

**PRÁCTICAS ECONÓMICAS, DERECHO Y AFECTIVIDAD
EN LA OBRA DE VIVIANA ZELIZER**

**Presentación del libro *La negociación de la intimidad*,
Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2009**

(Traducción de *The Purchase of Intimacy*, Princeton University Press, 2005)

MARIANA LUZZI Y FEDERICO NEIBURG

I.

¿Cómo se relacionan las transacciones económicas y los vínculos de estrecha proximidad y de intensa afectividad, como los que existen entre padres, hijos, esposos y amantes? ¿Cómo regula el derecho las relaciones entre intimidad y economía? ¿De qué manera se articulan la ley y la economía en ese campo aparentemente marginal a las supuestas grandes cuestiones, como el Estado o el Mercado, pero sin embargo absolutamente constitutivo de éstos y de la vida social en general?

En *La negociación de la intimidad* Viviana Zelizer ofrece una visión aguda y sensible sobre las dinámicas que mantienen juntos y a la vez separan los “mundos hostiles” del derecho, la economía y la intimidad. De un lado, los especialistas (en leyes y en dinero), elaborando discursos (jurídicos y económicos) sobre los “males” originados en la mezcla de afecto y racionalidad; de otro lado, prácticas sólo posibles a partir de fusiones semejantes: conflictos sobre herencias, pensiones, cuidados, indemnizaciones, directorios de empresas familiares, remesas de dinero, flujos monetarios centrales en la estructuración del capitalismo contemporáneo a escala global.

Se trata de asuntos que han preocupado permanentemente a historiadores, sociólogos, antropólogos y filósofos interesados en comprender la génesis y el funcionamiento del mundo moderno. Max Weber, por ejemplo, mostró de qué manera la racionalidad occidental (a diferencia de las racionalidades orientales o antiguas) se construye a través de la creación de dominios separados como los de la burocracia, el

derecho, la política, la familia o la religión; y cómo esa separación se funda en ideales de pureza y contaminación; ideales que legitiman la existencia de especialistas y especialidades encargados de regular justamente las relaciones entre esos mundos contruidos como autónomos, por un lado, y mutuamente hostiles, por otro. Así surge la idea de que los lazos de sangre en la política son fuente de corrupción y clientelismo, de que los vínculos afectivos en el campo de la industria o del comercio generan irracionalidades; o, al contrario, de que la economía o la política degrada o corrompe los vínculos familiares de verdadera autenticidad y afecto, fundados en la comunidad de sangre y en la afinidad.

En este libro Zelizer no sólo ofrece una visión “conectada” de la vida social, restituyendo la humanidad de las relaciones entre los sujetos (plenas de ambivalencias, deseos, frustraciones, intereses). También, observando la acción de los especialistas (economistas, abogados, jueces) y sus efectos, somete a una crítica teórica implacable y empíricamente informada las visiones fragmentadas ofrecidas por buena parte de la ciencia social que no distingue en sus interpretaciones entre argumentos descriptivos y prescripciones, compartiendo el universo moral de los “mundos hostiles”, condenando las mezclas y los híbridos antes que comprendiendo la humanidad de las relaciones sociales, en suma: simplificando, como bien muestra Zelizer, por medio de argumentos que reducen la complejidad de lo social a “nada más que” economía o derecho, y tratando el universo de los valores culturales como epifenómeno, mero agregado a las realidades supuestamente verdaderas del mercado y de la racionalidad con arreglo a fines.

La sencillez y la sofisticación del argumento de Zelizer son dos de las características más notables de su obra. Otra, es la multiplicidad de las fuentes utilizadas: conversaciones, observaciones, archivos personales, prensa escrita, sentencias judiciales. Esto tiene dos efectos: restituye la complejidad de lo social (cuantas más fuentes, más son los puntos de vista considerados en las descripciones), y sitúa a su obra más allá de las fronteras entre disciplinas (fronteras éstas que son afines con la visones fragmentadas del mundo social que ellas ofrecen y que Zelizer desmonta). Así, el libro se sitúa en la mejor tradición de la historia social y cultural, construida más allá de las fronteras entre historia, sociología, antropología y economía.

II.

La negociación de la intimidad es el primer libro de Viviana Zelizer traducido al español. Salvo por algunos pocos artículos,¹ en el mundo hispanoparlante hasta ahora ha sido una autora leída sólo por especialistas. Se trata, entonces, de una publicación oportuna, que finalmente trae a nuestros lectores a quien en los últimos años se ha tornado una referencia central en la sociología histórica, y en el renacido campo de los estudios sociales de la economía. El presente libro, publicado originalmente en 2005, es el cuarto libro de la autora. Su obra anterior, *The Social Meaning of Money* [El sentido social del dinero]², aparecido en 1994 y traducido al ruso, chino y francés, la transformó en una referencia central en los debates contemporáneos en los estudios sociales de la economía y del dinero. Zelizer pasó a ser reconocida como autora de una nueva interpretación, atenta a los significados múltiples que el dinero posee en transacciones específicas (según su origen, su destino, y quiénes son los sujetos intervinientes) y a las articulaciones entre usos y sentidos de monedas diferentes. Al contrario de las interpretaciones holistas y homogeneizantes, predominantes hasta entonces sobre los hechos monetarios, Zelizer mostró de qué modo los sentidos del dinero son plurales y cómo para comprender efectivamente los flujos monetarios es necesario ofrecer una visión comprensiva de los vínculos entre prácticas monetarias, relaciones sociales y universos culturales. ¿Cuáles son los sentidos dados al dinero en las transacciones entre los miembros de una familia? ¿Cómo comprender las prácticas de marcación de dinero para fines específicos, como cuando guardamos billetes en sobres diferentes, o cuando utilizamos cuentas de banco distintas para objetivos diversos? ¿Cómo entender usos y sentidos de otros objetos que sirven como monedas, como los vales o las tarjetas utilizadas en planes sociales? ¿Qué decir sobre los adjetivos que sirven para calificar el dinero y que, por ejemplo, distinguen entre dinero limpio y dinero sucio, o entre “plata fácil” y “plata difícil”?

No sería exagerado afirmar que hasta la publicación de *The Social Meaning of Money* la interrogación sobre el dinero había sido privilegio de los economistas. A pesar

¹ “La sociología del dinero”, en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinosa y Cristóbal Torres (editores), *Diccionario de sociología*, Madrid, Alianza, 2006; “Pagos y lazos sociales”, *Crítica en desarrollo. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, 2008, pp. 43-61; “Dinero, circuitos, relaciones íntimas”, *Sociedad y Economía*, núm. 14, 2008, pp. 7-30 y “Pasados y futuros de la sociología económica”, *Apuntes de investigación*, vol. 12, núm. 14, 2008, pp. 94-111.

² *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books, 1994.

de que en los orígenes de la sociología se cuentan obras de referencia sobre el tema (autores como Simmel, Weber o Simiand han dedicado trabajos específicos o fragmentos significativos de sus obras al asunto)³, las tentativas más exitosas de comprender sociológicamente el dinero habían sido responsabilidad de antropólogos y estaban referidas a monedas en contextos no mercantiles, o a los sentidos sociales de monedas no occidentales en universos sociales en proceso de mercantilización⁴. De este modo, *The Social Meaning of Money* fue una de las primeras tentativas (en diálogo con los clásicos de la sociología y con la antropología de la economía) de echar luz sobre los sentidos sociales del dinero en el corazón del capitalismo: la sociedad norteamericana. Y en un período (aproximadamente entre 1870 y 1930) en el que justamente las transacciones mediadas por dinero se generalizan en Estados Unidos, al mismo tiempo en que se generaliza el uso del dólar y que las “otras monedas” (estampillas, monedas provinciales, etc.) son transformadas en marginales o en “cuasi monedas”, creándose verdaderamente un “mercado nacional”.

El aire fresco traído por la obra de Zelizer acerca de estas temáticas se debe, entre otras cosas, al hecho de que, estrictamente, no se trata del trabajo de una “socióloga de la economía”, sino más bien el de una analista cultural, que se inscribe ante todo en la tradición de la sociología histórica y cultural norteamericana.⁵ Es en esa tradición donde su obra debe ser colocada, como un fruto más de un conjunto de trabajos que desde la década de 1970 renovó abordajes y creó nuevas temáticas. Así, comprendemos mejor a Zelizer cuando la situamos en el contexto de la revolución producida por la generación de

³ Georg Simmel, *Filosofía del dinero* [1900], Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1976; Max Weber, *Economía y sociedad* [1922], México, Fondo de Cultura Económica, 1996; Max Weber, *Historia económica general* [1923], México, Fondo de Cultura Económica, 1978; François Simiand, "La monnaie réalité sociale", *Annales Sociologiques*, Serie D: "Sociologie Économique", fascículo 1, 1934, pp. 1-58.

⁴ Entre otros, ver Maurice Bloch y Jonathan Parry, *Money and the morality of exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989. Durante años algunos antropólogos (principalmente especialistas en África, herederos de una tradición iniciada en la posguerra por George Dalton y Paul Bohannan) trabajaron con la distinción propuesta por Karl Polanyi entre “monedas para usos específicos” y “monedas para usos múltiples”, reservando éstas últimas para calificar a las “monedas modernas” como las nuestras. La obra de Zelizer tuvo, entre otros, el mérito de cuestionar esa frontera, mostrando de qué modo una misma moneda (dólar, peso, euro) puede ser distinguida según fines específicos, asociada a contextos de interacción diferenciados y a sentidos sociales igualmente variados.

⁵ Así es como la autora misma se reconoce. A propósito, ver “Chuck Tilly and Mozart”, The Social Science Research Council. Contention, Change and Explanation: a Conference in Honor of Charles Tilly, Nueva York, 3-5 de octubre de 2008 (<http://www.ssrc.org/hirschman/content/2008/texts/Zelizer.pdf>) y “Past and Futures of Economic Sociology”, *American Behavioral Scientist*, 50 (8), pp. 1056-1069 (véase en nota 1 la referencia a la traducción al español).

figuras como William Sewell, Charles Tilly, Pierre Bourdieu –cuya influencia en aquella renovación, a través de las obras de sus colegas estadounidenses, fue importante- o incluso sus orientadores en la Universidad de Columbia: Bernard Barber (autor de un texto que en su momento fue importante en la renovación de la sociología de los mercados)⁶, Sigmund Diamond (primer profesor que dictó un curso de sociología histórica en Columbia) y Robert Merton.

Desde su primer libro, Zelizer exhibió una habilidad única para demostrar cómo es posible ocuparse de grandes procesos y de grandes cuestiones a través de pequeños detalles, de fragmentos de vidas y de relaciones entre personas singulares. Su libro *Moral and Markets. The Development of Life Insurance in the United States* [Moral y mercados. El desarrollo del seguro de vida en los Estados Unidos]⁷, publicado en 1979 (una reelaboración de su tesis de doctorado, presentada dos años antes), es sorprendente ya que la autora, a través de un tema aparentemente banal (la historia social y cultural del seguro de vida), ofrece un panorama agudo sobre un aspecto central de la organización de la sociedad capitalista contemporánea: la cuantificación monetaria de la vida y de la muerte, ofreciendo pistas seguras para comprender al mismo tiempo la resignificación de una profesión antes estigmatizada (la del agente de seguros) y la génesis de una industria extremadamente rentable, que se convertiría en uno de los motores del capitalismo norteamericano.

Cómo poner un precio a lo que “no tiene precio”, ése es el tema del segundo libro de Zelizer, publicado en 1985: *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children* [Dando precio a lo que no tiene precio: los cambiantes valores sociales de los niños]⁸. Su objeto son los cambios en las formas de representar y asignar valor a los niños en Estados Unidos entre finales del siglo XIX e inicios del XX, analizados a través de una serie de controversias públicas en las cuales se ponen de manifiesto los conflictos entre las viejas y nuevas formas de concebir el valor de la infancia: la exclusión de los niños del mercado de trabajo, los seguros para niños, las indemnizaciones en casos de muerte por delitos o accidentes y los cambios en las modalidades de adopción. Se trata

⁶ Barber, B. (1977), “The absolutization of the market: some notes on how we got from there to here”, in G. Dworkin et al. (orgs.), *Markets and morals*. Washington D.C., Hemisphere, pp. 15 -31.

⁷ *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*, Nueva York, Columbia University Press, 1979.

⁸ *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, New York, Basic Books, 1985.

del proceso por el cual la niñez comienza a ser tratada como sagrada y, por lo tanto, sin precio; los niños dejan de ser considerados como “objetos de utilidad” para convertirse en “objetos de sentimiento”. Su valor ya no se define económica sino sentimentalmente, y esto supone nuevos dilemas a la hora de poner un precio a aquello que -por definición- no lo tiene. Una vez más, Zelizer aborda por un ángulo sorprendente la expansión del mercado capitalista, las relaciones entre valores y precios, entre universos culturales y mercantiles.

Esa visión cultural de la dimensión económica de la vida social (centrada en la comprensión de los sentidos sociales del dinero y de los mercados) es lo que ha dado notoriedad a Zelizer en los últimos años. Sus trabajos han sido objeto de apreciación y de polémica. Fueron acusados de tratar de cuestiones accesorias, que poco o nada tenían que ver con los ejes centrales de la organización de los mercados contemporáneos⁹. Según sus críticos, traer a la luz la heterogeneidad de sentidos asociados al dinero, el universo de las pluralidades monetarias, no conmovió en nada la visión (propia y económica) del dinero, que lo ve como un objeto básicamente homogéneo (“un peso es siempre igual a otro peso”) que merece consideraciones sólo de índole cuantitativa (relativas a masas monetarias, emisiones y precios de las monedas). Sin embargo, más allá de las opiniones de sus críticos, las demostraciones de Zelizer sobre la heterogeneidad y la pluralidad monetarias, coherentes con una visión de los mercados también cualitativa y, en términos más generales, con una complejización de las relaciones entre valores y precios, han sido reconocidas por diversos estudiosos de la economía. Desde temprano, Zelizer publicó artículos de gran repercusión en revistas especializadas leídas por economistas;¹⁰ sus trabajos fueron integrados en las principales obras de referencia de los sociólogos de la economía, junto a autores de otras tendencias (institucionalistas, regulacionistas, etc) y en las últimas dos décadas artículos de Zelizer aparecieron en números de revistas que

⁹ Véase, por ejemplo, Geoffrey Ingham, “Fundamentals of a Theory of Money: Untangling Zelizer, Fine and Lapavitsas”, *Economy and Society*, 30 (3), 2001; Ben Fine y Costas Lapavitsas, “Markets and Money in Social Theory: What Role for Economics?”, *Economy and Society*, 29 (3), 2000, pp. 357-382; y Costas Lapavitsas, *Review of Political Economy*, 17 (4), 2005, pp. 549-569.

¹⁰ Como ejemplo podemos citar “The Creation of Domestic Currencies”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 84, mayo de 1994, pp. 138-142.

fueron clave en la renovación de los estudios sociales de la economía, apreciados igualmente por sociólogos, antropólogos e historiadores¹¹.

III.

Todos esos temas están presentes también en *La negociación de la intimidad*. Repasando las líneas rectoras de la obra de Zelizer, sorprende la continuidad de temáticas iluminadas desde ángulos diversos, como si cada libro contuviese las semillas del siguiente. Pero al contrario de los anteriores (localizados centralmente en el último tercio del siglo XIX y el primero del XX), este se sitúa en el presente. Sin abandonar la perspectiva histórica y recuperando siempre elementos del pasado, pone el acento en la observación de las relaciones sociales contemporáneas, siguiendo sus huellas en la prensa escrita, en casos judiciales y debates públicos.

La clave de su argumento está en mostrar el permanente “trabajo relacional” que las personas llevan a cabo día a día, estableciendo vínculos, trazando fronteras entre relaciones distintas y definiendo las formas, objetos y escenarios que se corresponden con uno u otro tipo de lazo. De eso trata, en suma, la idea de “vidas conectadas” que se despliega a lo largo del libro. Contra la imagen habitual de un mundo social descompuesto en dimensiones que operan prácticamente como compartimentos estancos –la economía, el derecho, el arte, la familia, las relaciones amorosas, etc.- y muchas veces hostiles entre sí, Zelizer observa seres humanos que tejen lazos diversos, cruzan permanentemente límites entre espacios diferenciados y tienden puentes entre esferas aparentemente irreconciliables. No se trata de que las diferencias entre espacios y vínculos se vuelvan irrelevantes; todo lo contrario, buena parte del esfuerzo cotidiano de

¹¹ Véase, por ejemplo, “The Proliferation of Social Currencies,” en Michel Callon (editor), *Laws of Markets* Oxford, Blackwell, 1998, pp. 58-68; “Enter Culture” e “Intimate Transactions”, en Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, y Marshall Meyer (editores), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2002, pp. 101-125 y 274-300; “Circuits within Capitalism”, en Victor Nee y Richard Swedberg (editores), *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 2005, pp. 289-322; “Culture and Consumption”, en Neil Smelser y Richard Swedberg (editores), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2005; “Repenser le Marché”, *Actes de la Recherche en sciences sociales*, 94 (número especial : “Économie et morale”), septiembre de 1992, pp. 3-26 ; “Transactions intimes”, *Genèses*, 42, marzo de 2001, pp. 121-144 ; “Intimité et économie”, *Terrain*, 45 (número especial : “L’argent en famille”), septiembre de 2005, pp. 13-28.

las personas (y particularmente de los especialistas en derecho, economía, etc.) consiste en definir y negociar el significado y las propiedades específicas de las relaciones en las que se comprometen así como en precisar los límites que separan unas dimensiones relacionales de otras, con las que podrían ser confundidas.

Las prácticas económicas no son ajenas a este trabajo constante; ellas constituyen una parte importante de los lazos sociales y se desarrollan tanto en un contexto de relaciones impersonales –que suelen ser consideradas como su terreno natural– como de relaciones íntimas, envueltas en afecto y confianza. Una mirada al mundo de las relaciones de pareja, a la vida doméstica y a los vínculos de cuidado nos proveen múltiples ejemplos de hasta qué punto economía y afectividad se confunden: mujeres y maridos comparten los gastos del hogar en el que viven, padres prestan dinero a sus hijos para que se independicen, hijos adultos toman a su cargo la manutención de sus padres ancianos, hermanos o amigos se prestan dinero o dirigen conjuntamente una empresa, padres contratan personas para que cuiden a sus hijos, etc. Sin embargo, tanto el conocimiento de los expertos como, en muchos casos, el sentido común, tienden a considerar economía e intimidad como mundos hostiles que es preciso mantener separados, a riesgo de que se contaminen mutuamente. Según estas visiones, la intromisión de la economía, y en particular de las transacciones monetarias, en las relaciones afectivas las reduciría a meros intercambios mercantiles, erosionando su contenido emotivo y afectando la solidaridad que les es propia. Del mismo modo, la intervención de relaciones de intimidad en las actividades económicas pondría a éstas en peligro, corrompiendo con sentimientos aquello que no debería salir del plano de la impersonalidad, del cálculo y de la “acción racional”.

Desde luego, afirmar que prácticas económicas y relaciones afectivas coexisten, al contrario de lo que suele admitirse, no significa negar los conflictos que tal confluencia puede suscitar. Como en todas las relaciones, el desafío consiste en lograr la combinación correcta entre lazos sociales, transacciones económicas y medios de intercambio (dinero u otros); ése es el núcleo del trabajo relacional al que se refiere Zelizer. En ese contexto, apelar a una retórica y a prácticas tendientes a separar tajantemente economía de intimidad puede ser un medio para precisar los límites entre vínculos que no deben ser confundidos. Finalmente, según la autora, todo parece ser un problema relativo a los

contextos de interacción y a los puntos de vista de los agentes envueltos en situaciones y procesos singulares.

La definición de formas posibles de combinación entre intimidad y prácticas económicas se prolonga con frecuencia en el terreno legal, que se convierte así en un ámbito clave para la observación de estos universos tensionados entre purificaciones y mezclas. En efecto, a menudo los conflictos acerca de cuál es la mejor manera de combinar vínculos, transacciones económicas y medios de intercambio derivan en procesos judiciales (que enfrentan a herederos, maridos y esposas, amantes, padres e hijos, etc.) en los que, además de los actores involucrados, intervienen expertos: fundamentalmente, jueces, jurados y abogados. Estos tienen entonces un papel central en la definición de los modos apropiados de articular transacciones económicas y relaciones afectivas, ya sea a través de la movilización de argumentos y principios jurídicos, de la interpretación de las situaciones en discusión a la luz de la legislación vigente o, en particular, de las sentencias.

El análisis de las formas a través de las cuales durante el siglo XX el sistema legal estadounidense actuó en disputas que llegaron a los tribunales constituye uno de los objetivos centrales del libro y también una de sus principales virtudes. A lo largo de toda la obra, y fundamentalmente en el capítulo 2, Zelizer examina a la vez la intervención de juristas, jueces y jurados en la resolución de las causas, y la interacción entre el universo de la ley y el de las prácticas cotidianas de los agentes, buscando mostrar tanto las maneras en que el sistema legal prescribe cierto tipo de relaciones íntimas –y de vínculos entre éstas y las prácticas económicas–, como los procesos por los cuales los cambios en las relaciones de intimidad fueron promoviendo transformaciones en la ley.

Si bien no es el propósito del libro realizar un análisis de las tradiciones jurídicas ni de los profesionales de las leyes, tampoco se trata de la simple consideración de los casos judiciales como fuentes documentales. En *La negociación de la intimidad* el derecho deja de ser opaco; no opera como una caja negra sino que se vuelve objeto de análisis, revelándose producto de múltiples intersecciones: entre saberes expertos y profanos, entre prácticas sociales y agencias estatales. Nuevamente, las fronteras han sido traspasadas: derecho, economía y afectividad no son esferas separadas y hostiles entre sí, sino mundos conectados.

En fin, Viviana Zelizer muestra cómo el mundo social se comprende mejor a través de lo que podríamos denominar “ventanas estratégicas”, universos empíricos sorprendentes y ampliamente fértiles desde el punto de vista analítico: situaciones y procesos que, en este libro, iluminan las relaciones entre derecho, economía e intimidad y a lo largo del conjunto de su obra, desde ángulos variados, las relaciones entre prácticas económicas y afectividad, entre valores morales y precios, los sentidos sociales de la economía, de los mercados y del dinero.