

pasivamente un espectáculo dado, sino que, decidiendo cada vez desde el principio qué merece pasar al primer plano y qué debe ser relegado al fondo, ejerce una función crítica. Los *media*, curiosidad elevada a la enésima potencia, adiestran los sentidos para *considerar lo conocido como si fuera desconocido*, esto es, para divisar “un margen de libertad enorme e imprevisto” incluso en los aspectos más trillados y repetitivos de la experiencia cotidiana. Pero, a la vez, adiestran los sentidos también para la tarea inversa: *considerar lo desconocido como si fuera conocido*, familiarizarse con lo inesperado y lo sorprendente, acostumbrarse a la falta de costumbres sólidas.

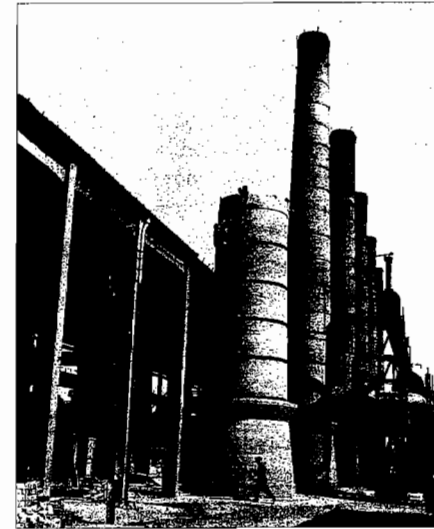
Para aprehender en la curiosidad mediática una forma paradójica de “vida contemplativa”, es necesario dar un paso ulterior, indicando cuál es el estado de ánimo que caracteriza a una contemplación semejante. El curioso mira, aprende, experimenta todo, pero sin prestar atención. Está perennemente *distráido*. Tanto Heidegger como Benjamin se detienen, de nuevo de forma paralela y no obstante antitética, sobre el fenómeno de la distracción. Para Heidegger, la distracción, en tanto que correlato inevitable de la curiosidad inquieta, es la prueba evidente de un total desarraigo y de una total inautenticidad. Distráido es aquel que persigue posibilidades siempre distintas, pero equivalentes e intercambiables; aquel que está por doquier y en ninguna parte; aquel que no tiene nada de que ocuparse con recogida concentración. Por el contrario, Benjamin elogia con todas las letras la distracción, vislumbrando en ésta el modo más eficaz de recibir una experiencia artificial (en tanto que técnicamente reproducible). Escribe Benjamin: “A través de la distracción [...] se puede controlar al alcance de la mano hasta qué punto la percepción está en condiciones de cumplir nuevas tareas [...] El cine devalúa el valor cultural [es decir, el culto de la obra de arte considerada como algo único] no sólo induciendo al público a una actitud valorativa, sino también debido al hecho de que en el cine la actitud valorativa no implica atención. El público es un examinador, pero un examinador distráido”.

Obviamente, la distracción es una molestia y un límite para el aprendizaje *intelectual*. El “trabajo del concepto” exige una esforzada atención, un alejamiento preventivo de todo aquello que puede distraer. Las cosas cambian radicalmente si lo que entra en liza es el aprendizaje *sensorial*: este último se ve incluso favorecido y potenciado por la distracción; reclama un cierto grado de dispersión y de inconstancia. La curiosidad mediática es aprendizaje sensorial de artificios técnicamente reproducibles, percepción inmediata de productos intelectuales, visión corpórea de paradigmas científicos. Los sentidos (antes bien, la *concupiscentia oculorum*) se apropian de una realidad abstracta, esto es, de conceptos materializados en técnicas, *no* inclinándose con atención, *sino* haciendo alarde de la distracción. Se trata, sí, de una contemplación voraz, pero, por así decirlo, de una contemplación realizada siempre y únicamente con *el rabillo del ojo*.

Traducción del italiano de Raúl Sánchez Cedillo

El afecto y el trabajo: la nueva economía, entre la reciprocidad y el capital social

SUSANA NAROTZKY



A principios de los años 80 me interesé por un fenómeno que se estaba empezando a definir en Europa como un tipo de organización de la producción particular: la economía informal o sumergida. Las principales características de este proceso eran: 1) que la mayor parte de transacciones que se daban en este ámbito de la economía, y por tanto una parte significativa de la creación de riqueza dentro del Estado, escapaba al control fiscal del Estado; 2) que la estructura de la producción se encontraba fragmentada en un sinnúmero de pequeñas unidades (algunas unipersonales) articuladas a través de un vasto sistema de subcontratación, y 3) que la argamasa social que sustentaba las relaciones entre las personas y los distintos niveles de esta estructura distaba mucho del contrato formal típico de las grandes fábricas: era un tipo de relación basada en la confianza mutua desarrollada durante años de trato social próximo con la familia, los parientes, los amigos, los vecinos, etc.

El “descubrimiento” repentino de este fenómeno —que tenía antecedentes históricos en el *putting-out system* de la protoindustrialización— en nuestras economías occidentales de fines del siglo XX produjo un efecto

* Este texto de Susana Narotzky es fruto en gran medida de los debates realizados dentro del proyecto de investigación “La reciprocidad como recurso humano” (PB98-1238), financiado por el Programa Sectorial de Promoción General del Conocimiento del Ministerio de Educación y Cultura. La autora agradece a todos los miembros del grupo su contribución al debate intelectual.

De Susana Narotzky recordamos *Trabajar en familia. Mujeres, hogares y talleres*, Madrid, CSIC, 1988, y, en colaboración con Paz Moreno Feliu, “La reciprocidad olvidada: reciprocidad negativa, moralidad y reproducción social”, *Hispania*, LX/1, 204, 2000.

paradójico entre los estudiosos y los políticos. Para un grupo era la consecuencia puntual de la crisis económica de los años 70 y, en el caso español, de la fuerza recobrada de agentes sociales como los sindicatos que presionaban a los empresarios para lograr mejoras en sus contratos o acuerdos colectivos, o de las políticas de los gobiernos democráticos que llevaron a cabo nuevas formas de fiscalidad así como la racionalización del tejido productivo nacional. Era, por así decirlo, el efecto perverso de una reestructuración necesaria de la economía: el problema fundamental radicaba en tener conocimiento y control fiscal del fenómeno, hasta que las aguas volvieran al cauce de la racionalidad económica (el contrato, el mercado... el individuo y la libertad, en definitiva).

Para otro grupo, sin embargo, estas nuevas-viejas formas de estructurar los procesos productivos a través de relaciones personales arraigadas en sentimientos de pertenencia a una familia o a una comunidad, en sentimientos de fidelidad cimentados en la amistad, el amor, la vecindad, podían considerarse como un modelo alternativo de desarrollo económico. En este modelo, que hicieron célebre Piore y Sabel a principios de los años 80, las relaciones de reciprocidad estaban en la base del tejido económico. La reciprocidad puede definirse como un sistema de transferencias de bienes y servicios que se realizan sobre la base de lazos sociales ajenos al mercado y enmarcados en imperativos de orden moral. Estos procesos de reciprocidad tienen a su vez como objetivo fundamental la consolidación o transformación de la sustancia social de la relación, forman el tejido conjuntivo del entramado social. De este modo, se desarrollaron toda una serie de conceptos positivos como “especialización flexible” o “distritos industriales” o “economías regionales” que, sin ser equivalentes a los de “economía informal” o “sumergida”, se referían al mismo tipo de estructuras de la producción, describían las relaciones que unían a esas mismas personas sin contratos laborales, a esas trabajadoras autónomas que regentaban tallercitos de amigas o parientas, a esos pequeños empresarios sin contratos mercantiles, a esas redes de confianza más o menos voluntaria, más o menos precaria, más o menos arriesgada. La mayor novedad del nuevo modelo era su énfasis en la localización del entramado básico de las redes de confianza —el aspecto espacial de comunidad— y en la sentimentalización de estas relaciones a través de la idea de una cultura (un orden moral) compartida. Todo ello volvía a proponer (sólo que ahora desde otro enfoque) una perspectiva forjada en los análisis sociales decimonónicos donde se contraponían comunidad y sociedad, relaciones adscriptivas, personales, emocionales, concretas, a otras adquiridas, contractuales, racionales, abstractas. Se ensalzaba la sustitución del individuo por la comunidad —del contrato por el estatus—, la desalienación (!) de las personas reintegradas en sus relaciones sociales no económicas, en sus grupos de pertenencia afectiva incluso o sobre todo para poder integrarse en el ámbito económico (sí, ahora, el desarrollo de ciertos órdenes de la economía parecía contradecir a los observadores decimonónicos del devenir social como Maine, Tönnies, Weber o Marx).

Este incrustamiento de los procesos económicos en la sustancia compleja de las “otras” relaciones sociales y de los “otros” valores, no-racionales, sujetos a la moralidad y al sentimiento, ha supuesto un giro importante en los modos académicos y políticos de abordar el ámbito de la economía. De pronto, una serie de evidencias (que ya Marx y Polanyi señalaron), como que los procesos económicos son procesos sociales o que las relaciones sociales son la sustancia de las relaciones económicas, se ha convertido en el nuevo dogma del “capital social”. Este concepto, que remite de forma muy vaga a modos más o menos institucionalizados de reciprocidad y de colaboración comunitaria, es hoy en día el eje de uno de los modelos dominantes de desarrollo económico “desde abajo” en el que se consideran fundamentales estas relaciones sociales no-económicas para el establecimiento de dinámicas emprendedoras exitosas y adaptables (flexibles). Por ejemplo, el éxito de una serie de regiones económicas en el Norte de Italia se atribuye a la cohesión de este tejido comunitario previo.

Estamos en el extremo “local” del binomio local-global, esa “gran narrativa” de los procesos políticos y económicos contemporáneos. La globalización produce localización, ya se ha dicho (Harvey, Massey, Wolf); pero produce una localización muy particular. Lo local aquí no es una mera coyuntura espacial, es sobre todo un ámbito de sentimientos compartidos y de experiencias vividas: una cultura y una comunidad. Esta visión de lo local es comunitaria y orgánica, esencialista y estable, y sobre todo anula conceptualmente el conflicto de intereses en términos de clase. Pero el modelo de “capital social” de las “regiones económicas”, al tiempo que hace una descripción selectiva de la realidad, contribuye a producir una realidad en la que va a ser la comunidad (y no el Estado), los lazos particulares y no los derechos universales, los que cada vez más se perciban como el entramado que da acceso a unos recursos y a una protección. Los deberes y derechos van a circunscribirse a órdenes morales particulares y a distanciarse de los órdenes universales y abstractos de la ciudadanía liberal. Y esto, en la realidad misma del día a día.

El modelo orgánico de “capital social” se presenta en lo económico como una propuesta humanizadora por la proximidad de los lazos, y a la vez con el potencial de articular estos espacios locales con otros ámbitos más extensos y generales —otros niveles más abstractos— de transacciones económicas, a través de las figuras clave de los emprendedores locales, mediadores entre espacios, culturas y lógicas sustancialmente distintas del quehacer económico.

Pero acerquémonos por medio de la observación etnográfica a una región económica de la provincia de Alicante donde la producción de calzado (la mayor parte para exportación) se realiza según una estructura difusa que comprende desde distribuidores comerciales, pequeñas fábricas, talleres auxiliares, pequeños talleres de aparato, intermediarios distribuidores, trabajadoras autónomas con o sin ayuda informal, hasta trabajadoras a domicilio informales, etc., todo ello estructurado por una red tupida de parentescos, amistades y vecindades, de confianzas y debe-

“La reciprocidad puede definirse como un sistema de transferencias de bienes y servicios que se realizan sobre la base de lazos sociales ajenos al mercado y enmarcados en imperativos de orden moral”

res morales construidos durante años de convivencia. Sin olvidar las desconfianzas y enemistades que también estructuran en negativo estas redes de producción.

Carmen, una mujer de unos 60 años, había trabajado a domicilio forrando tacones para un distribuidor que es vecino y marido de una buena amiga suya. Ahora ya no puede trabajar porque le han diagnosticado la enfermedad de Parkinson. Su marido, albañil, está en paro. Su hijo, casado, trabajaba como cortador de pieles en una fábrica local de calzado, pero cuando, junto con otros obreros especializados, pidió aumento de sueldo fue despedido. Tuvo que encontrar trabajo en otra población (los empresarios se advierten mutuamente de la existencia de trabajadores conflictivos en la localidad). La hija de Carmen es aparadora. Ha trabajado tanto en pequeños talleres más o menos legales como a domicilio. Cuando su hija trabajaba a domicilio, Carmen le hacía el “trabajo de mano”, organizando la tarea, cortando hilos, etc. Pero Carmen recuerda cuando su padre se puso muy enfermo y ella tuvo que cuidar de él: “Me ponía muy nerviosa y angustiada porque no podía ayudar a mi hija. Entonces incluso su padre, mi esposo, la ayudaba”. Y añade: “El trabajo de mano en las casas no se paga: En el taller ella trabaja por su cuenta, tiene una pausa al mediodía para comer y acaba a las ocho de la noche. Aquí en casa, todos trabajábamos y al final se ganaba lo mismo. Y estábamos hasta la una o las dos de la madrugada cada día”¹.

En el taller, el “trabajo de mano” se paga. La trabajadora que lo hace lo realiza en su tiempo de trabajo. Éste es un ejemplo claro de que la presión para aumentar la productividad impulsada por el destajo que impera en el aparato en general no afecta del mismo modo a las trabajadoras a domicilio y a las de los pequeños talleres incluso informales. El trabajo de mano es un aspecto clave del aumento de la productividad que, en un caso, se contabiliza y en el otro no. Pero incluso más importante es el hecho de que en los talleres las tensiones que se producen en torno a la realización de este trabajo (que son muchas) se ubican en un contexto de conflictos entre trabajadoras o entre trabajadoras y empresario-a y ponen en cuestión fundamentalmente problemas relativos al proceso de trabajo, incluso cuando existen relaciones de parentesco o amistad entre las implicadas. En casa, las cosas son diferentes y las tensiones que surgen están densamente entrelazadas con responsabilidades y afectos filiales. Muchas de estas tensiones, que hemos observado durante el trabajo de campo, entre padres-madres e hijos-hijas, entre hermanos-as, entre amigos-os y vecinas-os, no sólo en el trabajo a domicilio sino también en las pequeñas empresas familiares o talleres, provienen directamente o se agravan por la incrustación del tejido productivo en el tejido social de la comunidad, de la familia y de la propia identidad personal. Estas tensiones surgen de la presencia de lealtades conflictivas hacia aquellas personas que forman parte del sentimiento íntimo de pertenencia, aquellas en torno a las que las identidades colectivas y personales se construyen y la protección frente a la incertidumbre se forja cotidianamente. Lealtades

NOTAS

1. Información etnográfica recogida en 1995.

conflictivas como cuando una mujer sabe que debe cuidar de su padre, pero también ayudar a su hija con el trabajo de mano. Lealtades conflictivas que provienen de la misma “moralidad de los afectos”, pero tienen objetivos claramente diferenciados (interés/cuidado) que convierten la tarea de decidir y de priorizar entre transferencias de trabajo diversas para distintos miembros de la red de reciprocidades y afectos en algo particularmente difícil y estresante.

Por último, la acentuación de las tensiones intrafamiliares desvela la transferencia de relaciones conflictivas desde los ámbitos del mercado y el Estado hacia el ámbito de esta doble moralidad de los afectos y de las realidades cotidianas del ganarse la vida. Las responsabilidades más “económicas” se cargan con las tensiones que el contexto de la competencia de mercado en el sector del calzado y las estrategias locales y globales de los empresarios provocan en las relaciones de producción. Por el otro lado, las responsabilidades más “filiales” se cargan con las tensiones que la retirada de un Estado del bienestar, ya de por sí precario, del ámbito de los servicios públicos de atención a niños, ancianos y enfermos, produce en ciertos miembros de los grupos domésticos en particular mujeres maduras. Trabajar *para* un miembro de la familia o de la red de amistades, aun enmarcándose en una moralidad general de los afectos, está determinado por contextos muy distintos de necesidad material o moral que se sitúan en la polaridad interés-cuidado y mercado-reciprocidad dentro del ámbito general de los afectos o proximidades cotidianas. Una y otra vez hay grandes contradicciones entre el extremo del interés y el extremo del cuidado en el continuo que existe en la moralidad de los afectos, como cuando Carmen debe cuidar de su padre pero también debe ayudar a su hija con el trabajo de mano para aumentar su productividad y, por tanto, los ingresos familiares.

Cuando uno observa de cerca estas regiones económicas relativamente exitosas, que basan su estructura de la producción en relaciones que se rigen por esta moralidad general de los afectos, lo que ve es una cotidianidad tensada al límite, conflictiva y estresante en su totalidad, incluso o sobre todo en los ámbitos más íntimos. En un contexto de pérdida de los empleos “de fábrica”, de las posibilidades de emigrar y de la productividad agrícola debido a la contaminación y salinización del río Segura, estas personas han visto cómo la razón económica parasitaba su vida de forma total, utilizando y transformando el sustrato emocional y afectivo de las relaciones más próximas. Este fenómeno en sí mismo no es nuevo: lo vemos en las explotaciones agrícolas familiares y en la producción artesanal doméstica, lo vemos en el paternalismo industrial y en la protoindustrialización. Quizá el mayor peligro hoy en día es convertir esta realidad en un modelo de desarrollo económico aplicable y extendible a través de políticas económicas nacionales e internacionales, sin antes valorar los costes humanos, sociales y políticos de esta realidad. No es oro todo lo que reluce.

“Estas personas han visto cómo la razón económica parasitaba su vida de forma total, utilizando y transformando el sustrato emocional y afectivo de las relaciones más próximas”