

CONFERENCIA DE VIVIANA ZELIZER  
*24 de noviembre de 2010*

# Presentación<sup>1</sup>

*José Ossandón*

UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES

Una manera de introducir la obra de Viviana Zelizer es tratando de ubicarla dentro del diverso campo de los estudios sociales de la economía. En la introducción a la segunda edición (2005) del *Handbook of Economic Sociology*, Neil Smelser y Richard Swedberg etiquetan el trabajo de Zelizer como una “sociología económica cultural” que introduciría aspectos no considerados en el análisis “estructural” imperante. En una entrevista de 2008 en el *European Journal of Social Theory*, Jeffrey Alexander va más allá y entiende la creciente influencia de esta autora como un desplazamiento del centro de la sociología económica de la versión más tradicional, asociada generalmente con la noción de “incrustación” formulada por Mark Granovetter. Estas formas de situar el trabajo de Zelizer son sin duda correctas, pero están, a mi juicio, demasiado sesgadas por el particular contexto de la sociología económica de las últimas dos décadas en Estados Unidos, dificultando la visualización de los aspectos más novedosos de este marco de análisis.

Desde mediados de la década de los ochenta, se identificó con el término “Nueva Sociología Económica” al resurgimiento de este campo de estudio en Estados Unidos. En este contexto, la subdisciplina se organizó en torno a dos polos metodológicos. Por una parte, sociólogos que utilizan métodos cuantitativos para estudiar aspectos sociales en los que estaría incrustada la acción económica, y cuyo trabajo fundacional es el estudio de Granovetter sobre los “vínculos débiles” en la búsqueda de empleo. Por otra parte, un conjunto de

1 Este texto continúa el diálogo iniciado con Viviana Zelizer durante su visita a la Universidad Diego Portales. Quisiera agradecer a Viviana la gran disposición y entusiasmo en cada una de las actividades llevadas a cabo durante su visita. Cabe mencionar también que, con el fin de simplificar este texto, no he referido aquí a todas las publicaciones que componen su extensa obra. Un excelente texto de referencia es el volumen *Economic Lives. How Culture Shapes the Economy* (2011, Princeton University Press), que reúne sus principales artículos académicos publicados hasta ahora.

investigadores más preocupados por reconstruir el modo en que los agentes interpretan, y con ello construyen, su entorno económico —por ejemplo, el análisis etnográfico de los agentes financieros de Mitchel Abolafia. Entre ambos extremos se ubicarían aquellos que han intentado estudiar conjuntamente la interpretación de los actores económicos con las fuerzas sociales más abstractas en las que estos están situados; aquí sobresale el ensayo de Paul DiMaggio y Walter Powell sobre el “isomorfismo” en campos organizacionales.

Bajo estos ejes, la sociología de Zelizer entregaría una mirada más rica en detalles y símbolos que la descripción desarrollada por el resto de la sociología. Sin embargo, hoy en día parece inadecuado —e incluso injusto— describir la particularidad de este trabajo como un punto en una línea continua que va desde las relaciones sociales, o estructura, a la cultura, sentido e interpretación. En efecto, probablemente uno de los aspectos que ha hecho tan influyente la sociología de Zelizer es que efectivamente cuestiona o rebalsa este tipo de clasificaciones convencionales. No hay modo más claro de ilustrar este punto que revisando brevemente parte de su extensa obra.

### **1. Seguros, dineros e intimidad**

El trabajo temprano de Zelizer es de carácter histórico. Sobre la base de análisis de documentos del siglo XIX, analiza la industria de los seguros en Estados Unidos. Específicamente, Zelizer estudia las intensas controversias legales y morales relacionadas con el crecimiento de dos productos específicos: el seguro de vida de adultos y el seguro infantil. Ambos se vincularían con el acto cuasi sacrílego de otorgar un valor monetario a un bien que trascendería todo precio: la vida humana. Lo realmente novedoso de estos trabajos es que muestran que la consolidación de ambos seguros no se sustentó ni en la negación de esta contradicción ni en la simple “mercantilización” de la vida. Por el contrario, más que valorar aquello que trasciende el dinero, estos productos fueron publicitados y vendidos como servicios que funcionarían como una especie de retorno ritual, una forma de devolver parte del amor de los seres queridos. En otras palabras, el seguro, en vez de situarse en un lado de la oposición entre lo que tiene precio o lo que trasciende el valor monetario, se posiciona en el medio. El seguro es un servicio sobre el que se paga una póliza, pero cuyo precio no intenta valorar lo que se está asegurando, “la vida”.

La aparente paradoja entre dinero y precio se constituirá en el principal objeto de atención del siguiente trabajo de Zelizer, recientemente traducido al español como *El significado social del dinero* (2011). La autora se interesa aquí principalmente en dos fenómenos. Por una parte, el hecho de que, con-

juntamente con la consolidación y la expansión de las monedas nacionales o transnacionales como el euro o en cierta medida el dólar, han proliferado múltiples modos de dineros de uso específico, desde las *gift cards* hasta los “vales de almuerzo” emitidos por determinadas instituciones para sus empleados. Y, por otra, el fenómeno de cómo los actores marcan o diferencian el “dinero”, a primera vista estándar, en sus diferentes usos. En este contexto, Zelizer distingue entre tres tipos de pagos: cuando se intercambia un objeto de modo directo o “compensación”; cuando se paga el beneficio correspondiente a un derecho sobre determinado bien o *entitlement*; y simplemente como regalo. Ambos procesos, pluralización de tipos de dinero y diferenciación de modos de pago, cuestionan la visión generalizada de que el dinero funcionaría solamente como un vehículo para la expansión de un tipo de cálculo cuantitativo homogeneizante. Ellos ilustran, por el contrario, que no todos los pagos son equivalentes, ya que se constituyen de manera diferente, con sus propias normas y modos de equivalencias, según la particular relación que estén mediando.

El estudio de los procesos de diferenciación de tipos de pagos y dineros especiales ha sido profundizado en los artículos sobre lo que Zelizer ha denominado como “circuitos comerciales”. Estos circuitos pueden ser tanto locales (ej.: sistemas de intercambio establecidos en las cárceles o entre vecinos pertenecientes a un sistema de ahorro rotativo) como globales (ej.: envíos de remesas vía teléfonos celulares). Lo importante es que en todos ellos es posible observar la consolidación de circuitos específicos, caracterizados por: (i) un conjunto de prácticas e información compartida, (ii) determinadas obligaciones y derechos, y (iii) la utilización de un medio de intercambio particular que, a su vez, establece un borde entre quienes pueden y no pueden participar.

Finalmente, el trabajo más reciente de Zelizer, y sobre el que trata la conferencia presentada en este volumen, investiga las interconexiones entre economía y vida doméstica. Contrariamente a la imagen tradicional defendida por las ciencias sociales, de que la combinación entre dinero y vida íntima implicaría un cruce casi prohibido entre zonas diferenciadas y protegidas de la vida social, Zelizer encuentra que intimidad y dinero están profundamente intrincados. Este enredo tampoco corresponde a la imagen propuesta por la economía más ortodoxa, donde se asume la existencia de un tipo de cálculo y equivalencia universal aplicable a toda relación social incluso no monetaria. Por el contrario, Zelizer sugiere que el dinero es parte esencial en la configuración y delimitación de relaciones sociales particulares. Así, por ejemplo, las diferencias de género están fuertemente marcadas por los tipos de usos monetarios considerados apropiados para cada relación doméstica, o solo al-

gunos tipos de pagos son aceptados para retribuir el cuidado de personas en el hogar. Sin embargo, esto no significa que el dinero marque relaciones sociales siempre estables y fáciles de delimitar. De hecho, los actores deben involucrarse continuamente en un arduo “trabajo relacional” con el fin de lidiar con las confusiones producidas en torno a pagos difusos (por ejemplo, entre un “regalo romántico” y “pagar por una cita”), y las muchas veces violentas reinterpretaciones realizadas luego de conflictos asociados a divorcios, herencias u otras formas de compensación.

## **2. Fricciones y circuitos: un nuevo método para el estudio de la economía**

Al inicio sugerí que situar el trabajo de Zelizer como la contracara cultural o simbólica del análisis estructural en la sociología económica no refleja el impacto de su obra. Al revisar parte de su trabajo, queda claro que no basta con asociar sus investigaciones a un enfoque microsociológico, histórico o más generalmente interpretativo. La obra de Zelizer destaca porque, además de todo esto, ha incorporado un nuevo método al análisis social de la economía: ha decidido dejar de observar lo “económico” como una zona particular de la vida social, caracterizada por su propia lógica, y ha optado en cambio por seguir las tensiones, o fricciones, en las que se despliega la actividad económica. Esto no significa estudiar solo aquellos espacios particulares de la economía donde estas tensiones son especialmente visibles, ni menos limitarse al estudio de temas olvidados por una sociología principalmente masculina (como la economía doméstica o el impacto de las relaciones de género en los usos monetarios). Implica más bien desarrollar una mirada particular que podrá encontrar este tipo de fricciones simbólicas operando, de modo más o menos intenso, en cualquier área de la economía.

Ciertamente, lo recién señalado no significa que el método desarrollado por Zelizer sirva para todo, ni que deba reemplazar los ya existentes, pero sí que su introducción conlleva importantes ganancias. Cabe mencionar al menos tres. Primero, estudiar “fricciones” en la economía permite dar con nuevas formas de comprender el desarrollo de productos y mercados hasta ahora no muy estudiados. Ese es el caso de los seguros en Estados Unidos, estudiados por Zelizer en sus primeros libros, como también el caso de la donación de órganos analizado por Kieran Healy en su libro *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*, o el mercado de las galerías de arte investigado por Olav Velthuis en *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*. Segundo, el método de Zelizer permite

identificar una nueva “formación social”, los “circuitos comerciales”, lo que abre una agenda de investigación relacional pero que no pierde de vista el contenido y las fronteras trazadas en las relaciones particulares. Y, tercero, a partir del concepto de “trabajo relacional” se distingue una nueva forma de imaginar el actor económico desde la sociología. El actor económico de Zelizer no solo está equipado con aquello que le falta al *homo economicus*, como su entorno social y simbólico, sino que cuenta con un tipo de racionalidad completamente distinta. Este actor es racional, o razonable, en cuanto es capaz de distinguir el tipo de pago correspondiente y de lidiar con las ambigüedades o fricciones de los múltiples marcos simbólicos en los que se práctica la economía.

En suma, si tratamos de ir más allá del mapa de la “nueva sociología económica”, ¿dónde se situaría el trabajo de Viviana Zelizer? De modo específico, creo que su obra se emparenta bien con la de autores que han elaborado una concepción fuerte de actor sociológico, caracterizado principalmente por la capacidad de lidiar con múltiples marcos y las fricciones que estos generan: Erving Goffman (*Frame Analysis*), Luc Boltanski y Laurent Thévenot (*On Justification*), y más recientemente David Stark (*Sense of Dissonance*). Y, de modo más general, preferiría ubicar el trabajo de Zelizer junto al de aquellos autores que no solo han permitido complementar o criticar los límites de la economía ortodoxa, sino que han ayudado a expandir la imaginación de la investigación social de la economía de un modo más amplio, como Michel Callon, Marilyn Strathern y Harrison White.



# Sobre la negociación de la intimidad<sup>2</sup>

Viviana A. Zelizer

UNIVERSIDAD DE PRINCETON

El mercado es considerado por muchos intelectuales como una seria y creciente amenaza a la vida íntima. Dichos críticos del mercado insisten que debe implementarse una política que proteja los hogares, el cuidado de ancianos, enfermos y niños, y hasta el amor contra un mundo económico invasivo y feroz. Les preocupa que mezclar el gélido mundo de la economía con el cálido ámbito de la amistad, la pareja o la relación padre-hijo inevitablemente transforme la vida íntima en un mercado calculador y desprovisto de sentimiento.

Durante más de tres décadas, en mis investigaciones he intentado demostrar los límites y errores de este enfoque, analizando de qué manera los significados culturales y las relaciones interpersonales penetran e influyen los mundos supuestamente impersonales de la producción económica, del consumo y de la distribución de bienes. Comencé tal investigación con un estudio cultural de los seguros de vida, preguntando de qué forma organizaciones como las compañías de seguros adjudican un precio monetario a la vida humana. Continué con un análisis de la transformación económica y sentimental del valor de los niños. Luego me enfoqué en el estudio sobre el significado social del dinero. Y, finalmente, con el libro *La negociación de la intimidad* (2009), me dediqué al análisis de la interacción entre las relaciones íntimas y las transacciones económicas.

En todos estos trabajos, que además de los libros incluyen también ensayos sobre el consumo y sobre la ética económica, entre otros temas, propongo una visión alternativa de la actividad económica (Zelizer 2010). En colabo-

2 Ha sido un gran honor participar en una serie tan distinguida de conferencias conmemorando a Norbert Lechner. Como argentina, la oportunidad de conversar con colegas de un país tan hermano como lo es Chile significó además una distinción especial. Agradezco a la Facultad de Ciencias Sociales e Historia de la Universidad Diego Portales por la invitación y la cálida bienvenida. Y al decano Manuel Vicuña, y a los profesores José Ossandón y Joel Stillerman, por haber planificado y coordinado mi visita.

ración con otros especialistas en sociología económica, cuestiono la narrativa tradicional neoclásica en la que el mundo de la economía y el mundo de las relaciones sociales permanecen inevitablemente separados.

Afortunadamente, en los últimos tiempos se ha vuelto más difícil mantener esa falsa dicotomía. ¿Por qué? Porque una cantidad de nuevas ideas están floreciendo precisamente en la frontera entre la economía y las otras ciencias sociales. En especial, se ha producido un cambio importante entre los muchos analistas que antes consideraban que las transacciones económicas eran puramente una cuestión de eficiencia y racionalidad y que, por lo tanto, la formación de redes interpersonales y su significado cultural constituían fenómenos marginales a la economía. Esta fantasía, creada por una teoría económica completamente divorciada de la economía real, va quebrándose poco a poco. Las nuevas teorías demuestran que el idealizado *homo economicus* que opera en un mercado supuestamente libre no existe. Todo mercado es un fenómeno profundamente social y cultural.

La crisis económica global que comenzó en 2008 puso de relieve muy públicamente los defectos de la ortodoxia económica. En julio de 2009, por ejemplo, la tapa de *The Economist* proclamaba: “La teoría económica moderna: cómo falló, y cómo está siendo transformada por la crisis”. Hasta Alan Greenspan, famoso ex director de la Reserva Federal, confesó en octubre de 2008 que había “encontrado una falla” en su tan admirada ideología del mercado libre. Asimismo, Richard Posner, el célebre pionero del movimiento de “derecho y economía” y reconocido defensor del libre mercado, sorprendió en 2009 con un libro sobre la crisis económica, donde también admite serias fallas en la teoría tradicional del mercado libre.

Como notó recientemente el conocido escritor y periodista David Brooks, la miopía teórica de los economistas en cuanto al desastre económico ha impulsado por lo menos a algunos a tomar tímidos pasos en “el mundo de la emoción, de las relaciones sociales, de la imaginación, del amor, y de la virtud” (*The New York Times*, 25 de marzo de 2010).

Mientras tanto, la sociología económica ha propuesto nuevos modelos analíticos que permiten descripciones y explicaciones más convincentes de la actividad económica. En vez de construir modelos teóricos abstractos, la sociología económica se basa en investigaciones de procesos económicos concretos, reales. Desde los años ochenta, la así llamada “nueva sociología económica” se ha convertido en una de las especialidades de mayor auge dentro de la sociología norteamericana; asimismo, progresa de manera importante en el cono sur, en Chile, Brasil, Argentina y Colombia, y también en Francia, Inglaterra y Alemania, entre otros países.

La sociología económica no está sola en su desafío a los viejos cánones económicos. Dentro de la economía misma, corrientes como la economía del comportamiento, la economía feminista, la economía organizacional, la economía institucional, las dinámicas domésticas y, más recientemente, la neuroeconomía, proponen sus propias críticas a los modelos neoclásicos. La economía del comportamiento, por ejemplo, presenta nuevos modelos psicológicos para explicar la actividad económica. Aquí el *homo economicus* se convierte en un personaje mucho más complejo, cuyo comportamiento y decisiones son regidos por factores a menudo irracionales. Este nuevo enfoque y crítica al modelo racional está adquiriendo gran influencia. Uno de sus principales representantes, Richard Thaler, de la Universidad de Chicago, se ha convertido en una especie de gurú intelectual del grupo en torno al presidente Barack Obama.

En el resto de este ensayo me enfocaré dos temas. Primero, el proyecto teórico y empírico de mi libro *La negociación de la intimidad*, y luego, más brevemente, expondré algunas nuevas ideas que continúan esta búsqueda de un análisis más veraz del mundo económico.

*La negociación de la intimidad* se concentra en la intersección entre la actividad económica y la vida íntima, en la pareja, en el hogar, y en el proveer del cuidado personal. El libro trata sobre la forma en que las personas y la ley enfrentan una mezcla de actividades que pueden parecer incompatibles: el mantenimiento de relaciones personales íntimas y el manejo de una actividad económica. ¿Cómo manejan su dinero las parejas? ¿Cómo dividen las tareas domésticas? ¿Qué tipo de relación se establece entre una madre y la niñera de su hijo? ¿Cuando una pareja de novios se comprometen, con anillo y otros regalos, qué significado tienen esos objetos? ¿Y qué pasa cuando las relaciones fallan y los problemas íntimos se convierten en litigios judiciales?

Mostrar el funcionamiento de estos procesos conduce inevitablemente a criticar interpretaciones ampliamente difundidas, pero erróneas, acerca de las interacciones entre relaciones personales y actividad económica. Más específicamente, critico nociones compartidas por economistas y sociólogos, las que denomino las teorías paralelas de las esferas separadas y la teoría de los mundos hostiles. ¿Qué significan estas teorías?

Desde el siglo XIX, los analistas sociales han asumido repetidamente que el mundo social se organiza alrededor de principios contrapuestos e incompatibles: *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, sentimiento y racionalidad, solidaridad e interés personal. Su mezcla, señala la teoría, contamina a ambos: el mundo de los sentimientos se vacía cuando es invadido por la racionalidad instrumental,

mientras que la introducción de sentimientos en las transacciones racionales genera ineficiencia, favoritismo, nepotismo y otras formas de corrupción.

La teoría de las esferas separadas se basa en el supuesto de que la actividad económica racional y las relaciones personales constituyen órbitas diferentes, una de cálculo y eficiencia, la otra de sentimientos y solidaridad. De la misma forma, la doctrina de los mundos hostiles sostiene que el contacto entre ambas esferas resulta en contaminación y desorden: la racionalidad económica corrompe la intimidad, y las relaciones íntimas obstaculizan la eficiencia. Para Jürgen Habermas (1989), por ejemplo, el sistema económico mediado por el dinero, “coloniza” el “mundo de la vida”, dañando peligrosamente la integración social. La filósofa Jean Bethke Elshtain está de acuerdo cuando escribe: “Solía ser que algunas cosas, zonas enteras de vida, no podían ser incorporadas al mundo de la compra y venta”. En cambio hoy, se lamenta Elshtain, “nada es [...] sagrado, nada tiene protección en un mundo en que todo está en venta” (2000: 47).

Explícita o implícitamente, muchos estudiosos de las relaciones sociales íntimas coinciden con la gente común al asumir que la entrada de medios instrumentales como la monetización y la contabilidad de costos en los mundos del cuidado, de la amistad, de la sexualidad, de las relaciones entre padres e hijos y de la información personal, merma su riqueza; por tanto, estas órbitas de intimidad solo pueden prosperar si la gente erige barreras efectivas a su alrededor.

Otros analistas, disconformes con este dualismo, proponen explicaciones reduccionistas. El mundo aparentemente separado de las relaciones personales, argumentan, es nada más que un caso especial de algún principio general. Para algunos, las relaciones íntimas son expresiones de distintas creencias o valores culturales, mientras que otros insisten en la base exclusivamente política y de coerción de los mismos fenómenos. En las ciencias sociales, el enfoque económico representa el más poderoso desafío a la teoría de los mundos hostiles. Para estos reduccionistas económicos, las relaciones personales de cuidado, amistad, sexualidad o familiares no son más que casos especiales de racionalidad económica, que se pueden explicar de la misma forma que cualquier otro intercambio económico. Más aún, estos analistas sostienen que, si se eliminan los camuflajes culturales, descubriremos que las transferencias, ya sean de bebés o de sangre, y las relaciones sexuales mismas, operan según principios idénticos a los que rigen las transferencias de acciones o de autos usados.

Tomemos el ejemplo de cómo Posner justifica la “viabilidad y las ventajas de una aproximación económica a [la sexualidad]”:

El esfuerzo puede parecer quijotesco ya que es un lugar común que la pasión sexual pertenece al dominio de lo irracional, pero es un falso lugar común. Uno no quiere sentir deseo sexual, como tampoco quiere sentir hambre. El primer hecho no excluye la posibilidad de una economía de la sexualidad, así como el último no excluye la posibilidad de una economía agrícola (Posner 1997: 4-5).

De forma similar, David Friedman, otro entusiasta del enfoque económico, explica por qué los contratos a largo plazo funcionan con la misma eficiencia tanto en los matrimonios como en los negocios:

Cuando una pareja está casada durante un tiempo, hace una serie de inversiones propias de la relación y afronta una serie de gastos que producirán sus frutos solo si permanece unida. Cada uno de sus miembros se ha convertido, a un costo considerable, en un experto en cómo continuar junto al otro. Ambos han invertido, tanto en lo material como en lo afectivo, en los hijos que tienen en común. Aunque hayan partido de una situación de competitividad, ahora están encerrados en un monopolio bilateral con costos de negociación agregados (Friedman 2000: 172).

Mi enfoque rechaza este reduccionismo económico como también rechaza la teoría de los mundos hostiles. En su lugar propongo una visión de vidas conectadas en las que la actividad económica se mezcla con lo íntimo de manera sutil e importante. El libro *La negociación de la intimidad* insiste y demuestra que la economía íntima tiene características singulares.

Por lo tanto, al analizar tres áreas de la intimidad: las relaciones de pareja, las relaciones de cuidados y las relaciones de la vida doméstica, no encontramos que los afectos y la economía estén separados. Al contrario, ninguno de nosotros vive en esferas divididas por barreras infranqueables entre nuestras relaciones personales y nuestros vínculos económicos. Pero tampoco nos encontramos con mercados idénticos, como vaticinan erróneamente los reduccionistas económicos. En cambio, observamos vidas conectadas en las cuales creamos diferenciaciones entre normas y prácticas económicas que se adecúan a nuestras múltiples relaciones íntimas. Cada lazo social tiene una cualidad especial, y por lo tanto requiere formas y ritos económicos distintos. El dinero mismo se convierte en un método por el cual la gente crea, facilita, y transforma sus múltiples conexiones sociales.

Por ejemplo, el dinero que un padre le entrega a su hijo para comprarse un auto no es el mismo dinero que ese hombre le presta a su empleado para cubrir una emergencia médica o el que utiliza para comprarle un regalo a su

madre o su esposa. De la misma manera, un joven diferencia entre el dinero que gana trabajando, el que le regalan sus padres, la herencia de su abuelo, una limosna, y el dinero ganado en una lotería. Como otro ejemplo sugiere, los inmigrantes diferencian cuidadosamente entre el dinero que envían a sus familiares, el dinero que donan a su iglesia, y el dinero con el que pagan los impuestos en su país de origen.

Noten que en todos estos casos la cantidad de dinero puede ser idéntica, pero el significado de cada una de esas transferencias monetarias es completamente distinto. Cada relación interpersonal influencia de forma muy específica el significado y hasta el uso del dinero. Por ejemplo, según quién entrega el dinero, a quién, cuándo y con qué motivo, la misma suma de dinero puede considerarse un regalo, un préstamo, un pago, o una coima. Ilustremos este concepto con dos ejemplos de diferenciación monetaria, el primero en la relación padres-hijos y el segundo entre parejas.

Entre padres e hijos el significado del dinero varía en distintas etapas de la relación, desde las tempranas negociaciones sobre la asignación semanal para los niños de edad escolar hasta las muy delicadas negociaciones creadas por el fenómeno de los hijos adultos que regresan a casa de sus padres. Esta llamada generación *boomerang* ha adquirido importancia en todo el mundo. En Chile mismo, entre 1992 y 2002, la cantidad de hogares con hijos mayores de 25 años aumentó en más de un veinte por ciento en casas con jefes de hogar entre 60 y 69 años (Mohor 2009)

Esta situación presenta una serie de dilemas interpersonales y económicos. ¿Es razonable, por ejemplo, que los padres les cobren a estos jóvenes adultos un alquiler, o que los jóvenes contribuyan con los gastos de la casa? Aunque todavía no se sepa mucho sobre el tema, claramente existe una gran variación entre las estrategias familiares. En el caso norteamericano, por ejemplo, algunos padres solicitan un alquiler, pero a menudo devuelven ese dinero cuando el hijo se muda y deja el hogar paterno, como una forma de premio a su nueva independencia (Lieber 2009). Los arreglos económicos varían por género. Los hijos varones que más frecuentemente forman parte del fenómeno *boomerang* son los que más a menudo pagan alquiler y cubren gastos, mientras que sus hermanas contribuyen a las tareas domésticas.

En cuanto a la relación de pareja, los ejemplos de variación entre dineros se multiplican. En el hogar, cuando la mujer y el hombre ganan la misma cantidad, muy a menudo el dinero de la mujer se “marca” para gastos especiales, como las vacaciones o un sofá nuevo, como si fuera distinto al dinero del marido. El dinero femenino, de esta forma, se etiqueta como un suplemento,

un dinero “accesorio”, en contraste al dinero más fundamental aportado por el marido, cuando en realidad los dos ingresos son equivalentes y necesarios para el mantenimiento del hogar (Zelizer 1994).

Sabemos además que el dinero de las mujeres es utilizado más a menudo que el dinero de sus maridos para beneficio de los hijos, tanto en países en desarrollo como en los capitalistas. Muhammad Yunus, el inventor del fenómeno de los microcréditos, descubrió no solo que las mujeres pagaban sus deudas más a menudo que los hombres, sino que ese dinero se utilizaban más frecuentemente en beneficio de la familia. Fue parte de lo que Yunus declaró en la Cumbre para el Microcrédito de América Latina y el Caribe, realizada en 2005 en Santiago.

El nuevo rol de la mujer en el trabajo también afecta el uso del dinero en las parejas. Por ejemplo, cuando la mujer comienza a ganar un sueldo, el marido contribuye más al trabajo doméstico. Pero surge una paradoja. Cuando la mujer comienza a ganar lo mismo o más que su marido, el hombre, en vez de incrementar su labor doméstica, empieza a disminuirla y a veces no hace nada. Esto demuestra el poder de nuestras ideas de género en la diferenciación del dinero. Al ganar más la mujer, el hombre en ciertos casos se siente amenazado en su virilidad, y para demostrar su “hombría” disminuye su labor doméstica. Al mismo tiempo, muchas mujeres que trabajan y ganan sueldos importantes aumentan sus tareas en el hogar para demostrar su femineidad, por ejemplo, cocinando más que antes.

Con este tipo de casos, mi libro *La negociación de la intimidad* analiza el fenómeno de vidas conectadas: cómo utilizamos las actividades económicas e inclusive el dinero para crear, diferenciar, sustentar y renegociar vínculos importantes, en especial lazos de intimidad, con otras personas. A este esfuerzo lo llamo un trabajo relacional, por el cual intentamos establecer una adecuada conexión entre nuestras prácticas económicas y nuestros vínculos sociales.

La tarea es complicada. En la vida cotidiana, la gente se desvela y esfuerza por encontrar el vínculo adecuado entre las relaciones económicas y los lazos de su vida privada: cómo compartir la responsabilidad por el trabajo doméstico, los gastos de la casa, el cuidado de los niños y de los ancianos, y el pago de ese cuidado; como hacer regalos que transmitan el mensaje adecuado, y muchos temas más. Cuando el trabajo relacional falla, por ejemplo, si se me ocurriese darle una propina a mi marido o un sueldo a mi novio, la situación puede parecer cómica u ofensiva. Incluso cuando estas cuestiones se vuelven objeto de litigios judiciales, aparecen nuevas distinciones, nuevas reglas y nuevas definiciones de los comportamientos adecuados para distintas situaciones de la vida social.

En el prefacio del *La negociación de la intimidad* identifiqué algunas de las interrogantes generales planteadas por el libro:

- ¿Cómo se explican los miedos y los tabúes que rodean la mezcla de las actividades económicas con las relaciones sociales íntimas?
- Teniendo en cuenta lo delicada que es la mezcla de las actividades económicas con la intimidad, ¿cómo la manejan las personas?
- Y finalmente ¿qué sucede cuando la mezcla se convierte en el objeto de un litigio judicial, por ejemplo, en divorcios controvertidos y en reclamos por influencias indebidas en un testamento? ¿Cómo manejan los abogados, jueces, jurados y juristas la negociación de la intimidad?

Las leyes definen qué tipo de actividad económica es legal y cuál es ilegal en cada relación íntima. También establecen qué tipo de conflicto está sujeto a la ley y cuál debe tratarse únicamente como un desacuerdo privado. Retomemos el tema de las parejas. En Estados Unidos, si un marido no le entrega suficiente dinero a su mujer para los gastos de la casa, la mujer no puede entablarle un juicio. El problema es considerado privado y por lo tanto la ley no puede interferir. Pero si esa pareja se divorcia, la mujer adquiere nuevos derechos sobre ese mismo dinero doméstico.

Otro ejemplo de influencia legal. Hasta hace poco, si una mujer trabajaba para mantener el hogar mientras su marido se recibía, digamos de abogado o médico, el esfuerzo de la mujer no se lo consideraba como contribución económica en un proceso de divorcio. La ley clasificaba este tipo de esfuerzo femenino exclusivamente como un regalo de amor al marido y por lo tanto no se podía ni se debía ponerle precio. Pero la ley está cambiando, al menos en Estados Unidos. Cada vez más se reconoce el valor económico de la contribución femenina al desarrollo profesional de su marido, ya sea a través de un empleo remunerado o incluso a través de tareas domésticas.

En estos momentos, en Estados Unidos y en muchos otros países existe otro tema candente profundamente relacionado con la negociación de la intimidad: el cuidado de ancianos, enfermos, y niños. Con la integración laboral de las amas de casa, y el simultáneo aumento demográfico de personas ancianas, se ha creado un déficit creciente de cuidadoras.

El hecho que la mayoría de las personas en esta tarea sean mujeres resultó en un problema interesante de traducción para mi libro: en inglés *caretaker* incluye ambos sexos, pero en castellano hubo que decidir si usar el término general: cuidador o cuidadoras. Se eligió cuidadoras porque representa la realidad de quien ejerce esa tarea. La terminología presenta un problema distinto para los franceses, que han optado por utilizar la palabra inglesa *care* tanto a

nivel académico como en general, en lugar de *soins*, porque este término se limita al cuidado físico, en tanto que *care* es más amplio y comprende tanto el cuidado físico como también otro tipo de atenciones.

Hasta el momento la mayor parte del cuidado de niños y ancianos es, por lo general, informal y gratuito, a cargo de familiares o amigos. El valor económico colectivo de esos cuidados informales es enorme. En 2007, solamente en Estados Unidos, se calculó en 375 billones de dólares. Pero este cuidado informal ya no alcanza para cubrir la demanda, y por lo tanto los sistemas de cuidado remunerado van en constante aumento.

En algunos casos, sobre todo en Inglaterra y en Europa, el Estado ha comenzado a ofrecer una serie de subsidios, incluso sueldos, para compensar a los familiares que se dedican al cuidado de un hijo o un padre enfermo o discapacitado (Ungerson y Yeandle 2007). En el caso francés, el Estado provee de un sueldo a las hijas o nueras cuidadoras (Trabut y Weber 2009). Aunque los subsidios son menos comunes en Estados Unidos, también existen. En efecto, hace poco el Congreso aprobó una ley que otorga subsidios a los cuidadores familiares de soldados que regresaron de la Guerra de Iraq con traumas cerebrales.<sup>3</sup>

Estas innovaciones generan nuevas preocupaciones. Muchos se preguntan, ¿qué sucedería si los cuidados remunerados sustituyeran a la ayuda gratuita y si el hecho de estar sujetos a cálculos económicos les quitasen su valor esencial? En todo caso, ¿cómo podemos llegar a una evaluación financiera apropiada de la contribución de las cuidadoras? El pago por los servicios de cuidado suscita numerosas inquietudes relacionadas con una posible desnaturalización o corrupción de dicho sistema, además de los posibles trastornos que tanto preocupan a los críticos de la comercialización.

Esta es una de las grandes preocupaciones expresada por la destacada socióloga Arlie Hochschild en su libro *La mercantilización de la vida íntima* (2009). “Cuando reemplazamos el cuidado familiar por cuidado pago”, pregunta Hochschild, “¿qué podemos hacer para que este funcione bien desde el punto de vista humano?”.

Por supuesto, podemos comprender este tipo de preocupaciones. Sin embargo, una cantidad de nuevos e importantes estudios teóricos y empíricos en Estados Unidos y en Francia (como los de Florence Weber) cuestionan la idealización de los cuidados no remunerados. Y demuestran que el afecto de las cuidadoras puede combinarse armoniosamente con un trabajo remunerado. Consideremos, por ejemplo, el reto planteado por las economistas Nancy Folbre y Julie Nelson:

3 Ver en [www.govtrack.us/congress/bill.xpd?bill=s111-801](http://www.govtrack.us/congress/bill.xpd?bill=s111-801).

El juicio a priori de que los mercados necesariamente mejoran el suministro de cuidados al aumentar su eficiencia impide la posibilidad de una investigación inteligente del tema, en vez de alentarla. De la misma manera, el juicio a priori de que los mercados necesariamente degradan los trabajos de cuidado reemplazando al altruismo por un interés egoísta representa también una forma de frenar el avance de las investigaciones (Folbre y Nelson 2000: 123-124).

En cambio, las mismas economistas insisten que “el creciente entrelazamiento de ‘amor’ y ‘dinero’ nos presenta la oportunidad de una investigación y de acciones innovadoras” (Folbre y Nelson 2000: 123). Folbre y la socióloga Paula England destacan además que por lo general son las mujeres las que se supone deben realizar las tareas de cuidados, y nos advierten que deberíamos encontrar sospechoso cualquier “argumento en que una remuneración adecuada degrada una noble vocación” (England y Folbre 1999: 48). Cualquiera entre nosotros que haya tenido la experiencia de una buena niñera cuidando a nuestro hijo, o de una enfermera cuidando a un padre enfermo, comprende que, aunque no siempre suceda, es perfectamente posible combinar el trabajo remunerado con un cuidado afectuoso.

Paradójicamente, los nuevos estudios advierten que las doctrinas de los mundos hostiles, que pintan al amor y a los cuidados como necesariamente degradados por la mercantilización, pueden, de hecho, conducir a la discriminación económica de dichas actividades de cuidado. En efecto, el primer estudio centrado en la remuneración de los trabajos de cuidado descubrió una importante “penalización salarial” para los que brindan servicios personales, como por ejemplo sucede en el caso de las asistentes de salud en el hogar y en el de las cuidadoras de niños (England, Budig y Folbre 2002).

Al perpetuar el mito de la ineludible división y del conflicto entre el mundo de los afectos y el de la racionalidad, entre el mercado y la vida doméstica, los argumentos de la doctrina de los mundos hostiles a menudo nos alejan de las verdaderas soluciones. Esos malentendidos no solo crean confusiones teóricas, sino que también tienen repercusiones prácticas graves. De hecho, a menudo apuntalan políticas injustas, como la negativa a reconocer el valor económico que proveen en general las mujeres con su trabajo en el hogar o los salarios muy bajos para las cuidadoras, como también para las niñeras y las asistentes de salud en el hogar. Por ende, y en contra de lo que sostiene Hochschild, en muchos casos el problema más serio no es el hecho de que exista un pago, sino el del pago insuficiente.

Notemos también que, aunque las mujeres predominan en el trabajo de cuidado, la falta de respeto hacia este tipo de labor afecta también a los hom-

bres. Tanto hombres como mujeres a menudo pierden su empleo si necesitan quedarse unos días en casa para cuidar un hijo o un padre enfermo (Williams y Segal 2003).

Es muy importante, por lo tanto, replantear de manera adecuada la interacción entre intimidad y actividades económicas. La meta no consiste en purgar la intimidad de todo aspecto económico: el verdadero objetivo consiste en lograr combinaciones justas. Deberíamos dejar de preguntarnos si el dinero corrompe o no corrompe, y estudiar en cambio qué combinaciones de actividades económicas y de relaciones íntimas hacen que la vida sea más justa, más productiva y más feliz. No es la mezcla en sí misma la que debería preocuparnos, sino, por el contrario, cómo funcionan las combinaciones y cómo pueden mejorarse. Si nos equivocamos en cuanto a las conexiones causales, tampoco podremos comprender los orígenes de la injusticia, de los daños y de los peligros.

Por cierto, mi libro no aprueba incondicionalmente la armonización entre todas las formas de intimidad con todas las clases de transacciones económicas. Por supuesto, la comercialización puede crear injusticia y corrupción en los vínculos de intimidad, y a menudo lo hace. Pero el libro rechaza contundentemente las explicaciones existentes de cómo, cuándo y por qué esto sucede.

En el artículo “A economia na intimidade e a intimidade na economia”, publicado hace unos años en la revista *Valor Econômico*, el economista brasileño Ricardo Abramovay propone un análisis similar. Escribe:

Si la economía forma parte de nuestra intimidad, y si nuestra intimidad incluye importantes dimensiones económicas, esto significa que tanto el dinero como el mercado no pueden comprenderse como categorías claras y nítidas cuyo significado objetivo es necesariamente privarnos de nuestra identidad y de nuestras más auténticas relaciones humanas. Por lo tanto, influenciar la organización de los mercados moldeándolos en formas no programadas por sus protagonistas representa en este momento un mecanismo decisivo para el cambio social (Abramovay 2007).

En un nuevo trabajo he continuado investigando esta interacción entre los mercados y las relaciones sociales (no exclusivamente íntimas como en el libro), examinando esta vez lo que llamo “circuitos de comercio”. ¿Qué quiero decir con este término? Sirve para describir una serie de organizaciones económicas que no se alcanzan a explicar con los modelos existentes de mercados, jerarquías, o redes sociales. Los circuitos no son ni mercados, ni jerarquías, ni redes sociales. Los llamo circuitos de comercio dando un sentido antiguo a

esta última palabra, por el cual comercio significa conversación, intercambio, interacción y mutua determinación (Zelizer 2010).

Estos circuitos van desde los más íntimos e informales hasta las transacciones más formales. Algunos ejemplos son los microcréditos, las monedas comunitarias locales y los sistemas de remesas de los inmigrantes, e incluyen también los circuitos establecidos por el cuidado personal y los circuitos empresariales. Inspirados por el concepto de circuitos, una serie de investigadores en Estados Unidos y Europa ya utilizan esta noción para explicar una amplia serie de actividades económicas, como la formación de ciertos mercados de arte y artesanías, los circuitos de producción y distribución clandestinos en las fábricas francesas, las transacciones económicas de los inmigrantes senegaleses en Nueva York, la economía del modelaje y muchas otras más, incluyendo un análisis de la actividad bancaria en Italia y en Estados Unidos.

Cada circuito económico incorpora sus propias particularidades: acuerdos, prácticas, informaciones, obligaciones, derechos, símbolos y medios de intercambio. Pareciera que la gente inventa estos circuitos cada vez que se enfrenta con problemas de coordinación económica sin la presencia de autoridades centrales que impongan acuerdos.

El concepto de circuitos nos permite explicar, por ejemplo, el fenómeno de las monedas comunitarias locales, de tanta importancia en Argentina con sus clubes de trueques y créditos, pero también mundialmente. El economista francés Jerome Blanc (2006) calcula que existen unos cuatro mil a cinco mil grupos de monedas locales en más de cincuenta países, desde los LETS británicos y canadienses (*Local Exchange and Trading Schemes*), los SEL franceses (*Systèmes d'Exchange Locale*) y los BDT italianos (*Banca del Tempo*), hasta el *Tauschring* alemán o el *Ithaca Money* estadounidense (denominación esta última tomada del pueblo donde surgió este sistema paralelo, es decir Ithaca). Y también el talento, la moneda social que surgió en las redes locales de trueque en Chile.

Estas monedas locales marcan circuitos de comercio geográficamente circunscritos. Pese a que algunos entusiastas de estos arreglos locales imaginan que con ellos están separándose totalmente del dinero, de hecho lo que están haciendo es crear nuevas formas de dinero que circulan dentro de circuitos discretos. Aunque estos se establecen en todo tipo de economía, podemos observar que los circuitos informales proliferan en tiempos de crisis económica. En Estados Unidos la crisis ha llevado a la creación de nuevas monedas locales, como también al aumento de todo tipo de grupos de trueque.

El análisis de estos circuitos nos permite comprender el funcionamiento de distintos tipos de arreglos económicos de gran importancia, al margen de las

empresas y de las corporaciones, que han sido estudiados en profundidad por la economía sociológica. Esta investigación, por lo tanto, forma parte de un esfuerzo reciente dentro de la sociología económica de trascender divisiones dañinas entre lo que a menudo se considera la actividad económica “seria”, que tiene lugar en empresas o mercados financieros, y las economías supuestamente periféricas y sentimentales. Debemos insistir que las actividades económicas tildadas de periféricas, como la economía doméstica, los sistemas de cuidado personal, los microcréditos, las remesas de inmigrantes, los créditos rotativos (rosca) y hasta los regalos, tienen enorme trascendencia, no solo a nivel individual sino también a nivel macroeconómico. Como lo demuestra la transmisión intergeneracional de la riqueza, las transacciones íntimas tienen el poder de crear o sostener desigualdades a gran escala.

Con el fracaso tan evidente y público del modelo económico neoclásico, se le abre a la sociología económica una oportunidad y un gran reto. Este es un gran momento para que los sociólogos ofrezcan una alternativa coherente y útil, una explicación científica de la actividad económica que no esté centrada en el análisis puramente individualista y racionalista, sino que incluya seriamente la importancia de los significados culturales y de las relaciones sociales en la explicación de la economía.

## Referencias

- Abramovay, R. (2007). “A economia na intimidade e a intimidade na economia”, *Valor Econômico*, 23 de febrero.
- Blanc, J., ed. (2006). *Exclusion et Liens Financiers. Monnaies Sociales, rapport 2005-2006*, París: Economica.
- Elshtain, J. B. D. (2000). *Who Are We?*, Grand Rapids: William B. Eerdmans.
- England, P., y Folbre, N. (1999). “The Cost of Caring”, *The Annals of the American Academy of Political And Social Science*, 561, 1: 39-51.
- England, P., Budig, M., y Folbre, N. (2002). “Wages of Virtue: The Relative Pay of Care Work”, *Social Problems*, 49, 4:455-473.
- Folbre, N., y Nelson, J. A. (2000). “For Love or Money-Or Both?”, *Journal of Economic Perspectives*, 14, 4: 123-140.
- Friedman, D. D. (2000). *Law's Order*, Princeton: Princeton University Press.
- Habermas, J. (1989). *The Theory of Communicative Action*, 2, Boston: Beacon Press.
- Lieber, R. (2009). “When the Fledglings Return to the Nest”, *The New York Times*, 11 de julio.
- Mohor, D. (2009). “Llegó la generación boomerang”, *Perfil*, 10.
- Posner, R. A. (1997). *Sex and Reason*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Trabut, L., y Weber, F. (2009). “How to Make Care Work Visible? The Case of Dependence

- Policies in France”, en Bandelj, N. (ed.), *Economic Sociology of Work (Research in the Sociology of Work, 19)*, Bingley: Emerald, 343-368.
- Ungerson, C., y Yeandle, S. (2007). *Cash for Care in Developed Welfare States*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Williams, J. C., y Segal, N. (2003). “Beyond the Maternal Wall: Relief for Family Caregivers Who Are Discriminated Against on the Job”, *Harvard Women’s Law Journal*, 26: 77-162.
- Zelizer, V. (1994). *The Social Meaning of Money*, Nueva York: Basic Books.
- Zelizer, V. (2009). *La negociación de la intimidad*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Zelizer, V. (2010). *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*, Princeton: Princeton University Press.