsuits against nursing homes in the United States", 1997-2001. *Health Services Research*, 39: 1713-1732.
- Juravich, Tom (1985). *Chaos on the shop floor: A worker's view of quality, productivity, and management*. Philadelphia: Temple University Press.
- Kusterer, Ken (1978). *Know-how on the job: The important working knowledge of "unskilled" workers*. Boulder, Co.: Westview Press.
- Leidner, Robin (1993). *Fast food, fast talk: Service work and the routinization of everyday life*. Berkeley: University of California Press.
- Leidner, Robin (1996). "Rethinking lessons of control: Lessons from McDonald's". En Cameron Macdonald y Carmen Sirianni (Eds.), *Working in the Service Society* (pp. 29-49). Philadelphia: Temple University Press.
- Lopez, Steven (2006a). "Emotional labor and emotional care: Conceptualizing nursing home work". *Work and Occupations*, 33: 133-160.
- _____ (2006b). "Culture-change management in long-term care: A shop-floor view". *Politics and Society*, 34, 55-80.
- Mendelson, Mary (1974). *Tender loving greed: How the incredibly lucrative nursing home industry is exploiting America's old people and defrauding us all*. New York: Knopf.
- Meyer, John y Brian Rowan (1977). "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony". *American Journal of Sociology*, 83: 340-363.

Paules, Greta (1991). *Dishing it out: Power and resistance among waitresses in a New Jersey restaurant*. Philadelphia: Temple University Press.

_____ (1996). "Resisting the symbolism of service among waitresses". En Cameron Macdonald y Carmen Sirianni (Eds.), *Working in the service society* (pp. 264-290). Philadelphia: Temple University Press.

Rhoades, Jeffrey y John Sommers (2001). *Nursing home expenses*, 1987 and 1996. Rockville, MD: Agency for Healthcare Research and Quality.

Roy, Donald (1952). "Quota restriction and goldbricking in a machine shop". *American Journal of Sociology*, 57: 427-442.

_____ (1954). "Efficiency and "the fix": Informal intergroup relations in a piecework machine shop". *American Journal of Sociology*, 60: 255-266.

Sallaz, Jeffrey (2002). "The house rules: Autonomy and interests among service workers in the contemporary casino industry". *Work and Occupations*, 29(4): 294-427.

Scott, Richard (2001). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Stevenson, David y David Studdert (2003). "The rise of nursing home litigation: Findings from a national survey of attorneys". *Health Affairs*, 22: 219-229.

Stone, Deborah (2000). "Caring by the book". En Madonna Meyer (Ed.), *Care work: Gender, labor, and welfare states*: 89-111. London: Routledge.

Thomas, William (1996). "Life worth living: How someone you love can still enjoy life in a nursing home". Acton, MA: VanderWyk y Burnham.

U.S. Department of Health and Human Services (2002). *Report to Congress: Appropriateness of minimum nurse staffing ratios in nursing homes, phase II*. Washington, DC: Centers for Medicare and Medicaid Services.

- Vaughn, Diane (1996). *Challenger launch decision: Risky technology, culture, and deviance at NASA*. Chicago: University of Chicago Press.
- Vladek, Bruce (1980). *Unloving care: The nursing home tragedy*. New York: Basic Books.
- Weiner, Audey y Judah Ronch (Eds.) (2003). *Culture change in long-term care*. New York: Haworth Press.

Agradecimientos El autor agradece a Michael Burawoy, Dan Clawson, Raquel Cohen, Randy Hodson, Sean O’Riain, Vincent Roscigno, Jeff Sallaz, Raquel Sherman, Kim Voss y a los revisores anónimos por sus útiles críticas y sugerencias.

Steve Henry López es profesor adjunto de sociología en Ohio State University. Es autor de *Reorganizing the Rust Belt: An Inside Study of the American Labor Movement* (California, 2004), ganador del Premio al Libro de Sociología del Trabajo en ASA, 2005. Actualmente, está escribiendo un libro sobre el trabajo de los asistentes de hogares de ancianos.

La importancia de la etnografía: acerca de la movilización y el desarrollo social en el noreste de Brasil

Wendy Wolford

La década de 1990 fue difícil para la región de caña de azúcar del noreste de Brasil. Los productores locales se vieron afectados por la caída internacional de los precios del azúcar. El precio del azúcar pasó de valer casi un dólar por medio kilo a principios de 1980, a casi diez o doce centavos de dólar a lo largo de la década siguiente según el Informe del Banco Mundial N.º 20754-BR (2002: 34). La caída de los precios fue además agravada por los cambios en el tipo de subvención estatal. En 1989 el nuevo gobierno democrático de Brasil comenzó a dismantelar y progresivamente retirar su protección a los productores de caña de azúcar del noreste del país (de Andrade y de Andrade, 2001). Los subsidios que le habían permitido anteriormente (desde 1975) a los productores del noreste del país competir con sus homólogos más eficaces del Sur, fueron recortados más del sesenta por ciento en 1989 (Buarque, 1997). En 1995, quince de veintiséis destilerías de caña de azúcar de Pernambuco –el estado responsable de la mayor parte de la producción total de caña de azúcar en el noreste en aquella época– fueron cerradas o bien estuvieron al borde de la quiebra (Lins, 1996: 2). La producción en este estado había pasado de veinte millones de toneladas en 1989 a catorce millones en el bienio 2000 a 2001 (de Andrade y de Andrade, 2001: 147), y los propietarios de las plantaciones y destilerías abandonaban sus tierras para dedicarse a otras industrias más sanas en otras ubicaciones (sobre todo el turismo costero). Los trabajadores se vieron gravemente afectados por la crisis. En una industria altamente dependiente del trabajo manual, unos trescientos cincuenta mil trabajadores estaban desempleados en 1996 y no tenían posibilidades de encontrar trabajo, ni siquiera en la época de la cosecha.

Este tipo de crisis es común en la industria de la caña de azúcar. Como sucede con la mayoría de los monocultivos de materias primas agrícolas, las crisis sectoriales se deben a alteraciones en la oferta y la demanda internacional. De alguna manera, esta crisis fue distinta de las ocurridas previamente debido a las condiciones económicas y a la presencia creciente del mayor movimiento social de base en la historia de Brasil, *O Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra* (el Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra, conocido como el MST). A medida que la crisis se profundizaba, el MST comenzó a movilizar a los ex trabajadores rurales para ocupar las plantaciones ociosas y a presionar al gobierno para distribuir las tierras. Los métodos utilizados por el MST se centraban en acciones resueltas de desobediencia civil, sobre todo la ocupación y apropiación simbólica de espacios, tales como grandes granjas y plantaciones, edificios del gobierno y la vía pública. La ideología del movimiento reflejaba sus raíces del liderazgo en la cultura del campesino del sur de Brasil, la cual a su vez reunió a una mezcla ecléctica de enfoques de referentes radicales de la izquierda como Karl Marx, Antonio Gramsci, Paulo Freire, Mao Tse-Tung y Mahatma Ghandi. Formados en el sur de Brasil en 1984 para luchar por la reforma agraria, los líderes del movimiento pensaban que la movilización en las zonas asoladas por el hambre y la pobreza era un paso importante para convertir el movimiento regional en un movimiento nacional (Bradford y Rocha, 2002: 21; Fernandes, 1999; Navarro, 2000; Petras, 1997; Robles, 2001; Stedile y Fernandes, 1999; Wright y Wolford, 2003).

Mientras las élites de la caña de azúcar se iban a la quiebra y los líderes del MST militaban por la reforma agraria, el gobierno estatal de Pernambuco expropiaba veintisiete ex plantaciones y las distribuía entre ex trabajadores y los *okupas*¹¹⁵ del MST

¹¹⁵ *Squatters* en el original. La utilización del término *okupa*, remite al sentido de la ocupación ilegal de terrenos desocupados temporal o permanentemente, con el fin de

(Buarque, 1997; MEPP, 1998). Aparentemente, de la noche a la mañana (aunque en realidad se demoró mucho más tiempo), las plantaciones de caña de azúcar sufrieron una transformación. Los trabajadores rurales, cuya identidad había sido concebida a través del espacio jerárquico y la segmentación social de la producción de caña de azúcar, recibieron la posesión de tierras en iguales proporciones y se convirtieron, teóricamente, en pequeños agricultores¹¹⁶. En un poblado, al cual llamaré Flora, ubicado en la municipalidad de Água Preta, cuarenta y seis familias recibieron tierras en 1996¹¹⁷. Entre los beneficiarios estaban la esposa y el hijo del ex *patrão*¹¹⁸, los trabajadores administrativos de la élite, los simples trabajadores (tanto los documentados como los indocumentados¹¹⁹), los empleados domésticos y los *okupas* del MST (quienes habían ocupado las propiedades meses antes para presionar por la expropiación de las mismas)¹²⁰. Água Preta

ser utilizados como tierras de cultivo, vivienda y/o centros sociales y culturales. El fundamento de tales ocupaciones es el de visibilizar y dar respuesta a las dificultades de vivienda y/o sustento.

¹¹⁶ La ubicación espacial era un muy buen indicador de la posición profesional en la plantación. En un extremo del espectro jerárquico se encontraban los *proprietarios de la plantación*, quienes vivían en la Casa Grande y administraban la plantación (Freyre, 1978). En el otro extremo, estaban los *moradores* (trabajadores comunes), que vivían en casas adosadas, y los *clandestinos* (trabajadores ilegales), que tenían los puestos más inseguros porque estaban obligados a vivir en el pueblo y buscar trabajos temporales o por temporadas (Sigaud, 1979).

¹¹⁷ No utilizo los verdaderos nombres propios en este artículo, a menos que se trate de figuras políticas que decidieron hablar oficialmente. La investigación en la región se llevó a cabo en los años 1999, 2001 y 2003.

¹¹⁸ En portugués en el original. Literalmente *patrão* significa patrón o jefe. En el caso de Flora, el patrón alquilaba la tierra a un ingenio de caña de azúcar cercano.

¹¹⁹ Estos últimos eran los que trabajaban en las plantaciones sin poseer los papeles necesarios para trabajar legalmente; una categoría cada vez más creciente luego de que las estrictas leyes de indemnización laboral entraran en vigor en 1963.

¹²⁰ El locatario continuaba viviendo en el asentamiento porque su esposa y su hijo adulto habían aceptado los lotes de tierra que el gobierno les había otorgado, tras haber cumplido con los requisitos necesarios. El gobierno daba prioridad a las personas que tenían algún tipo de relación con las tierras. Increíblemente, el locatario —una persona de unos cincuenta años de buen nivel económico— hubiese recibido tierras

se encuentra ubicado en el centro de la región sureña de caña de azúcar en el estado de Pernambuco. En 1999 poseía la más alta concentración de posesión de tierras y el mayor número de asentamientos de reforma agraria del estado¹²¹. Debido a que la municipalidad depende casi exclusivamente de la caña de azúcar (y de la generosidad de la oficina del alcalde) para el empleo y la producción, la crisis económica de la década de 1990 afectó gravemente a todos¹²².

Cuando realicé mi primera visita en 1999, los líderes estatales, nacionales y locales del MST consideraban a Água Preta y a Flora baluartes del apoyo y de la pertenencia al MST. Cuando pregunté dónde debería llevar a cabo mi investigación de campo en Pernambuco, los líderes del MST me sugirieron Flora como un ejemplo del éxito del movimiento en la región¹²³. Al ingresar

inclusive si no estaba alquilando ningún otro ingenio. Casi todo el mundo odiaba al locatario, inclusive aquellos que se habían llevado bien con los locatarios anteriores (un trabajador había trabajado para tres locatarios diferentes desde su llegada a la plantación en 1962).

¹²¹ Entre 1992 y 2002 se expropiaron doce ex plantaciones en la municipalidad, y fueron repartidas entre novecientos veintiséis familias.

¹²² En 2001 un informe oficial publicado por la oficina del alcalde de Água Preta, indicaba que el valor del índice de desarrollo humano (HDI por sus siglas en inglés) de la municipalidad era de 0,354, menos de la mitad del de Brasil (0,742 en 2001) y bastante inferior al de Pernambuco (0,572).

¹²³ Durante catorce meses entre 1998 y 1999 trabajé en el estado sureño de Santa Catarina (SC) y en el estado del noreste, Pernambuco (PE). En ambas regiones entrevisté a colonos residentes de tres asentamientos diferentes. Un asentamiento del MST, con producción colectiva, otro asentamiento del MST sin producción colectiva y un asentamiento sin presencia del MST. En todos los asentamientos me entrevisté con, por lo menos un representante de cada familia, con un total de doscientas entrevistas a colonos rurales. En ambas regiones les pregunté previamente a los líderes del MST dónde debía trabajar. Lo hice por cuatro razones, principalmente logísticas, estratégicas y políticas. (a) No pertenezco al MST y dependía de la voluntad de los líderes para poder acceder a los asentamientos. (b) Creo en el derecho que tienen los movimientos sociales de limitar o controlar el acceso a sus actividades. La representación es la virtud más importante y deben controlarla de alguna manera. (c) Les pedí a los líderes que me sugirieran los lugares para realizar la investigación, dado que no controlaban con quién hablaba, ni lo que la gente me decía, ni lo que escribía. (d) Finalmente, el hecho de estar en asentamientos que los líderes del MST consideraban exitosos, era

al centro del poblado de Flora, pude ver un grupo de casas y una bandera brillante del MST. Militantes estaban al frente de las reuniones mensuales de la asociación y organizaban manifestaciones públicas¹²⁴. Una de estas manifestaciones que tuvo lugar en septiembre de 1999 reunió a más de doscientos colonos de los alrededores de Água Preta con el objetivo de reclamar la liberación de los préstamos estatales para la producción. Los colonos trataban de abandonar la especialidad regional, es decir, la caña de azúcar. Impulsados por los líderes del MST, sembraban cultivos de subsistencia (bananas y coco) para el mercado.

Sin embargo, cuatro años después el escenario político y económico era muy distinto. El precio de la caña de azúcar había aumentado más del doble desde 1999 y los ingenios locales pagaban casi R\$35 la tonelada de azúcar, comparado con los R\$12 y R\$15 en 1999¹²⁵. La mayoría de los colonos de Flora había vuelto a trabajar en la industria de la caña de azúcar. Los proyectos de trabajo con las bananas, el coco y el ganado no habían sido muy exitosos y cuando tuvieron la oportunidad de volver a trabajar con la caña de azúcar, no la desaprovecharon. Según el presidente de un asentamiento, los colonos se estaban “muriendo de hambre” cuando volvieron a sembrar caña de azúcar tanto en sus tierras como en los ingenios de los alrededores de Água Preta. En ese contexto, el MST dejó de ser el representante polí-

algo muy importante para mi investigación. Me permitía hacer las siguientes preguntas: ¿De qué manera evalúa el MST el éxito? ¿Por qué?

¹²⁴ Debido a la estrecha relación entre la reforma agraria y los movimientos sociales en Brasil, los asentamientos creados después de 1995 son asociados con algún representante político; sea un movimiento social, un sindicato o una organización religiosa. Estas organizaciones políticas ayudan a liderar la asociación de los asentamientos y desempeñan un papel mediador en la relación entre los colonos y el estado. En 2001, la oficina del alcalde contabilizó cinco asentamientos creados en durante 1990 (incluyendo a Flora) con el MST, tres con la federación estatal de trabajadores rurales (FETAPRE), cuatro con una organización no gubernamental y uno autónomo.

¹²⁵ La moneda de Brasil es el real (R\$). En octubre de 1999, un real equivalía a aproximadamente 50 centavos de dólar. En octubre de 2003, a casi 34 centavos (<http://www.brasil-br.com/currency.htm>).

tico oficial de Flora y consideraba que su presencia en la región estaba en crisis.

Estos cambios ocurridos en Flora pueden explicarse ya sea como respuestas racionales a las alteraciones de los precios de la caña de azúcar (los ex trabajadores rurales abandonaron el movimiento porque ya no lo necesitaban), ya que ahora podían vivir plantando caña de azúcar para el mercado regional. O bien pueden explicarse (como lo interpretaron los líderes del MST) como ejemplos de una falsa conciencia: los colonos abandonaron la producción de caña de azúcar porque no se podían liberar de la hegemonía del sistema de plantación. De algún modo, estos dos argumentos son válidos, la siembra de caña de azúcar puede interpretarse como una respuesta racional a la suba de precios, sobre todo en el contexto del dominio generalizado de la caña de azúcar en la región. El problema que presentan estos dos argumentos (así como los marcos teóricos que se emplean para entender la conciencia política) consiste en dos supuestos problemáticos. En el primero, el MST estaba en crisis debido al alejamiento de los miembros que habían pertenecido al movimiento. Por lo general, los movimientos están compuestos por miembros que se adhieren y luego lo abandonan (con la misma precisión con la que los movimientos tienen éxito y fracasan de la misma manera). De hecho, muchas personas que ‘se adhieren’ a movimientos, lo hacen con cierto escepticismo e inclusive desgano, ignorancia y mala fe (y muchos lo abandonan del mismo modo). No se pueden medir las creencias políticas de la pertenencia a un grupo. Todos los trabajadores rurales de Flora creían que pertenecían al movimiento en 1999, pero estaban lejos de ser miembros ‘ideales’. Si bien participaban en las manifestaciones y en reuniones estatales, no siempre comprendían que el movimiento estaba destinado a estar compuesto por trabajadores rurales desempleados, y no simplemente por ellos. De igual manera, si bien ninguno de los trabajadores rurales entrevistados en

Flora en 2003 dijo que seguía perteneciendo al MST, no todos estaban convencidos de que el alejamiento del movimiento de la política local haya sido positivo.

El segundo supuesto problemático está relacionado con el primero. Tanto la elección racional como los intentos de Marx de comprender la conciencia suponen una intención (las personas hacen cosas porque lo desean) que es común en las teorías del movimiento social. Si bien los estudiantes del movimiento social están volviendo a incluir en el análisis a la gente, la voluntad y las emociones (Auyero, 2003; Jasper, 2004; Wood, 2003) y corrigiendo lo que ha sido llamado el estructuralismo de los estudios del movimiento social clásico (Goodwin y Jasper, 1999; McAdam, Tarrow, y Tilly, 2001: 18), el foco puesto en la intención establece nuevas fronteras en términos de subjetividad liberal: las personas se adhieren a (o abandonan) movimientos sociales ya sea porque lo desean, porque suelen decidir que es por sus propios intereses (les da de comer, los ayuda a mantener la reputación, creen en sus razones) o bien se adhieren a ellos, o más a menudo los abandonan, porque son manipulados contra su voluntad por personas que toman decisiones según *sus* propios intereses. Ambas posiciones suponen un mercado de ideas y de toma de decisiones que apela a la teoría económica liberal. Creer en la voluntad pasó a significar creer en la intención. Corriendo el riesgo de hacer un mal juego de palabras, se podría decir que el camino a la movilización social ha sido pavimentado con intención. Por más que el foco esté puesto en la gente que se compromete en una acción colectiva o en alguna clase de representantes hegemónicos (en este caso, las élites de la caña de azúcar) que manipulan a otras personas, *alguien* siempre toma decisiones teniendo acceso a una información perfecta en mercados políticos competitivos¹²⁶. Cuando nos encontramos con

¹²⁶ El estudio intuitivo de Elisabeth Wood (2003) sobre los rebeldes en El Salvador hace hincapié en el poder causal de lo que llama “placer de la voluntad”, donde la

informantes que se contradicen o que son incapaces de explicar sus propias motivaciones, lo consideramos ‘ruido’ y lo suprimimos. El ‘sin-sentido’, por definición no tiene sentido.

En vez de suprimir estas respuestas ‘irracionales’, necesitamos incorporar a nuestro análisis sobre el cambio y la movilización social lo que Lila Abu-Lughod llama un “contradiscurso”, en el cual las personas están “confundidas, la vida es complicada, emocional e incierta” (2000: 263)¹²⁷. Además de introducir la cultura al estudio de los movimientos sociales (Rubin, 2004; Wolford, 2003 y 2005), debemos agregar explícitamente el aspecto de la cultura llamado “sentido común”. La cultura puede consistir en una serie de expresiones informales y formales, a saber, el sentido común, la tradición, el ritual y la ideología. Dónde esta última se manifiesta (y es demostrada) es a través de declaraciones bien elaboradas (escritas y orales) y el sentido común emerge como “la simple verdad de las cosas comprendida naturalmente” (Swidler, 1986)¹²⁸. En el sentido gramsciano, el sentido común es contradictorio, fragmentado y nunca independiente de las ideologías hegemónicas. Es el reino de la cultura que está más lleno de diferencias internas, el más fluido (en vez de estar contenido dentro de un grupo de personas reconocible) y el que cambia más fácilmente para darle sentido –y sacar provecho de– a nuevas situaciones (en vez de seguir

voluntad implica actuar deliberadamente para cambiar las circunstancias de la vida. Jasper (2004) le dedica más atención a la voluntad, definiéndola como, o mediante, la toma de decisiones estratégicas en escenarios de movimientos sociales.

¹²⁷ Un claro ejemplo de esto puede observarse en Javier Auyero (2003).

¹²⁸ En el artículo de Ann Swidler sobre la “Cultura en Acción”, la autora sostiene que la ideología puede definirse como los aspectos cohibidos, bien expresados, de la cultura. La tradición se define como la expresión de las creencias y prácticas culturales; y el sentido común como el conjunto de supuestos naturales que se dan por sentado (1986:279). Clifford Geertz también destaca la manera en la cual la ideología, la tradición y el sentido común forman un entero cultural. Antonio Gramsci sugiere que el sentido común (contrariamente a la ideología, la filosofía, y el buen sentido) es el sentido casi inmediato que la gente le da a los eventos, a la ideas y a las relaciones sociales.

la tradición). La incorporación del sentido común no significa que se deba abandonar la estructura, la voluntad y la explicación a la hora de estudiar los movimientos sociales¹²⁹. Por el contrario, nuestra capacidad para explicar las trayectorias de los movimientos a través del tiempo dependerá de nuestra capacidad para incorporar al sentido común en el análisis¹³⁰. Cuando en 2003 se les preguntó por qué habían abandonado el MST, los militantes de la reforma agraria en Água Preta proporcionaron respuestas contradictorias, incompletas e intentaron justificar las decisiones tomadas sin una explícita articulación ni entendimiento. La introducción de este ‘ruido’ a nuestro análisis de la conciencia política nos sirve para explicar la razón por la cual la pregunta “¿por qué el MST fracasó en Água Preta?” es muy confusa. En realidad, el MST no fracasó totalmente (como tampoco tuvo un éxito absoluto) y además, es posible que el movimiento haya establecido las condiciones necesarias para volver a construir su presencia en el futuro. Había suficiente incertidumbre y emociones mezcladas entre los activistas de la reforma agraria para poder sugerir que, en caso de que el movimiento volviera a desempeñar un papel político importante en la región, al menos

¹²⁹ En un artículo bien argumentado, Charles Kurzman sugiere que el entendimiento de las acciones de las personas minará nuestra capacidad a proporcionar explicaciones *a posteriori*. Hace hincapié en los eventos caracterizados por lo que llama “la confusión” (para diferenciarlo de la simple inseguridad), como la Revolución iraní de 1979: “En este caso, la explicación aspira a esperar que se produzcan acciones, que inclusive los actores no esperaban que ocurriesen” (2004:332). En este artículo, sostengo, por el contrario, que un buen entendimiento de las razones por las cuales las personas se adhirieron al MST en Água Preta, es necesario para explicar la trayectoria posterior del movimiento, tanto a nivel local como nacional.

¹³⁰ Esto es análogo a una apreciación foucaultiana por la contradicción y contingencia de crear genealogías en vez de historias lineales y prolijas (ver también a Gupta y Ferguson, 1997 sobre la necesidad de incorporar a la contradicción en los estudios de la gubernamentalidad). Diani y McAdam (2003) sostienen que el análisis cuantitativo puede – y debe – explicar algunos de los problemas presentados por la gran cantidad de trabajos cuantitativos y estructurados realizados a lo largo de los últimos treinta años.

algunos colonos jurarían que nunca lo abandonaron (y quizás nunca lo hicieron).

Este tipo de estudio requiere una metodología adecuada. El análisis de la contradicción, los silencios y las confusiones, sólo puede lograrse “avanzando hacia lo concreto” a través de “etnografías críticas” (Hart, 2004: 97-98); y mediante lo que Abu-Lughod llama una “etnografía de lo particular”, simultáneamente situada y global. Este interés en la ubicación (contrariamente a lo local, tratado en Gupta y Ferguson, 1997: 39), en las experiencias vividas (contrariamente a la retórica, ver a Burdick, 1995; Edelman, 2001: 309-310) y en las intenciones (contrariamente a las acciones simples, ver a Ortner, 1995; Wofford, 2003) nos permitirá comprender y explicar mejor los movimientos sociales. En este artículo, recorro a los escritos de Pierre Bourdieu (1991), *La Miseria del Mundo*, para llevar a cabo dos entrevistas con un trabajador rural convertido en colono en Florea, Água Preta, Pernambuco, Brasil¹³¹.

Cicero era un ‘trabajador común’, no un trabajador administrativo de élite, ni un *okupa* del MST. Lo llamo Cicero, aunque éste no sea su verdadero nombre. Las entrevistas se llevaron a cabo en 1999 (año en el que Cicero dijo pertenecer al MST) y posteriormente en el año 2003 (en el que Cicero “ya no sabía qué decir sobre el movimiento”). La primera entrevista ocurrió durante mi estadía de siete años en Água Preta. En 2001, volví a visitar la región y me reuní con él de manera informal.

Cicero no es el típico miembro de un movimiento social al que se elige para realizar un estudio. Sus opiniones no eran polémicas. Tampoco era el miembro ‘modelo’ del movimiento al cual todos los investigadores acudían, ni aquél que huía espantado de todas las reuniones (del MST) y esperaba el momento ade-

¹³¹ En el tomo de ensayos editados por Bourdieu, los investigadores presentan entrevistas con una mínima introducción y piden a los lectores que “consideren las vidas [de los entrevistados] necesarias a la lectura” (Bourdieu, 1991: 1).

cuado para ‘contarle la verdad’ al investigador estadounidense. Por el contrario, Cicero era alguien tranquilo, no estaba seguro de lo que pensaba sobre el movimiento y raramente mostraba su desacuerdo. Quizás esto era lo que lo hacía especial. Las razones por las cuales se había adherido al MST y aquellas por las cuales lo había abandonado, chocaban con las razones silenciosas de la mayoría de los colonos (silenciosas porque éstos no hablaban o porque no se les hacía preguntas).

El análisis de la explicación dada por Cicero acerca de su adherencia y posterior abandono del MST permite obtener cuatro conclusiones. En primer lugar, no se deben considerar la confusión y la contradicción de Cicero como errores o como algo sin importancia, ya que se trata de un intento de conciliar sus circunstancias personales con la manera en la que él piensa que el mundo debe funcionar. En segundo lugar, la incertidumbre que siente Cicero cuando debe decidir si abandonar o no el MST marca la pertenencia difusa al movimiento de manera general (dentro de cualquier movimiento existen grados variables de compromiso). En este sentido, al entrevistar a personas de diferentes grados, logramos distinguir una imagen más clara de las políticas del movimiento que si nos limitamos a entrevistar a las personas más dependientes y a élites del movimiento. En tercer lugar, para explicar el orgullo que siente Cicero al poseer sus tierras se debe tener en cuenta su larga experiencia de ‘cautiverio’ en las plantaciones. Como ex trabajador de plantaciones, siente una libertad nueva. Para los líderes del movimiento, esta libertad significa ser libres del dominio de la caña de azúcar, de las élites de la caña de azúcar y del Estado, pero para Cicero esta libertad significa poder utilizar su propio tiempo de trabajo y trabajar donde él quiera. La libertad para Cicero, significa tener el derecho de rechazar el consejo del MST y finalmente abandonar el movimiento. En cuarto lugar, y por último, la discusión política realizada por Cicero en los poblados marca hasta qué

punto la participación en el MST sentó las bases para una futura participación política. Aún si el movimiento no volviese a tener la fuerza política en la región, las herramientas de participación que establecieron los militantes del movimiento volverán seguramente a ser utilizadas. Los movimientos sociales pueden estar presentes y desaparecer, pero construyen repertorios de opinión, que son fácilmente ignorados si nos limitamos a estudiar al movimiento como un objeto limitado.

Al presentar y analizar las entrevistas realizadas a Cicero, no deseo sugerir que él ‘habla’ de una manera que lo convierte en representante u original, y por lo tanto auténtico o necesariamente intuitivo. Me sirvo de sus palabras para resaltar la fluidez y las contradicciones presentes en la pertenencia e identidad de un movimiento social. El hecho de que haya hablado por sí mismo en nuestra entrevista, no quiere decir que lo haya hecho en este artículo. Las entrevistas fueron estructuradas con mi ayuda y según el formato de la entrevista, y el artículo fue estructurado posteriormente a través de un análisis y de las convenciones de edición académicas.

Cicero, 31 de julio de 1999

Cicero era un hombre bajo, robusto, quizá el más moreno de Flora. Del modo informal y afectivo que caracteriza a los habitantes de Brasil, lo señalaban por el color de su piel. Lo llamaban “el negrito”, y cuando trabajaba en el ingenio vecino antes de poseer las tierras en Flora, le decían “Amaral”, como al famoso futbolista de su patria que era tan moreno como él. Cicero era muy amigable y tenía una sonrisa ligera. A diferencia de los demás ex trabajadores rurales, siempre me miraba a los ojos cuando me hablaba. Entrevisté a Cicero en la galería de su nueva casa en Flora, a la cual se llegaba a través de un rápido pero sucio camino de arcilla colorada desde el centro del poblado. Cicero ni siquiera vivía en esa casa. Él y su familia vivían en una pequeña

casa en el pueblo (*na rua*) de Água Preta. Cuando recibió los fondos para la vivienda, construyó una casa de ladrillo cerca de un pequeño arroyo. Cicero había plantado yuca a lo largo de la colina que hay detrás de su casa y sonreía abiertamente mientras pasábamos delante de su terreno. Durante la entrevista no estaban presentes ni su esposa ni sus hijos. Cuando me lo encontré, estaba volviendo a su casa solo. Me contó que su mujer lo ayudaba a sacar los yuyos, pero sólo algunas veces. Cuando hubiera electricidad en el poblado, como lo había prometido el alcalde, se iría a vivir a la casa con toda su familia.

Cicero se acordaba vagamente de su vida pasada. Había nacido en una plantación de caña de azúcar, en el ingenio donde sus padres vivían. Cuando le pregunté cómo era la vida allí, no pareció estar seguro de la respuesta y respondió como alguien que no tenía la suerte de elegir: “Era lo que teníamos que hacer. ¿Qué otra cosa podíamos hacer?”. Si bien la familia no tenía tierras propias, se les permitía a veces cultivar en las tierras vecinas. El acceso a las tierras para cultivo había sido en una época un derecho de tenencia o *moradia* (vivienda). Los trabajadores vivían de las plantaciones y trabajaban una cierta cantidad de días por semana, a cambio de las tierras y de la casa que recibían. Esta relación de tenencia fue erradicada luego de los años 60, cuando las leyes nacionales de trabajo se extendieron al campo y este tipo de ‘regalos’ existieron cada vez más excepcionalmente (de Andrade, 1988; Julião, 1972; Pereira, 1997). En los años 1970 los nuevos subsidios del gobierno trajeron como consecuencia un incremento de la producción y a los trabajadores les fue mucho más difícil encontrar tierras para cultivo personal.

Luego de la modificación de las normas de tenencia, la familia de Cicero mostró una movilidad que desde entonces ha sido común en la región de caña de azúcar. La gente empezó a hacer uso de su derecho a abandonar la plantación, si consideraba que las condiciones de trabajo eran insoportables. Desde

el punto de vista de los trabajadores, la movilidad ofrece una especie de libertad en sus vidas altamente limitadas.

Cuando era muy joven, la familia de Cicero pasó de un ingenio al otro en la región sureña de caña de azúcar, Pernambuco, hasta que llegaron a un ingenio llamado Jotobá donde sus padres cortaban y desmalezaban la caña. Su padre siempre se llevó bien con sus jefes y nunca tuvo ningún problema. Cicero dijo que el jefe de Jotobá era un buen hombre porque cuando su padre falleció, su madre fue contratada para trabajar en la casa principal. Los trabajadores que desempeñaban sus tareas en la casa principal siempre eran tratados como parte de la familia, dentro del sistema paternalista de relaciones laborales. Finalmente su madre se volvió a casar y toda la familia se mudó a otro ingenio llamado Barro Branco.

A partir de Barro Branco, Cicero comenzó a trabajar en su propio ingenio. Cuando tenía diecisiete años comenzó a juntar cañas de azúcar (*cambitando*) en grandes camiones y a llevarlas a la destilería. Le gustaba trabajar con los camiones porque era más fácil que trabajar en los campos. “El cortador de caña o aparcero se cansa mucho más, tiene que cortar una tonelada de caña para poder ganar tan solo cuatro o cinco reales¹³². Los que saben utilizar bien la guadaña pueden cortar entre dos y tres toneladas por día. Mientras que yo puedo ganar ese dinero haciendo uno o dos viajes, según el camión. Si el camión está en buenas condiciones, puedo hacer cinco reales en un solo viaje”.

Cicero vivió siempre en los ingenios donde trabajó y siempre recuerda cuando sus jefes le daban tierras para cultivar. Se llevaba bastante bien con sus jefes y decía: “No quiero ver a mis jefes cuando las cosas están bien, sólo los quiero ver cuando alguien de mi familia está enfermo”.

¹³² La moneda de Brasil correspondía a entre uno y dos dólares estadounidenses en aquella época.

Cuando lo conocí, estaba cansado de la vida y decía haber estado “en todo el mundo, ¡Díos mío! Ya he vivido en Jotobá, Pamosca, Ferrão, Halagaos, Espinheiro y también en Alagoas, Japaranduba, que queda cerca de Palmares, y en otros lugares también”. Ha estado casado por más de veinte años (dijo con una sonrisa, “amo mucho a mi chiquita”) y esperaba quedarse allí por un tiempo: “Ahora que tengo esta casita en Água Preta, me quiero instalar aquí. Aquí lo que tengo es mío, este era mi sueño. Y, si Dios quiere, me quedaré aquí para siempre”.

Cuando Cicero llegó a Água Preta trabajó en un ingenio que luego se llamaría Flora. Trabajó sin tener documentos (*clandestino*), contratado por el hombre que alquilaba la propiedad desde el año 1982 (unas cuatrocientas cincuenta hectáreas de tierra). En aquella época, cuando Cicero llegó, los campos estaban bien cultivados: “Estaba todo lleno de caña aquí, trabajaban unas cien personas... [El anterior jefe] plantaba mucho, y todos estos ingenios estaban llenos de caña”.

Luego de haber trabajado seis años ilegalmente, Cicero recibió sus papeles. Comenzó a trabajar con el ganado, cultivando la caña para alimentarse y ocuparse de los animales. Fue más o menos la época en la que la plantación “comenzó a irse a la quiebra, [el jefe] se vino abajo, se derrumbó”. En 1993, según la mayoría de los colonos de Flora, el jefe dejó de plantar caña de azúcar. Cosechó uno o dos brotes que quedaban en el campo (llamados retoños), pero no pudo mantener el nivel de producción frente al recorte de los subsidios del gobierno y la caída del precio internacional de la caña de azúcar. Este fue el principio de la crisis industrial en Água Preta. Y el principio de los reclamos por la reforma agraria y de la presencia del MST en la región. El MST fue solo una de las varias organizaciones que militaban por la distribución de las tierras, pero eran los que lo hacían de manera más agresiva, forzando a los sindicatos, la iglesia católica y otros movimientos sociales a apoyarlos. El

MST había comenzado a organizarse en 1989, aunque los líderes locales tuvieron problemas en conseguir el apoyo de los trabajadores rurales que mantenían una relación laboral diferente de las familias de agricultores del sur de Brasil, donde el movimiento se formó (Wolford, 2003).

A mediados de la década de 1990 los líderes y miembros del MST se adhirieron a la Federación de Trabajadores Rurales del Estado (FETAPE) para llevar a cabo la mayor ocupación masiva de una plantación de caña de azúcar en Latinoamérica. La destilería Catende había sido un lugar de disputa política desde 1993, cuando dos mil trescientas personas fueron despedidas. En 1994 el ingenio dejó de pagarle a los que siguieron trabajando los derechos, que incluían el pago retroactivo, primas, multas por pagos tardíos, indemnización por cese laboral y las vacaciones. Hacia el año 1995 la protesta política había resultado en la expropiación de varios ingenios de Catende. La mayoría de los *okupas* afiliados al MST, como no reunían los requisitos necesarios para obtener tierras (se les dio prioridad a los trabajadores desempleados), ocuparon las nuevas plantaciones. En 1995 trece familias llegaron a Flora luego de haber ocupado otros ingenios cercanos y acamparon en la calle en tiendas de plástico negras. En Flora, estas familias ocuparon una pequeña ribera ubicada dentro de la plantación. En aquella época, la tierra no era “para nada” productiva. “No plantaban nada aquí”, afirmó Cicero. El Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria (INCRA) había evaluado la propiedad durante las tímidas reformas agrarias de los años 1970. De modo que se programó la expropiación del terreno, pero nada ocurrió durante los siguientes veinte años. El propietario quedó en deuda con el Estado por no haber pagado los préstamos que se le habían acordado, y las tierras fueron alquiladas a proveedores de caña de azúcar de mediana envergadura. Luego de tres expulsiones no violentas (pero complicadas), la agencia federal de reforma agraria (INCRA) llevó a cabo

la expropiación el 7 de marzo de 1996. Cicero no sabía que la expropiación se estaba llevando a cabo: “No tenía idea de lo que estaba pasando, sólo me di cuenta cuando ya habían inscripto a todos. Pero luego hubo tres personas que no querían las tierras, y entonces yo me tiré encima, gracias a Dios. Le agradezco muchísimo al gerente que me ayudó a obtener esta tierra”.

Cicero nunca antes había poseído tierras y pensó que la expropiación sería una buena idea:

Pensé que finalmente podría tener un lote de tierra para poder cultivar. Me dije que nunca más tendría que volver a vivir a costillas de nadie (às custas de seu ninguém). Porque nos pasábamos todo el tiempo luchando para otras personas. Llegabas un día y había trabajo, y al otro día no había. Cuando obtuve las tierras me consideré rico gracias a Dios. Porque aquí trabajo donde quiero, planto lo que quiero plantar, y todo lo que haga aquí en mi casa nadie me lo va a quitar porque es mío. Esto me lo dieron gratis y decentemente.

Cicero expresó repetidamente su alivio por no tener que pedir más limosna, lo cual es normal en la cultura política paternalista y plagada de pobreza que caracteriza al noreste del país. “Cuando llegué a Água Preta, trabajé en el verano para la persona que alquilaba el ingenio, pero en el invierno no tenía trabajo. Me cansé de tener que esperar en la puerta del ayuntamiento, insultando a todos, inclusive al intendente, teniendo que hacerle las compras a alguien para poder cobrar cien reales. Hoy, gracias a Dios, ya no necesito hacer eso”.

Luego de recibir las tierras, Cicero se sintió miembro del MST (“sí, lo soy”) porque “si no hubiese sido por el movimiento, no estaría aquí”. Cuando le pregunté si había participado en alguna manifestación, me contestó que sí, pero no pudo dar detalles. Pensaba que “hasta ahora el movimiento me ha ayudado mucho. Porque estos créditos existen gracias a ellos, ¿no es cierto?”. El dinero que surge de estos proyectos es gracias “al movimiento”.

Si bien Cicero representaba bastante a los miembros del MST de Água Preta, no era en absoluto el miembro ‘ideal’ del MST, ya que pasaba muy poco tiempo plantando en su tierra. Para él, el cultivo no era una actividad que le garantizaba su subsistencia y, como la mayoría de los trabajadores rurales de la región, pensaba que el dinero generaba la comida y no al revés (lo cual quiere decir que le daba más importancia al trabajo pago que al cultivo de subsistencia). El MST se había desarrollado en el sur de Brasil en los años 1970 y 1980, antes de llegar a la costa del noreste y del norte. Los estados sureños de Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná son conocidos como el centro de los minifundios familiares del país (Cazella, 1992; Paulilo, 1996; Wolford, 2003). Inmigrantes provenientes principalmente de Alemania, Polonia e Italia se instalaron allí durante el siglo XIX y principios del siglo XX, en busca de tierras propias para cultivarlas. Para el MST, esta noción de cultivo —según la cual la tierra es el centro de la producción y de la reproducción social— es fundamental para llevar a cabo un futuro alternativo¹³³. En Água Preta, la aparición de esta visión campesina fue la razón más importante de la erradicación de la caña de azúcar de los poblados y de la campaña destinada a impulsar a los colonos a plantar una amplia gama de cultivos que les aseguraría la mayor parte de la subsistencia. Los líderes locales del MST insistieron bastante en que los colonos no plantasen caña de azúcar (en lugar de otros cultivos más comerciales), ya que este cultivo parecía tipificar y mantener las condiciones de dependencia de los colonos de la región. En 1999 los líderes locales del MST y los ingenieros agrónomos intentaban convencer a los colonos de plantar cultivos de plantas alimenticias en sus tierras. Supervisaron la preparación y la distribución de los proyectos de producción subsidiados por

¹³³ El “populismo agrario” del MST, como lo llamo en otro trabajo (siguiendo a Gupta, 1998; Wolford, 2005), está menos presente en el discurso político que en los asentamientos.

el Estado, en los cuales se indicaban tres productos alternativos para la producción y la venta: las bananas, el coco y la leche. Cuando hablé por primera vez con Cicero, ya había plantado algunas bananas y yuca, pero de todos modos pasaba más tiempo “ocupándose de su familia”, lejos de sus tierras. En nuestra conversación sobre el trabajo, me dijo que para ocuparse de su familia había que tener trabajo, y que para sobrevivir tenía que trabajar en sus tierras. Esta “multidimensionalidad” es común en la producción campesina, pero es poco compatible con la visión del MST del buen colono y buen miembro del movimiento. Las siguientes citas fueron extraídas de diferentes segmentos de su entrevista. No fueron sacadas de contexto y fueron extraídas de la entrevista más larga:

Cicero dijo que no pasaba mucho tiempo en sus tierras:

Terminé mi casa, miré para un lado y para el otro, y no ví nada [...] y tenemos que luchar constantemente para darle algo de comer a nuestra familia. Ni siquiera estuve en mi tierra este invierno, ya me perdí muchas semanas de trabajo. Si no las hubiese perdido, ya habría plantado muchas cosas. Para poder hacer eso, quiero estar en mis tierras. Porque allí, con un poco de yuca que tenemos, y cavando un pozo para los peces, y así, cuando las cosas estén difíciles, tendremos peces en el estanque, tiramos un poco de yuca en la cocina, y seguimos luchando. Si hubiese estado allí todo el tiempo, ya habría plantado muchas cosas [....] Hay días en los que me voy de este lugar y apenas puedo mover las piernas. Regreso a casa tarde y lo único que puedo hacer es tomar café y acostarme a dormir. Tuve un [contrato temporal] en el ingenio de caña de azúcar de Santa María. Pasé cuatro o cinco meses, y volvía a mi casa al final de la semana. Si me quedase aquí dentro sin tener nada, ¿dónde terminaría? Al final de la semana tengo que conseguir un poco de leche para mi hijo y necesito un poco de dinero para comprar un kilo de cous-cous, frijoles y harina, que es lo que más necesitamos en casa, entonces tenemos que seguir luchando [...] Cuando llegue el verano y comience la molienda de

caña, si puedo trabajar en mi tierra, me voy a quedar allí. Voy a comprar pesticidas y eliminar las hierbas, así cuando llueva, la tierra ya estará lista. Todo depende de cuando me tengo que ir a ocuparme de mi familia (pra segurar o meu) ¿Sabes? Hay que irse a trabajar durante la temporada de verano para poder tener comida durante el invierno.

Si bien Cicero racionalizó su distancia de la tierra en este asentamiento, se distanció aún más del movimiento rechazando inconscientemente el arma más estratégica de éste, es decir, la ocupación de las tierras. Los líderes del MST de todo el país consideraban a la ocupación como el momento formativo fundamental y el proceso mediante el cual los trabadores sin tierra se convertían en miembros. Un líder prominente del MST de Santa Catarina (quién se mudó al noreste cuando el movimiento se estableció allí), haciendo hincapié en el foco puesto en las tierras por el movimiento y en el proceso de ocupación, afirmó: “Elegimos algo que nos unió a todos, la tierra. [La tierra] es una necesidad. La tierra es lo que nos une. La tierra se convierte en el elemento de lucha. Le ofrecemos a los trabajadores la posibilidad de tener tierras, pero mediante una ocupación [de la cual ellos participan]”.

Pero Cicero, como muchos otros ex trabajadores rurales de Flora, había aprendido a valorar la ley (a través de la formalización de los derechos luego de las victorias de los años 1960 y 1970) y no confiaba en los métodos que aparentaban ser claramente ilegales. Sin embargo, su razonamiento era, citando a Abu-Lughod (2000), “confuso, complicado, emotivo e inseguro”:

Estoy en contra de la ocupación de tierras. Si el gobierno ya evaluó las tierras y decidió otorgárselas a la gente, está bien. Porque no todos somos iguales, ¿no es cierto? Una vez estas personas [varios líderes del MST] fueron a Recife y dejaron el auto que conducían destruido. Estoy en contra de eso. Si

el jefe del movimiento mete gente dentro de una propiedad, estoy de acuerdo. Ahora, invadir cuando ni siquiera se sabe si van a obtener esa tierra, estoy en contra. Pero si el negocio ya está hecho, ya hicieron las negociaciones y luego meten a la gente adentro, bueno, eso me parece bien. Porque mucha gente ya dijo, inclusive el Estado lo ha dicho, que el INCRA estaba comprando las tierras muy caras, tierras que habían sido invadidas. Hubo un ingenio en donde fue el mismo propietario el que reunió a la gente y les dio una casa para invadir, para poder ganar más dinero de lo que la casa realmente valía. Si tuviésemos un lote de tierra o una granja, y un día llegamos y la invadieron, no vamos a estar contentos. Ahora, si ya tenemos el dinero y no estamos produciendo nada, entonces estoy de acuerdo.

Inclusive en Flora, donde en la década de 1970 las tierras fueron expropiadas, Cicero tampoco estuvo de acuerdo con la ocupación y no estaba seguro de que los primeros *okupas* del MST tuviesen los derechos de los terrenos: “Porque eso de invadir aquí, invadir allá, los que echan a los demás [...] y entonces no sabíamos nada sobre el movimiento o la ocupación [antes de que expropiaran Flora]. Nos enteramos cuando estaban negociando, ¿sabes? Y todavía no sabemos si se instalaron correctamente o no, como se dice en los libros de historia”.

Para nuestra siguiente conversación en 2003, estos desacuerdos sobre qué cultivos deben plantar los colonos, dónde deben trabajar y quién tiene derecho a tener tierras (que puede resumirse en la relación entre la tierra y el trabajo) habían contribuido a un alejamiento importante entre los colonos y el MST.

Cicero, 19 de febrero de 2003

Casi cuatro años después de mi primera entrevista, volví a entrevistar a Cicero. Nos encontramos en la galería de su casa en Água Preta. Vivía en la misma casa que en 1999. No había electricidad y Cicero no pensaba mudarse allí con su familia hasta tanto no tener agua potable y luz. Cicero tenía calor y le faltaba el aire

por haber subido la colina para venir a buscarme. Estábamos en pleno verano, al final de la época de la cosecha, y todo estaba muy tranquilo. Cicero no plantaba porque los campos estaban secos y estaba esperando que llegasen las lluvias del invierno, previstas para mayo o junio. Este año pensaba volver a plantar yuca, si bien había perdido casi toda la que me había mostrado cuatro años antes: “¿La última vez que viniste [a mi casa en el asentamiento] no viste mucha yuca? Sí, tengo una foto. Bueno, lo perdí todo”. La lluvia había podrido la yuca antes que pudiese recogerla. Su intento de cultivar bananas no había funcionado tampoco: “El cultivo de bananas no funcionó para nada (*não deu anda*), allí están, esos arbolitos, apenas crecieron”. Cicero, como muchos otros, decía ahora que había plantado bananas porque les habían dicho de hacerlo: “Fue una perdida de tiempo y de trabajo. Perdí dinero como loco, este negocio de las bananas [y otras frutas tropicales]. Ninguna funcionó. Plantamos las bananas sólo porque Antônio [el ingeniero agrónomo y líder del MST] nos dijo que había que hacerlo, y el presidente y el agente de extensión también. Porque si no plantábamos, no nos iban a dar el resto [de los préstamos subsidiados por el Estado]. Muchos se desmoralizaron (*desligou-se*), como puedes ver. Se alejaron de la asociación y del movimiento”.

Cicero dijo que el proyecto de las bananas subsidiado por el Estado salió mal porque los colonos no recibieron suficientes consejos técnicos de parte del ingeniero agrónomo y líder del MST, y porque la “salvación debía ser la caña de azúcar”.

Planté limones, naranjas, bananas en mi tierra, ¿sabes? Bueno, en verdad lo único que planté fueron bananas y maracujá, el resto no lo planté. Porque Antônio decía que iba a venir hoy, luego mañana, o tal y tal día, y así pasó el tiempo, y el material que tenía que llegar, nunca llegó. Las bananas llegaron, y me dieron doscientos árboles, pero decían que el resto iba a llegar en la próxima tanda, entonces lo dividían entre todos, y decían que cuando la próxima tanda llegase, tendríamos el resto. Hoy

tengo dos vacas, un caballo, el cerco, el estanque que construí, todo era parte del proyecto del gobierno. Pero lo demás desapareció (foi tudo pro Belelé) [...] Pero, si hubiese podido, habría invertido todo en caña de azúcar. Si en aquella época hubiese plantado los siete mil quinientos reales que tenía, habría invertido al menos cinco mil en caña de azúcar, y quizás mi tierra estaría en buen estado y no le debería dinero al banco [...] Todos hablamos con Antônio y con el presidente del asentamiento porque si no plantábamos todo lo que el banco y el movimiento nos pedían, no íbamos a recibir el resto del dinero. Yo sé que hubo personas que no hicieron [lo que Antônio dijo] y recibieron el dinero.

Debido al reciente aumento del precio de la caña de azúcar, Cicero estaba pensando en volver a plantar la caña en sus tierras:

La caña de azúcar mantiene la agricultura porque en el verano tenemos un poco de dinero, ¿sabes? [...] [Si pudiese volver a hacerlo] no invertiría tanto dinero en lo que me hicieron invertir. Yo sé que nunca podré pagar la deuda que tengo [...] Si el Estado liberase el dinero y dijese “Ok, quiero que todos progresen en algo”, estoy seguro de que sólo los que no quieren nada no tendrán nada, porque plantaríamos lo que la tierra soporte (o que a terra dava) [...] La salvación tiene que ser la caña de azúcar, tenemos que insistir con la caña de azúcar.

Cicero pensaba plantar al menos una hectárea de caña de azúcar, que produciría, según él, unas cincuenta toneladas de caña. Había llevado dieciocho toneladas al ingenio Treze de Maio durante la anterior cosecha y dijo que era fácil encontrar un lugar para el cultivo: “Todas las destilerías aceptan la caña, lo que más desean es la caña de azúcar, cuanto más haya mejor para ellos”.

Cuando le pregunté si el MST estaba ayudando en el asentamiento, a pesar del fracaso del proyecto de las bananas, me contestó lo siguiente:

Cicero: No sé qué decir sobre el movimiento. Porque la única reunión a la que asistí fue la semana pasada y entonces no sé qué decir.

Wendy: ¿El movimiento ya no viene más por aquí? ¿Los militantes del movimiento ya no vienen?

Cicero: Sólo vienen cuando hay dinero. Y cuando vinieron a construir esa oficina que iban a poner allí, parece que el INRA no se los permitió.

Wendy: Sí

Cicero: Entonces, se frenó la construcción y nadie volvió a saber de ellos desde entonces.

Le pedí a Cicero que me explicase lo que había sucedido con el edificio de oficinas que los líderes del MST querían instalar en el asentamiento. Los líderes locales del movimiento habían tenido una reunión con los colonos para preguntarles si el MST podría renovar los establos ubicados en la entrada de Flora. El movimiento deseaba instalar su sede regional allí, cerca del centro de Água Preta, para que funcionase como fuente de apoyo. Los colonos habían votado que sí, pero luego hubo confusiones y desacuerdos, y varios de ellos se dirigieron a la capital del estado, Recife, para solicitarles a los agentes de reforma agraria federal (del Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria) que frenasen la construcción. Le pregunté a Cicero lo siguiente:

Wendy: ¿Los colonos no querían que el movimiento construyese ese edificio?

Cicero: Sí que querían, pero hubo muchos que acudieron al INCRA. [El ex presidente] fue también, varios de ellos fueron, y dijeron que se iba a convertir en un motín (uma baderna).

Pero Cicero no estuvo de acuerdo con esta interpretación de las intenciones del MST, si bien afirmó que no manifestó su desacuerdo antes los demás:

Cicero: Cuanto más sean los que desean invertir en el asentamiento, ya sea, el INCRA, el estado, el movimiento, o cualquiera, es una ventaja para nosotros, pero ellos (los demás colonos) creen que esto se va a convertir en un desorden y todo el mundo va a venir a dar órdenes. Entonces es su problema, lo único que quieren es ir de mal en peor, no quieren que las cosas mejoren.

Wendy: ¿Creen que la gente que va a ir a la oficina va a querer darle órdenes a la gente?

Cicero: Más o menos, al menos es eso lo que [el anterior presidente del asentamiento] dijo. Yo vivo dentro del asentamiento, lucho para que todo funcione bien, pero después dicen que vieron como se firmaba una ley incorrectamente sin que ellos lo supieran. Porque lo que más quería la mayoría es que el edificio no se construyera.

Wendy: ¿Qué no se tendría que haber construido o que se tendría que haber construido?

Cicero: No, que no se construyera.

Wendy: ¿Eso es lo que quería la mayoría?

Cicero: Sí. Ese edificio iba a ser la postal del asentamiento. Iba a ser cada vez más bonito, más organizado, ¡hubiese sido una ventaja para nosotros! De modo que ellos quieren ir de mal en peor, no quieren mejorar. Para el INCRA, el movimiento podía construir lo que deseaba, al menos el negocio era organizado, nos dejaba algo bonito. Pero mucha gente cree que va a ser un tumulto, va a hacer un lío, con todo el mundo que entra y sale. ¿Y entonces que se puede hacer? Quedarse tranquilos y mirar.

Le pregunté luego a Cicero si el asentamiento seguía afiliado al MST. Comenzó su respuesta con un comentario sobre

la des-movilización colectiva, pero luego volvió a hablar de los derechos a la propiedad privada que había mencionado en 1999 cuando le pedí su opinión sobre el MST.

Wendy: ¿De modo que a la gente de aquí ya no le gusta el MST?

Cicero: Ya no escucho a la gente hablar del movimiento.

Wendy: Porque al principio el asentamiento formaba parte del movimiento, ¿no es cierto?

Cicero: Sí. Todo lo que tenemos hoy se lo debemos al movimiento. Yo también le debo todo. Sólo que no estoy de acuerdo con invadir las tierras. ¿A quién le gusta que le invadan lo que es suyo? Yo tengo esta casa, y no me gustaría que cuando salga y regrese, la hayan invadido. ¿Que haría? No estoy de acuerdo con eso. Ahora, con las leyes de hoy, que no permiten que esto suceda, porque si hay una invasión, dos años después hay una expropiación, creo que está bien.

Wendy: ¿Qué pasaría si se invadiese una granja o un ingenio que están endeudados?

Cicero: Sí entonces el movimiento va y negocia con el dueño de la propiedad, después de negociar, estoy de acuerdo con que la gente se meta en la propiedad. Hasta el día de hoy, he luchado mucho, pero nunca voy a participar de una ocupación. Tengo esta tierra porque trabajé en el ingenio, pero nunca quise invadir lo que le pertenece a otro. Tendría miedo de hacerlo.

Wendy: ¿En serio?

Cicero: Sí. ¿Puedes imaginar a un hombre que está en su casa, llena de niños como yo, y de pronto, un grupo de personas llega, con armas o no? Si corres, verás como golpean a tu familia. Tienes que reaccionar, y si lo haces, te mueres. Nunca he mentido. Aquella vez que fueron al otro ingenio, acamparon afuera cuatro veces. En mi tierra, hay un pequeño lote donde acamparon. Por allí (afirmó, señalando con el dedo), hay otro lugar”.

Si bien Cicero no escuchaba a nadie hablar del movimiento y tampoco trataba de hablarles a los líderes que permanecían en la región, lo desalentaba la desorganización del asentamiento y deseaba que hubiese más cooperación. Describió un asentamiento en el estado vecino: “Puedes ver como las cosas funcionan de otra manera, no sé si ya has estado en Alagoas, pero hay un asentamiento cercano a un ingenio de caña de azúcar allí. Es algo maravilloso, es como una ciudad, hay una panadería, hay de todo”.

Cicero afirmó que habían logrado eso con una cooperativa y porque la gente trabajaba unida: “Ya les dije a muchos de ellos que a un hombre que le gustan las cosas, no confía en nadie. Cuando un hombre confía en otra persona, es porque no le gusta quedarse con lo que no le pertenece. Pero las personas que no confían en nadie son aquellas que ya saben lo que pasó”.

Cuando Cicero se enteró de un problema político en el asentamiento, quiso organizar a los demás colonos para protestar, como lo habían hecho antes enfrente del edificio del alcalde. Cicero culpó al alcalde de no haber proporcionado la electricidad que había prometido en 1999. Les recordó la manifestación de 1999 y les dijo:

Si lo volviésemos a hacer, estoy seguro de que el alcalde nos va a dar la electricidad. Y cuando nos juntemos, bueno, hubo una época en la que queríamos que el concejal Armando Souto nos diese su firma, hace unos tres años. Esa fue la razón por la que nuestros proyectos de créditos fueron aprobados. Armando no quiso firmar [nuestros papeles], y yo sé que conseguimos a Elías, el otro Elías que fue presidente, nos juntamos todos con el alcalde, porque Armando Souto estaba en contra nuestro. ¿Se acuerdan?

Trató de convencer a algunas personas del asentamiento de organizar otra manifestación como la anterior.

Y entonces les dije: “Ahora tienen que dar vuelta el auto del alcalde.” Y respondieron que “no, porque...”. Y yo les dije: “Miren, chicos, ustedes no se movilizan por nada, el alcalde dijo que la electricidad de Flora era su prioridad, aún no teniendo mucho dinero para poder proporcionarla, dijo que iba a poner dinero de su bolsillo”. Les dije eso, porque era hora de que diesen vuelta el auto del alcalde para que esto ocurriese, tal como lo hicieron con el auto de Armando.

Cicero recordó esa manifestación como un triunfo, “Porque luego el dinero apareció, ¡y Souto firmó los papeles! Pero el alcalde es un tonto, y las cosas están como las ves”.

Le dije, “Hay mucha burocracia, ¿no es cierto?”. Y me contestó, amablemente, “Sí, y el único que se jode es el chiquito”. Cicero afirmó que el alcalde ayudó con algunas cosas, pero mediante los canales de patrocinio tradicionales, es decir que no siempre la ayuda llegó desde arriba. Su esposa, quien se unió a nosotros, explicó: “Él ayuda a los presidentes [del asentamiento] porque le va a dar trabajo a sus hijos, y luego los presidentes no pueden pedir nada porque si lo hacen el alcalde les llamará la atención, pero en la oficina del alcalde trabajan los hijos, la mujer, toda la familia”.

Al final, sin embargo, a pesar de toda la desorganización y de las dificultades con el movimiento, Cicero seguía pensando que estaba mejor que antes de haber recibido las tierras en el asentamiento. Cuando le pregunté directamente si le iba mejor, comenzó a hablar de los bienes materiales y terminó contando una historia sobre el honor personal que no tenía mucho que ver con el tema:

Mi vida está bastante mejor ahora. Antes [de tener las tierras], me tenía que despertar y volverme loco trabajando en el medio de la nada arriba de un camión de caña de azúcar y volvía a casa a las diez u once de la noche. Hoy en día, salgo de mi casa a las siete y media de la mañana y los domingos juego al fútbol con mis amigos por la noche, luego miro una película y me

acuesto a la una de la mañana; cuando miro el despertador me doy cuenta de que me quedé dormido. ¿Cómo haría si trabajase para otros? Ahora puedo empezar a trabajar a las siete, a las ocho o a las nueve y [mi jefe del negocio de autos] no me dice nada. Una vez, hace tres años, trabajé en un ingenio cerca de aquí arando la tierra. Salía de mi casa a eso de las cinco de la mañana, tenía que llegar a las cinco a trabajar. Una vez fui a la puerta del hospital y volví avergonzado porque me dijeron: “¡a qué hora llegas!”. Eso es lo que más me daba temor, las quejas de los demás.

Conclusión

¿Qué lugar ocupa entonces Cicero —o la etnografía— en los estudios del desarrollo y la movilización social? Una lectura minuciosa sobre la manera en la que “las geografías banales cotidianas” zigzaguean en la movilización social, dirige nuestro entendimiento teórico en las siguientes cuatro direcciones:

1. Las enérgicas afirmaciones de Cicero, que se contradecían incluso luego de los hechos, ponen de manifiesto una “confusión lúcida” —“contradiscurso” de Abu-Lughod (2000)— que no suele aparecer en los estudios de los movimientos sociales. En lugar de tratar de darle sentido a todo lo que sucede y de considerar a la contradicción o incertidumbre como ‘ruido’, el sentido común debe convertirse en una herramienta epistemológica clave para entender la conciencia política. Las contradicciones no siempre son contradictorias. Son la ventana a la relación complicada entre voluntad y estructura. O más bien, reflejan las maneras en las que las personas concilian sus circunstancias personales con la manera en la que ellos creen que el mundo debería funcionar. Estos conflictos se perciben claramente en la manera en la que Cicero defiende la propiedad privada (haciendo referencia al dolor que sentiría si le invadiesen la casa), si bien atribuye sus derechos de propiedad a los miembros del MST que ocuparon la plantación y provocaron la expropiación de las tierras. Se aferró

a la idea de que la ley debe ser respetada, aún legitimando las tácticas empleadas por el MST para ocupar las tierras, haciendo referencia a una situación de injusticia general. Estas contradicciones reflejan tanto el sentido de confusión del propio Cicero como las profundas contradicciones que existen en las nociones brasileñas de propiedad y de política. En el sistema legal de Brasil, uno puede encontrar simultáneamente apoyo a los derechos de los *okupas* (basados en el derecho de los individuos a trabajar y a recoger los frutos de su trabajo), apoyo a los derechos de los propietarios (basados en los derechos de los individuos a poseer bienes comprados) y el derecho colectivo de la sociedad a la propiedad como un bien social. Esta propiedad cumple una especie de ‘función social’. De este modo, la posición confusa de Cicero respecto de la propiedad, refleja un intento de conciliar las nociones históricas de los derechos a la propiedad presentes en el sistema de plantación, con su propio entendimiento multifacético de aquellos que merecen poseer tierras y el por qué. Sostengo que logramos una mejor comprensión de la relación que existe entre los factores estructurales, como el contexto político, las condiciones materiales y las ‘donaciones’ culturales y de la dirección que todo movimiento social toma. El apoyo calificado al MST, y el igualmente calificado rechazo, contribuyen a explicar las razones por las que el movimiento tenía tanta participación en la región de caña de azúcar pero debía luchar para generar apoyo activo o para mantener tal participación.

2. El análisis de la entrevista a Cicero hace hincapié en la importancia de las relaciones entre los grupos y los individuos y la construcción social del conocimiento, ambos son muy importantes para el estudio de la movilización social. La presión de grupo, las expectativas de grupo, los líderes intragrupo y el deseo de la mayoría, son difíciles de apreciar sin etnografías convincentes (Watts, 2001: 286). Cicero se adhirió al MST, en

parte, porque todos los demás lo hicieron y lo abandonó por la misma razón. Pero detrás de estas decisiones yace una sucesión de opiniones sobre el MST y la acción colectiva. Al abandonar el MST, algunos se sintieron aliviados porque nunca estuvieron cómodos mientras eran miembros, al tiempo en que otros ni siquiera sabían porqué lo abandonaban (estaban ocupados y el movimiento nunca los obligó a votar a uno o a otro). Otros trabajadores rurales no estaban seguros si abandonar o no el movimiento, pero cuando otros lo hicieron, simplemente se sumaron a estos. Estas opiniones pueden marcar la trayectoria futura del movimiento. Aquellos que dudaron en abandonar el movimiento pueden volver a adherirse al movimiento, o bien organizar un nuevo movimiento, o inclusive adoptar nuevas formas de acción colectiva, las cuales serían difíciles de comprender si aceptásemos las acciones y las decisiones sin cuestionarlas.

3. Asimismo, la entrevista a Cicero esclarece un poco el tema de la relación entre los bienes materiales y la dignidad. Muchas personas se han pronunciado contra el tratamiento dicotómico de las condiciones materiales y la identidad en los estudios sobre el movimiento social, y este caso ilustra tanto la constitución mutua como la subjetividad. Cicero estaba agradecido de haber recibido las tierras porque ya no podían decirle lo que tenía que hacer con ellas (Martins, 1998). Podía plantar caña de azúcar o no, vender la caña a quien quisiera, o incluso podía elegir no cultivar sus tierras. Esto es lo que los militantes del MST no entendían. Pensaban que el acceso a las tierras iba a generar una especie de subjetividad política bien definida. Del mismo modo que los proyectos neoliberales de titulación de tierras, famosos gracias al economista peruano Hernando De Soto (1989), asumen que el título de propiedad generará ciudadanos trabajadores e independientes que dirigen su propiedad y que se comprometerán con la ley y el orden, los proyectos de ocu-

pación de tierras comandados por el MST asumieron que el acceso a la tierra generaría a un grupo de pequeños poseedores de tierras orientados hacia la comunidad, políticamente motivados, que emplearán métodos de producción agroecológicos, y que se comprometerían con la desobediencia civil y la política radical. En realidad, el acceso a las tierras en Água Preta, si bien es cierto que simbolizaba el premio material y la libertad, se trataba de una libertad de control (inclusive del control del MST) y no de una libertad frente al Estado o en el mercado. Cicero no estaba mucho mejor económicamente en 1999 o en 2003 que antes de poseer las tierras. Seguía trabajando con contratos temporarios en ingenios vecinos y realizando pequeños trabajos para poder sobrevivir el invierno. Cosechaba algo de yuca y pescaba lo que podía comer y vender. Aunque lo más importante es que sus tierras le causaban un sentimiento de riqueza material que le permitía mantener el ego alto e imaginar que algún día tendría tiempo para plantar cultivos totalmente productivos.

4. Finalmente, la entrevista de Cicero ilustra la naturaleza dinámica de la movilización social. Según donde nos encontremos y en qué momento, tendremos una imagen distinta del papel del MST en la región de caña de azúcar. Cuando realicé mi primera investigación en Água Preta en los años 1998 y 1999, di por sentado que el MST había introducido un cambio a largo plazo en la región. En 2003 el viejo dicho según el cual cuanto más cambian las cosas, más permanecen iguales (Eisenberg, 1974), pareció cierto. Las fotos instantáneas de la actividad política nunca son suficientes porque la gente aumenta el repertorio (o las herramientas, conforme a Swidler, 1986) de acción colectiva y las utiliza en circunstancias particulares. En el caso de Cicero, su adherencia al MST influyó su conducta polémica. Se aferró a la idea de que las políticas no eran fijas, que podían cambiarse mediante la acción colectiva. Anticipó la necesidad

de esta acción (la necesidad de electricidad, el miedo a que el alcalde no cumpla más sus promesas sin una presión organizada) y motivó a sus compañeros a movilizarse y a “tener éxito”. El hecho de que no haya extendido estas actividades fuera o dentro del movimiento no significa que no lo hará en un futuro inmediato, puesto que el MST podría volver a desempeñar un papel político representativo en el futuro de Flora.

Referencias

- Abu-Lughod, Lila (2000). “Locating ethnography”. *Ethnography*, 1: 261-267.
- Auyero, Javier (2003). *Contentious Lives: Two Argentine Women, Two Protests, and the Quest for Recognition*. Durham: Duke University Press. [Versión en castellano (2004) *Vidas Beligerantes. Dos mujeres argentinas, dos protestas y la búsqueda de reconocimiento*. Universidad Nacional de Quilmes. Bernal].
- Bourdieu, Pierre (1991). *The Weight of the World: Social Suffering in Contemporary Society*, translated by Pricilla Parkhurst Ferguson. Stanford: Stanford University Press.
- Branford, Sue y Jan Rocha (2002). *Cutting the Wire: The Story of the Landless Movement in Brazil*. London: Latin American Bureau.
- Buarque, Christovam (1997). “Proposta de reestruturação do setor sucro-alcooleiro e negociação de dívida por terra para assentamentos de reforma agrária”. Paper prepared for the workshop, *Reestruturação do Setor Sucro-Alcooleiro e Reforma Agrária na Zona da Mata de Pernambuco*, Recife.
- Burdick, John (1995). “Uniting theory and practice in the ethnography of social movements: Notes toward a hopeful realism”. *Dialectical Anthropology*, 20: 361-385.

- Cazella, Ademir (1992). *Assentamentos Rurais e Cooperação Agrícola: Políticas Conflitantes*. Master's Thesis in the Center for Research in Agriculture and Development with the Federal Rural University of Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Federal Rural University of Rio de Janeiro.
- de Andrade, Manuel Correia (1988). *Área Do Sistema Canavieiro*. Recife: Superintendencia do Desenvolvimento do Nordeste.
- _____, y Sandra Correia de Andrade (2001). *As usinas de Pernambuco e a crise atual*. Recife: UNTEPPE.
- De Soto, Hernando (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. I.B. Tauris and Company Ltd.
- Diani, Mario y McAdam, Doug. (2003). *Social Movements and Networks: Relational Approach to Collective Action*. Oxford: Oxford University Press.
- Edelman, Marc (2001). "Social movements: Changing paradigms and forms of politics". *Annual Review of Anthropology*, 30: 285-318.
- Eisenberg, Peter (1974). *The Sugar Industry in São Paulo: Modernization Without Change, 1840-1910*. Berkeley: University of California Press.
- Fernandes, Bernanrdo (1999). *MST, Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra: Formação e Territorialização*. São Paulo: Editora Hucitec.
- Freyre, Gilberto (1978). *The Masters and the Slaves*. New York: Knopf.
- Goodwin, Jeff y Jasper, James (1999). "Caught in a winding, snarling vine: The structural bias of political process theory". *Sociological Forum*, 14: 27-54.
- Gupta, Akhil (1998). *Postcolonial Developments: Agriculture in the Making of Modern India*. Durham: Duke University Press.
- Springer 352 Qual Sociol (2006) 29: 335-352
- _____, y James Ferguson (1997). *Anthropological Locations: Boundaries and Grounds of a Field Science*. Berkeley: University of California Press.

- Jasper, James (2004). "A strategic approach to collective action: Looking for agency in social movement choices". *Mobilization*, 9.
- Julião, Francisco (1972). *Cambão-the Yoke: The Hidden Face of Brazil*, translated from the Portuguese by John Butt. Hammonds Worth: Penguin Press.
- Hart, Gillian (2004). "Geography and development: Critical ethnographies". *Progress in Human Geography*, 28: 91-100.
- Kurzman, Charles (2004). "Can understanding undermine explanation?". *Philosophy of the Social Sciences*, 34: 328-351.
- Lins, Carlos (1996). *Programa de Ação Para o Desenvolvimento da Zona da Mata do Nordeste*. Recife, PE: Superintendent for the Development of the Northeast.
- Martins, José de Souza (1998). *O cativo da terra*. São Paulo: Editora Hucitec.
- McAdam, Doug; Sidney Tarrow y Charles Tilly (2001). *Dynamics of Contention*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- MEPF (Ministério Extraordinário da Política Fundiária). (1998). *Programa Integrado de Reforma na Zona da Mata Nordeste*. Recife.
- Navarro, Zander (2000). "Breaking new ground: Brazil's MST". *NACLA Report on the Americas*, 33(5): 36-39.
- Ortner, Sherry (1995). "Resistance and the problem of ethnographic refusal". *Comparative Studies of Society and History*, 37: 173-193.
- Paige, Jeffrey (1975). *Agrarian Revolution: Social Movements and Export Agriculture in the Underdeveloped World*. New York: The Free Press.
- Paulilo, Maria (1996). *Terra a vista e tão longe*. Florianópolis, SC: Editora da Universidade Federal de Santa Catarina.
- Pereira, Anthony (1997). *The End of the Peasantry: The Rural Labor Movement in Northeast Brazil, 1961-1988*.

- Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Petras, James (1997). "Latin America: The Resurgence of the Left". *New Left Review*, 223: 17-47.
- Robles, Wilder (2001). "The landless rural workers movement MST in Brazil". *Journal of Peasant Studies*, 282, 146–161.
- Rubin, Jeffrey (2004). "Meanings and mobilizations: A cultural politics approach to social movements and states". *Latin American Research Review*, 39.
- Sigaud, Lygia (1979). *Os clandestinos e os direitos*. São Paulo: Editora Duas Cidades.
- Stedile, João Pedro y Bernardo Mancana Fernandes (1999). *Brava Gente: A trajetoria do MST e a Luta Pela Terra no Brasil*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Swidler, Ann (1986). "Culture in action: Symbols and strategies". *American Sociological Review*, 51: 273-286.
- Watts, Michael (2001). "Development ethnographies". *Ethnography*, 2: 283-300.
- Wolford, Wendy (2003). "Families, fields, and fighting for land: The spatial dynamics of contention in rural Brazil". *Mobilization*, 8: 201-215.
- Wolford, Wendy (2005). "Every monkey has its own head: Rural sugarcane workers and the politics of becoming a peasant in northeastern Brazil". Paper presented at the *Yale Agrarian Studies colloquium*.
- Wood, Elizabeth (2003). *Insurgent Collective Action and Civil War in El Salvador*. Cambridge: Cambridge University Press.
- World Bank Report No. 20754-BR. (2002). *Growth and poverty reduction in Pernambuco: Developing a sustainable policy framework*. Brazil Country Management Unit of the World Bank.
- Wright, Angus y Wendy Wolford (2003). *To Inherit the Earth: The Landless Movement and the Struggle for a New Brazil*. Oakland, CA: Food First! Publications.

Agradecimientos: La autora quisiera agradecer a Javier Auyero, Charlie Kurzman y Jeffrey Rubin, por sus consejos y compañerismo, así como también a los miembros del *Aspen Collective*, en especial a Scott Prudham, por los comentarios realizados sobre este artículo.

Wendy Wolford es Profesora adjunta de Geografía en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill. Su trabajo se ha centrado en la movilización social del Brasil rural. En 2003, fue coautora del libro *To Inherit the Earth* (Food First Press) sobre el Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra del Noreste de Brasil. Ha publicado varios artículos en periódicos como *Environment and Planning A*, *Mobilization: An International Journal of Sociology*, y *the Journal of Agrarian Change*. Sus temas de investigación abarcan los movimientos sociales, la economía política del desarrollo y la ecología política. Entre sus premios recientes, se destacan, una beca de investigación en el marco del programa *Yale* de Estudios Agrarios y una beca de tres años para estudiar los aspectos institucionales de la distribución de tierras en Brasil, otorgada por la *National Science Foundation*.

Acerca del consumo de productos culturales chinos para su exposición en el hogar por parte de los padres adoptivos

Amy E. Traver

El 23 de Julio de 2004 en la sección “House & Home” (Casa y Hogar) del periódico *The New York Times*, apareció un artículo sobre la adopción internacional por parte de familias estadounidenses (ICA por sus siglas en inglés). Bajo el título de “Encuentros cercanos con un hogar poco conocido”, el artículo describía a los padres que decoraban su hogar con objetos provenientes del país de nacimiento de su hijo adoptado. Según este artículo, los padres compraban y exponían estos objetos con el fin de ratificar los orígenes etnoculturales del niño y apoyar el desarrollo de la identidad dual del niño.

Una serie de fotografías acompañaba al artículo. En la más destacada de ellas, se veía a dos padres blancos con su hija china en el living de la casa familiar decorada al estilo “Jardín Chino” (Brooke, 2004: D1). La familia estaba sentada con las piernas cruzadas sobre una alfombra de seda estampada con flores de loto azules, hojas verdes y flores violetas. Detrás de ellos, una mesa angosta hecha de madera arqueada negra. Las tallas complicadas de la mesa se parecían a aquellas presentes en los postigos de madera que, junto a los llamadores de ángeles, enmarcaban la única ventana visible de la habitación. Desde el suelo surgían exuberantes bambúes colocados en cestos tejidos que complementaban el cálido tono de la mesa. Varios objetos cuidadosamente ubicados yacían encima de la mesa, a saber: un abanico de papel abierto, una orquídea rosa y blanca en plena floración y una cascada artificial portátil.

Una familia adoptante de niños provenientes de China fue elegida para tipificar este fenómeno debido a dos motivos. En

primer lugar, China es actualmente la “nación emisora” más popular de la adopción internacional (ICA): aproximadamente un tercio de las visas estadounidenses expedidas a huérfanos extranjeros en el año 2006 fueron otorgadas a niños provenientes de China (Departamento de Estado de los Estados Unidos)¹³⁴. En segundo lugar, el grupo de padres adoptantes de niños provenientes de China tiene más posibilidades de adquirir el patrimonio etnocultural del niño que cualquier otro grupo de padres adoptantes de niños provenientes de otro país (Scroggs y Heitfield, 2001; Jacobson, 2006; Pertman, 2000). Por consiguiente, son más propensos a modificar sus hogares de esta manera.

Sin embargo, según Csikszentmihalyi y Rochberg-Halton (1981:17), el acondicionamiento del hogar es “una ecología de signos que refleja y determina el modelo del mismo propietario”. De modo que, para muchos padres adoptantes de niños provenientes de China, el consumo y la exposición de objetos culturales chinos significa y refuerza una transformación adicional; una transformación de su propia identificación etnocultural. Andrea Colon, madre de una niña de diez años, hace referencia a este cambio etnocultural en el mencionado artículo del *Times*:

Nunca antes me habían gustado el color rojo, las maderas negras, las antiguas camas de madera, o la cerámica azul y blanca [...] Ahora me encantan. Tengo un gran tazón para bolas de cerámica chinas, cuadros de seda en la habitación de Emma, y cerámica azul y blanca. Creo que soy un poco china gracias a ella (Brooke, 2004: D9).

Como parte de un proyecto más amplio sobre el desarrollo de identidades ‘chinas’ entre padres adoptantes de niños prove-

¹³⁴ En términos de ICA, el concepto de “nación emisora” se utiliza para designar a los países en los cuales los niños son adoptados, mientras que el concepto de “nación receptora” es utilizado para designar a los países a los cuales estos niños emigran al ser adoptados.

nientes de China, este artículo analiza el consumo de los padres de objetos culturales chinos para su exposición en el hogar. Teniendo en cuenta la diversidad de la serie creciente de padres adoptantes de niños provenientes de China, comienzo este análisis con las siguientes preguntas: ¿Quiénes son los padres que “se convierten en chinos”? ¿Por qué lo hacen?¹³⁵ Para poder responder a estas preguntas me entrevisté con noventa y un estadounidenses durante varias etapas de sus procesos de adopción de niños provenientes de China y leí numerosos relatos sobre el proceso de adopción chino. Realicé también trabajos de campo etnográficos en dos espacios diferentes: por un lado en *Families with Children from China*, FCC, (Organización internacional de familias con niños adoptados en China), y por otro durante las celebraciones y campamentos culturales chinos organizados por y para las familias adoptantes de niños chinos.

Doy inicio a este artículo con un breve repaso de la literatura sobre consumo e identidad etnocultural. Luego, ofrezco una explicación de los métodos utilizados en este análisis, describo los objetos culturales chinos que los padres adquieren normalmente e identifico los lugares destinados para este consumo. Luego de esta descripción, señalo cuáles son los padres que adquieren estos objetos y los motivos de esta adquisición. Finalmente, expongo un resumen de mis descubrimientos y un debate acerca del impacto de este análisis en los estudios del consumo de la identidad etnocultural y en la investigación sobre las familias adoptivas.

¹³⁵ En sus estudios cualitativos sobre las familias adoptivas de niños chinos, Tessler et al. (1999) y Rojewsky y Rojewsky (2001) demuestran que el consumo y la exposición de productos culturales chinos representan un medio importante a través del cual las familias pueden expresar su identificación con China y con la cultura china. Sin embargo, dado el diseño cuantitativo de ambos proyectos de investigación, sabemos poco a cerca de la identidad de los que se involucran en estas actividades y sus razones. Este trabajo apunta a lidiar con esta ausencia.

Consumo e identidad etnocultural

A causa del orden estructural y el énfasis en nuestra economía global posfordista, los actores sociales de la actualidad son más propensos a identificarse en y a través del consumo que a hacerlo en y a través de la producción (Giddens, 1992; Beck, 1991). Este consumo suele cumplir una función clasificatoria, que se traduce por una ‘afiliación’ a determinados grupos sociales y/o una ‘distinción’ de estos grupos (Holt, 1995:10; Belk, 1988; Douglas e Isherwood, 1979)¹³⁶. Por ejemplo, en el estudio de los consumidores afroamericanos, Lamont y Molnar (2001) señalan que éstos consumen tanto para afiliarse a la clase media estadounidense como para construir un estilo afroamericano distinto. En esta sección, profundizo en la literatura sobre consumo e identidad grupal, concentrándome únicamente en la relación entre el consumo y una específica categoría colectiva: *la etnicidad*¹³⁷.

Giroux (1994) describe de qué modo la organización económica posfordista crea no sólo los medios para consumir identidades étnicas sino que también crea la necesidad de tal consumo. De hecho, a través de la diferenciación del producto, la publicidad segmentada y de los mercados transnacionales, la economía actual exige el consumo de bienes y de experiencias que marcan la identificación étnica y por ende, la pertenencia

¹³⁶ Esta función clasificatoria tiene poco que ver con la utilidad funcional de los productos consumidos y depende más de los significados sociales o simbólicos de estos productos (Solomon, 1983; Douglas e Isherwood, 1979).

¹³⁷ Aquí defino a las colectividades étnicas como “(sub)poblaciones cohibidas” que hacen de las reivindicaciones reales o ficticias de “parentesco, profundamente definido”, “una historia común y corriente” y comparten símbolos que “capturan lo esencial de la identidad de grupo” (Cornell y Hartmann, 1998:19; Weber, 1968). Defino a las colectividades raciales como “grupos humanos definidos por ellos mismos como distintos en virtud de características físicas comunes percibidas, por ende inherentes” (Cornell y Hartmann, 1998:24).

a un grupo étnico¹³⁸. Sin embargo, como lo demuestra Halter (2000), la ideología desempeña también un papel crucial en este fenómeno. Analizando la difusión del discurso multiculturalista y del capitalismo de consumo moderno a través del planeta, demuestra cómo los movimientos sociopolíticos que tienen sus raíces en la diversidad e igualdad etnoracial se ven reflejados en la desmasificación de los mercados (Halter, 2000: 6).

El discurso multiculturalista provee la base de cada uno de los tres tipos de consumo de identidad etnocultural que son representados en la literatura¹³⁹. En efecto, los principios multiculturales “todos somos algo” y “está bien que exista una diferencia” son los fundamentos del primer, y más citado, tipo: *el consumo de bienes y experiencias que* indican nuestra identificación con una comunidad étnica primordial o esencial (es decir, genéticamente asociada)¹⁴⁰. Casi todas las anécdotas presentes en el libro de Halter (2000) se tratan de este tipo: judíos que reaccionan al renacimiento de las raíces étnicas comprando tazas, delantales y remeras con dichos *yiddish*; estadounidenses que recuperan la esencia de ser irlandés a través de desfiles de San Patricio, espectáculos *Riverdance* y películas como *Mi pie izquierdo*; italoamericanos que consumen comida italiana a fin de conservar y conmemorar su cultura étnica. No obstante, hay que mencionar el hecho que este consumo indica también la pertenencia de una persona al estado-nación multicultural moderno. Citando el ejemplo del turismo de los chino-estado-

¹³⁸ A pesar de que los relatos lo indican de otra manera, los productos consumidos con el fin de señalar pertenencias y diferencias étnicas, son raramente ‘originarios’ de las comunidades que representan. Por ejemplo, Appiah (2006) escribe que el *kente cloth* —una tela que simboliza al nacionalismo africano— es normalmente fabricada con sedas provenientes de Asia e importadas por europeos.

¹³⁹ Estos tipos cumplen una función analítica y son, por ende, mutuamente exclusivos.

¹⁴⁰ Ver a Walters (1998 y 1990) para un análisis de la manera en que los blancos euro-americanos y las minorías raciales estadounidenses multiétnicas eligen identificarse con las colectividades étnicas.

unidenses durante los movimientos políticos sucedidos a fines del siglo xx en Estados Unidos, Louie (2003) demuestra cómo el consumo identitario etnocultural constituye una importante manera en la que los estadounidenses devienen en sujetos nacionales¹⁴¹.

Basándose en esta idea, el segundo tipo de consumo de identidad etnocultural es más bien un proyecto transnacional: *el consumo de bienes y experiencias que señalan la identificación de una persona con dos comunidades etnonacionales*. Este tipo depende ampliamente de las fuerzas globales y flujos que movilizan regularmente a la gente, bienes e ideas que cruzan fronteras nacionales a velocidades intensas e instantáneas (Vertovec, 2001; Portes et al., 1999). Son fundamentales para mi argumento los estudios de casos que exponen el motivo por el cual el movimiento global de bienes ha alterado la naturaleza y la tenacidad de identificación etnonacional entre los inmigrantes de la primera y segunda generación. Por ejemplo, en su estudio sobre los inmigrantes de la República Dominicana en los Estados Unidos, Itzigsohn et al. (1999: 326) muestran cómo el consumo de “bienes definidos culturalmente como dominicanos” une a los dominicanos estadounidenses entre ellos y con los vecinos de su nación. De este modo, este consumo construye y sustenta una comunidad claramente transnacional, que posee importancia y funcionalidad tanto en los Estados Unidos como en el extranjero. No obstante, como lo señala Purkayastha (2005), este tipo de consumo tiene tanto que ver con la recepción de una comunidad inmigrante dada por el país de recepción como con la conexión esperada de esta comunidad con su propia nación. Sensible al papel crucial que cumple la raza en este consumo, describe cómo los surasiáticos americanos de segunda generación consumen modas regionales, música y películas para evitar que se los

¹⁴¹ Thomas y Znaniecki (1996) documentan un fenómeno parecido ocurrido durante la inmigración de comunidades polacas a los Estados Unidos a principios del siglo xx

asocie con los pobres afroamericanos y para darle significado a su etnicidad racializada.

El tercer y último tipo de consumo de identidad etnocultural desdibuja y sustenta a la vez los límites etnoculturales y etnonacionales propios a cada uno de los tipos ya mencionados: *el consumo de bienes y experiencias que señalan la identificación de una persona con comunidades étnicas múltiples y voluntarias*. Como un claro ejemplo de la teoría del cosmopolitismo pos étnico de Hollinger (1995), este tipo refleja una apreciación de la diversidad global junto a una creencia en una elección etnocultural (a diferencia del primordialismo etnocultural). Si bien este consumo posee una larga historia [ver, por ejemplo, el análisis del interés antimodernista en el arte oriental (Lears, 1981)], su alcance e importancia han aumentado únicamente con la globalización. Por ejemplo, Maira (2000: 343) atribuye el aumento del consumo de modas *Indo-Chic* (saris, henna para arte corporal y bindis) por parte de los blancos estadounidenses al “tráfico de cultura que se desarrolla con las corrientes globales de capital, medios de comunicación y trabajo de fines del siglo xx”. Asimismo, Peterson y Kern (1996:906) definen al consumo de la música intercultural por parte de los estadounidenses blancos como una reacción apropiada al “creciente mundo globalizado dirigido por aquellos que se abren camino, en parte, respetando la expresión cultural de los demás”. Sin embargo, como lo demuestra el trabajo de Maira (2000), este tipo de consumo puede también tener sus raíces en la nostalgia cultural (y/o colonialista). Asimismo, dado que este consumo es, en gran parte, un lujo de los estructuralmente privilegiados, suele reforzar la posición de la clase de los consumidores (Warde et al., 1999).

Materiales y métodos

La recolección de datos para este proyecto me llevó un año. A partir de enero de 2005 llevé a cabo minuciosas entrevistas se-

miestructuradas a noventa y un estadounidenses adoptantes de niños provenientes de China. Estas personas fueron localizadas a través de una técnica de muestreo en bola de nieve que tuvo varios puntos de partida: amigos y conocidos; búsquedas de participantes publicadas en sitios de investigación sobre la adopción o bien en *newsletters* sobre adopción; y búsquedas de participantes publicadas en *blogs* de adopción, grupos de *chat* y listas de direcciones de correo electrónico. Me esforcé por captar la variedad de experiencias en adopción de niños provenientes de China. En un principio, segmenté mi muestra en tres grupos de entrevistados, representando cada uno una etapa específica del proceso de adopción chino: la preadopción, la espera, o la post-adopción¹⁴². Me aseguré de que cada uno de los grupos mencionados reflejara la diversidad de los padres adoptantes de niños provenientes de China: en cada grupo se incluyeron padres blancos, afroamericanos y asiático americanos; a su vez cada grupo se distinguía por la edad de los padres, la ubicación geográfica, la posición socioeconómica, la forma de la familia (adoptiva o adoptiva/biológica) y la situación familiar (familias de padres solteros, casados, o divorciados)¹⁴³.

También en enero de 2005 realicé trabajos de campo etnográficos en dos espacios diferentes. El primero fue Families with Children from China (Organización internacional de familias con niños provenientes de China, FCC por sus siglas en inglés) con especial interés en los desarrollos de los festejos culturales

¹⁴² Los *padres preadoptivos* son personas que se comprometen a adoptar niños provenientes de China pero que deben aún iniciar los trámites del proceso de adopción. Los padres en espera son personas que ya han iniciado los trámites pero que deben aún recoger al niño proveniente de China. Los *padres postadoptivos* son las personas que han completado exitosamente el proceso de adopción de por lo menos un niño chino. Definí como *padre postadoptivo* a cualquier persona que estuviese, en el momento de nuestra entrevista, iniciando el proceso de adopción del segundo o tercer niño proveniente de China.

¹⁴³ Ver a Katz (2001) en caso de desear un ejemplo diferente del propuesto en este trabajo.

chinos. Como miembro de un grupo suburbano de la FCC y de otro urbano del área metropolitana de Nueva York, asistí a dos celebraciones del Año Nuevo Lunar Chino, a dos “Días de la Cultura”¹⁴⁴ y a un Festival del Medio Otoño¹⁴⁵. El segundo espacio fueron los campamentos culturales chinos organizados por y para las familias adoptantes de niños provenientes de China. Durante el verano de 2005 pasé un fin de semana en un campamento cultural chino privado en Nueva Inglaterra y otro fin de semana en un campamento cultural chino de la FCC ubicado en la región meso Atlántica¹⁴⁶ de los Estados Unidos. Durante estos dos fines de semana dormí con familias adoptivas y participé de las actividades del campamento. Si bien la mayor parte de la información publicada en este artículo fue extraída de las entrevistas con los padres, estos sitios de recreación son fundamentales para el estudio de la evolución de las identidades “chinas” de los padres adoptantes. En consecuencia, este trabajo de campo da a conocer toda la investigación y análisis realizado para este proyecto.

A lo largo del año 2005, leí varios relatos de adopción de niños provenientes de China, incluyendo el libro de Evans (2000), *The Lost Daughters of China*, que incluía tres relatos, *Abandoned Girls*, *Their Journey to America* y *The Search for a Missing Past*. También, colecciones editadas de relatos familiares, como las de Schwartz y Kaslow (2003), *Welcome Home! A International and Nontraditional Adoption Reader* y la de Klatzkin (1999), *A Passage to the Heart: Writing from families*

¹⁴⁴ El Día de la Cultura es un evento organizado por la FCC con el propósito de celebrar la cultura china.

¹⁴⁵ El Año Nuevo Lunar marca el inicio del calendario chino tradicional. El Festival del Medio Otoño marca el fin de la cosecha de otoño. Tanto el Año Nuevo Chino como el Festival del Medio Otoño son considerados como feriados nacionales en China.

¹⁴⁶ La denominación *mid-Atlantic* describe coloquialmente a la región comprendida por los Estados de Nueva York, Nueva Jersey y Delaware, en la costa este de los EEUU.

with children from China. Estas obras abarcan una selección de temas sobre la adopción de niños chinos, proporcionando una explicación adicional al consumo y exposición de objetos culturales chinos por parte de los padres.

Organicé todas las transcripciones de las entrevistas, apuntes y relatos en primera persona a través de un proceso de codificación abierta. Las mismas categorías o códigos conceptuales se aplicaron a todos los datos (Emerson et al., 1995).

Consumo de objetos culturales chinos para su exposición. Cuáles son y dónde se exponen

Puesto que el objetivo de este artículo es identificar a los padres que consumen objetos culturales chinos para exponerlos en sus hogares y saber cuál es la razón de estas adquisiciones, comenzaré describiendo los objetos más comúnmente utilizados. Luego, haré una pequeña aclaración sobre el papel de la clase social en este consumo. Por último, describiré las partes del hogar donde estos objetos son generalmente expuestos.

Objetos culturales chinos

Al ser interrogada sobre los objetos culturales chinos que adornaban su hogar, Kelly¹⁴⁷, una madre blanca de un niño de ocho años, declaró lo siguiente: “Tenemos afiches en toda la casa. Los niños, si bien todos tienen un afiche de Yao Ming en su habitación, no lo ven necesariamente como cultura china”¹⁴⁸.

Estos objetos se dividen normalmente en tres categorías bien definidas: el arte de los artesanos chinos o que refleja la estética china tradicional; la decoración de interiores con temas culturales chinos; y la decoración china de vacaciones. Si bien estas categorías no son ni excluyentes ni exhaustivas, dejan poco

¹⁴⁷ Todos los nombres utilizados en este proyecto son pseudónimos.

¹⁴⁸ Yao Ming es un jugador de básquet de la NBA proveniente de Shanghai, China. En la actualidad juega en el equipo *Houston Rockets*.

lugar a los afiches de Yao Ming o a las necesidades modernas de fabricación masiva y barata (como las remeras y los electrodomésticos) de origen chino.

Los padres tienden a adquirir una serie bastante limitada de arte chino¹⁴⁹. Por ejemplo, los cuadros de acuarela, los rollos caligráficos, los grabados en granito, las pinturas de campesinos chinos, las figuras de jade, la cerámica azul y blanca y los abanicos de papel o seda son algunos de los objetos de preferencia de los padres. Si bien la naturaleza tradicional de estos objetos puede indicar una preferencia de los padres por el Orientalismo¹⁵⁰, Diane, una madre blanca de una niña de cinco años, se encarga de explicar su atractivo: “Creo que para mí lo más importante es que ella sienta que yo respeto su cultura china, comprando cosas que tengan que ver con el estereotipo chino”.

Asimismo, los padres incorporan temas culturales chinos a la decoración de su hogar. La elección de calendarios anuales por parte de los padres es un claro ejemplo de este consumo. Así lo define Jackie, una madre blanca de una niña de dos años:

No es que vas a entrar a tu casa y vas a decir, ‘¡ay, mira todas estas cosas chinas!’ pero seguramente que algo vas a ver. Inclusive aquí, algo chino puedes ver. Como Rob [su marido], que encontró un calendario que tiene un montón de propagandas chinas de los años 50, y es el calendario que usamos este año, y, sabes, cosas como estas sirven para mostrar que nos gusta su cultura.

¹⁴⁹ Si bien muchos de los artículos adquiridos por los padres pueden considerarse como “artesanías” chinas (por ejemplo los abanicos de seda) yo los llamo “arte” para indicar las interpretaciones e intenciones de los padres.

¹⁵⁰ Al utilizar la palabra “orientalismo”, adopto el concepto empleado en la tesis de Said (2000) según el cual las representaciones de Oriente están indefectiblemente vinculadas a las concepciones de Occidente. Concretamente, Said sugirió que el Oriente ha sido siempre una de las “más profundas y recurrentes imágenes de lo Extranjero al Occidente, y que siempre ha sido definido como un objeto de imagen, personalidad y experiencia opuestas a la vida de Occidente” (Said, 2000: 68).

Otro ejemplo es el de los libros para las mesas de café. Como lo explica Diane:

No es que tengamos toda la casa pintada de rojo, ni tampoco su habitación está llena de libros, pero, sabes, tenemos algunos, tenemos un gran libro, sabes, *Un día en la vida de China*. A ella le encanta ese libro, le fascina, porque cuando lo mira dice, ‘¡Ay mirá, hay un bebé con los pantalones descosidos! ¿Yo usaba los pantalones descosidos?’.

Como lo indican Jackie y Debbie, esta integración significa una manera menos formal y más interactiva de exponer la ‘cultura’ china en sus hogares¹⁵¹.

Dentro de la tercera categoría de objetos encontramos las decoraciones chinas de vacaciones. Mindy, una madre blanca de dos niñas de casi cinco años de edad, hace alusión a estos objetos al describir la decoración de su hogar:

Ahora mismo es el fin del Año Nuevo Chino, de modo que estoy sacando la decoración, pero tenemos puestos los faroles y los petardos de mentira colgando de nuestra puerta, las ardillas y demás. Decoramos para el Año Nuevo Chino como lo haríamos para las Navidades.

Las vacaciones chinas son a menudo una buena ocasión para que los padres adquieran más objetos artesanales chinos. Por ejemplo, si bien los rollos caligráficos o *chunlian* se utilizan tradicionalmente para la decoración del Año Nuevo Chino, tienden a integrar la decoración del hogar de las familias adoptantes de ni-

¹⁵¹ A pesar de las enormes diferencias étnicas, de género, clase e históricas en materia de experiencias y definiciones de la “cultura” china, los padres adoptantes de niños provenientes de China tienden a definirla como una entidad singular. Como lo indica Hein (2006), esta definición refleja más una orientación cultural basada en la nación, que una orientación cultural basada en la etnicidad. Aún así, sin embargo, esta definición no tiene en cuenta las divisiones provinciales principales que existen dentro del territorionacional de China (ver el ejemplo de ONG, 1992).

ños chinos de manera permanente¹⁵². Como lo explica Matt, padre blanco de una niña de cuatro años: “Nuestra casa está completamente decorada con escritos chinos desde el Año Nuevo Chino”.

Es importante mencionar el papel de la clase social en el consumo de objetos culturales chinos por parte de los padres adoptivos. Si bien los padres adoptantes de niños provenientes de China pertenecerían a la clase media y alta (Kreider, 2003), los padres entrevistados se distinguen por su salario, trayectoria profesional y educación. Y, como se podría esperar, esta variación influye en los bienes que los padres pueden adquirir para exponer en su hogar¹⁵³. Es decir que esta diversidad estructura la capacidad de compra de ciertos productos. Por ejemplo, al describir el consumo de productos culturales chinos por parte de su familia, Katya, una mujer preadoptada, hace referencia al valor de los cuadros chinos y justifica la falta de estas pinturas en su hogar con la frase: “No tenemos mucho dinero”.

Asimismo, esta variación estructura el gusto de los padres por determinados productos¹⁵⁴. Por ejemplo, los padres con altos ingresos y con un gran capital cultural son más propensos a adqui-

¹⁵² Durante un viaje reciente a China, pude observar un fenómeno parecido entre los habitantes de los pueblos rurales chinos: la exposición de artículos relacionados con el Año Nuevo Chino durante todo el año. Curiosamente, y de acuerdo con la tesis de Howes (1996), según la cual los artículos adquieren significados diferentes al cruzar las fronteras culturales y nacionales, esta exposición prolongada posee un significado único en cada contexto: la mayoría de los padres adoptantes de niños chinos exponen estos artículos con la intención de llevar a cabo un festejo étnico, mientras que la mayoría de los habitantes rurales exponen estos productos para evocar la buena suerte y fortuna.

¹⁵³ Si bien la clase social estructura el consumo de los padres de *determinados* artículos culturales chinos, no parece tener relación alguna con la *decisión positiva o negativa de elegir* estos productos para su exposición. En otras palabras, la clase no es importante a la hora de conocer la identidad de los padres adoptantes de niños chinos que exponen artículos culturales chinos. Los factores que sí influyen en el consumo de los padres serán detallados más adelante en este trabajo.

¹⁵⁴ Ver a Bourdieu (1984) para un análisis sobre el gusto en función del *habitus* de clase y a Halle (1993) para un análisis del gusto como toma de decisiones por experiencia.

rir arte chino, sobre todo antigüedades. De igual modo, reflejando los estándares de sutileza, asociados durante mucho tiempo con este capital, estos padres tienden a consumir objetos culturales chinos que pueden integrar en su vida cotidiana. Donald, padre blanco de una niña de diez años, hace alusión a ambas tendencias cuando describe los festejos culturales chinos de su familia: “No queremos abrumarla o hacer que parezca artificial. Creo que es normal que ella vea que a sus padres les interesa la cultura china, por eso tenemos antigüedades chinas en nuestra casa”.

Curiosamente los padres con gran capital cultural suelen criticar la decoración, supuestamente menos sofisticada, de otros padres adoptantes de niños chinos. Por ejemplo, señalando su calendario anual chino y los platos *dim sum* chinos que utiliza a menudo, Margaret, una madre blanca *preadoptante*, califica a la decoración de otros padres *adoptantes* como “demasiado china” y de “mal gusto”. Asimismo, haciendo alusión a los estereotipos culturales de los pobres blancos estadounidenses Beth, una madre blanca de un niño de veinte meses, afirma que ella nunca expondría en su hogar “la versión de Elvis en terciopelo” del arte chino.

El consumo de objetos culturales chinos en China

Para poder completar el proceso de adopción en China, los padres deben viajar a China para conocer y recoger a su hijo y terminar los trámites necesarios. En el mundo de la ICA, este viaje es único por dos razones. En primer lugar, a diferencia de las personas que viajan a Guatemala o a Rusia para adoptar, los padres adoptantes de niños provenientes de China deben viajar en grupos¹⁵⁵. Cada grupo debe estar integrado por padres que se hayan inscripto en la misma agencia de adopción y más o menos en la misma época. Además, cada grupo debe estar compuesto

¹⁵⁵ De acuerdo con el Departamento de Estado de los Estados Unidos de Norteamérica, Guatemala y Rusia son la segunda y tercera nación emisoras más populares en términos de ICA.

por padres orientados a adoptar niños provenientes del mismo instituto de bienestar social o provincia¹⁵⁶.

Una vez llegados a China, los padres suelen pasar una semana en la capital de la provincia de nacimiento de su hijo y otra semana cerca del consulado de Estados Unidos, en la provincia de Guangdong. Durante este tiempo, asisten a las visitas médicas obligatorias y a reuniones gubernamentales. Participan también de visitas guiadas, organizadas normalmente por un coordinador de una agencia china¹⁵⁷. La organización cultural estructurada de esta experiencia pertenece exclusivamente a la ICA de China. Ruby, una madre blanca de una niña de ocho años de Rusia y de una niña de tres años de China compara los dos viajes de adopción: “A partir de la decisión de la Corte, hay un período de espera obligatorio de diez días hasta poder recoger al niño (de Rusia), y muy pocos jueces no lo exigen. De modo que existe la posibilidad de realizar visitas guiadas, pero hay que pagarle a un chofer y encontrar un guía. No es como en China que está todo bien organizado”.

Durante las excursiones turísticas organizadas, los padres adoptivos visitan los monumentos, conocen los ruidos de la ciudad y lo más importante para este análisis, las tiendas de China. Katie, una madre blanca de una niña de siete años, recuerda lo siguiente de su viaje de adopción: “Hubo muchas idas y vueltas, muchos trámites y compras (risas), hay tanto que comprar”.

Los padres compran en China tanto como lo hacen cuando están de vacaciones en otro sitio. En cierto modo, tratan de “recomprar” su viaje “en forma de souvenirs” (Tomlinson, 1999: 85). Jackie resume esta idea de la siguiente manera:

¹⁵⁶ Un expediente (que incluye, entre otras cosas, un estudio del hogar realizado por un trabajador social matriculado, un certificado de matrimonio (si corresponde), una declaración financiera, certificado/s de nacimiento del/de los hijo/s, un certificado médico de los padres y un certificado de trabajo) representa a cada posible familia adoptiva en el Centro Chino de Adopción (CCAA por sus siglas en inglés).

¹⁵⁷ Según Dorow (2006), la primera misión del coordinador consiste en recoger todos los documentos necesarios del grupo y luego presentarle la cultura china al grupo.

Bueno, tenemos una tradición y hemos viajado mucho y tenemos una tradición que consiste en comprar una obra de arte para nuestro hogar en cada uno de los lugares donde vamos. De modo que estaba en nuestros planes comprar alguna obra de arte agradable de China para nuestra casa.

No obstante, los padres revelan la importancia de los orígenes del niño a la hora de elegir los productos para exposición. Por ejemplo, en la provincia de nacimiento del niño, los padres suelen adquirir productos típicos de esa provincia. Sharon, una madre blanca de dos niñas menores de tres años, confiesa haber comprado “pequeños floreros de porcelana” durante el viaje de adopción de su primera hija porque “estos floreros son fabricados en la provincia de su nacimiento”. Asimismo, los padres suelen comprar objetos que simbolicen el año del nacimiento de su hijo en el calendario chino. Catherine, una madre blanca de una niña de dos años, lo explica de esta manera: “Tenemos un pequeño bordado de 1,2 metros por 60 centímetros encima de nuestro sillón, con caballos estampados, por el año del caballo, y también tenemos una escultura de caballo”.

Además, los padres suelen adquirir objetos culturales chinos que reflejan únicamente la época que pasaron en China. Sin embargo, debido a la globalización, esto es difícil de lograr. Jamie, una madre blanca de una niña de un año, describe sus adquisiciones de este modo:

Compramos cosas (en China) que aquí no se consiguen, que no son muchas. Como vivimos en Nueva York, conocemos Pearl River y entonces nos decimos: ‘Ay, esto ya lo vi allá’^{15*}.

Por ende, los padres deben explicar que esos productos aparentemente menos originales fueron comprados *en* China.

^{15*} *Pearl River Mart* es una inmensa tienda de Nueva York dedicada exclusivamente a la venta de productos culturales chinos.

Robin, una madre blanca de una niña de cinco años, explica la diferencia en el siguiente extracto de la entrevista:

Y también compré, es muy gracioso porque nunca antes los había visto aquí y puede que hayan estado ahí siempre, cuando vas al Central Park los (artistas chinos) pintan los nombres de personas. Bueno, yo le hice pintar su nombre en China y ahora lo tiene en su habitación, y nunca lo había visto aquí, pero ella puede decir que el suyo fue hecho en la Ciudad Prohibida.

El consumo de objetos culturales chinos en los Estados Unidos

Si bien ahora pueden comprar productos culturales chinos en varios lugares de los Estados Unidos, los padres adoptantes de niños provenientes de China suelen frecuentar la “industria artesanal” de la comunidad de adopción de China (Cheng, 2004: 74). Esta industria está constituida por vendedores independientes que trabajan durante los festejos culturales chinos organizados por la FCC y por empresas que ofrecen productos en sitios *web* con la posibilidad de enviarlos a domicilio, tales como *ChinaSprout*.

La organización de la FCC está constituida por una red de grupos de “voluntarios sin fines de lucro que apoya a las familias adoptantes de niños provenientes de China” (Rojewski y Rojewski, 2001: 174). Si bien cada grupo de FCC tiene su propia misión, la mayoría tiene como objetivo apoyar a las familias a través de la organización de Festejos Culturales Chinos. Según Kim, una madre blanca de una niña de nueve años, los vendedores de productos culturales chinos desempeñan un papel omnipresente en estos festejos: “Por primera vez nos perdimos el festejo del Día de la Cultura, y le pregunté a una de mis amigas que viajaba conmigo: ‘¿No te preocupa perderte el Día de la Cultura?’ y me respondió:

No, no me preocupa perderme el Día de la Cultura. Mucha gente piensa que no se trata de un festejo cultural. Lo consideran una oportunidad para vender productos chinos.

Mi trabajo de campo confirmó el análisis hecho por Kim. Los vendedores de productos culturales estuvieron presentes en todos los grandes festejos de la FCC a los que asistí. Estos vendedores desempeñaban un papel central en estos eventos, ocupando excelentes plazas cerca de la entrada, de la salida y de los patios de comida. Mientras que algunos vendedores ofrecen una variedad de accesorios (como el *qipao*, música china, discos compactos de enseñanza del mandarín), otros en cambio, se dedican exclusivamente a la venta de productos para el hogar. Entre estos productos encontramos desde pinturas de campesinos chinos y litografías zodiacales hasta almohadas con estampados de la bandera nacional china.

El proveedor más importante de la FCC es *ChinaSprout*. *ChinaSprout* es una empresa que ofrece a través de su sitio Web, un servicio de entrega a domicilio. Fue creada en junio de 1999 con el fin de “satisfacer la demanda creciente de recursos de enseñanza y aprendizaje de la cultura china por parte de las familias adoptantes de niños chinos”¹⁵⁹. Para esto, *ChinaSprout* ofrece una amplia gama de productos culturales chinos. Por ejemplo, *ChinaSprout* se jacta de contar con nueve secciones de productos relacionados con la cultura china: “libros, ropa, artesanías, juguetes, música, videos/dvds, salud” y, naturalmente “artículos para el hogar”. De hecho, la sección “artículos para el hogar” es una de las más importantes del sitio, con más de sesenta páginas de ofertas de artículos culturales chinos para el hogar.

¹⁵⁹ En su análisis sobre el consumo de productos culturales indios por parte de los estadounidenses seguidores del movimiento *New Age*, Maira describe la frecuencia con la cual “el Orientalismo se enreda con economías subculturales muy particulares” en los mercados globales contemporáneos (Maira, 2000: 357).

El consumo de productos culturales chinos para el hogar: ¿Quiénes los consumen y cuáles son las razones de estas adquisiciones?

En esta sección, sigo los pasos de Miller (1987) y Friedman (1994), quienes sostienen que para iniciar la investigación sobre el consumo se debe comenzar interpretando el accionar de los consumidores. Concentrándome en los significados personales y emergentes atribuidos por los padres adoptantes de niños provenientes de China a los artículos culturales chinos, voy a demostrar cómo estos significados estructuran el consumo y establecen una exposición diferente. Para hacer más simple esta demostración, me voy a concentrar en los padres más propensos a adquirir artículos culturales chinos para su hogar, es decir, los padres y madres blancos.

La raza y el consumo de artículos culturales chinos para su exposición

En la conclusión de su libro *Shopping for Identity: The Marketing of Ethnicity*, Halter (2000) reflexiona sobre los efectos de la comercialización de símbolos étnicos en las nociones de etnicidad en los Estados Unidos. Interrogándose sobre si la capacidad de consumo de símbolos étnicos ha transformado a la identificación étnica en voluntaria y flexible para todos los estadounidenses, Halter compara las experiencias étnicas modernas de las minorías etnoraciales con aquellas de las etnias ‘símbolicas’ u ‘optativas’ de los europeos blancos.

Históricamente el mercado ha agravado las divisiones raciales, aunque hay pruebas de que estas diferencias son cada vez menos marcadas. Es cada vez más convincente hablar de una creciente ‘etnicidad optativa’ entre, por ejemplo, los chino-americanos o mexicano-americanos, al igual que entre los ítalo-americanos y los irlandeses-americanos. En la práctica, los fundamentos teóricos, según los cuales el papel de la etnicidad en la vida de las

personas de raza blanca es distinto del papel de la etnicidad en la vida de las demás razas, son incorrectos. Tomando al mercado como una inmensa zona de práctica, estas diferencias terminan siendo irrelevantes. El mercado es el gran nivelador.

Mientras que el área de especialización de Halter es el marketing étnico, algunos estudios indican que su proyección del futuro de la identificación étnica en los Estados Unidos podría ser correcta. Varias minorías etnoraciales consumen objetos y experiencias que señalan su identificación con comunidades étnicas primordiales o esenciales (ver por ejemplo a Peñaloza, 1994 y a Oswald, 1999). No obstante, mi análisis sobre el consumo de artículos culturales chinos por parte de los padres adoptantes de niños chinos indica que la raza continúa estructurando la interpretación y la participación en el consumo de identidad etnocultural, *sobre todo cuando este consumo se produce cruzando las fronteras etnoraciales*.

En promedio, los padres blancos adoptantes de niños provenientes de China son más propensos que los padres asiáticos-americanos o afroamericanos a adquirir artículos culturales chinos para su hogar. Como lo menciona Halter, esto concuerda con la orientación simbólica de la identidad étnica blanca. Gans (1979: 1) describe cómo la tercera y cuarta generación de los blancos europeo-americanos utilizan símbolos que han sido, en gran parte, eliminados de las culturas étnicas para causar un ‘sentimiento’ de ‘etnicidad’ independiente de su participación en organizaciones y grupos étnicos¹⁶⁰.

¹⁶⁰ La ‘etnicidad simbólica’ no es un fenómeno que carece de cultura, a pesar de ser diferente de la práctica de una cultura étnica. Por ejemplo, Gans (1994:85) al reflexionar sobre las prácticas etnoreligiosas llevadas a cabo por las generaciones tardías de judíos americanos, escribe sobre el desarrollo de una “cultura de objetos judía”. Esta cultura de objetos, evidenciada en el consumo y exposición de “objetos y símbolos tradicionalmente judíos”, indica un “carácter judío” de aquellos que la practican, sin las extensas reivindicaciones propias de una identificación con el Judaísmo más tradicional (Gans, 1956:427).

Waters (1990) amplía las reflexiones de Gans definiendo a la ‘etnicidad simbólica’ como una identificación optativa que puede utilizarse voluntariamente y sin ningún costo social. Sandy, una madre blanca de una niña de dos años, ejemplifica las dos definiciones de etnicidad simbólica al describir su herencia etnocultural:

S: Eh, irlandeses, básicamente irlandeses. O sea, los dos somos alemanes pero eso no lo festejamos (risas).

A: ¿Y cómo festejan el hecho de ser irlandeses? ¿Algo en particular?

S: Buenos, comemos *corned beef and cabbage* (mezcla de carne de vaca y repollo cocido) en el día de San Patricio. Vamos al desfile, sabes, ese tipo de cosas.

Mientras que Gans (1979) y Waters (1990) definen a la etnicidad simbólica como un fenómeno propio exclusivamente de los blancos europeo-americanos, algunos estudios indican que los blancos tienden a interpretar todas las identificaciones etnoculturales y etnoraciales desde un lente étnico simbólico (Waters, 2004). Edith, una madre blanca de una niña de un año, lo explica comparando la herencia china de su hija con la suya: “Decidimos hacer con su cultura lo mismo que hacemos con la nuestra. Viajamos a Irlanda, los dos somos un poco irlandeses. Admito que a mi marido le gusta la música irlandesa más que a mí. Hacemos ese tipo de cosas, sabes. Una de las cosas que más nos gustó de Irlanda fue la música. Bueno, todos en este país venimos de algún lugar, lo que lo hace más fácil [...] de modo que como festejamos el día de San Patricio también festejaremos el Año Nuevo Chino”.

Como lo indican las palabras de Edith, esta interpretación anima a los padres blancos a reconocer la herencia china de su hijo del mismo modo que la suya, es decir, a través del consumo

y exposición de artículos etnoculturales. Mindy continúa su relato de este modo:

Bueno, tenemos artesanías chinas por todos lados. La última vez que fuimos (a China) nos encantó un cuadro, es increíble. Me fascina. Es una acuarela de una niña sentada en unos escalones comiendo fideos. Es espectacular. Y también, la primera vez que fuimos (a China) compramos un gran abanico y lo enmarcamos en un cuadro de recuerdos en otra habitación. De modo que es como que hay distintas cosas en todas las partes de la casa, pinturas de campesinos, teteras y bueno [...] como soy canadiense, del este de Canadá, tenemos cosas de Terranova en algunas partes de la casa también.

Sin embargo, es importante saber que la orientación simbólica de los padres blancos está dada tanto en función de su categoría racial como de su linaje ancestral. Jenna, una madre blanca en la etapa de pre-adopción, explica el interés en su herencia de Europa del Este haciendo alusión a la “falta de cultura” de su identidad racial (Perry, 2001; ver también a Rasmussen et al., 2001 y Frankenberg, 1993):

Personalmente quería descubrir de dónde venían mis abuelos, cuándo llegaron, sabes, me interesaba. De modo que, como todos somos algo, creo que está bien [...] Vos sabés, Caucásico es aburrido y además, ¿qué quiere decir? ¿No?

Trasladando su fascinación por la diferencia etnocultural a la herencia china de su futura hija, Penny, una futura madre blanca, describe su consumo de cultura china de un modo parecido:

Creo que nuestro problema será, si ella (su futura hija) piensa que ser china no es lo mejor del mundo, porque esa es nuestra prioridad. Jacob (su marido) y yo, le damos prioridad a esto por sobre la cultura americana estándar. Va a ser... es divertido.

Por lo tanto, para la mayoría de los padres blancos, la exposición de artículos culturales chinos –tanto como la exposición de un trébol decorativo o de la bandera italiana– es un acto festivo que se realiza para revelar y deleitarse con los orígenes variados de la familia y las historias agradables de inmigrantes. Aún falta, claro, comprender el impacto diferencial de la raza sobre estos festejos de diversidad étnica. Mientras que las identidades étnicas simbólicas individualistas (identidades étnicas propias de los blancos europeo-americanos) suelen ser sin costo, voluntarias y por ende, diseñadas para el festejo abierto, las identidades étnicas de carácter racial en los Estados Unidos son, por definición, “socialmente impuestas” y “estigmatizadas” (Waters, 2004: 103; ver también a Goffman, 1963, en relación con los estigmas tribales).

En el siguiente fragmento de una entrevista, Diedre, una madre preadoptante afroamericana hace alusión a la manera en la que los procesos de racialización estructuran la clasificación etnocultural de las minorías etnoraciales. Mencionando la falta de artículos culturales africanos en su hogar, hace una breve alusión a un adorno que, supuestamente, identifica su herencia etnocultural, una fotografía suya:

Yo sinceramente, me veo únicamente como estadounidense. Sé que soy de raza negra, pero, sabes, para mí, no soy realmente una afroamericana porque mi familia ha estado aquí durante muchas generaciones [...] Sabes, si vienes a mi casa no sabrías a qué cultura pertenezco si no me conocieras, si no mirases mis fotos. Pensarías que soy únicamente estadounidense.

No obstante, al definir su experiencia étnica, en un principio, como una categorización fisiológica y luego, como una identificación simbólica, Diedre proporciona también una de las explicaciones de la etnicidad de carácter racial: la inevitable

asociación con lo extranjero¹⁶¹. Esta asociación, generalmente mencionada por los padres asiático-americanos entrevistados, obliga a muchas minorías etnoraciales a resaltar su condición de estadounidense por sobre su herencia etnocultural (Kibria, 2000; Tuan, 1999).

Coincido con Dorow (2006) en que las nociones de “extranjero” limitan las prácticas culturales chinas llevadas a cabo por los padres asiático-americanos adoptantes de niños provenientes de China, incluyendo la adquisición de artículos culturales chinos. Cara, una futura madre blanca casada con un hombre coreano-americano, hace alusión a la etnicidad de su marido mientras describe sus planes culturales chinos:

No sé, es como que es algo de lo que hemos estado hablando y creo que con los orígenes de mi marido él es un poco más sensible a este tema, porque en muchos aspectos él se ve como estadounidense, como cualquier otra persona. Y a menudo le preguntan: “¿Hablás coreano?, ¿De dónde sos? ¿Sos coreano? ¿Hablás coreano?” Y siempre ha sido bastante sensible a este tema, porque dice que nadie le pregunta a los blancos: ¿Sos sueco? ¿Hablás sueco? O le dicen que es una lástima que no hable coreano, a lo cual él responde: “Bueno, no soy coreano. Vivo en los Estados Unidos. Nací aquí”. Entonces es algo que, creo yo, va a ser interesante, porque no creo, quiero decir, creo que él siente que lo eligen porque aparenta ser diferente de los demás chicos blancos. Entonces creo que querrá que su hija sienta que es igual a todos los demás.

Asimismo, el hecho de ser ‘intimidados’ y ‘distinguidos’ a causa de la diferencia racial subyace en el consumo ambivalente de artículos culturales chinos por parte de los padres afroamericanos. Mencionando sus propias experiencias como minorías raciales en los Estados Unidos –experiencias que fueron a menudo

¹⁶¹ Ver a Nagel (1994: 154) para un estudio más profundo de la identidad étnica como un “proceso dialéctico” de “identificación propia” y “designación externa”.

definidas como prejuicios y discriminaciones— muchos padres afroamericanos eligen minimizar las diferencias etnoculturales y etnoraciales de sus hijos en su hogar. Betsy, una futura madre afroamericana explica su aversión por el reconocimiento de “culturas individuales en nuestro hogar”: “No quiero que ella sienta que es únicamente china, porque... quiero decir, como minoría yo siempre he tenido que luchar contra esto y a veces lo sigo haciendo, porque no quiero que se me defina por mi raza. Sabes, es solo una parte de mí, pero no controla lo que soy, ¿me explico? Es solo la apariencia”.

En otras palabras, a diferencia de sus colegas blancos que creen que el consumo y la exposición de productos culturales chinos sirven para festejar algo único, la mayoría de los padres asiáticos-americanos y afroamericanos adoptantes de niños chinos, consideran el consumo y la exposición de estos artículos como actos que pueden tener consecuencias autolimitantes y estigmatizadoras.

Relación del género con el consumo de artículos culturales chinos para su exposición

Por lo general, las madres adoptantes de niños provenientes de China se involucran más que los hombres en la adquisición de productos culturales chinos para el hogar. Este descubrimiento concuerda con la literatura académica reciente sobre género y etnicidad. Con un papel socializador fundamental en la familia y en los grupos étnicos, las mujeres tienen la misión de “mantener la identidad cultural a través de la educación de los jóvenes y la formación de su conducta” (Spitzer et al., 2003: 278). Esta educación y formación pueden adoptar varias formas en las familias estadounidenses de la primera generación y de generaciones futuras. Por ejemplo, Etzioni (2004) describe cómo las mujeres son, en gran parte, responsables de la preparación de la comida y de las compras en épocas de festejos de fechas

religiosas y feriados nacionales. Kurien (1999: 661) define cómo las mujeres indias de la primera generación ‘practican’ la etnicidad en sus familias estadounidenses vistiendo la ropa, cocinando la comida, comprando o fabricando los productos culturales y aprendiendo la música y los bailes que “expresan la cultura material (india)”. No obstante, como lo demostraré, el consumo de productos culturales chinos para su exposición por parte de las madres adoptivas, afecta más a las complejidades de la maternidad adoptiva que a los cruces más tradicionales entre el género y la etnicidad.

En su estudio sobre la pérdida del embarazo, Layne (2000: 113) muestra cómo las mujeres utilizan figuritas de ángeles, imágenes ecográficas y juguetes a fin de “afirmar que un verdadero bebé existió” y “reivindicar su crédito social, al cual creen tener derecho como madres”. Antes de la adopción, las mujeres se imbuyen de artículos culturales chinos relacionados con el embarazo. Por ejemplo, a falta de un *test* de embarazo de resultado positivo y de un vientre saliente, las mujeres recurren a este tipo de cosas para señalarse a ellas mismas y a los demás que están por convertirse en madres. Vivian, una futura madre blanca, afirma utilizar productos culturales chinos para anunciar su futura maternidad:

Para comunicárselo a los que no lo sabían, decidí hacer un gran anuncio durante las Navidades, entonces compré regalos relacionados con la cultura China. Compré té chino y un calendario chino para niños y ese tipo de cosas, y luego, los puse con los otros regalos y envolví todo con papel rojo y dorado, y compré esos hermosos palillos y los utilicé para atar la cinta. Así se corrió el rumor por toda la familia y estoy bastante segura de que fingieron no saber nada. Entonces les dije: “esto es una adivinanza”, pero insistieron en que para ellos había sido una sorpresa.

Además, antes de completar el proceso de adopción de China, las mujeres utilizan también productos culturales chinos

para representar a su posible hijo. En un ensayo titulado *The Labor of Waiting*, una madre explica cómo, durante un largo y complicado viaje de adopción, se le apareció un objeto que simbolizaba al niño que la necesitaba:

Hubo algo más que me hizo entender lo que pasaba y recién ahora me doy cuenta de lo importante que era. Una colega del trabajo recortó una fotografía de un guía turístico que mostraba a un grupo de niños chinos que estaban parados y sonriendo. La grabé en mi ordenador y la miré todos los días, imaginándome cómo sería mi futura hija. Cuando creí que el proceso de adopción no iba a funcionar, dejaba de mirar la foto. Pero siempre la tenía a mi alcance. Tres años después, aún puedo ver esa fotografía con los ojos cerrados. Finalmente, mi amiga (otra madre adoptiva) y yo tomamos ese avión juntas. Luego, ella me confesó que también tenía una fotografía. Era la foto de la hija adoptada de una amiga suya. Cuando la visité el verano pasado, dos años después de nuestro regreso de China, todavía la tenía en su nevera. Durante nuestra espera interminable, esas fotos fueron nuestros talismanes, nuestra confirmación de que, de alguna manera, nuestros esfuerzos no eran en vano. Sin importar cuán dolorosa fuera la espera —y cuán crueles las condiciones internacionales que la alargaban— esas fotografías nos ayudaban a mantener la esperanza de que algún día tendríamos a una niña (Kukka, 1999: 20).

En otras palabras, mientras que los actores étnicos suelen utilizar productos etnoculturales para indicar su pertenencia a una comunidad étnica, las mujeres preadoptivas y en espera de completar el proceso de adopción utilizan productos culturales chinos para afirmar su pertenencia a la comunidad simbólica de las madres¹⁶².

¹⁶² Solomon y Anand (1985: 317) al describir un fenómeno parecido en su estudio sobre el uso de la ropa ejecutiva por parte de las mujeres trabajadoras estadounidenses, observan que “las personas que desempeñan un rol relativamente nuevo son las más propensas a depender del apoyo externo” para cumplir este rol. Asimismo, Silver (1996) en su estudio sobre los nuevos estudiantes de la universidad, revela cuán importantes son los objetos para que la transición de rol se lleve a cabo sin problemas.

Las mujeres continúan exponiendo objetos culturales chinos en su hogar, aún después de que la niña se integró a la familia. No obstante, dada la presencia de la niña en la familia, el significado de esta exposición sufre una modificación. Mientras que, alguna vez, estos objetos tenían una importancia propia, de ahora en más esta importancia reside en la exposición de los mismos. El acto de la exposición, central y simbólico, está íntimamente ligado a la concepción de una buena maternidad. Vivian continúa su relato de esta manera:

“Sigo pensando en esos estereotipos de madres de los años cincuenta que estaban siempre preocupadas por que todo estuviese limpio y que se hacían la pregunta “Ay, Dios mío, ¿Qué pasa si tienes un accidente y tienes mal puesta la ropa interior?”. A puesto a que alguna mujer china graciosa se convertirá en humorista y se burlará de esto. Mi madre era así, siempre colgaba esos calendarios chinos”.

Como lo afirma Vivian, el deseo de desempeñar bien el papel de madre no es propio solamente de las madres adoptantes de niños chinos (ver por ejemplo a Nelson, 2001 y Hays, 1996). No obstante, según Anagnost (2000) el uso de artículos culturales chinos fuera de contexto para expresar y tratar ese deseo, pertenece exclusivamente a esas madres. De hecho, las madres adoptantes de niños chinos utilizan esos productos para indicar que no sólo son buenas madres, sino que son *mejores* madres que una generación anterior de madres: las madres blancas estadounidenses que ignoraban las cuestiones referidas a las diferencias etno-culturales y etnoraciales durante su adopción de niños coreanos durante los años sesenta y setenta. Kim, una futura madre blanca, hace referencia a este grupo de referencia, mientras explica su intención de adquirir artículos culturales chinos para su hogar:

En nuestra reunión (con la agencia de adopción) había una mujer que había sido adoptada de Corea y fue realmente ma-

ravilloso escuchar cómo ella amaba muchísimo a su familia, pero decía que en su familia no habían incorporado su cultura. Tenían... creo que ella tenía una bandera coreana en su habitación, según dijo, pero no había nada más y un par de cosas más coreanas, pero era lo único que había en todo el departamento.

Además, existen varios adultos coreanos adoptados que cuentan historias desagradables de cómo “crecieron pensando que eran blancos como sus padres”. Este hecho puede también interpretarse como una forma de maternidad intensiva (Trenza, 2003: 35). Según Hays (1996: 127), la maternidad intensiva se entiende como “un modelo que alienta a las madres a gastar una enorme cantidad de tiempo, energía, y dinero en la educación de sus hijos” y que promete, como resultado de esta inversión “una unión íntima a largo plazo”. Diane defiende su identificación con la cultura china haciendo alusión al agradecimiento mostrado por su hija:

Sabes, creo que a todos nos pasa, cuando uno tiene corazón, lo que va a pasar es que, dentro de veinte años, Nina (su hija) dirá probablemente: ‘Sabés, el hecho de haber intentado ser china todo el tiempo no sirvió para nada, pero te agradezco mucho haberlo intentado’.

Finalmente, según lo expresado en todos los pasajes de entrevistas en esta sección, podemos concluir que las madres resultan ser las mayores responsables de la unión de la familia adoptiva (Gailey, 2000). Según Bourdieu (1977: 68), esto corresponde a todas las madres de *todas* las familias, ya que suelen ejercer la función fundamental de transformación de la familia “de una ficción nominal a un verdadero grupo, cuyos integrantes están unidos por fuertes lazos afectivos” (ver también a DeVault, 1991). Rothman (2005: 39-37) describe la función del consumo en esta transformación, afirmando que a través de las compras

las madres crean “hogares familiares” y “fabrican, exponen y distinguen” unidades familiares (ver también a Zaretsky, 1973). Katie demuestra esta afirmación mientras describe su búsqueda de artículos culturales chinos para exponer en su hogar junto a otras cosas familiares: “Ya que tengo muchas cosas que pertenecieron a mi familia, quería estar segura de tener algo también para Sydney (su hija), que fuese de su país, de su cultura”.

En realidad, como lo explica Laura, una madre blanca de dos niñas menores de tres años, suele suceder que la exposición fuera de contexto de estos productos por parte de una madre, sirve para explicar mejor lo que Bourdieu (1977: 68) llama la construcción de los “sentimientos familiares”:

Es una historia graciosa de cuando decoré mi casa. Junté todas esas cosas para el Año Nuevo Chino, entonces en esa época venía a casa un profesor chino que le daba clases de piano a las niñas, entonces cuando vino para el Año Nuevo chino, toda la casa estaba decorada. Yo había puesto la bandera china en la puerta y cuando llegó, negó con la cabeza y dijo “Sabes, esto no se hace en China”. Entonces yo dije: “¿Cómo?” y continué: “¡Por supuesto que esto no se hace en China, es una sociedad minimalista! No decoran toda la casa así”. Entonces lo pensé y me pregunté: ¿Quiero cambiar? Y me dije: “No, porque nosotros festejamos así”.

Debate y conclusión

La manera en la que un grupo social experimenta un producto está totalmente asociada con la manera en la que esta experiencia es constituida por ese grupo (Friedman, 1994: 15).

La mayor parte de la literatura sobre consumo etnocultural e identidad puede dividirse en tres partes: el consumo que define la identificación de una persona con una comunidad étnica primordial o esencial; el consumo que define la identificación de una persona con dos comunidades etnonacionales; y el consumo que define la identificación de una persona con múltiples

comunidades, étnicas y voluntarias. El consumo de productos culturales chinos por parte de los padres adoptantes de niños chinos ejemplifica, de muchas maneras, cada uno de los tipos de consumo mencionados. Los padres adoptantes de niños chinos consumen productos culturales chinos para señalar la pertenencia del niño a un grupo étnico chino distinto “genéticamente vinculado”; los padres adoptantes de niños chinos consumen productos culturales chinos para señalar la relación de su hijo estadounidense (y de su familia estadounidense) con la nación-estado de China; por último, los padres adoptantes de niños chinos consumen productos culturales chinos para señalar sus propias identidades “chinas” emergentes y voluntarias. No obstante, este consumo puede ser visto como una corrección de estos tres tipos de consumo, según las interpretaciones subjetivas de los padres adoptantes de niños chinos.

En primer lugar, concentrándome en los distintos significados que los padres blancos, asiáticos-americanos y afroamericanos adoptantes de niños chinos atribuyen al consumo y a la exposición de productos culturales chinos, demuestro que el consumo de identidad etnocultural no puede ser separado del concepto de raza, *sobre todo cuando este consumo tiene lugar a través de las fronteras etnoraciales, en el contexto estadounidense*. Oponiéndome a Halter (2000), quien sostiene que todos los grupos etnoraciales se involucran de igual modo con la comercialización de la mercadería etnocultural, yo afirmo que la raza continúa estructurando el consumo de productos y experiencias etnoculturales; en este caso, alentando el consumo de productos culturales chinos por parte de los padres blancos, y desalentando el consumo de estos productos por parte de los padres afroamericanos y asiáticos-americanos. De modo que tanto la etnicidad como la raza deben cumplir un papel fundamental en todo estudio de este tipo.

En segundo lugar, dado que las madres adoptantes de niños chinos se involucran en el consumo de productos culturales de manera desproporcionada, sugiero que la categoría colectiva de referencia para el consumo de identidad etnocultural no siempre sea una categoría étnica. En este caso, las madres adoptantes de niños chinos consumen y exponen productos culturales chinos con el fin de señalar su pertenencia a la ‘comunidad imaginaria’ de las buenas madres y para construir una nueva comunidad ‘familiar’ (Anderson, 1991). Llevo a cabo este descubrimiento prestando atención a las estrategias interpretativas de consumo evocadas por las madres. Como lo indican Zukin y Maguire (2004), ideas similares en la investigación sobre el consumo suelen hallarse a través del análisis cualitativo.

En tercer lugar, este trabajo nos recuerda que el consumo siempre ocurre a través de conceptos, significados y categorías locales. Por ejemplo, a pesar de los flujos económicos y culturales globales que transportan a los padres estadounidenses a China y a los productos culturales chinos a los Estados Unidos, el consumo y la exposición de productos culturales chinos por parte de los padres atrae, revela y satisface a la dinámica familiar, racial y de género local. Por ende, según el trabajo de Burke (1996) y el de otros estudiosos del consumo intercultural, aquellos que examinan el consumo de identidad etnocultural deben permanecer alerta a las experiencias locales de los consumidores y a los posteriores significados situacionales y cambiantes de los objetos consumidos.

Además de esta corrección, este trabajo revela también una serie de métodos útiles para futuros estudios sobre el consumo de identidad etnocultural y el consumo propiamente dicho. Un área interesante para explorar es la relación entre el consumo y la paradoja entre la identidad dinámica y la identidad fija de la era global. Por ejemplo, ¿de qué manera el consumo global facilita la expresión de un actor social y la experiencia de nuevas

identificaciones, ubicando al actor en los grupos, estructuras y relatos con los cuales él/ella ya se identifica?¹⁶³

Otra área de estudio es la mezcla de estrategias de consumo, aparentemente opuestas, en especial aquellas que apuntan a la comunicación de las diferencias y aquellas que apuntan al logro de la normalización. Tal y cómo se evidencia a través del consumo de identidad etnocultural por parte de las madres blancas europeo-americanas, adoptantes de niños chinos, es posible que los mismos actos/objetos de consumo distingan actores o unidades sociales (es decir, contribuyan a la construcción de familias blancas “étnicas”, “coloridas”, y “únicas”) y normalicen esas unidades (es decir, contribuyan a la construcción de “buenas” madres (adoptivas) y de familias (adoptivas) “normativas”).

Finalmente, esperando que este trabajo compense la escasez de estudios sobre la adopción en los Estados Unidos (Fisher, 2003)¹⁶⁴, deseo también que sirva para orientar este estudio hacia una nueva dirección; una dirección que reconozca y ponga atención a la diversidad presente tanto en el interior de una familia adoptiva interracial como entre varias familias adoptivas. Tal cual se muestra en este trabajo, las variables de grupo como son la raza del padre o del niño, la clase social y el género, influyen en el modo en que la realidad social es constituida y experimentada por estas familias. Asimismo, como se pudo comprobar en otros

¹⁶³ Ver también a Purkayastha (2005) quien descubrió que el consumo de identidad etnocultural por parte de los sudasiáticos-americanos es tanto una expresión de su transnacionalismo creciente como también el reflejo de su carácter de consumidores estadounidenses de clase media.

¹⁶⁴ Stolley y Hall (1994) revelan que la mitad de los libros de textos universitarios sobre la familia dedican solamente una o dos páginas al tema de la adopción. Según Fisher (2003b), la mitad de los estudiantes universitarios que estudian a la familia dedican menos de cuatro páginas de lectura al tema de la adopción. Asimismo, *The Journal of Marriage and the Family*, la revista más importante sobre el estudio de la familia, ha publicado solamente seis artículos y cuatro críticas literarias sobre la adopción desde 1990 (Fisher 2003a).

aspectos de esta investigación, las características familiares, como el estatus de la familia (familia adoptiva o familia biológica/adoptiva) o inclusive la edad del niño adoptado, también dan forma a esta realidad. Por estas razones, es fundamental que aquellos que realizan estudios sobre la adopción tomen en cuenta la gran cantidad de variables que diversifican aún más a esas familias.

Referencias

- Anagnost, Ann (2000). *Scenes of misrecognition: Maternal citizenship in the age of transnational adoption*. *Positions*, 8(2): 389-421.
- Anderson, Benedict (1991). *Imagined communities: Reflections on the origin and spread of nationalism* (2nd ed.). London: Verso.
- Appiah, Kwame (2006). "The case for contamination". *The New York Times Magazine*, 1 January: 30.
- Beck, Ulrich (1991). *Risk society: Towards a new modernity*. London: Sage.
- Belk, Russell (1988). "Possessions and the extended self". *The Journal of Consumer Research*, 15(2): 139-168.
- Brooke, Jill (2004). "Close encounters with a home barely known". *The New York Times*, 22 July: D1.
- Bourdieu, Pierre (1977). *Outline of a theory of practice*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- _____. (1984). *Distinction: A social critique of the judgment of taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press. [Edición en castellano, (1998) *La Distinción, Criterios y bases sociales del gusto*. Taurus, Madrid].
- Burke, Timothy (1996). *Lifebuoy men, lux women: Commodification, consumption, and cleanliness in modern Zimbabwe*. Durham, NC: Duke University Press.

- Cheng, Vincent (2004). *Inauthentic: The anxiety over culture and identity*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- ChinaSprout (2006). *About us*. Retrieved March 23, 2006 at <http://www.chinasprout.com/shop/staticpages/13>.
- Cornell, Stephen y Douglas Hartmann (1998). *Ethnicity and race: Making identities in a changing world*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Csikszentmihalyi, Mihaly y Eugene Rochberg-Halton, (1981). *The meaning of things: Domestic symbols and the self*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- DeVault, Marjorie (1991). *Feeding the family: The social organization of caring as gendered work*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Dorow, Sara (2006). *Transnational adoption: A cultural economy of race, gender, and kinship*. New York: New York University Press.
- Douglas, Mary y Baron Isherwood (1979). *The world of goods*. New York: Basic Books, Inc.
- Emerson, Robert; Rachel Fretz y Linda Shaw (1995). *Writing ethnographic fieldnotes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Etzioni, Amitai (2004). "Holidays and rituals: Neglected seedbeds of virtue". En Amitai Etzioni y Jared Bloom (Eds.), *We are what we celebrate: Understanding holidays and rituals*. New York: New York University Press: 1-42.
- Evans, Karin (2000). *The lost daughters of China: Abandoned girls, their journey to America, and the search for a missing past*. New York: Jeremy T. Archer/Penguin.
- Fisher, Allen (2003a). "Still "not quite as good as having your own?" Toward a sociology of adoption". *Annual Review of Sociology*, 29: 335-361.
- _____. (2003b). "A critique of the portrayal of adoption in college texts and readers on families, 1998-2001". *Family Relations*, 52: 154-160.

- Frankenberg, Ruth (1993). *White women, race matters: The social construction of whiteness*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Friedman, Jonathan (1994). "Introduction". En Jonathan Friedman (Ed.), *Consumption and identity*: 1-22. Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers.
- Gailey, Christine Ward (2000). "Ideologies of motherhood and kinship in U.S. adoption". En Helena Ragone y France Twine (Eds.), *Ideologies and technologies of motherhood: Race, class, sexuality, nationalism*: 11-55. London: Routledge.
- Gans, Herbert (1956). "American Jewry: Present and future". *Commentary*, 21(1): 422-430.
- _____ (1979). "Symbolic ethnicity: The future of ethnic groups and cultures in America". *Ethnic and Racial Studies*, 2(1): 1-20.
- _____ (1994). "Symbolic ethnicity and symbolic religiosity: Towards a comparison of ethnic and religious acculturation". *Ethnic and Racial Studies*, 17(4): 577-592.
- Giddens, Antony (1992). *Modernity and self-identity*. Cambridge, England: Polity Press.
- Giroux, Henry (1994). *Disturbing pleasures: Learning popular culture*. New York: Routledge.
- Goffman, Erving (1963). *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*. New York: Touchstone/Simon & Schuster, Inc. [Edición en castellano, (1995) *Estigma. La identidad deteriorada*. Amorrortu, Buenos Aires].
- Halle, David (1993). *Inside culture: Art and class in the American home*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Halter, Marilyn (2000). *Shopping for identity: The marketing of ethnicity*. New York: Schocken Books.
- Hays, Sharon (1996). *The cultural contradictions of motherhood*. New Haven: Yale University Press.

- Hein, Jeremy (2006). *Ethnic origins: The adaptation of Cambodian and Hmong refugees in four American cities*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hollinger, David (1995). *Postethnic America: Beyond multiculturalism*. New York: BasicBooks.
- Holt, Douglas (1995). "How consumers consume: A typology of consumption practices". *Journal of Consumer Research*, 22: 1-6.
- Honig, Emily (1992). *Creating Chinese ethnicity: Subei people in Shanghai, 1850-1980*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Howes, David (1996). "Introduction: Commodities and cultural borders". En David Howes (Ed.), *Cross-cultural consumption: Global markets, local realities*: 1-16. London: Routledge.
- Itzigsohn, José; Carlos Cabral; Esther Medina y Obed Vázquez (1999). "Mapping Dominican transnationalism: Narrow and broad transnational practices". *Ethnic and Racial Studies*, 22(2): 316-339.
- Jacobson, Heather (2006). "Adopting a child, adopting a culture? Comparisons of approaches and experiences with birth culture among U.S. mothers with children adopted from Russia and China". Presented at the *76th Annual Meeting of the Eastern Sociological Society*, Boston, MA, February 26.
- Katz, Jack (2001). "From how to why: On luminous description and causal inference in ethnography" (Part I). *Ethnography*, 2(4): 443-473.
- Kibria, Nazli (2000). "Race, ethnic options, and ethnic binds: Identity negotiations of second-generation Chinese and Korean Americans". *Sociological Perspectives*, 43(1): 77-95.
- Klatzkin, Amy (Ed.). (1999). *A passage to the heart: Writings from Families with Children from China*. St. Paul, MN: Yeong and Yeong Books.

- Kreider, Rose (2003). "Adopted children and stepchildren: 2000". US Department of Commerce: *Census 2000 Special Reports*.
- Kukka, Christine (1999). "The labor of waiting". En Amy. Klatzkin (Ed.), *A passage to the heart: Writings from Families with Children from China: 19-20*. St. Paul, MN: Yeong and Yeong Books.
- Kurien, Prema (1999). "Gendered ethnicity: Creating a Hindu Indian identity in the United States". *American Behavioral Scientist*, 42(4): 648-670.
- Lamont, Michel y Virag Molnar (2001). "How blacks use consumption to shape their collective identity: Evidence from marketing specialists". *Journal of Consumer Culture*, 1(1): 31-45.
- Layne, Linda (2000). "Baby things as fetishes? Memorial goods, simulacra, and the "realness" problem of pregnancy loss". En Helena Ragone y France Twine (Eds.), *Ideologies and technologies of motherhood: Race, class, sexuality, nationalism*: 111-138. London: Routledge.
- Lears, Jackson (1981). *No place of grace: Antimodernism and the transformation of American culture, 1880-1920*. New York: Pantheon.
- Louie, Andrea (2003). "When you are related to the "other": (Re) locating the Chinese homeland in Asian American politics through cultural tourism". *Positions*, 11(3): 735-763.
- Maira, Susaina (2000). "Henna and hip hop: The politics of cultural production and the work of cultural studies". *JAAS*, 3: 329-369.
- Miller, Daniel (1987). *Material culture and mass consumption*. Oxford: Blackwell.
- Nagel, Joane (1994). "Constructing ethnicity: Creating and recreating ethnic identity and culture". *Social Problems*, 41: 1001-1026.

- Nelson, Edward (2001). "The things that dreams are made on: Dreamwork and the socialization of 'stage mothers'". *Qualitative Sociology*, 24(4): 439-458.
- Oswald, Laura (1999). "Culture swapping: Consumption and the ethnogenesis of middle-class Haitian immigrants". *Journal of Consumer Research*, 25: 303-318.
- Peñaloza, Lisa (1994). "Atrevesando fronteras/border crossings: A critical ethnographic study of the consumer acculturation of Mexican immigrants". *Journal of Consumer Research*, 21: 32-53.
- Perry, Pamela (2001). "White means never having to say you're ethnic". *Journal of Contemporary Ethnography*, 30 (1): 56-91.
- Pertman, Adam (2000). *Adoption nation: How the adoption revolution is changing America*. New York: Basic Books.
- Peterson, Richard y Roger Kern (1996). "Changing highbrow taste: From snob to omnivore". *American Sociological Review*, 61: 900-907.
- Portes, Alejandro; Luis Guarnizo y Patricia Landolt (1999). "The study of transnationalism: Pitfalls and promise of an emergent research field". *Ethnic and Racial Studies*, 22(2): 217-237.
- Purkayastha, Bandana (2005). *Negotiating ethnicity: Second-generation South Asian Americans traverse a transnational world*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Rasmussen, Birgit Brander; Klinenberg, Eric; Nexica, Irene y Wray, Matt (2001). "Introduction: The making and unmaking of whiteness". En Birgit Brander Rasmussen, Eric Klinenberg, Irene Nexica y Matt Wray (Eds.), *The making and unmaking of whiteness*: 1-24. Durham, NC: Duke University Press.
- Rojewski, Jay y Jacy Rojewski (2001). *Intercountry adoption from China: Examining cultural heritage and other post-*

- adoption issues*. Westport, CT: Bergin and Garvey.
- Rothman, Barbara (2005). *Weaving a family: Untangling race and adoption*. Boston: Beacon Press.
- Said, Edward (2000). "Orientalism". In M. Bayoumi, & A. Rubin (Eds.), *The Edward Said reader*: 63-113. New York: Vintage Books.
- Schwartz, Lita y Florence Kaslow (Eds.). (2003). *Welcome home! An international and nontraditional adoption reader*. New York: The Haworth Clinical Practice Press.
- Scroggs, Peggy y Heitfield, Heather (2001). "International adoptees and their children: Birth culture ties". *Gender Issues*, 19(4): 3-30.
- Silver, Ira (1996). "Role transition, objects, and identity". *Symbolic Interaction*, 19(1): 1-20.
- Solomon, Michael (1983). "The role of products as social stimuli: A symbolic interactionism perspective". *Journal of Consumer Research*, 10, 319-329.
-
- y Punam Anand (1985). "Ritual costumes and status transition: The female business suit as totemic emblem". En Elizabeth Hirschman y Morris Holbrook (Eds.), *Advances in consumer research*, vol 12: 315-318. Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Spitzer, Denise; Anne Neufeld; Margaret Harrison; Karen Hughes y Miriam Stewart (2003). "Caregiving in transnational context: 'My wings have been cut; Where can I fly?'" *Gender & Society*, 17(2): 267-286.
- Stolley, Kathly y Elaine Hall (1994). "The presentation of abortion and adoption in marriage and family textbooks". *Family Relations*, 43: 267-273.
- Tessler, Richard; Gamache, Gail y Liu, Liming (1999). *West meets east: Americans adopt Chinese children*. Westport, CT: Bergin & Garvey.
- Thomas, William y Florian Znaniecki (1996). *The Polish peasant*

- in Europe and America: A classic work in immigration history.* Urbana: University of Illinois Press.
- Tomlinson, John (1999). *Globalization and culture.* Chicago: The University of Chicago Press.
- Trenka, Jane (2003). *The language of blood: A memoir.* Minneapolis, MN: Borealis Books.
- Tuan, Mia (1999). "Neither real Americans nor real Asians? Multigeneration Asian ethnics navigating the terrain of authenticity". *Qualitative Sociology*, 22(2): 105-125.
- U.S. Department of the State. "Immigrant visas issued to orphans coming to the U.S.". Retrieved January 1, 2007 at (http://travel.state.gov/family/adoption/stats/stats_451.html).
- Vertovec, Steven (2001). "Transnationalism and identity". *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(4), 573-582.
- Warde, Alan; Lydia Martens y Wendy Olsen (1999). "Consumption and the problem of variety: Cultural omniverousness, social distinction and dining out". *Sociology*, 33(1): 105-127.
- Waters, Mary (1990). *Ethnic options: Choosing identities in America.* Berkeley: University of California Press.
-
- _____. (1998). "Multiple ethnic identity choices". En Wendy Katkin, Ned Landsman y Andrea Tyree (Eds.), *Beyond pluralism: The conception of groups and group identities in America:* 28-46. Urbana, IL: University of Illinois Press.
-
- _____. (2004). "Optional ethnicities: For whites only?" En Charles Gallagher (Ed.), *Rethinking the color line: Readings in race and ethnicity.* 2nd ed.: 96-108. New York: McGraw Hill.
- Weber, Max (1968). *Economy and society.* Berkeley: University of California Press. [Edición en castellano, (1997) *Economía y sociedad.* Fondo de Cultura Económica, México.].

Zaretsky, Eli (1973). *Capitalism, the family, and personal life*. New York: Harper and Row Publishers.

Zukin, Sharon y Jennifer Maguire (2004). "Consumers and consumption". *Annual Review of Sociology*, 30: 173-197.

Agradecimientos: Traver quisiera agradecer a los profesores Michael Kimmel, Eileen Otis y Prema Kurien por haberla guiado en la redacción de los borradores previos a este trabajo, así como a todos los padres adoptantes de niños chinos por haber aceptado participar en las entrevistas para este proyecto.

Amy Traver es estudiante de doctorado de Sociología en la Universidad del Estado de Nueva York en Stony Brook. Su tesis explora el tema de la identificación con la cultura china de los padres adoptantes de niños chinos, a fin de calificar las teorías sociológicas que hacen hincapié en la creciente permeabilidad de las fronteras etnoraciales y la naturaleza dinámica de la identificación etnoracial. Se ha publicado un material adicional para este proyecto bajo el título de "*(Ap)parent Boundaries: Parents' Boundary-Work at Cultural Events for Families with Children Adopted from China*" en el libro *Sociological Focus* (Mayo de 2007). E-mail: Amy.Traver@stonybrook.edu

Acción e interpretación en la sociología cualitativa norteamericana

La sociología cualitativa no es sólo un método –basado en entrevistas, historias de vida, etnografía, etc.– sino un tipo de esfuerzo intelectual que procura dar con el sentido que los actores le dan a sus acciones, o como diría Max Weber, una comprensión interpretativa de la acción social. Los artículos incluidos en esta compilación fueron publicados en la revista académica *Qualitative Sociology* durante los años 2005 y 2009, luego de un exhaustivo y riguroso proceso de arbitraje anónimo. Estos representan la variedad de perspectivas teóricas e intereses sustantivos que recorren a la sociología cualitativa en los Estados Unidos y comparten esta preocupación analítica por la comprensión y la explicación de la acción social centradas en el sentido que para los actores involucrados esta tiene. Esperamos que los lectores hallen en estas páginas los distintos modos en que el ejercicio de la sociología se traduce en análisis y enfoques. Consideramos que esta diversidad comprensiva expuesta por los autores, expresa el encantamiento arrebatador e ilimitado del oficio sociológico.



Ediciones EPC
de Periodismo y Comunicación