

Formas sociales de estabilización en actividades informales. Cirujas y vendedores ambulantes en la ciudad de Buenos Aires

Mariano Daniel Perelman¹

Resumen

En este artículo se abordan formas sociales de estabilización en dos actividades consideradas “informales”: los cirujas –recolectores informales de residuos- y personas que se dedican a la venta ambulante en los trenes de pasajeros. El escrito busca mostrar la importancia que tienen las relaciones personales para el mantenimiento de ambas actividades económicas. Más específicamente, se centra en los modos en que generan, mantienen y configuran relaciones entre los actores involucrados y la manera en que ello contribuye a una mayor predictibilidad para obtener los medios necesarios para vivir.

Palabras Claves: Cirujas – Vendedores ambulantes – Buenos Aires

Abstract

This article addresses social forms of stabilization in two activities considered as “informal”: *cirujas* (scavengers), and ambulant vendors that work on passenger trains. The article seeks to explain the importance that personal relationships have in order to maintain economic activities. More specifically, the article focuses on the ways in which actors create, maintain and configure relationships between them, and how this contributes to the creation predictability and the obtaining of necessary means for a living.

Key Words: Scavengers – Ambulant Vendors – Buenos Aires

1. Doctor de la Universidad de Buenos Aires, área Antropología Social. Investigador Asistente del CONICET con sede en el IIGG (UBA). Contacto: mcp1980@yahoo.com.ar

Introducción

En este artículo se abordan formas sociales de estabilización en dos actividades desarrolladas en Buenos Aires consideradas “informales”: el cirujeo –recolección informal de residuos– y la venta ambulante en los trenes de pasajeros. El escrito busca mostrar la importancia que tienen las relaciones personales en el mantenimiento de ambas actividades económicas. Más específicamente, se centra en los modos en que se generan, mantienen y configuran relaciones entre los actores involucrados (cirujas, vecinos e intermediarios en un caso; y vendedores, compradores, trabajadores de las empresas concesionarias de los trenes, personal de seguridad en otro) y la manera en que ello contribuye a la existencia de un mercado. Y muestra cómo, a partir de la concreción de una mayor predictibilidad en relación a la capacidad de obtener los medios necesarios para vivir, se genera la estabilización de los actores en las tareas.

Este escrito tiene por objetivo, entonces, contribuir a la comprensión de los modos en que se estructuran las actividades denominadas “informales” desde una perspectiva centrada en los vínculos entre actores. Esta mirada, que se aleja de las corrientes normativas, permite cuestionar algunas nociones que han sido vistas como características de este tipo de actividades y que muchas veces son también planteadas por los mismos actores: que son relativamente “libres”, que “se entra y se sale fácil” de ellas o que requie-

ren pocos conocimientos. Al indagar en las relaciones que se establecen entre las personas que se dedican a estas tareas y que van construyendo previsibilidad, es posible observar que aquella estructuración lábil de las actividades adquiere un nuevo cariz.

En este escrito, interesa mostrar cómo las relaciones personales, los imaginarios en torno las actividades, a los modos de reproducción social van construyendo los circuitos de comercio (Cf. Zelizer, 2011) dentro de cada una de las actividades. Si bien los intercambios económicos “informales” estructuran una red de relaciones, resulta necesario pensar las transacciones en el marco procesos e imaginarios más amplios en donde adquieren sentido. Como recuerda Collins (2002) la antropología hace mucho tiempo entendió que los mercados laborales están socialmente contruidos, profundamente arraigados a las instituciones y prácticas locales. Existe una amplia literatura que se ha encargado de debatir con las visiones separatistas de los campos de la realidad social (entre ellos lo que dan cuenta de cómo lo ‘cultural’ moldea lo económico [cf. Seligmann, 2004; Zelizer, 2011; Dufy y Weber, 2009; Mitchell, 2002]). Esto no quiere decir que cada una de estas esferas no tenga sus reglas, sus tiempos, sus actores, sus imaginarios, etc. sino que no existen como formas puras ni pueden ser definidas a priori. El esfuerzo que los actores hacen por demarcar las fronteras y los lími-

tes entre los diferentes tipos de esferas demuestra no sólo su constructo social sino también la importancia de dotarlas de características propias. Ahora bien, resulta importante reconocer cómo esas esferas son constantemente (re) construidas por los actores y cómo las relaciones personales ocupan un lugar central.

En esta línea, la propuesta de avanza en el modo en que cotidianamente se construyen mercados (que podrían denominarse) informales dando cuenta de las formas que adquieren los sistemas de trabajo en la actualidad. De este modo se pretende dar cuenta del modo en que las relaciones capitalistas se desarrollan en el día a día².

El texto está organizado a partir de las prácticas de dos personas: un *busca* y un *ciruja*. Parafraseando a Geertz (2003: 27) busco comprender lo normal –sin renun-

ciar a lo particular- en una cultura/ configuración determinada. O sea, no intento centrarme en la particularidad (que toda vida, que toda historia, que toda persona tiene) sino, por el contrario, busco iluminar los procesos sociales, las relaciones que ellos (y aquí el término incluye no sólo a los dos protagonistas de los relatos sino a los *buscas* y a los *cirujas* con los que hice trabajo de campo) entablan.

Y esto es posible porque las reflexiones aquí vertidas se basan en dos investigaciones etnográficas que como tal, han requerido una larga estadía en el campo, realizando observaciones, entrevistas, teniendo conversaciones, etc.. El primero de los casos es una indagación que comencé en 2011 y que se encuentra en pleno desarrollo. En ella, me interesa comprender el modo en que se estructura la actividad y la forma en que se construyen territorialidades que posibilitan la venta. Para ello, he realizado trabajo de campo en dos líneas de trenes (la Roca y la Mitre). Mi investigación en torno al cirujeo se llevó a cabo entre 2002 y 2010 y se centró en personas que cirujeaban en la ciudad de Buenos Aires con el fin de comprender el modo en que los recolectores construían al cirujeo como un modo legítimo de ganarse la vida.

El artículo comienza abordando la venta en trenes para luego dedicarse a los cirujas. En las conclusiones esbozo algunas comparaciones para mostrar la importancia que tiene pensar complejamente –y más allá del componente meramente económico- las actividades informales.

2. Algunos estudios relativos a (los) neoliberalismos han dado cuenta de sus expresiones locales, de la forma en que diferentes actores se apropian del proceso con diferentes capacidades de intervención, del modo en que las desigualdades y la explotación se estructuran territorialmente (ver por ejemplo, Lane, 2011; Collins et. al, 2008; Ong, 2006; Harvey, 2005). De su implementación en Argentina ver, entre otros, Grassi (2003; 2004), Svampa (2005), Basualdo (2001). Así, no se pretende desconocer los procesos de desigualdad social y de diferenciación que existen entre formas de trabajo y los modos en que la explotación ocurre. Por el contrario, el artículo presenta la necesidad de comprender estos procesos a partir de la perspectiva de los actores y dar cuenta de las formas culturales (y de los argumentos morales) en que se expresa la desigualdad.

La venta en los trenes

En todas las líneas de trenes urbanos, la presencia de personas vendiendo productos (medias, termómetros, tijeras, bolsos, biromes, cds, alfajores, chicles, gaseosas, caramelos, chocolates, etc.), tocando instrumentos a cambio de dinero a voluntad o mendigando es notoria. Es posible ver *Buscas y mangueros* en las estaciones y durante los viajes³. La venta ambulante es una actividad que no tiene regulación estatal. Las personas que la realizan no cuentan con un contrato laboral que los una a un patrón o jefe. Muchas veces, son los mismos actores los que ponderan la libertad que tienen para manejar horarios y recorridos o las bondades de no tener que rendir cuentas a nadie. De hecho, los vendedores se autodenominan *buscas* (busca vidas) para no sólo nominar a la actividad sino algo más, *un modo de vida* relativamente libre e impredecible, que requiere de picardía, paciencia y coraje.

Sin embargo, todo esto no implica que no esté regulada. Atrás de ese acto de ofrecer hay una serie de relaciones que

3. En tanto el trabajo etnográfico está centrado en la perspectiva de los actores (Balbi, 2007), para una clara exposición y para distinguir “la terminología del investigador de la de cualesquiera terceros que sean mencionados” (Balbi, 2007 en Pita, 2010) intentando “no traducir” ya que las formas de hablar y de decir con sus particularidades y su riqueza “ofrecen una dimensión más que hacen al conocimiento y a la comprensión —en el sentido filosófico— de los múltiples mundo sociales coexistentes” (Pita, 2010: 5) he decidido utilizar las itálicas cada vez que empleo un término utilizado por los nativos.

hacen posible que pueda llevarse a cabo. Desde la compra de la mercadería hasta el territorio están signados por una serie de relaciones que posibilitan realizar la tarea asiduamente.

Mauss (2006) distinguía entre las economías de mercado y “las formas primitivas de intercambio” donde prima la economía del don. Decía “en nuestras sociedades occidentales, el contrato está rigurosamente determinado por el objeto, por la fecha y por la ejecución del contrato: compro un pan, mis relaciones con el panadero empiezan y terminan allí. Por el contrario, en todas las sociedades sin mercado, el intercambio se hace entre personas vinculadas de una manera más o menos permanente, a veces absoluta y total” (170-171). Una de las características del don (dar, recibir y devolver) es que su carácter de obligatoriedad aparece para los actores como voluntario (Mauss, 1979)⁴. Es posible, sin embargo, reconocer

4. Así, es importante dar cuenta de lo que se intercambia así como de las obligaciones que se establecen entre los actores involucrados. Ahora según Karsenti (2009), el carácter de ficción social, de mentira del carácter voluntario del don no queda sólo en él. De aquí que resulta importante retomar las “explicaciones nativas” sobre el porqué se devuelve. En el ensayo de los dones, según Karsenti, “se trata de sobrepasar la temática de la obligación, de romper con su función explicativa exclusiva, para acceder a una problemática de la *determinación que actúe precisamente como libertad*” (Karsenti, 2009: 34). Aquí es necesario realizar dos aclaraciones importantes. En primer lugar que si bien la antropología puede centrarse en describir el punto de vista del nativo, o en comprenderlo, los resultados no van

que las relaciones personales y del don adquieren sentido *en* la economía de mercado. Si el don instaura un tipo de relación social que vincula a los hombre de un modo específico (cf. Bourdieu, 1991; Karsenti, 2009; Sahlins, 1981; Sigaud, 1999) que trasciende el acto del dar, dentro de un marco de producción capitalista ello conlleva sentidos diferentes a los que instaura en la economía del don.

Cacho, trabaja en uno de los ramales del tren Roca, vende gaseosas y golosinas, es un *busca de alimentos*⁵. Llega a media tarde a Constitución y suele ir a tomar un café en uno de los bares cercano. Allí charla con mozos, otros vendedores y algunos pasajeros que lo conocen. En esas conversaciones se distiende hablando del clima, de fútbol, de mujeres, de la quiniela. Pero también se entera sobre cuestiones relativas directamente al trabajo como si es un *buen día* para la venta, si hay alguna oferta de golosinas, si hubo algún conflicto entre *buscas* y pasajeros o guardas del tren.

Cacho tiene cuarenta y dos años y hace más de veinte que está ligado al mundo de los trenes. Con apenas doce años, su padrastro le armó una caja de lustrar za-

patos para que trabajase en la Estación de Constitución. Lo hizo durante un tiempo, aunque con dificultad porque lo iban *corrieron* los vendedores más grande y con más experiencia. Luego, comenzó a subirse a los trenes, primero para vender diarios y luego maní con chocolate. Un vecino que tenía un kiosco en una estación del conurbano le *enseño* como hacerlo. A partir de entonces, las golosinas y los trenes han formado parte de su vida. Por algunos períodos se dedicó a otras tareas. Fue, por ejemplo, repartidor de leche en los primeros años de la década de 1980 y más recientemente guardia de seguridad. Sin embargo, la venta ambulante seguía siendo parte de su ingreso. Nunca se terminó de adaptar a los otros trabajos y cuando lo despidieron de su último empleo formal en la década de 1990, decidió volcarse nuevamente de lleno a la venta ambulante, a un modo ligado a la “busca vida” que los vendedores suelen ponderar. Volvió entonces al Roca. Recuerda que “*los pibes me decían porque no venía acá, y entonces cuando iba a casa compraba algunas gaseosas y las vendía. Al principio tuve problemas. Un día vino uno y me dijo ‘tomátela de acá ¿vos quién sos? ¿Sos nuevo, nunca te vi?, yo le respondí ‘¿vos quién sos?, nuevo sos vos, yo hace diez años que estoy acá’*”. Cacho me relata el recuerdo de un diálogo que implicó además de este cruce de palabras, la intervención de los otros vendedores y el uso de la violencia para recuperar el territorio. En el relato el conocimiento personal adquiere un lugar central como elemento legitimador de la posibilidad de ser vendedor. Este hecho

a ser de los nativos sino de los antropólogos. En este sentido, y como segundo punto, las visiones, interpretaciones de de los actores que puedan diferir de la de los investigadores no las hace “falsas”. El caso de la libertad es particularmente fructífero para pensar este problema, las contradicciones, las valoraciones, las motivaciones, las comparaciones de los actores.

5. Los vendedores suelen dividir la categoría de *busca* en función de lo que venden.

ocurrió hace más de diez años y a partir de entonces no buscó otro trabajo⁶. Fue reconstruyendo o apelando a los contactos realizados para poder dedicarse a la venta de gaseosas en el tren. Fue armando su recorrido (*hace* los trenes que parten en el mismo horario y que se prolonga por once estaciones). Cacho conoce a todos los que trabajan en la actualidad y todos lo conocen a él, lo respetan y se considera un tipo con *códigos*. Con esa palabra resume una serie de reglas tácitas que existen entre los vendedores. Respetar los trenes de los otros, cuidar la mercadería, defenderse entre ellos ante la inclusión de un outsider, son algunos de los momentos donde se ponen a prueba las lealtades, la pertenencia y los *códigos*. Estos actos van generando “deudas” que aparecen como inmaculadas por la moralidad (Cf. Pita, 2010) y de allí obtienen gran parte de su eficacia.

Conseguir, estar y vender

I

Como ha sido desarrollado para otras actividades y configuraciones que pueden considerarse “informales”, la confianza contribuye a la construcción de lazos duraderos sobre prácticas económicas (Cf.

6. La idea de que él es un *busca* y que ese es su oficio aparece constantemente en sus relatos. Una tarde, mientras caminábamos me dijo “*sabes, ahora en noviembre cumpla 30 años de trabajar acá*”. En esa frase marcaba su trayectoria ligada completamente a la venta ambulante.

Chávez Molina, 2010; Perelman, 2011b). Posibilita la generación de cierta predictibilidad en los actores involucrados⁷. En este caso, los *buscas* intentan establecer relaciones de afinidad con los diferentes actores presentes: en este caso, vendedores, proveedores, personal del ferrocarril y pasajeros.

Cacho abre la puerta superior de un armario ubicando entre dos andenes. El candado es grande “*ahí es donde guardo las gaseosas en esa heladerita y esa es para el hielo, en esa [otra] puerta están las golosinas*” dice mientras cierra la pequeña puerta verde. El armario es del kiosquero. Se hicieron amigos en los años que lleva vendiendo en el andén. Ello le permite a Cacho no tener que cargar todos los días desde su casa (en Monte Grande) las golosinas y las gaseosas que le sobran. Puede, a su vez, comprar por mayor y dejarlos en un lugar accesible. Como una de las puntas de su *ruta de trabajo* es Constitución, esta relación también le posibilita reponer durante su horario de venta sin tener que cargar una gran cantidad de gaseosas de un lado al otro.

Durante varios años, Cacho le compró al mismo mayorista “el Tano”, ubicado en las cercanías de la Estación. Esto no quiere decir que sólo le compraba a él sino que siempre adquiriría algo. Si bien al-

7. Lomnitz (1991) se centra en las establecidas por relaciones de parentesco y da cuenta de cómo ciertos valores (amistad, confianza) son centrales para la constitución y mantenimiento de las redes. Éstas tienen un reflejo directo en las estrategias tanto en la obtención de bienes y servicios como en las ocupacionales.

gunos trabajos han marcado que la mercadería en la venta ambulante se paga indefectiblemente en efectivo (cf. Pires, 2010), durante mi trabajo de campo he visto formas de “adelanto de mercadería” basadas en el conocimiento personal del dueño del local sobre el comprador fomentado en actitudes prolongadas en el tiempo.

El conseguir fiado o adelantado, no sólo permite adquirir mercadería a primera hora cuando todavía no ha comenzado la venta (ya que muchos *buscas* suelen comprar mercadería con el dinero obtenido de la venta). Remite también a los imaginarios en torno a la violencia y persecución que en otros tiempos eran moneda corriente. Varios vendedores de la línea Roca recuerdan, por ejemplo, el momento de la privatización del ramal y la persecución policial sobre ellos. En esos tiempos recuerda Cacho que *“venía la policía. Entonces te levantaban todo, te llevaban a la comisaría, acá en la estación y te hacían limpiar algo. Una vez, nos hicieron bajar unas baldosas de este tamaño [hace un gesto abriendo ambas manos] desde el primer piso. Estuvimos toda la tarde haciendo eso, después nos largaron. Nos confiscaron toda la mercadería (...) No tenía qué vender. Y se compra con lo que se vende. Así que como no había vendido nada no tenía un mango para comprar mercadería. Pero le pedía al tano y me fiaba, una caja de gaseosas, sabía que después, cuando vendía se la pagaba”*

En este contexto, ser conocido por los mayoristas era un reaseguro para los vendedores. Ahora, para mantener esta posibilidad, debían no sólo “ganárselo” sino

también mantener la relación a partir de actos cotidianos.

Como dije, Cacho no le compraba todo “al Tano” porque es común conseguir ofertas en productos (en especial golosinas) en locales del conurbano bonaerense. También aprovecha ofertas que otros *buscas* le comentan. Una tarde salíamos del andén hacia el hall central de Constitución cuando nos cruzamos con Carlos. Traía doce cajas de alfajores en los brazos. Cuando nos vio se frenó, nos saludó y después le comentó a Cacho (en tono confidente) que había en oferta un chocolate “grande” Nestlé que vencía en seis meses. La respuesta fue que lo había visto y que le agradecía por el dato. La circulación de este tipo de noticias es habitual entre los que tiene *códigos* y posibilita el acceso a productos.

Retornando la relación de Cacho con el mayorista de bebidas y golosinas. El mantener la relación de compra venta y de cordialidad con el mayorista, le permitía que le fien o guarden mercadería. Si bien ello no siempre ocurría (o sea no siempre recibía según él una actitud similar del establecimiento) Cacho estaba interesado en mantener la relación. *“Yo llego a comprar a última hora. Y como me conocen, me atienden [se ríe] con mala gana, me ponen una cara de orto, se quieren ir los pibes. Y a veces llego y no me guardaron un pack de latas de cerveza. Y ahí los re puteo, les digo ‘si sabes que yo te compro todos los días, por qué no me guardaste un pack. Sebés que yo te compro en verano y en invierno”*. La relación con el negocio mayorista, y las ventajas de ser conocido, si bien tiene

sus límites, le permitía y le ha posibilitado adelantos de mercancía. La confianza entonces tiene un lugar central. Ella se construye a partir de actitudes como el comprar regularmente (por parte del *busca*), guardar mercadería o adelantar (por parte del mayorista) y pagar la deuda adquirida (por parte del *busca*).

Mientras estaba redactando este escrito, Cacho cambió de proveedor. Resultó significativo que ello ocurriese ya que me permitió apreciar los límites de lo que Cacho consideró tolerable en una relación. Como ya ha sido analizado, los actores mantienen las relaciones mientras consideran que vale la pena hacerlo (Cf. Sigaud, 1996). Y con ello no refiero a un interés económico. En el caso de Cacho, por ejemplo, fueron una serie de actitudes (no se sintió *respetado*) –sumadas a la aparición de un nuevo proveedor– lo que hicieron que la relación se rompa.

II

Así como los *buscas* intentan construir una relación duradera con los vendedores también pretenden hacerlo con los compradores y con el personal de seguridad.

Dije que los vendedores tienen *rutras*, *vueltras* o *jurisdicciones*. Estas son territorios contruidos a partir de la generación de relaciones (de afinidad y de enemistad) con otros vendedores, con guardas de estación, con comerciantes de las estaciones, etc. Los recorridos son al mismo tiempo personales y grupales. O sea, si bien cada *busca* tiene un territorio, un ho-

rario y un producto que ofrece determinado, ello sólo es posible a partir de las relaciones que se generan intra grupalmente. La confección de recorridos en forma colectiva y a la vez individual tiene algunas implicancias. Una de ellas es el “respeto” por el otro y los compromisos por defender tanto el espacio personal como el del compañero. Ello se produce a partir de una reciprocidad (mecanismos de solidaridad) que se expresan cotidianamente no sólo ante el conflicto (como que aparezca alguien que quiera ingresar en la línea) sino también en pequeños actos cotidianos que cimentan al grupo como cuidar la mercadería, pasarse datos o meramente conversar en momentos de descanso. A la su vez se genera toda una competencia interna. Si bien los *buscas* se dividen los trayectos grupalmente, dentro del mismo territorio es posible que varias personas vendan el mismo producto. Los recorridos de los vendedores pueden (y suelen diferir) del de los pasajeros, por lo que los *buscan* generan formas singulares de vender y de buscar generar confianza con los pasajeros más allá de los rituales de venta (Cf. Perelman, 2011c).

Cacho *hace* todos los días los mismos trenes. Previo a subirse al transporte, vende golosinas en el andén. Mientras el ferrocarril se encuentra parado a la espera de salir, los pasajeros consumen salchichas, gaseosas, café, golosinas. Para el aprovechamiento de este negocio, la empresa ha concesionado la venta de estos productos. Es así que en el mismo andén donde él ofrece golosinas, también

lo hacen empleados de la concesión. A diferencia de los ambulantes, éstos llevan uniforme. Son los que tienen la prioridad de venta. Cacho me cuenta que él vende luego de ellos y ofrece productos que la concesión no, este es el pacto. Vender después implica dejar que los de la concesión recorran los vagones primero y luego *los hace* él. Como es amigo de los chicos empleados, a veces le dejan hacer algún vagón primero y que otras veces les *corta* alguno. *Cortar* es hacer primero el vagón aunque no le corresponda. Es una práctica que también ocurre entre los vendedores y muchas veces es motivo de peleas.

Al hacer siempre los mismos trenes, tiene cierta clientela fija. En diferentes observaciones lo he visto charlar con ellos en el que notaba que existía un conocimiento mutuo. Una tarde me dijo, “*el otro día no vine y al otro día [se refiere al día posterior] un cliente me dijo ¿qué te pasó ayer que no viniste? Me morí de sed todo el viaje*”. Más allá de la veracidad de esta frase, me interesa rescatar la idea de que Cacho cree tener clientes a quién debe cumplirles. Varias veces me ha dicho que dependen de él para tomar algo, que lo esperan para comprarle una gaseosa mientras vuelven a sus casas.

Los inspectores y los que controlan la entrada de pasajeros a los andenes posibilitan que los vendedores entren y salgan sin problemas. Una tarde, mientras salíamos del andén rumbo al hall, un hombre intentó pasar sin boleto. El chico encargado del control lo paró y el hombre comenzó a insultarlo, y si no fuese porque los otros inspectores los separaron el en-

cuentro hubiese terminado a las piñas. No pude contraponer esa imagen con el recuerdo de los que nos había ocurrido unos minutos antes a Cacho y a mi cuando entramos al andén. Él venía delante de mí, saludó al inspector y luego se dio vuelta y dijo “*él [por mí] está conmigo*”. Fue así que recibí un saludo. Una comparación del comportamiento de los inspectores para con tres personas sin boleto, da cuenta del conocimiento que ellos tienen de Cacho y que es una persona a la que se le permiten algunos comportamientos como transitar libremente por la estación. También me referí a la relación con el kiosquero también le permite a Cacho poder guardar la mercadería y no tener que trasladarla todos los días y así como reponerla durante las horas de trabajo. Esto es un hecho importante porque las compras de productos suele ser al por mayor. Tener un lugar donde guardar les posibilita no sólo no tener que trasladarla todos los días, sino también poder reponerla en caso de que se les acabe durante la *vuelta*.

Así, las relaciones personales van configurando y estructurando una red de relaciones económicas que los vendedores buscan mantener para poder realizar la tarea. A partir de los circuitos de confianza, anclados en lo territorial, logran entablar relaciones con personas que pertenecen a otros grupos sociales. Es un circuito de comercio en el que circulan productos (y dinero), lealtades, valores morales, conocimientos y reconocimientos. La afinidad se establece con una serie de personas

que permite que se formen grupos en el que se protege a los que forman parte de él. Y para ello es necesario comportarse de formas específicas. Todo ello va posibilitando la realización de la tarea y hacer de la venta ambulante una actividad laboral que les permita sobrevivir.

El cirujeo en la ciudad

Los cirujas hacen de la basura una mercancía a través de la recolección informal. Es en la selección que ciertos materiales (generalmente papel, cartón, metales, vidrios y plásticos) y posterior acondicionamiento (lavado, diferenciación, secado, limpiado) que los desechos adquieren valor. Estos materiales son vendidos a depósitos que, a su vez, venden a uno mayor (especializados); y éstos, a su vez, a la gran industria que los recicla y reutiliza como materia prima para nuevos productos de consumo masivo.

El actual sistema de recolección tiene su origen en 1977 con los cierres de los basurales y la creación de la Coordinación Ecológica Área Metropolitana Sociedad del Estado (CEAMSE). A partir de entonces, la recolección formal se ha realizado “puerta a puerta” de domingo a viernes en el horario nocturno. Una vez recolectada la basura, ésta es enterrada en los rellenos sanitarios ubicados en el conurbano bonaerense, que son lugares casi inexpugnables para recolectar. Es por ello que los cartoneros buscan en los barrios céntricos, en sus aceras, la basura

para recolectar. Más aun, es en los barrios con mayor densidad de población de clase media y alta en dónde las basuras son *de mejor calidad* y más abundantes. Esta localización implicó el florecimiento de una serie de establecimientos de compra y venta apostados en lugares estratégicos.

Recolectar⁸

Javier, un ciruja de 40 años, se bajaba en la Estación de Colegiales en la Ciudad de Buenos Aires a media tarde y volvía a la misma estación alrededor de las 22 hrs. para esperar el tren que lo llevaba a José León Suárez en el Conurbano bonaerense. De las ocho horas que pasaba fuera de su casa, menos de la mitad las utilizaba para recolectar en los barrios de Belgrano y Colegiales.

Los cartoneros suelen construir recorridos estables en función de personas o establecimientos que les guardan mercadería. A ellos, los cirujas refieren como *clientes* a quienes diferencian de los “vecinos”. Por lo general suelen ser porteros de departamentos, aunque también vecinos de casas de familia, encargados de comercios minoristas o mayoristas o guardias de seguridad privada. Claro está que los recorridos intentan confccionarse sobre zonas “ricas” y a partir de ello y generando relaciones personales con los vecinos transformándolos en

8. Las dos secciones siguientes son versiones ligeramente modificadas de un artículo previo (Perelman, 2011b).

clientes. Pero también es necesario tener acceso a la zona y evalúan la posibilidad de trasladarse para vender lo recolectado. La generación y mantenimiento de estas relaciones personales es una práctica que potencia la capacidad de obtener materiales, genera seguridad y permite el acceso a otros *beneficios*, como ropa que los vecinos ya no quieren, comida o cuando se descarta algún mueble.

Javier contaba con 12 *clientes*, muchos de éstos porteros que sólo tenían las bolsas después de las 20 hrs., luego de pasar a recogerlas por los departamentos. En general, mientras esperaba a que los porteros *le bajen* o *le saquen* la basura, visitaba a los comercios minoristas, charlaba con sus encargados y recibía cartones, papeles y otros materiales de ellos. Estos eran los *clientes* que primero visitaba. En su camino, recorría unas treinta cuadras en casi cuatro horas. No todos los *clientes* eran de la misma *calidad* ni tenían la misma modalidad de entrega. Algunos lo hacían diariamente, otros juntaban para darle algún día de la semana. Sin embargo, ello no implicaba no pasar a saludarlos o charlar con ellos los días que no recibiría nada. Parte de la recolección es entablar relaciones con los porteros de los edificios y ello lleva tiempo y cotidianeidad. Tomaba unos mates, fumaba un cigarrillo con él o simplemente charlaba de fútbol, del clima o de algún acontecimiento destacado de la semana.

Luego de seleccionar lo que le servía, Javier intentaba cuidadosamente dejar todo limpio, lo que era valorado por los

porteros de los edificios. Uno de los porteros me decía que la actitud de Javier era antagónica a la de los que pasaban los fines de semana. El “buen comportamiento” era para el encargado del enorme edificio un componente importante en la justificación de por qué le guardaba los cartones a Javier. También lo era que se detuviese a charlar con él. Me decía “*está sin laburo pobre, pero es un buen tipo*”. La idea de que *es un buen tipo* remite a un conocimiento personal que se fue creando con el paso de los días, con las charlas cotidianas, con los saludos y a partir de la observación de las acciones que desplegaba Javier al recolectar. Javier intenta ser cordial y *respetar* a los vecinos y eso lo hace a los ojos de ellos, un “*buen tipo*”. Los imaginarios en torno a comportarse *bien* fueron generando modos de actuar, y haciendo de Javier un buen cartonero “*Yo no dejo todo roto cuando revuelvo las bolsas, porque si no, no me dan más, tengo que dejar todo limpio, tengo que estar presentable, ser amable, los que rompen todo son los que no tienen recorridos fijos*”

De la misma forma, Javier esperaba que los *vecinos* se comportasen de una determinada forma con él: no sólo que les guardasen residuos sino también ropa, medicamentos, comida, etc. Además le gustaba que lo reconozcan y que los “*acepten*”. A la inversa del comportamiento de Javier, observé varios cirujas que pasaban por las cuadras rompiendo las bolsas. Ellos se habían ganado el “odio” de porteros, vecinos y de algunos cartoneros.

Cuando preguntaba a los vecinos por qué le guardaban cosas a Javier y no lo sa-

caban a la calle, las respuestas se referían al conocimiento personal que tenían de él así como que sabían que iba a pasar⁹. Ahora, también el “guardar” tenía su límite. Ni los *vecinos* ni los porteros suelen estar dispuestos a guardar estos elementos por días. Este “pacto” está supeditado a que el ciruja –en este caso Javier– pase en busca de los desechos. Las acciones de este recolector son ilustrativas de tantas otras que he presenciado por cirujas que hacen de la recolección su principal fuente de ingreso. Los cartoneros también eligen a los clientes por el trato y por el respeto a los tácitos pactos que existen.

Es necesario destacar que en estos contactos no sólo circulan deshechos. Los *vecinos* de los barrios considerados de clases medias (como Colegiales, Belgrano, Palermo) no sólo ven en los cartoneros que pasan regularmente a una persona que puede ayudarlos a deshacerse de elementos que no desean (lo cual es valorado). También generan seguridad: una vez pasado el miedo y la desconfianza causada por la aparición masiva de personas hurgando bolsas en las puertas de sus casas, se fue generando un conocimiento personal que pudo ser transformado –en muchos casos– en una sensación de seguridad¹⁰. El ser reconocido para los

9. Esta práctica se diferencia de la que suelen realizar mujeres y niños de tocar los timbres de los edificios solicitando ropa en desuso. Javier no suele pedir sino simplemente recibir.

10. Cabe aclarar que esta percepción suele generarse con cirujas hombres de entre 35 y 55 años mientras que existe una fuerte desconfianza hacia los jóvenes.

cartoneros también les genera una seguridad con respecto a posibles conflictos con otros vecinos o con la policía¹¹. Otra de las formas que sirven para mantener las lealtades y los buenos comportamientos es la generación de expectativas de ascenso social dentro de la cadena productiva. Los cirujas ven a los *vecinos* como personas que los pueden sacar del cirujeo empleándolas en otras tareas. Para ello, dice uno de los recolectores, hay que “*mostrar lo que uno es, que uno es bueno, trabajador, un hombre decente*”.

Vender

Los cirujas van a los depósitos para vender lo recolectado. El procedimiento es similar en todos los lugares de compra venta en los que hice trabajo de campo. El recolector llegaba con su carga, era atendido por el encargado de la balanza quien controlaba que todo lo que sería pesado sea del mismo material o forme parte del grupo, que estuviese en el estado requerido y que no se haya ocultado nada para aumentar el peso. Una vez pesado, se anotaba en un papel el kilaje y el ciruja iba a la caja a cobrar. Generalmente, los precios variaban en los depósitos en pocos centavos por kilo.

11. Quizás uno de los “pactos más tácitos” que existen es el saber que cirujas transitan por las calles, lo cual suele ser tolerado, no así el asentarse y transformarse en un vecino del barrio. Ver Cosacov y Perelman (2011).

Así como la relación *vecino- ciruja*, la que se establece entre éstos y *depositeros* o intermediarios no se funda sólo en la compra- venta. Se producen diferentes tipos de intercambios que van produciendo la estabilidad de las personas en la tarea. Aquí el conocimiento personal también es central. A partir de estos contactos se generan toda una serie de relaciones que dan seguridad a los actores, con una apropiación de beneficios de forma desigual.

Los cirujas intentan crear una red que les permita a ellos también obtener algún grado de estabilidad, que no sólo logran a partir de la creación de recorridos de recolección sino también en el proceso de venta. Los depositeros, al mismo tiempo, intentan garantizarse que un grupo de cirujas les venda lo recolectado de manera asidua. Las acciones de cada actor contribuyen a delimitar las posibilidades de acción de los demás, haciendo posible ciertas prácticas e imposibles otras. Si bien los cartoneros no suelen ser empleados de los depósitos, en este intento recíproco de asegurar la estabilidad se genera una interdependencia como si lo fueran. Una de las formas en que se establecen obligaciones recíprocas es a partir del alquiler y préstamo de carros. La utilización de un carro del depósito implica cierta sujeción pero también permite a los cirujas no tener que invertir (tiempo, dinero) en su confección. Armar un carro se requiere un conocimiento que se adquiere en la calle y al mismo tiempo significa un paso a la estabilización en la

actividad ya que implica una inversión. A su vez “alquilar” o tener un carro prestado permite la posibilidad de no dejarlo visible estacionado en la puerta de la casa, a la estigmatizante vista de los vecinos. Muchos de los cartoneros fueron haciendo su carro con elementos encontrados (o robados) en la calle, conociendo la manera de confeccionarlos y sabiendo las necesidades que se tienen a la hora de recolectar. Ahora bien, no es sólo una cuestión de “conocimiento” o de capacidad económica lo que se pone en juego a la hora de construir el carro. Porque si bien alquilar implica una sujeción con el depósito, la posesión de un carro conlleva un mayor compromiso personal con una tarea. Así, que los depósitos estén ubicados en los barrios cercanos a donde viven los cartoneros favorece el ingreso a la actividad: otorgan un carro sin más inversión que una relación de deuda.

Durante el trabajo de campo constaté que los cirujas solían recurrir al depositario ante la necesidad de resolución de alguna dificultad. Los casos más típicos versaban sobre el préstamo o alquiler de carros, adelantos monetarios, petición de alimentos, la necesidad de guardar los carros en el depósito, pedir prestados los lienzos y hasta sobre algún problema habitacional. Ahora, para que estos requerimientos fueran resueltos debía haber una contraprestación que se prolongara en el tiempo, más allá de la relación de compra y venta. Al igual que en lo que se puede observar en relación a la venta ambulante

te esos pequeños gestos van configurando deudas que deben pagarse a riesgo de una ruptura de la actividad¹².

Son los pedidos a los depositeros que crean las condiciones de posibilidad para la inauguración de un ciclo de relaciones de intercambio entre éstos y los cirujas. Venderle al mismo depósito toda la mercadería y no guardarse “*la buena*”, no “*robarle al depósito*” son acciones valoradas por los depositeros que van generando el campo de posibilidad para el acceso a otras contraprestaciones.

Cirujas y *depósitos* “saben” que si el don no es restituido puede convertirse en una deuda, una obligación duradera y hasta puede conllevar a la desaparición de la relación, lo que perjudica a ambas partes. La capacidad de mantenerla se debe a la posibilidad y la voluntad de mantener sus obligaciones. Se pone en juego la fidelidad personal o el prestigio, que se aseguran cuando se da. Al decir de Bourdieu (1991), en tal universo no hay más que dos formas de retener a alguien duraderamente: el don o la deuda. Los depositeros realizan una intensa reconversión del capital económico (que logran a partir del manejo de ciertos planes sociales del gobierno y de la capacidad de

acopio) en capital simbólico, que produce relaciones de dependencia económicamente fundadas aunque disimuladas bajo el velo de relaciones morales. En este caso, se puede dar mediante la capacidad de otorgar otros *beneficios* (como plantes sociales). En este sentido es pertinente recordar que el acto de donar instituye una doble relación entre el que dona y el que recibe: una relación de solidaridad, y una de superioridad. La diferencia instaurada puede en algunos casos transformarse en jerarquía. Si ésta ya existía, el don viene a expresarla y legitimarla; sino, la crea (Godelier, 1998). Es por ello que la compra y venta no puede ser entendida sólo como un acto individual, sino que debe comprenderse en el marco más amplio de las relaciones sociales en las que está inserta.

Otra contraprestación y por la que los depósitos son valorados por los cirujas (y por la gran industria), es que la presencia de estos establecimientos posibilitaba no tener que realizar largas distancias para vender lo recolectado. Así lo marcaba Daniel: *Imaginate que yo termino acá [por la estación Colegiales de la Línea Mitre] a las diez y media, once [de la noche], y después tendría que hacer no se cuanto más para vender. O ir al otro día, ¿te imaginas! [se ríe] Pienso todo el día y además me sale un huevo!*

También la posibilidad de ascenso social está presente en la relación entre ciruja y depositero. Aquí, se genera lealtad a un establecimiento ante la posibilidad de ingresar como *trabajador*. Muchas de las personas empleadas en los depósitos solían ser clientes de éstos. Para ser elegido,

12. Se sigue la conceptualización de Marcel Mauss (1979) en relación a la teoría del don y la importancia que tiene el tiempo como elemento de generación de una deuda (Bourdieu, 1996). En este sentido, no hace falta que la contraprestación se genere de manera inmediata sino que la deuda puede perdurar y su retribución puede adquirir una fisonomía particular (Cf. Malinowski, 1995).

hay que ser fiel: vender asiduamente, toda la mercadería que se tiene (no guardarse lo bueno para uno que pague mejores precios¹³), no “robarle a los depósitos”. Esta concepción sobre el imaginario de ascenso, ligada a la de ser un trabajador más estable, permite que los depósitos cuenten con una mano de obra dispuesta a ser fieles. En varias entrevistas realizadas a cirujas apareció la idea de tener su depósito o trabajar para uno de ellos. Algunos veían en ello una mayor seguridad material: “*es un trabajo*” con un mayor status social. La proposición de trabajar en un depósito era percibido como un reconocimiento a los saberes sobre la actividad. Los cirujas veían en los depositeros personas que, sin salir de la actividad, habían logrado ser reconocidos y obtuvieron una seguridad material importante.

Es así que se va consolidando una suerte de mercado interno de trabajo donde existe un imaginario de carrera interna¹⁴. Las formas recíprocas de actuar marcan caminos posibles. Para ello, hay que hacer las cosas de manera segura, comportarse de una forma esperable. Sin necesidad de credenciales externas, más que la confianza y la lealtad se van marcando

13. Es habitual que los que viven en el conurbano vendan parte de lo recolectado en la ciudad y reservarse algunas cosas para hacerlo en los depósitos de la provincia. No se benefician tanto con el precio sino con la posibilidad de volver a recolectar camino a su casa.

14. Se toma este concepto de Burawoy (1989) en relación a la manera en que se genera consentimiento en las grandes fábricas a partir de la creación de un mercado interno.

caminos posibles de ascenso cuyo techo es el del depósito propio, y el trabajar para uno de ellos parece ser una condición de paso. Los *depositeros*, por su parte se ven favorecidos al tener un grupo de cirujas que, siguiendo las reglas de lo esperable, venden lealmente su mercadería. También se ven beneficiados al tener la posibilidad de emplear personas que conocen tanto de la actividad como a los que allí van regularmente a vender. Se produce una forma de “tranquilidad” tanto hacia arriba como hacia abajo: para los cirujas es parte de la confianza de que “*no les van a robar (...) el que trabaja en el depósito ahora estuvo de este lado, tiene códigos*”, como decía uno de ellos.

Palabras finales

Este artículo abordó dos actividades que suelen englobarse bajo la denominación de “actividades informales”: la venta ambulante en trenes y el cirujeo en la ciudad de Buenos Aires. Dio cuenta de cómo en ellas las relaciones personales generan una serie de actitudes que posibilitan –y a veces “obligan” a– una cierta estabilidad y regulación social de la actividad. El abordar dos actividades permite iluminar una serie de procesos que contribuyen en la comprensión de la construcción de los modos en que se configuran relaciones económicas de actividades “informales” que se realizan en el espacio público.

Durante el trabajo de campo realizado di mucha importancia a las interaccio-

nes y a los intercambios entre los distintos actores que conforman el circuito de comercio. A partir de ello, he mostrado que tanto en la venta ambulante como en el cirujeo los intercambios –incluso cuando refieren a la compra y venta de productos– no son sólo “hechos económico”. He dado cuenta de que los diferentes actores están constantemente activando relaciones de afinidad van produciendo interdependencias entre ellos¹⁵. Son estas relaciones las que posibilitan que se vaya produciendo un mercado de circulación, de consumo de bienes y un circuito de comercio. Son estas relaciones las que van produciendo “derechos” mutuos investidos de moralidad que contribuyen a la estabilización de los mercados de producción y consumo.

En ambos casos me he centrado –a partir de las relaciones que establece una persona– en los “trabajadores informales”: en un vendedor y en un ciruja. A partir de allí es posible percibir una serie de similitudes y diferencias que permiten pensar el modo en que se configuran las actividades económicas a partir de las configuraciones particulares que se producen en las relaciones específicas y reales.

El modo en que se construye el territorio, por ejemplo, tiene fuertes implicancias en el modo en que se regulan las actividades. En el caso del cirujeo, son los

recolectores los que individualmente van confeccionando sus recorridos a partir de la generación de *clientes*. Ellos son “posesión” individual y requieren un constante trabajo de mantenimiento de confianza. Los vendedores ambulantes, en cambio, construyen colectivamente el territorio. Si bien cada uno cuenta con un trayecto y con la posibilidad de vender un determinado producto, el territorio pertenece al grupo. Es un espacio abierto que es “cerrado” por un grupo y dividido. Ello les posibilita poder tener una menor regularidad en la asistencia pero genera obligaciones con los otros actores que conforman la configuración. El ir a vender algunos días si y otros no perjudica al que no va. Ahora, como forman parte de un grupo y de un circuito también tienen que cumplir con las obligaciones que toda relación grupal exige. En el caso del cirujeo, los *clientes* (y el territorio y la calle) deben cuidarse estando allí y de manera mucho más individual. No es lo mismo no venderle una gaseosa a alguien que no pasarle a recoger los residuos. Ello tiene implicancias en la forma en que se estructuran las relaciones entre los sujetos y, por consiguiente en las obligaciones y relaciones morales que se ponen en juego.

La forma en que compran/ vende hace que las relaciones con los proveedores de mercadería/ venta de residuos sean diferentes. En esta relación la confianza es un componente central. Para acceder a otros “beneficios” como un adelanto de mercadería en el caso de los vendedores o para poder

15. Conviene aclarar, recordando lo planteado en la nota al pie 7, que los sujetos implicados en estas relaciones no hablarían de predictibilidad ni de estructuración de las relaciones ni de argumentos morales. Estas son construcciones realizadas a partir de las observaciones

obtener adelantos económicos, medicamentos, el préstamo de carros en el caso del cirujeo es necesario que exista un conocimiento personal entre ambos actores. Ello beneficia (aunque de forma desigual) a ambos actores. Para los proveedores es el seguro de tener una clientela, para los vendedores es la posibilidad de obtener adelantos a veces requeridos. Pero para que esto ocurra deben ambos comportarse de una forma determinada que contribuye a la estabilización en la tarea.

Por último quiero referirme a las expectativas, a los imaginarios que circulan y que contribuyen a la estabilización de los actores en la actividad. Los cirujas se transforman en “mejores cirujas” a partir de las deudas morales que se generan con *clientes* y con *depositeros*. Muchas de estas actitudes están basadas en la posibilidad de salir del cirujeo (en las relaciones con los vecinos) o en ascender en la tarea (en su relación con los establecimientos de acopio). Este modo de estabilización está

estrechamente ligada a los imaginarios ligados al cirujeo en tanto actividad liminar entre ser un trabajo y no serlo. Y sobre todo es una actividad que ha sido conflictivamente internalizada por los propios recolectores –en especial los *nuevos cirujas*– que la fueron construyendo como un modo legítimo de ganarse la vida (Cf. Perelman, 2011a). Los vendedores ambulantes, en cambio, no suelen tener un conflicto con la actividad que realizan. Y no suelen buscar salir de ella. Por lo cual las expectativas suelen referirse a ser reconocidos dentro de la configuración y sobre todo de construir legitimidad dentro del grupo.

De esta forma, actividades que suelen ser vistas como libres” (puede ser de horarios, de días de trabajo, de no tener patrón) se encuentren en gran medida estructuradas. Son en gran parte los contactos e interacciones, los imaginarios sociales y grupales los que hacen que estas actividades permitan el acceso a la vida de momo más o menos estable para miles de personas.

Bibliografía

Balbi, Fernando (2007) *De Leales, desleales y traidores. Valores morales y concepción de la política en el peronismo*. Buenos Aires: GIAPER- Antropofagia.

Basualdo, Eduardo (2001) *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina* Bernal: UNQui.

Bourdieu, Pierre (1996) “Marginalia: algunas notas adicionales sobre o dom” en *Mana* 2 (2): 7-20.

Bourdieu, Pierre (1991) *El Sentido práctico*. Madrid: Taurus.

- Burawoy, Michael (1989) *El consentimiento en la producción. Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*. España: Ministerio de trabajo y Seguridad Social.
- Chávez Molina, Eduardo (2010) *La construcción social de la confianza en el mercado informal*. Buenos Aires: Trilce.
- Collins, Jane (2002) “Deterritorialization and workplace culture” en *American Ethnologist* 29 (1): 151- 171.
- Collins, Jane; Micaela di Leonardo y Brett Williams (eds.) (2008) *New Landscapes of Inequality. Neoliberalism and the Erosion of Democracy in America*. Santa Fe: School of American Research.
- Cosacov, Natalia y Mariano Perelman (2011) “Modos de apropiación de la ciudad, conflicto y gestión del espacio urbano. La construcción de fronteras en la ciudad de Buenos Aires” en Mercedes Di Virgilio, Hilda Herzer, Gabriela Merlinsky y Carla Rodríguez (comp) *La cuestión urbana interrogada. Transformaciones urbanas, ambientales y políticas públicas en Argentina*. Buenos Aires: Ediciones El café de las ciudades.
- Dufy Caroline y Florence Weber (2009) *Más allá de la Gran División. Sociología, economía y etnografía*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Geertz, Clifford (2003) *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.
- Godelier, Maurice (1998) *El enigma del don*. Barcelona: Paidós.
- Grassi, Estela (2004) *Política y cultura en la sociedad neoliberal : La otra década infame (II)*. Buenos Aires: Espacio.
- Grassi, Estela (2003) *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal: la otra década infame (I)*. Buenos Aires: Espacio
- Karsenti, Bruno (2009) *Marcel Mauss. El hecho social como totalidad*. Buenos Aires: Antropofagia
- Lane, Carrie (2011) *A company of one. Insecurity, independence, and the new world of white-collar unemployment*. Ithaca: Cornell University Press.
- Lomnitz, Larisa (1991) *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- Malinowski, Bronislaw (1995 [1922]) *Los Argonautas del pacífico occidental*. Barcelona: Península.
- Mauss, Marcel (2006) *Manual de etnografía*. Buenos Aires: FCE.
- Mauss, Marcel (1979) *Sociología y Antropología*. Madrid: Tecnos.
- Mitchell, Timothy (2002) *Rule of Experts: Egypt, Techno-Politics, Modernity*. Berkeley: The University of Chicago Press.
- Ong, Aihwa (2006) *Neoliberalism as exception. Mutation in Citizenship and sovereignty*. Durham: Duke University Press.

Perelman, Mariano (2011a) “La construcción de la idea de trabajo digno en cirujas de la ciudad de Buenos Aires” en *Intersecciones en Antropología* N° 12: 69-81.

Perelman, Mariano (2011b) “La estabilización en el cirujeo de la ciudad de Buenos Aires. Una aproximación desde la antropología” en *Desarrollo económico. Revista de Ciencias Sociales* Vol. 51, Nro. 201: 35-57.

Perelman, Mariano (2011c) “Pobreza y usos del espacio urbano. Una aproximación desde los vendedores ambulantes” ponencia presentada en el X Congreso Argentino de Antropología Social. Del 29 de noviembre al 2 de diciembre. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina

Pires, Lenin (2010) *Arreglar não é pedir arrego. Uma etnografia de processos de administração institucional de conflitos no âmbito da venda ambulante em Buenos Aires e Rio de Janeiro*. Tesis doctoral. Universidad Federal Fluminense.

Pita, María Victoria. (2010) *Formas de morir y formas de vivir. El activismo contra la violencia policial*. Buenos Aires: Ediciones del Puerte- CELS.

Sahlins, Marshal (1981) *Economía en la edad de piedra*. Barcelona: Akal.

Seligmann, Linda J. (2004) *Peruvian Street Lives. Culture, Power and Economy among Market Women of Cuzco*. Urbana: University of Illinois Press

Sigaud, Lygia (1999) “As vicissitudes do “ensaio sobre o dom”. *Mana* vol.5, n.2: 89-123.

Sigaud, Lygia (1996) “Direito e Coerção Moral no Mundo dos Engenhos”. En: *Estudos Históricos*, vol.9 N° 18: 361-387.

Svampa, Maristella (2005) *La Sociedad Excluyente. La Argentina Bajo El Signo Del Neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.

Zelizer, Viviana (2011) *Economic lives. How culture shapes the economy*. Princeton: Princeton University press.