

DINERO, CIRCUITOS, RELACIONES ÍNTIMAS*

Viviana A. Zelizer**

Resumen

La dicotomía entre las relaciones íntimas y las relaciones interpersonales se inscribe en una tradición de vieja data. Como alternativa a esta dicotomía, este artículo propone una aproximación basada en el reconocimiento de *circuitos* interpersonales. Para ilustrar el alcance de este concepto, se ponen en consideración cuatro áreas: 1) los circuitos empresariales; 2) las monedas locales; 3) el cuidado personal pagado; y 4) la participación de los hijos en la economía familiar. La autora concluye que tanto las transacciones íntimas como las impersonales a menudo funcionan a través de circuitos que los participantes delimitan a partir de prácticas, comprensiones y representaciones claramente establecidas.

Abstract

The dichotomy between intimate and interpersonal relationships stems from a longstanding tradition. As an alternative to this dichotomy, the present article proposes an approach based on the recognition of interpersonal *circuits*. To illustrate the range of this concept, four areas are taken under consideration: 1) corporate circuits; 2) local currencies; 3) paid personal care, and 4) children's participation in family economies. The author concludes that both intimate and impersonal transactions frequently work through circuits that participants mark off amongst each other through well-established practices, understandings and representations that differ from one circuit to the next.

Palabras clave: Familia, Economía Familiar, Relaciones Interpersonales, Vida Íntima, Dinero.

Key words: Family, Family Economics, Interpersonal Relationships, Intimate life, Money.

* Este texto apareció en francés en la revista *Enfances, Familles, Générations*, n° 2, 2005, editada por "Le Conseil de développement de la recherche sur la famille du Québec" (Canadá). Damos las gracias a la profesora Hélène Belleau, codirectora de dicha revista, quien autorizó la publicación. Igualmente estamos agradecidos con Viviana A. Zelizer por su gentileza al cedernos este texto. Versión castellana de Pedro Quintín, profesor del Departamento de Ciencias Sociales, Universidad del Valle. La traducción ha sido revisada por la autora. Artículo recibido el 11 de Febrero de 2008, aprobado el 15 de Mayo de 2008.

** Profesora del Departamento de Sociología, Universidad de Princeton. Dirección electrónica: vzelizer@princeton.edu.

En 1960 París sería, según la sombría descripción concebida hace más de cien años por el entonces joven Julio Verne, una ciudad gobernada por el inexorable poder del dinero y la tecnología: todo sentimiento, honor e imaginación se encontraría aplastado por eficientes estructuras comerciales. En este futurista París de Verne tal y como nos es presentado en su *Paris au XX^e siècle* (1994), “la necesidad de enriquecerse a cualquier precio ha destruido “los sentimientos del corazón”. Los amantes, convertidos en compañeros indiferentes y egoístas, han olvidado incluso el lenguaje del afecto. Las palabras “penates, lares, hogar doméstico, un interior, la compañera de mi vida” (p. 144) ya no se encuentran sino en los más obsoletos diccionarios. En este futuro “distópico”, el imperialismo del dinero reemplaza incluso a la influencia política. Las guerras internacionales, imagina Verne, habrían sido neutralizadas por los intereses comerciales: los billetes de banco ingleses, los rublos rusos y los dólares americanos se habrían fundido en una única moneda que mantendría a Francia bajo su dominio.

París en 1996, tal y como es retratada en un exitoso libro, es el reflejo siniestro del París de Julio Verne. En *L'horreur économique* (1996), Viviane Forrester, alguna vez novelista, al concentrarse en la desaparición del trabajo, explica tal catástrofe como el sub-producto de la acumulación del dinero y del auge internacional de la especulación monetaria. Una formidable economía de mercado, escribe Forrester, que no se preocupa sino de las “masas monetarias” y de los “juegos financieros”:

Multiplicación vertiginosa de la cantidad de valores de todo tipo que ellos [los poderes privados] pueden abarcar, dominar, combinar, duplicar sin preocuparse de las leyes y de los estreñimientos que ellos son capaces, en un contexto así globalizado, de moldear fácilmente (Forrester, 1996, pp. 39-40).

De esta forma, durante un siglo, los observadores franceses han insistido en el poder homogeneizador y corruptor del dinero. Por su parte, los comentaristas anglo-sajones ofrecen argumentos similares. Desde *Everything for Sale* (1997) de Robert Kuttner y *The Loss of Happiness in Market Democracies* (2000) de Robert Lane, hasta *The Age of Access* (2000) de Jeremy Rifkin, los críticos sociales se inquietan sin cesar a causa de lo que Rifkin denomina “el choque de la cultura y el comercio”. “Cuando buena parte de las relaciones devienen relaciones comerciales”, se alarma Rifkin, “¿qué se les deja a las relaciones de naturaleza no comercial?... cuando la vida de uno mismo termina por no consistir sino en una serie de transacciones comerciales que se mantienen unidas por medio de instrumentos contractuales y financieros, ¿qué les sucede a esos tipos de relaciones recíprocas tradicionales nacidas del afecto, el amor y la devoción?” (p. 112). La respuesta implícita de Rifkin es que no queda nada más que la fría racionalidad instrumental.

Wendy Espeland y Mitchell Stevens (1998) han abordado este fenómeno como un asunto de conmensurabilidad, que ellos definen como “la expresión o medida de características normalmente representadas por medio de diferentes unidades de acuerdo con una métrica común” (p. 315). A veces, señalan estos autores, la conmensuración “transgrede

profundamente límites morales y culturales significativos”. Para protegerse contra esta homogeneización, la gente construye inconmensurables por medio de la protección de objetos, personas o relaciones de cualquier tipo de cálculo nivelador. En estos términos, Rifkin está argumentando que la mercantilización disuelve unas fronteras morales cruciales. Como bien observan Espeland y Stevens, la conmensuración no sólo importa política y moralmente, sino que plantea puntos cruciales para la ciencia social.

Esta preocupación por la inconmensurabilidad o la dicotomía entre las relaciones íntimas y las impersonales se inscribe en una tradición de larga data. 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*, atribución y logro, 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.

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, la amistad, la sexualidad, las relaciones entre padres e hijos y la información personal les merma su riqueza; por tanto, estas zonas de intimidad sólo pueden prosperar si la gente erige barreras efectivas a su alrededor. Así emerge la perspectiva de los *Mundos hostiles*, de unos dominios adecuadamente separados cuyo sano manejo requiere de fronteras bien protegidas.

Disconformes con estos dualismos y, al mismo tiempo, ansiosos por promover una representación única de la vida social, los oponentes de la noción de los *Mundos hostiles* contraatacan con argumentos reduccionistas basados en el principio del *Tan sólo*: ese mundo ostensiblemente separado propio de las relaciones sociales íntimas, arguyen, no es sino un caso especial de algún otro principio general. Los adeptos del *Tan sólo* se dividen entre tres principios básicos: tan sólo la racionalidad económica, tan sólo la cultura y tan sólo la política. Así, para los reduccionistas económicos, el cuidado, la amistad, la sexualidad y las relaciones entre padres e hijos no son sino casos especiales de elecciones individuales egoístas realizadas en condiciones de constreñimiento es decir, de racionalidad económica. Por su parte, para los reduccionistas culturales esos fenómenos constituyen expresiones de distintas creencias. Mientras tanto, hay quienes insisten en sus bases políticas, coercitivas y de explotación.

Sin embargo, ni las formulaciones de los *Mundos hostiles* ni los reduccionismos del *Tan sólo* dan adecuada cuenta de la intersección de los lazos sociales íntimos y esas instituciones exigentes que constituyen el dinero, los mercados, las burocracias y las asociaciones especializadas. Los observadores atentos de esas instituciones han detectado siempre la presencia, y a menudo la profusión salvaje, de lazos íntimos en su seno.

En la perspectiva de describir y explicar lo que realmente sucede al respecto debemos ir más allá de las ideas de los *Mundos hostiles* y del *Tan sólo*. Propongo una tercera vía alternativa: el reconocimiento de *circuitos* interpersonales (ver Collins, 2004). En todo tipo de ámbito social, de los íntimos a los impersonales, la gente diferencia nítidamente entre diferentes clases de relaciones personales, marcándolas con nombres distintivos, símbolos, prácticas y medios de intercambio. Algunos de estos lazos forman simples diadas, como sucede entre esposo y esposa. Otros delimitan unidades como los hogares. Aún otros establecen conexiones especializadas, como acaece con la pertenencia a asociaciones formales.

Una configuración crucial y más compleja de los lazos sociales es la que constituyen los circuitos. Cada circuito social incorpora sus propias particularidades: acuerdos, prácticas, informaciones, obligaciones, derechos, símbolos y medios de intercambio. Más precisamente, cada circuito se distingue por (1) una frontera, (2) un conjunto de lazos interpersonales significativos, (3) unas transacciones económicas asociadas y (4) un medio de intercambio. Los llamo *circuitos de comercio*, dando un sentido antiguo a esta última palabra, por el que *comercio* significa conversación, intercambio, interacción y mutua determinación. Estos circuitos van de los más íntimos a las transacciones sociales más formales.

Para ilustrar el concepto y su alcance, vamos a centrarnos en cuatro casos, que van desde el más ostensiblemente impersonal hasta el más personal:

- Los circuitos empresariales
- Las monedas locales
- El cuidado personal remunerado
- La participación de los niños en la economía familiar

Comencemos con los circuitos dentro de las estructuras empresariales. Las empresas mismas crean circuitos sociales al organizar sistemas diferenciados de remuneración y de movilidad; los sociólogos a menudo han llamado la atención sobre estos sistemas y los han denominado mercados de trabajo internos. Pero estos sistemas a su vez generan conjuntos de relaciones sociales que, de acuerdo con mi uso de la palabra, llamo *circuitos*.

Los circuitos empresariales

Tómese como ejemplo la sorprendente demostración de este fenómeno expuesta por Calvin Morrill (1995) en su etnografía de los ejecutivos empleados por Playco, una gran empresa de Estados Unidos. Como reacción a cambios estructurales dentro de la compañía y a una serie de virulentas *opas*, estos ejecutivos gestaron un nuevo estilo de competición y de resolución de conflictos. Este nuevo sistema no vinculaba las recompensas materiales con el desempeño en la ejecución de las tareas. Por el contrario, el sistema exigía adhesión a un código de honor repleto de símbolos. Los ejecutivos honorables o “sombrosos blancos”, que seguían las reglas, no sólo se veían

recompensados con la reputación y la estima de sus pares, sino también, encontró Morrill, con un poder ampliado y un mayor acceso a los recursos que aquellos de que disfrutaban sus poco honorables colegas, los “sombremos negros”.

Pese a que Morrill hace énfasis en la diferenciación cultural, observa de forma nítida el mismo género de diferenciación en los lazos interpersonales. Por ejemplo, el Gerente General de Playco describe a uno de los equipos de producción, denominado “la pandilla salvaje”, en los siguientes términos:

Este equipo ha tenido éxito con nuestra línea de computadores personales, pero son una pandilla de tipos por fuera de la ley... ¿En qué sentido? Ellos no entienden cómo es que hacemos los negocios [en Playco]. Hay formas apropiadas y formas inapropiadas de competir. Los miembros de [la pandilla salvaje] nunca lo han aprendido. Sus días aquí están contados (Morrill, 1995, p. 193).

Cualquiera que haya trabajado en grandes empresas se dará cuenta de que el caso de Playco no es sino un ejemplo entre otros de un fenómeno más general. De forma paralela, Michel Anteby (2003) ha sacado a la luz la existencia de circuitos de producción y distribución clandestinos en las fábricas francesas. Muestra que la producción de lo que los trabajadores llaman la “peluca” [*perruque*] objetos para uso personal realizados con los materiales y las maquinas de la empresa juega una papel relevante en las economías morales de estas factorías. Un fenómeno similar se produce, por fuera de las fábricas, en los mercados comerciales que a un observador casual le parecen muy impersonales y dirigidos a la obtención de beneficios. Sin usar el término “circuito”, Hervé Sciardet ha descrito bellamente la presencia de circuitos incrustados en las conexiones interpersonales que nutren la venta de artículos usados en el mercado de las pulgas de Saint-Ouen, en París:

Hemos podido establecer tres grandes marcos para los intercambios: el mercado profesional durante el momento del desembalaje; el mercado minorista de las paradas; y aquellos que se conforman a partir de los lazos entre un contacto y un posible cliente. El equipo social de estos marcos es variado. El primero es el que está más marcado por las reglas. El segundo es el más regido por los objetos materiales y los procedimientos técnicos. El tercero se apoya de forma más específica en los dispositivos cognitivos y contractuales que ligan a las personas entre sí. Los tres están informados por referencias convencionales de los precios y la calidad de los objetos, de los que es necesario estar al tanto. Que las transacciones estén enmarcadas impone una forma y define a los objetos y los precios, pero no es suficiente para determinarlos ya que la realización de una transacción está casi siempre vinculada a una transacción imaginada y es la relación operada entre las dos lo que permite anticipar una ganancia monetaria (Sciardet, 2003, p. 164).

Así, el mercado en su conjunto funciona, de acuerdo con el análisis de Sciardet, gracias a que los tres circuitos se cruzan. Cada circuito asocia sus propios y distintivos lazos sociales

con un territorio bien definido, con una serie de transacciones económicas y con un medio de intercambio (ver, también, Darr, 2003; Garcia, 1986; Knorr Cetina y Bruegger, 2002; Velthuis, 2003).

Las monedas locales

La significación de un medio de intercambio distintivo en el seno de los circuitos deviene mucho más obvia cuando lanzamos nuestra mirada hacia un segundo ejemplo de construcción de circuitos: la reciente proliferación de monedas locales. En un proceso de reconstrucción parcial de los múltiples circuitos monetarios que existían antes de que los gobiernos impusieran unas únicas monedas legales a nivel nacional, en décadas recientes muchas comunidades a lo ancho del mundo han estado creando sus propias monedas diferenciadas. Desde los británicos y canadienses LETS (*Local Exchange and Trading Schemes*), de los franceses SEL (*Systèmes d'Exchange Local*) al italiano BDT (*Banca del Tempo*), al alemán *Tauschring* o al estadounidense *Ithaca Money* (siguiendo el nombre del pueblo donde surgió este sistema paralelo), las monedas locales marcan circuitos de comercio geográficamente circunscritos (ver Helleiner, 1999, 2000, 2003; Rizzo, 1999; Servet, 1999). 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.

Con seguridad, la creación de un instrumento para marcar un circuito no es una estrategia nueva. Considérese por ejemplo el caso de las tarjetas de crédito para cliente especiales emitidas por una determinada comunidad u organización y cuyas ventajas están reservadas exclusivamente para los miembros del grupo en cuestión. Las monedas locales, sin embargo, son únicas en la medida en que ellas tienen curso en territorios geográficos delimitados. Mientras que algunos de sus promotores quisieran que fueran usadas para proteger los intereses comerciales locales, otros insisten en que las monedas locales erigen lazos comunitarios, forjando vínculos sociales tanto como monetarios. Es más, muchas monedas locales retan directa y deliberadamente las asunciones de los *Mundos hostiles*, pues se presentan como potentes símbolos ideológicos de lo que Nigel Thrift y Andrew Leyshon (1999) plantean como economías morales alternativas y que hacen de contrapunto a los mercados financieros globales.

Considérese, por ejemplo, la fuerza con la que la escritora canadiense Margaret Atwood apoya moralmente al dólar de Toronto:

A todos se nos ha lavado el cerebro con el objeto de convencernos de que no existe sino una única forma de dinero un tipo de riqueza, una única medida del valor del ser humano cuánto dinero se posee y una única forma de intercambio la compra y venta tradicional. Y tan sólo un motivo para todo ello esos gemelos siameses que constituyen el ansia del consumidor y el afán de ganancia. Se nos ha dicho también que todo ello está controlado por un dios misterioso llamado Las Fuerzas del Mercado Global...

El dólar de Toronto es un ejercicio que busca modificar la estructura simbólica del dinero. Este proyecto cree que pueden existir diferentes tipos de dinero, y que su circulación puede valorizar directamente a la comunidad que la usa.¹

Por encima y más allá de cualquier valor económico, moral e ideológico, el hecho mismo de crear y de coordinar la circulación de monedas locales lleva al establecimiento de circuitos discretos de relaciones interpersonales.

Para administrar sus monedas locales, por ejemplo, los participantes deben crear constantemente normas, instituciones y prácticas, como organizar reuniones locales para decidir acerca de la emisión de nuevos billetes. También ellos refuerzan a menudo su comunidad al incorporar símbolos localmente significativos en sus piezas monetarias. Así, en los billetes *HOURS* (la moneda local) de Ithaca se encuentran ilustraciones de flores nativas, cascadas, artesanías y granjas, mientras que las redes LETS, que no reposan en monedas físicas diferentes, usan nombres simbólicamente saturados: en Gran Bretaña, por ejemplo, en la ciudad de Greenwich se usa *anchors* [anclas], en la de Canterbury *tales* [cuentos] y en la de Totnes *acorns* [bellotas] (Helleiner, 2000, pp. 46-47). Aquí, como en cualquier otra parte, la elección de un medio de intercambio supone en realidad un compromiso con una red particular de relaciones sociales tanto como un sistema simbólico que tiene una significación local.

Este proceso hace de las monedas locales un maravilloso experimento social, ya que obliga a la gente a encontrar la forma de armonizar el nuevo medio de intercambio, las transacciones económicas y las relaciones sociales. Para ello, deben a menudo inspirarse en principios propios de otros contextos, encontrando frecuentemente problemas cuando la misma transacción en un ámbito distinto supone otros significados e implica diferentes tipos de relaciones personales respecto de aquellas que prevalecen en los circuitos monetarios locales. Las entrevistas con los participantes en sistemas de moneda local de Ontario y del Estado de Nueva York realizadas por Mary-Beth Raddon (2003) ilustran repetidamente esos esfuerzos. Tómese como ejemplo a Jane, una mujer soltera en sus cuarenta, que intercambiaba comidas preparadas por ella por clases de computación con Gary, con quien comparte la vivienda. Pasado cierto tiempo, ella empezó a resentir no sólo el menosprecio de sus grandes esfuerzos que incluían no sólo cocinar, sino también la planificación y la compra de lo necesario para las comidas sino, mucho más importante, la relación de dependencia, de esposa y ama de casa, que todo ello implicaba. Ella le comentó a Raddon:

Sentía que... igualmente podía estar casada y tener tres hijos... Tenía que llegar cada noche del trabajo a preparar la comida para este hombre que, apenas entraba en casa, se sentaba frente al televisor... y esperaba que le alimentara... No quiero que eso suceda cuando estamos compartiendo la vivienda (Raddon, 2003, p. 123).

¹“Margaret Atwood Endorses Local Currency”, <http://www.ithacahours.com/atwood.html> [Consulta realizada el 28 de abril de 2004].

En consecuencia, Jane canceló este acuerdo de intercambio y volvió a un grupo LETS, ganando créditos gracias al aseo de casas y usando los *greendollars* (“dólares verdes”, nombre dado a la moneda local) que recibía para cubrir sus clases de computación.

En otros casos, Raddon se encontró con entrevistados que se esforzaban por reajustar sus relaciones personales en función de los nuevos instrumentos en el marco de las transacciones cotidianas. Ella describe, por ejemplo, la difícil transición experimentada por una madre que cuidaba a los hijos de los amigos gratuitamente en el momento de incorporarse a un sistema de dinero local para realizar, esta vez cobrando, la misma labor. Como explica Erin:

Ya sabes, yo podía cuidar al hijo de mi amiga y ella podía cuidar del mío, y llevábamos las cuentas de las horas para tratar de estar a la par, pero desde que ambas pasamos a ser miembros de LETS nos hemos pagado mutuamente con [dólares] verdes. Sin embargo, cuando nuestro sistema de intercambio se vinculó a un pago monetario, se produjo una transformación: parece ser un poco diferente, pues se trata de algo más formalizado y menos propio de la moneda de la amistad (Raddon, 2003, p. 79).

Es más, los diferentes niveles de participación en estas comunidades monetarias se vinculan con las divisiones económicas existentes en el seno de las familias. A menudo, por ejemplo, refuerzan las más estandarizadas divisiones de género en el manejo de las platas domésticas. Efectivamente, Raddon encuentra que las parejas a menudo reproducen así las mismas estrategias desarrolladas en las transacciones más comunes. Las esposas, por ejemplo, se encargan de hacerse cargo de estas transacciones y de gastar la moneda local. Como señala Jonathan, uno de los entrevistados por Raddon:

Lo que sucede es que yo gano los HOURS y mi mujer los gasta. Es lo mismo que sucede con la mayor parte de nuestro dinero, ¿cierto? [se ríe]. Excepto que ella gana la mayor parte del dinero y que nosotros lo utilizamos juntos. Pero, en cuanto al dinero opcional, yo creo que ella se dice: 'Bien, es un proyecto valioso, hagámoslo'. Es ella quien tiene la última palabra cuando se trata de este dinero circunstancial. Pero es que ella adora gastar el dinero HOURS (Raddon, 2003, p. 166).

El circuito HOURS no sólo atraviesa los hogares, sino que altera las relaciones que existen en su seno. Como podríamos esperar, los participantes en estos circuitos establecen sus propios sistemas de valores sus propios medios de intercambio en el sentido amplio de la palabra . Cuando llega la hora de poner precio a los bienes y a los servicios que se intercambian, los sistemas de comercio local usualmente rechazan los precios de mercado existentes y, a cambio, establecen sus propias tarifas negociadas. A menudo el precio local refleja la mayor estimación que se tiene por servicios que, al parecer de sus miembros, el mercado nacional devalúa. Lo que es más, bienes y servicios aparentemente equivalentes alcanzan precios diferentes dependiendo de la evaluación de la relación que hacen las partes. En un informe del Centre Walras, Etienne Perrot (1999, p. 386) anota: “La

personalidad del *proveedor* y la dimensión afectiva de las relaciones en el SEL llevan al 'cliente' a pagar un *precio de amigo* independientemente del estricto cálculo económico". De forma similar, Denis Bayon observa que:

Uno no pone en venta las horas de cuidado de los niños, o las horas de lectura de cuentos para niños... Es Jean-Paul, mi vecino, el que vigiló a mi hijo ayer; es Hélène quien ha venido a leer las "historias que dan miedo" a mis pequeños, etc. En el seno del SEL... se forman así cadenas de intercambio y de solidaridad que se cruzan y se entremezclan como tantos otros hilos invisibles para esbozar el bien común. Es Jacques el que enseña a Françoise que tiene necesidad de alguien que la ayude a arreglar su hogar; y, precisamente, Françoise conocía a Pierre, a quien Luc había ayudado, etc. Son las personas las que se ponen a hacer las tareas en común (Bayon, 1999, pp. 80-81).

En consecuencia, prosigue Bayon:

La estructura de los 'precios' en la moneda del SEL escandalizaría a un economista formado normalmente. La 'misma' (pero es que justamente no es la misma...) hora de planchado nos da aquí 50 granos, allí 60 granos, más allá 40 granos, etc. Un par de zapatos recién comprados demasiado grandes será cedido aquí a cambio de 100 granos, allí por 150 granos, etc. (Bayon, 1999, p. 81).

Por el mismo motivo, los miembros del SEL, de acuerdo con Bayon, rechazan los precios que les parecen moralmente excesivos, sin importar el monto que el bien o el servicio podría reportar en moneda nacional, es decir, por fuera del circuito (ver también Raddon, 2003).

Los circuitos de moneda local incluyen un abanico de relaciones sociales que van desde las más impersonales a las más íntimas, pero en su promedio suponen una mayor intimidad que los circuitos empresariales. En ambos casos, sin embargo, observamos el mismo apareamiento característico entre un conjunto discreto de vínculos sociales y un territorio bien delimitado, un conjunto de transacciones económicas y un medio de intercambio.

El cuidado personal remunerado

¿Qué decir del cuidado personal remunerado? Los lazos íntimos monetizados constituyen la peor pesadilla para los analistas de los *Mundos Hostiles* y el mayor reto para los reduccionistas del *Tan sólo*. Muchos observadores asumen que, cuando el dinero penetra en las relaciones entre esposos, padres e hijos, o entre cuidadores y cuidados, la intimidad inevitablemente se desvanece. Por otro lado, y desde la orilla opuesta, los partidarios del *Tan sólo* argumentan típicamente que las relaciones íntimas monetizadas se transforman de esa forma en meros intercambios comerciales iguales a los demás, en actos de coerción o en el reflejo de valores culturales generales. De esta forma le niegan efectivamente cualquier peculiaridad a la intimidad como tal.

Pero la presencia de relaciones íntimas afecta a la calidad de los lazos interpersonales dentro de estos circuitos y exige una peculiar homologación de los límites, las transacciones y los medios de intercambio. Pensemos en el debate sobre los cuidados personales remunerados, que se ha erigido en un tema crucial de las agendas nacionales de los países occidentales, incluyendo a Canadá y a Estados Unidos. Con el envejecimiento de la generación del *boom* demográfico y a medida que cada vez más las madres estadounidenses participan en el mercado de trabajo, el cuidado de los niños, los ancianos y los enfermos está siendo reconsiderado seriamente. ¿Acaso la generalización de una remuneración a cambio de estos cuidados destruirá al cuidado como tal?

Cada vez más impacientes con las respuestas al uso ofrecidas por los partidarios de los *Mundos hostiles* y del *Tan sólo*, los análisis feministas sociológicos, económicos, filosóficos y legales están repensando la economía de la intimidad en general y, en particular, la del cuidado (ver, por ejemplo, England y Folbre, 1999; Folbre, 2001; Guérin, 2003; Nelson, 1999; Radin, 1996; Rose, 1994; Williams, 2000). Unos plantean que el cuidado personal debería adquirir completamente el valor de mercado, mientras que otros imaginan la posibilidad de nuevas formas de recompensarlo; al mismo tiempo, hay quienes adelantan estudios empíricos con el objetivo de describir lo que sucede realmente en el seno de los sistemas de cuidado personal remunerados. En medio de todo este proceso, estamos descubriendo cómo los circuitos íntimos afectan a los medios de intercambio monetarios.

Así, por ejemplo, Deborah Stone (1999), en un estudio de los cuidadores a domicilio en Nueva Inglaterra (Estados Unidos), destaca dos puntos de gran importancia para mi argumento:

1. Un sistema altamente burocratizado de pago monetario a cambio del cuidado personal íntimo no da lugar necesariamente a una relación fría y deshumanizada entre el cuidador y quien recibe las atenciones.
2. En realidad, los cuidadores manipulan los sistemas de pago con el objeto de poder ofrecer la atención apropiada a la relación.

Profundamente comprometida con los efectos producidos al convertir el cuidado médico en un negocio lucrativo, Stone ha investigado cómo los cambios introducidos en el régimen de salud pública de Estados Unidos (Medicare), así como la generalización del cuidado gestionado financieramente, reestructuran la práctica del cuidado. Entrevistando a trabajadores encargados del cuidado de la salud a domicilio, encontró que existía un sistema de pagos que compensaba exclusivamente a los cuidadores por su atención exclusiva del cuerpo de los pacientes, pero no por la conversación u otras formas de atención personal o de asistencia. Además, también descubrió que los trabajadores encargados del cuidado a domicilio no se convertían en agentes burocráticos sin sentimientos. Stone explica que seguían estando “plenamente conscientes de que el cuidado de la salud a domicilio es algo muy íntimo y muy personal” (Stone, 1999, p. 64).

Casi sin excepción, por ejemplo, los proveedores de cuidado a los que ella entrevistó entre los que había enfermeras, fisioterapeutas y terapistas ocupacionales, así como asistentes a domicilio informaban que habían visitado a los clientes incluso durante sus propios días de descanso, que les habían llevado algún alimento o que los habían ayudado de alguna otra forma. Los asistentes y enfermeras le dijeron a Stone que las advertencias de la agencia avisándoles que debían evitar involucrarse emocionalmente con sus clientes no eran realistas: “Si eres humano”, o “si tienes algo de compasión humana, lo haces” (p. 66). Para evitar un sistema de pago inadecuado, los trabajadores vinculados al cuidado de la salud a domicilio definen su asistencia adicional como un gesto de amistad o de vecindad. O simplemente manipulan las reglas, por ejemplo al tratar problemas distintos a los oficialmente aprobados y a veces encargándose incluso de la salud del esposo o la esposa del paciente. Con seguridad, como enfatiza Stone, unas estructuras de pago inadecuadas se aprovechan de la preocupación por sus pacientes que tienen los cuidadores. Sus entrevistas demuestran conclusivamente, sin embargo, que no son los sistemas de pago los que rigen las relaciones de cuidado. En pocas palabras, Stone está observando la creación de circuitos de prestación de cuidados que tienen sus propias concepciones de valores, símbolos y prácticas.

Al igual que el Medicare y los demás sistemas de cuidado administrados gerencialmente que Stone estudia, otros programas gubernamentales de apoyo económico para el cuidado personal promueven regularmente, aunque a menudo sin intención, circuitos que se trasponen. En muchas ocasiones estos circuitos integran pagos monetarios y relaciones íntimas (ver Weber, Gojard y Gramain, 2003). Centrándose en la atención a los discapacitados, la investigadora británica Clare Ungerson (1997) distingue cinco formas de remuneración que aparecen habitualmente en Europa y en Norte América:

1. Las asignaciones para la obtención de cuidados ofrecidas por intermedio de la seguridad social o del crédito en los impuestos;
2. Los salarios tradicionales pagados por el Estado o las agencias estatales;
3. Las remuneraciones orientadas bajo la forma de “pagos directos” a los usuarios de los sistemas de atención;
4. Los pagos simbólicos hechos por las personas atendidas a parientes, vecinos y amigos;
5. Las retribuciones a los voluntarios cubiertas por las organizaciones voluntarias y las autoridades locales.

Cada pago corresponde a una relación algo diferente, cada uno implica una negociación entre quien da y quien recibe la ayuda, y cada uno se diferencia por la fuerza legal de los acuerdos que se establecen entre quien da y quien recibe la ayuda. Ungerson describe, por ejemplo, las negociaciones sobre los pagos simbólicos que se establecen entre pacientes

víctimas de ataques cardíacos y sus cuidadores. Estos enfermos a menudo tratan de convertir los exiguos beneficios que se les entregan por concepto de su incapacidad en compensaciones para los parientes que los cuidan. Ungerson da cuenta del caso de la señora Bolton, víctima de un ataque de corazón, quien insiste en “que tan pronto como ella reciba los beneficios para los que ha aplicado, empezará a pagar a sus hijas por sus servicios”. Y lo explica así:

“Lo ofrecieron, y yo dije 'pues bien, si obtengo algo de plata, ya sabes, eso ayuda a pagar algo, ¿no es cierto? Para la limpieza de la casa y cosas por el estilo, ¿sabes?' Dije que les pagaría a ellas por sus servicios de la misma forma que si contratase a alguien, ¿ve usted? Evidentemente, ellas dijeron '¡Cómo se te ocurre, Mamá!' Yo entonces respondí 'bien, es para eso que es'. Susan me dijo 'Yo no lo aceptaré...' y yo le dije... 'harás bien en recibirlo, si no me veré obligada a pedírselo a alguna otra persona, que es algo que no quiero hacer' porque yo prefiero que se encargue alguien de mi propia familia” (Ungerson, 1997, p. 371).

De forma parecida, otra paciente, la señora Aldington, dice:

“Sí, Maureen [la hija] se encarga en gran parte de prepararme la comida, así que obviamente yo le doy el dinero. Si Linda [la nuera] me lava la ropa, yo le pago el jabón. Ellas ponen reparos, pero yo no quiero... depender de ellas” (Ungerson, 1997, p. 372).

A veces estas economías informales se fracturan. Los miembros de una pareja, descontentos de que las visitas de su hija para cuidarlos se vieran alteradas por sus “indisciplinados” hijos adolescentes, le explicaron a Ungerson que iban a dejar de darle las veinte libras que le pagaban a la hija y a recuperar el carro que le habían cedido.

Los circuitos de prestación de cuidados no son excepcionales. Circuitos similares que envuelven sus propias prácticas monetarias surgen en el seno de las redes del parentesco, de la amistad y del vecindario, así como dentro de los hogares. Los circuitos comerciales funcionan dentro de las familias y de los hogares incluso en ausencia de cuidadores contratados. Pese a las denegaciones y los miedos de los teóricos de los *Mundos hostiles*, las familias y los hogares están llenos de transacciones económicas: compras, préstamos, trabajo doméstico, herencias, redistribuciones de los ingresos y consumo compartido. Mi anterior libro, *The Social Meaning of Money* (1994), está dedicado en extenso a asuntos como la división familiar de los ingresos obtenidos, las disputas acerca de las asignaciones y los diferentes usos del dinero del hogar. Mi propio trabajo posterior, así como el de otros investigadores, ha refinado y expandido la investigación de las dinámicas familiares y domésticas sobre estos aspectos (ver, por ejemplo, Bittman, England, Folbre y Matheson, 2003; Carrington, 1999; Chin, 2001; De Singly, 2003; Edin y Lein, 1997; Fleming, 1997; Grasmuck y Pessar, 1992; Pahl, 1994; Singh, 1999; Zelizer, 2001).

De hecho, las familias y los hogares no podrían sobrevivir sin una actividad económica incesante. Organizan sus transacciones económicas en circuitos paralelos a aquellos de las empresas, las monedas locales y el cuidado remunerado, pero difieren al incorporar una proporción aun mayor de relaciones íntimas y al hacer, en promedio, inversiones más amplias y a más largo plazo basadas en la reciprocidad, las actividades coordinadas y el destino común.

Los niños que cuidan

Podemos obtener una nueva perspectiva sobre los contactos entre intimidad y actividad económica mirando más de cerca el trabajo de los niños (ver, por ejemplo, Gullestad, 1992; Mayall, 2002; Morrow, 1994; Newson, 1976; Solberg, 1994; Song, 1999; Zelizer, 2002a). Siendo más precisos, vamos a continuar con el tema de la sección anterior identificando la contribución económica que hacen los chicos cuando ellos proveen los cuidados personales. Tal y como algunos investigadores nos ha mostrado recientemente, los niños se involucran en buena parte del trabajo de atención personal, desde el cuidado de sus hermanos hasta la atención de un abuelo enfermo. El tipo de trabajo que hacen los niños cambia dramáticamente de acuerdo con las relaciones sociales: por ejemplo, los cuidados que ellos ofrecen a los vecinos son de un tipo muy diferente a los que prodigan a sus hermanos. Los esfuerzos en la atención prestada varían también en cuanto a su legitimidad moral. Como los adultos, los hijos establecen fronteras muy fuertes entre las relaciones de cuidado que ellos estiman apropiadas y las inapropiadas. Por ejemplo, un niño que regularmente cocina o ayuda a ir al baño a su frágil abuelo no hará usualmente lo mismo con un vecino. Tanto los adultos como los niños marcan usualmente estas fronteras con invocaciones a la idea de los *Mundos hostiles*, advirtiendo de los peligros que supone ofrecer servicios íntimos a la gente equivocada. Los niños, y los adultos, también distinguen el trabajo asociado al cuidado respecto de otro tipo de trabajos, como las labores domésticas o el trabajo remunerado. Lo que es más, el trabajo de cuidado remunerado por parte de los niños, como en el caso de cuidar a los niños de otra familia, se diferencia práctica y simbólicamente del trabajo de ayuda gratuito que se realiza en casa.

El trabajo de cuidado de los niños es muy importante. Alcanza a actividades tan cruciales como la de asegurarse de que los miembros necesitados de la familia tomen sus medicinas, y eso a veces coloca a los niños en una situación de colaboración con los profesionales de la salud y con los trabajadores sociales. En el curso de estos trabajos los niños no sólo producen directamente bienes y servicios, sino que también acumulan capital por ejemplo, el capital humano obtenido gracias al conocimiento de los tratamientos médicos o el capital social logrado gracias a los lazos establecidos con los trabajadores de la salud. Además, la acumulación individual por los niños de algún capital por lo general incrementa el total de capital accesible al hogar como un todo. Al conectar a los hogares con poderosas instituciones externas, la mediación de los niños a veces afecta en gran medida la posición social de la familia. Las familias inmigrantes, por ejemplo, a menudo dependen de sus hijos nacidos en el país de llegada a la hora de establecer un amplio rango de conexiones entre los adultos de la casa y el medio ajeno. Contra ciertas intuiciones, ello

significa que un hogar que no tiene hijos puede, en ciertas circunstancias, acumular menos capital que aquel que sí los tiene.

El trabajo de cuidado de los niños asume una gran variedad de formas, y cada una corresponde a un haz distinto de relaciones sociales. En su descripción etnográfica del momento en que se recoge a los niños en una escuela básica ubicada en una zona de ingresos mixtos y étnicamente diversos de Oakdale (California), Barrie Thorne (2001) señala:

La escena de la recogida nos ofrece imágenes de niños construyendo y negociando activamente la vida cotidiana, incluyendo las divisiones del trabajo en y más allá de los hogares. Los chicos asumen la responsabilidad de localizar y llevar hasta la casa a sus hermanos más jóvenes; se organizan entre sí en grupos para dirigirse hacia sus destinos después de la escuela; hacen llamadas telefónicas para averiguar sobre adultos que llegan tarde; llevan mensajes entre la escuela y la casa. Además, los niños a veces ayudan en los lugares de trabajo de los adultos por ejemplo, clasificando la ropa seca en el negocio de lavandería de un tío o ayudando a la madre a limpiar las mesas en un restaurante. Los niños también contribuyen al trabajo doméstico (Thorne, 2001, p. 364).

En estas actividades, los cuidados ofrecidos por los niños de Oakdale suponen valores económicos para sus hogares.

En *Ask the Children*, la encuesta nacional aplicada a una muestra representativa que incluye a más de 1.000 niños norteamericanos de 3º a 12º (entre los 8 y los 18 años), Ellen Galinsky ofrece un revelador vistazo sobre la variedad de trabajos de cuidado que realizan los niños. La encuesta, complementada con entrevistas, encuentra a niños que dicen que ellos “se hacen cargo” de sus padres buscando estrategias para reducir el estrés y la fatiga de sus progenitores. Una niña de 12 años enfatizaba que usaba el humor para ayudar a su madre:

“Yo trato y la hago sentir mejor. Mi amiga puede hacer reír a la gente con mucha facilidad. Así que normalmente le digo: “Chris, mi madre no está muy bien en estos momentos... ¿no quieres venir y levantarle el ánimo?” y apenas en cinco minutos mi madre ya se está riendo a carcajadas” (Galinsky, 1999, p. 240).

Algunos de los niños protestaron por sus obligaciones a la hora de tener que cuidar. Ellos sentían, dice Galinsky, que “sus padres se habían convertido en sus hijos y que eran ellos quienes los atendían como padres” (Galinsky, 1999, p. 240).

Desde un punto de vista inverso, Galinsky nos muestra que los niños responden al trabajo de sus padres mediante formas sugestivas e inesperadas. Mientras que muchos expertos y muchos padres se preocupan por el hecho de que los progenitores no pasan suficiente tiempo con sus hijos, por su parte los niños se inquietan menos a causa de este déficit de tiempo. Es cierto que ellos se preocupan mucho por sus padres, pero sobre todo por la

cualidad de sus interacciones con ellos cuando los padres están muy estresados. En efecto, apunta Galinsky, los niños a menudo juegan a ser “detectives” tratando de recoger “pistas sobre el estado de ánimo” de sus padres. Una niña habló acerca de llamar a sus padres al trabajo “con el fin de averiguar cuáles eran sus ánimos y decidir entonces si debía limpiar la casa antes de que ellos regresaran al hogar” (Galinsky, 1999, p. xvii). Es evidente que el alcance, variedad, intensidad y valor de los trabajos de cuidado de los niños no han recibido aún la atención que merecen.

Precisamente con esta carencia en la cabeza, los abogados británicos han acuñado el término “jóvenes cuidadores” [*young carers*] para designar a los niños que hacen contribuciones cruciales para el bienestar de otras personas. Estos niños que cuidan se encargan de atender a los miembros enfermos o incapacitados de la familia, usualmente a sus padres, pero también a hermanos y abuelos. En el Reino Unido, la *Carers' (Recognition and Services) Act* de 1995 reconoce el trabajo de estos niños al incluir a los menores de 18 años en la categoría de los cuidadores informales privados que tienen derecho a los servicios sociales.² Sin embargo, Richard Olsen (2000) señala que las actuales definiciones que se hacen de estos niños cuidadores perpetúan una dudosa distinción entre las formas admisibles e inadmisibles del trabajo de cuidado que está a cargo de los niños. En ellas se reconocen ciertas tareas de cuidado realizadas en el seno de determinadas relaciones pero se excluyen trabajos similares efectuados en otro amplio abanico de situaciones. Por ejemplo, Olsen apunta:

Vemos que a los jóvenes cuidadores no sólo se les define simplemente por el tipo y la cantidad de tareas que hacen, sino también por el hecho de que su actividad se orienta hacia el 'cuidado' de una persona incapacitada 'dependiente'. El hijo mayor de una familia numerosa está excluido de la definición de joven cuidador, mientras que se incluye al hermano de un niño minusválido que realiza las mismas tareas (cambiarle las sábanas, vigilarlo y cosas similares). De la misma forma, típicamente se incluye en la definición de joven cuidador al niño cuyo padre o madre es minusválido y se ve por tanto en la tesitura de tener que realizar la mayor parte de las labores domésticas (cocinar, limpiar, etc.), mientras que se deja por fuera al niño que realiza las mismas labores en una de esas familias llamadas 'normales' (Olsen, 2000, p. 391).

Como dice Olsen, estas etiquetas tan restrictivas no tienen en cuenta cuán amplio es el trabajo de los niños cuidadores, ni permiten ver que mucha de su aceptación o rechazo no depende del carácter del esfuerzo del niño sino del contexto social en que él se produce (sobre el trabajo de cuidado de los niños, ver también Becker, Aldridge y Dearden, 1998; Boulding, 1980; Robson y Ansell, 2000). En efecto, los niños proveen a sus familias de un sorprendente abanico de servicios.

² Ver http://www.hmsso.gov.uk/acts/acts1995/Ukpga_19950012_en_1.htm [consulta realizada el 5 de abril de 2003].

Los niños como mediadores lingüísticos

Estímese el impacto que las habilidades lingüísticas de los niños tienen para sus padres inmigrantes. Incluso los hijos pequeños crecidos y educados en el país de recepción tienen, a menudo, muchas más habilidades con el lenguaje del nuevo país que sus padres (ver, por ejemplo, Portes y Hao, 2002). Ello invierte, de una manera crucial, la distribución de las habilidades dentro del hogar. En una investigación sobre los hogares de inmigrantes mexicanos en Los Angeles (California), Abel Valenzuela (1999) observó que estas familias generalmente enfrentaban serios problemas respecto del capital social y cultural: sabían muy poco acerca de cómo funcionaban las instituciones en Estados Unidos las escuelas, los lugares de trabajo, las iglesias, los juzgados y los bancos. De una importancia más inmediata, a menudo carecían incluso de los suficientes conocimientos de la lengua inglesa como para poder tratar con estas instituciones.

Los niños se convertían por tanto en los aliados indispensables de sus padres. En 68 entrevistas, que incluían a 44 adultos cabeza de familia de hogares inmigrantes y 24 de sus hijos ahora ya crecidos, Valenzuela escarbó en sus recuerdos de interacciones pasadas. Encontró que los niños ejercían tres papeles en el hogar. Primero, servían como los *tutores* de sus padres y hermanos, traduciendo, interpretando y enseñando. Además de traducir directamente las noticias de la televisión o los documentos gubernamentales, los niños mediaban en el caso de transacciones delicadas entre sus padres y los médicos, los maestros, los empleados bancarios y otras autoridades. El segundo papel de los niños era como *abogados*, interviniendo en beneficio de sus padres en interacciones complejas o controvertidas; por ejemplo, cuando algún oficial público o vendedor no entendía o se ponía impaciente con sus padres o hermanos. Finalmente, Valenzuela reconoció el papel de los niños como *padres sustitutos*, al realizar tareas domésticas como cocinar, limpiar y cuidar de sus hermanos más jóvenes.

Las entrevistas de Valenzuela mostraron un fuerte patrón de género: las hijas ayudaban más a sus padres en las transacciones financieras, de empleo, legales y políticas que sus hermanos. Más allá del género, sin embargo, Valenzuela encontró que los hermanos de más edad

... a menudo asumían el papel principal a la hora de ayudar a sus hermanos más jóvenes en aquello que, en el hogar, usualmente es realizado por la madre, como alimentar y atender a los hermanos más pequeños, vestirlos para ir a la escuela, llevarlos y traerlos del colegio, y vigilarlos en ausencia de los padres (Valenzuela, 1999, p. 728).

Así, los niños mexicanos de segunda generación, especialmente las niñas, hacían una importante contribución laboral a sus hogares inmigrantes. Pese a la diversidad de tareas, las capacidades lingüísticas de los niños los volvían indispensables en el seno del hogar y en los vínculos del hogar respecto de las instituciones externas.

Retomando el estudio de Valenzuela, Marjorie Faulstich Orellana, Lisa Dorner y Lucila Pulido (2003) pasaron directamente a la observación de los niños pequeños (ver también Orellana, Reynolds, Dorner y Meza, 2003). Estudiaron a niños bilingües de 5° y 6° (entre los 10 y los 11 años), todos ellos hijos de inmigrantes mexicanos y centroamericanos, de cuatro comunidades: una del centro de Los Angeles (California); dos de Chicago (Illinois); y una cuarta de Engleville (Illinois). Basándose en entrevistas extensivas, observación participante en las casas y las clases de los niños, y grabaciones de audio, Orellana y sus colaboradoras pudieron documentar finamente el destacado espectro de situaciones en las que los padres dependían de las capacidades lingüísticas de sus hijos. Los niños, nos dicen, servían como traductores en siete ámbitos distintos:

Educacional: por ejemplo, haciendo de traductores en las reuniones entre profesores y padres, tanto para ellos como para sus hermanos, primos o amigos; o llamando a la escuela para informar de su ausencia o de la de sus hermanos.

Médico/ salud: por ejemplo, traduciendo en las consultas de los doctores o de los dentistas durante las visitas familiares; o interpretando las instrucciones de las medicinas, las vitaminas y otros productos para la salud.

Comercial: comprando con o para los padres; u ocupándose de los reembolsos, resolviendo las disputas y revisando las compras en caso de producirse errores.

Cultural/ entretenimiento: cuando iban al cine, al traducir la trama y el diálogo; o leyendo y traduciendo historias, guías prácticas, letras de canciones, manuales de instrucción.

Legal/ Estado: haciendo llamadas a la compañía de seguros en los caso de daño o de accidente de auto; u obteniendo los servicios de la seguridad social o del Estado al acompañar a sus padres a las oficinas y responder a las preguntas.

Financiero/ empleo: cambiando o depositando los cheques en el banco o en los establecimientos de cambio de divisas; o ayudando a los padres a rellenar los formularios de solicitud de empleo o de reclamo de las prestaciones de desempleo.

Vivienda/ residencia: traduciendo entre los padres y los propietarios, hablando con los administradores acerca de las cosas estropeadas en el apartamento (adaptado de Orellana, Dorner y Pulido, 2003, pp. 512-513, Tabla 1).

Los niños experimentaban muchos de estos encuentros lingüísticos como si formaran parte de las rutinas diarias de la vida familiar. Sin embargo, muchas de estas intervenciones no sólo exigían ciertos conocimientos, sino que eran para ellos una considerable fuente de angustia. Conocimientos y angustia coincidían más a menudo cuando los niños mediaban entre sus padres y aquellos extraños que ocupaban rangos importantes. Tomemos tan sólo un par de ejemplos, uno del ámbito de la salud, otro del comercial:

Cuando yo tenía cerca de ocho o nueve años fuimos al médico porque mi hermanito tenía más o menos un mes. Tenía que ir para una revisión y una médica le dijo [le preguntó] a mi madre si ella iba a darle al bebé la leche de su seno, pero yo no sabía qué significaba seno. Así que le pedí a la doctora si podía explicarme qué quería decir. Ella fue querida y atenta y me dijo que sí, por supuesto. Ella se tocó el seno y [yo] le dije a mi madre lo que la doctora estaba diciendo. Hasta donde recuerdo, esa fue la traducción más miedosa que hice nunca. No he traducido nada esta semana, pero he trabajado desde hace mucho tiempo traduciendo todo tipo de cosas. Bueno, me siento demasiado nerviosa cuando traduzco para el médico porque creo que no voy a llegar a comprender todas esas grandes palabras que los doctores usan (Jasmine, en Orellana, Dorner y Pulido, 2003, p. 516).

Mi madre nunca ha ido a Jewels o Dominick por sí misma. Ella siempre se hace acompañar de alguien que le sirva de intérprete. A menudo aun soy yo quien le pide el queso y el jamón en la tienda de productos de calidad. Recuerdo una situación en que hubo un error de comunicación que la hizo enfadar y que a mí me hizo sentir muy avergonzada. Tenía unos siete años. Mi madre y yo estábamos en Jewels. Mi madre me pidió que hiciera la fila mientras ella compraba otras cosas y que pidiera una libra de queso americano en la tienda. Después de aguardar turno durante unos quince minutos, la mujer de detrás del mostrador me preguntó qué deseaba y le dije que quería una libra de queso. Entonces la mujer me preguntó: “¿Americano, italiano, suizo...?” Pensé que ella me estaba preguntando por mi nacionalidad. Le respondí que “mexicana”. Con un frustrado tono de voz me dijo que no tenían queso mexicano (Beatriz, en Orellana, Dorner y Pulido, 2003, p. 519).

En estas circunstancias, los niños de los inmigrantes asumen delicadas responsabilidades en procura del bienestar de sus padres y de su hogar. En el proceso, no sólo están desarrollando servicios fundamentales sino incrementando el capital de su familia. Orellana, Lorner y Pulido apuntan que su conocimiento del inglés y de las prácticas culturales de Estados Unidos facilitan la reproducción de sus hogares familiares. No obstante, como advierten Orellana y sus colaboradoras, estos niños a veces rechazan y negocian sus deberes, mientras que otras veces los padres se los imponen como obligaciones familiares. Por tanto, nadie debiera tomar las cruciales contribuciones que hacen estos niños que actúan como mediadores como evidencia de su ilimitado poder.

Los hijos en los negocios de los inmigrantes

Como ya vimos con Valenzuela, los servicios lingüísticos no constituyen la única ayuda que los padres inmigrantes reciben de sus hijos. En otro estudio de los inmigrantes mexicanos y centroamericanos en el área de Pico Union, en el centro de Los Angeles, Orellana (2001) observa que los niños están implicados en una gran diversidad de trabajo cotidiano, incluyendo “hacer vueltas; el cuidado de los hermanos; el aseo; lavar la ropa; llevar a los hermanos a la escuela, a la biblioteca o a otros destinos; ayudar a los hermanos con las tareas escolares... contestando y haciendo llamadas telefónicas”. Ella también

informa que los niños participan en labores remuneradas: “vender comida, ropa u otras mercancías junto a los vendedores callejeros adultos; ayudar a sus padres a limpiar casas, cuidar niños o cortar el césped; limpiar mesas en una *pupusería* (un restaurante salvadoreño); trapear los pisos de un salón de belleza” (Orellana, 2001, pp. 374-375; ver también Orellana, Thorne, Chee y Lam, 2001). Es especialmente destacable la amplitud de la participación con que los niños sirven a sus familias cuidando a los hijos más jóvenes.

De forma similar, en los negocios propiedad de los inmigrantes, de forma frecuente los niños no sólo recurren a sus conocimientos lingüísticos sino que sus esfuerzos ayudan a hacer funcionar la tienda o el pequeño negocio familiar. El estudio de Miri Song (1999) de las tiendas de comida china a domicilio en Gran Bretaña muestra de cerca las vitales contribuciones en términos de trabajo por parte de los niños (ver también Sun-Hee Park, 2002). Al entrevistar a 42 muchachos adultos (la mayor parte entre los veinte y los veinticinco años) de 25 familias chinas del sudeste de Inglaterra, Song encontró con algunas variaciones entre una familia y otra, y según la edad y el género que a menudo la mayor parte de ellos había empezado a ayudar a sus padres a los siete u ocho años de edad. Los pequeños niños habían empezado a echar una mano en las tareas más simples de la cocina, como lavar los platos o pelar camarones y papas. Gradualmente asumían obligaciones más públicas, tratando directamente con los pedidos de los clientes en el mostrador del negocio, trabajando por las tardes, después de la escuela o durante los fines de semana.

Conclusiones

¿Cómo debiéramos generalizar estos cuatro casos? Aquí está un breve resumen:

- Ni las aproximaciones que proponen los partidarios de los *Mundos hostiles* o del *Tan sólo* describen adecuadamente, y menos aún explican, la interacción entre las transferencias monetarias y los vínculos sociales, no importa que sean relativamente impersonales o muy íntimas.
- Tanto las transacciones íntimas como las impersonales pasan a menudo a través de circuitos comerciales que los participantes diferencian entre sí por medio de bien establecidas prácticas, supuestos y representaciones simbólicas.
- Cada uno de estos circuitos incorpora diferentes supuestos, prácticas, información, obligaciones, derechos, símbolos, lenguas y medios de intercambio.
- De forma más precisa, ellos establecen sus propias fronteras diferenciadas, sus vínculos interpersonales, sus transacciones económicas y sus medios de intercambio.

- Lejos de determinar la naturaleza de las relaciones interpersonales, los medios de intercambio (incluida la moneda legal) incorporados a estos circuitos asumen connotaciones particulares según los supuestos, prácticas, informaciones, obligaciones, derechos, símbolos y lenguajes incrustados en dichos circuitos.

- Por supuesto, los participantes en dichos circuitos ajustan de forma peculiar los medios de intercambio para establecer distinciones entre los diferentes tipos de relaciones sociales.

Estos son los mecanismos gracias a los que la gente atraviesa la aparentemente infranqueable fosa que existe entre la solidaridad social y las transacciones monetizadas. Ellos forman el punto de intersección entre el dinero y la intimidad.

Bibliografía

- ANTEBY, Michel (2003). "La 'perruque' en usine: approche d'une pratique marginale, illégale et fuyante", en *Sociologie du Travail* 45, pp. 453-71.
- BAYON, Denis (1999). *Les Systèmes d'Exchange Local, pour un vrai débat: monnaies, lien social, travail, citoyenneté*. Paris, Éditions Yves Michel.
- BECKER, Saul; Aldridge, Jo; y DEARDEN, Chris (1998). *Young Carers and Their Families*. Oxford, Blackwell Science.
- BITTMAN, Michael, ENGLAND, Paula, FOLBRE, Nancy; y MATHESON, George (2003). "When does Gender Trump Money? Bargaining and Time in Household Work", en *American Journal of Sociology* 109, pp. 186-214.
- BOULDING, Elise (1980). "The Nurture of Adults by Children in Family Settings", en E. Boulding (ed.) *Research in the Interweave of Social Roles: Women and Men 1*. JAI, Greenwich, Connecticut, pp. 167-89.
- CARRINGTON, Christopher (1999). *No Place Like Home. Relationships and Family Life Among Lesbians and Gay Men*. Chicago, University of Chicago Press.
- CHIN, Elizabeth (2001). *Purchasing Power: Black Kids and American Consumer Culture*. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- COLLINS, Randall (2004). *Interaction Ritual Chains*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- DARR, Asaf (2003). "Gifting Practices and Interorganizational Relations: Constructing Obligation Networks in the Electronics Sector", en *Sociological Forum* 18, pp. 31-51.
- DE SINGLY, François (2003). "Intimité Conjugale et Intimité personnelle. À la recherche d'un équilibre entre deux exigences dans les sociétés modernes avancées", en *Sociologie et Sociétés* 35, pp. 79-96.
- EDIN, Kathryn y LEIN, Laura (1997). *Making Ends Meet: How Single Mothers Survive Welfare and Low-Wage Work*. New York, Russell Sage Foundation.
- ENGLAND, Paula y FOLBRE, Nancy (1999). "The Cost of Caring", en Ronnie J. Steinberg y Deborah M. Figart (eds.) "Emotional Labor in the Service

- Economy”, número especial, en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 561, pp. 39-51.
- ESPELAND, Wendy Nelson y STEVENS, Mitchell L. (1998). “Commensuration as a Social Process”, en *Annual Review of Sociology* 24, pp. 313-43.
- FOLBRE, Nancy (2001). *The Invisible Heart: Economics and Family Values*. New York, The New Press.
- FORRESTER, Viviane (1996). *L'horreur économique*, Fayard, Paris [Versión castellana: *El horror económico*, FCE, México, 1997].
- FLEMING, Robin (1997). *The Common Purse: Income Sharing in New Zealand Families*. Auckland University Press, Auckland.
- GALINSKY, Ellen (1999). *Ask the Children*. New York, Morrow.
- GARCIA, Marie-France (1986). “La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne”, en *Actes de la Recherche en Science Sociales* 65, pp. 2-13.
- GRASMUCK, Sherri y PESSAR, Patricia R. (1992). *Between Two Islands*. Berkeley, University of California Press.
- GUÉRIN, Isabelle (2003). *Femmes et économie solidaire*. Paris, La Découverte.
- GULLESTAD, Marianne (1992). *The Art of Social Relations: Essays on Culture, Social Action and Everyday Life in Modern Norway*. Oslo, Scandinavian University Press.
- HELLEINER, Eric:
 1999 “Conclusions the future of national currencies?”, en GILBERT, Emily y HELLEINER, E. (eds.) *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*. London, Routledge, pp. 215-229.
 2000 “Think Globally, Transact Locally: Green Political Economy and the Local Currency Movement”, en *Global Society* 14, pp. 35-51.
 2003 *The Making of National Money: Territorial Currencies in Historical Perspective*. Ithaca, Cornell University Press.
- KNORR CETINA, Karin y BRUEGGER, Urs (2002). “Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets”, en *American Journal of Sociology* 107, pp. 905-950.
- KUTTNER, Robert (1997). *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*. New York, Knopf.
- LANE, Robert (2000). *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, Yale University Press.
- MAYALL, Berry (2002). *Towards a Sociology for Childhood*. Buckingham, Open University Press.
- MORRILL, Calvin (1995). *The Executive Way*. Chicago, University of Chicago Press.
- MORROW, Virginia (1994). “Responsible Children? Aspects of Children's Work and Employment Outside School in Contemporary UK”, en MAYAL, Berry (ed.) *Children's Childhoods: Observed and Experienced*. London, Falmer, pp. 128-143.
- NELSON, Julie A. (1999). “Of Markets and Martyrs: Is It OK To Pay Well For Care?”, en *Feminist Economics* 5, pp. 43-59.
- NEWSON, John y Elizabeth (1976). *Seven Years Old in the Home Environment*. New York, Wiley.

- OLSEN, Richard (2000). "Families under the Microscope: Parallels between the Young Carers Debate of the 1990s and the Transformation of Childhood in the Late Nineteenth Century", en *Children & Society* 14, pp. 384-394.
- ORELLANA, Marjorie Faulstich (2001). "The Work Kids Do: Mexican and Central American Immigrant Children's Contributions to Households and Schools in California", en *Harvard Educational Review* 71, pp. 366-389.
- ORELLANA, M. F., REYNOLDS, Jennifer., DORNER, Lisa., y MEZA, Maria (2003). "In other words: Translating or 'para-phrasing' as a family literacy practice in immigrant households", en *Reading Research Quarterly* 38, pp. 12-34.
- ORELLANA, M. F., DORNER, L., y PULIDO, Lucila (2003). "Accessing Assets: Immigrant Youth's Work as Family Translators or "Para-Phrasers", en *Social Problems* 50, pp. 505-524.
- ORELLANA, M. F., THORNE, Barrie., CHEE, Anna, y LAM, Wan Shun Eva (2001). "Transnational Childhoods: The Participation of Children in Processes of Family Migration", en *Social Problems* 48, pp. 572-591.
- PAHL, Jan (1999). *Invisible Money: Family Finances in the Electronic Economy*. Bristol, Policy Press.
- PERROT, Etienne (1999). "La compensation des dettes de SEL", en SERVET, Jean-Michel et al., *Exclusion et liens financiers: Rapport du Centre Walras 1999-2000*. Paris, Económica, pp. 384-391.
- PORTES, Alejandro y HAO, Lingxin (2002). "The Price of Uniformity: Language, Family and Personality Adjustment in the Immigrant Second Generation", en *Ethnic and Racial Studies* 25, pp. 889-912.
- RADDON, Mary-Beth (2003). *Community and Money: Caring, Gift-Giving, and Women in a Social Economy*. Montreal, Black Rose Books.
- RADIN, Margaret Jane (1996). *Contested Commodities*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- RIFKIN, Jeremy (2000). *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life is a Paid-For Experience*, Jeremy P. Tarcher/Putnam. New York.
- RIZZO, Pantaleo (1999). "Réciprocité indirecte et symétrie: l'émergence d'une nouvelle forme de solidarité", en SERVET, Jean-Michel (ed.) *Exclusion et liens financiers*. Paris, Económica.
- ROBSON, Elsbeth y NICOLA, Ansell (2000). "Young Carers in Southern Africa: Exploring Stories from Zimbabwean Secondary School Students", en HOLLOWAY, Sarah L. y GILL, Valentine (eds.) *Children's Geographies*. London, Routledge, pp. 174-193.
- ROSE, Carol (1994). "Rhetoric and Romance: A Comment on Spouses and Strangers", en *Georgetown Law Journal* 82, pp. 2409-2421.
- SCIARDET, Hervé (2003). *Les marchands de l'aube. Ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*. Paris, Económica.
- SERVET, Jean-Michel (ed) (1999). *Une économie sans argent: les systèmes d'échange local*. Paris, Éditions Du Seuil.
- SINGH, Supriya (1999). "Electronic Money: Understanding Its Use to Increase the Effectiveness of Policy", en *Telecommunications Policy* 23, pp. 753-773.

- SOLBERG, Anne (1994). *Negotiating Childhood*. Nordplan, Stockholm.
- SONG, Miri (1999). *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia, Temple University Press.
- STONE, Deborah (1999). "Care and Trembling", en *The American Prospect* 43, pp. 61-67.
- SUN-HEE PARK, Lisa (2002). "Asian Immigrant Entrepreneurial Children," en TRINH, Linda Vo y BONUS, Rick (eds.) *Contemporary Asian American Communities: Intersections and Divergences*. Philadelphia, Temple University Press, pp. 161-174.
- THORNE, Barrie (2001). "Pick-up Time at Oakdale Elementary School: Work and Family from the Vantage Points of Children", en HERTZ, Rosanna y MARSHALL, Nancy L. (eds.) *Working Families: The Transformation of the American Home*. Berkeley, University of California Press, pp. 354-376.
- THRIFT, Nigel y LEYSHON, Andrew (1999). "Moral geographies of money", en E. Gilbert y E. Helleiner (eds.) *Nation-States and Money: The Past, Present and Future of National Currencies*. London, Routledge, pp. 159-181.
- UNGERSON, Clare (1997). "Social Politics and the Commodification of Care", en *Social Politics* 4, pp. 362-381.
- VALENZUELA, Abel Jr. (1999). "Gender Roles and Settlement Activities Among Children and Their Immigrant Families", en *American Behavioral Scientist* 42, pp. 720-742.
- VELTHUIS, Olav (2003). "Symbolic Meaning of Prices: Constructing the Value of Contemporary Art in Amsterdam and New York Galleries", en *Theory and Society* 32, pp. 181-215.
- VERNE, Jules (1994). *Paris au XX^e siècle*. Paris, Hachette [versión castellana: *París en el siglo XX*. Editorial Planeta, Barcelona, 1995].
- WEBER, Florence., GOJARD, Séverine., y Gramain Agnès (2003). *Charges de Famille*. Paris, La Découverte.
- WILLIAMS, Joan (2000). *Unbending Gender: Why Family and Work Conflict and What To Do About It*. New York, Oxford University Press.
- ZELIZER, Viviana A :
 1994 *The Social Meaning of Money*. New York, Basic.
 2001 "Transactions íntimas", en *Genèses* 42, pp. 121-144.
 2002a "Kids and commerce", en *Childhood* 4, pp. 375-396.
 2002b "La construction des circuits de commerce: notes sur l'importance des circuits personnels et impersonnels", en SERVET, Jean-Michel e GUÉRIN, Isabelle (eds.) *Exclusion et liens financiers: rapport du Centre Walras*. Paris, Economica, pp. 425-29.
 2004 "Circuits of Commerce", en Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx y Christine Williams (eds.) *Self, Social Structure, and Beliefs: Essays in Honor of Neil Smelser*. Berkeley, University of California Press.
 2005 "The Priceless Child Revisited", en QVORTRUP, Jens (ed.) *Studies in Modern Childhood: Society, Agency and Culture*. London, Palgrave, pp. 184-200.