

ECONOMÍA EN PROBLEMAS: LA AGENCIA ECONÓMICA INDIVIDUAL EN TIEMPOS DE CRISIS*

NAYMÉ N. GAGGIOLI-HOERPEL**

naygaggioli@filo.uba.ar

Instituto de Antropología Social, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina

RESUMEN Este artículo examina en qué medida las crisis reconfiguran la agencia económica individual. Se presenta evidencia empírica de una investigación etnográfica sobre la crisis argentina de 2001, sosteniendo que las coyunturas de crisis constituyen oportunidades sugestivas para iluminar la diversidad de formas que toma la agencia económica. Contrariamente a gran parte de la literatura tradicional que asume a la razón como opuesta a las pasiones, los hallazgos permiten ilustrar el papel de la interacción entre lo cognitivo y lo emocional en la orientación de las acciones.

PALABRAS CLAVE:

Etnografía, crisis, Argentina, cognitivo, emocional.

DOI: <http://dx.doi.org/10.7440/antipoda19.2014.09>

* Este artículo presenta algunos resultados de una investigación etnográfica realizada de manera intermitente durante el período 2003-2010. Tal investigación fue financiada por CONICET.

** Dra. en Antropología Sociocultural Universidad de Buenos Aires, Argentina.

ECONOMY IN TROUBLE: INDIVIDUAL ECONOMIC AGENCIES DURING TIMES OF CRISIS

ABSTRACT This article examines the extent to which individual economic agencies are reconfigured during crises. Empirical evidence from an ethnographic study about the Argentine crisis of 2001 is presented, arguing that periods of crisis are suggestive opportunities to illuminate the diverse forms of economic agency. Contrary to much of the traditional literature which assumes reason as opposed to passions, the findings illustrate the role of the interplay between the cognitive and the emotional in the orientation of economic action.

KEY WORDS:

Ethnography, crisis, Argentine, cognitive, emotional.

190

ECONOMIA EM PROBLEMAS: A AGÊNCIA ECONÔMICA INDIVIDUAL EM TEMPOS DE CRISE

RESUMO Este artigo examina em que medida a crise reconfigura a agência econômica individual. Apresenta-se evidência empírica de uma pesquisa etnográfica sobre a crise Argentina 2001, sustentando que as conjunturas de crise constituem oportunidades sugestivas para iluminar a diversidade de formas que toma a agência econômica. Contrariamente a grande parte da literatura tradicional que assume a razão como oposta às paixões, os resultados permitem ilustrar o papel da interação entre o cognitivo e o emocional na orientação das ações.

PALAVRAS-CHAVE:

Etnografia, crise, Argentina, cognitivo, emocional.

ECONOMÍA EN PROBLEMAS: LA AGENCIA ECONÓMICA INDIVIDUAL EN TIEMPOS DE CRISIS

NAYMÉ N. GAGGIOLI-HOERPEL

NO ES UNA NOVEDAD PARA LOS INVESTIGADORES sociales que las circunstancias extraordinarias consisten en momentos de ruptura respecto del flujo rutinario de la vida, que ponen de relieve de manera reveladora tanto las alteraciones de las continuidades que caracterizan lo habitual como las regularidades rutinariamente imperceptibles (MacIver, 1941), que a su vez intervienen en el curso que toman la conducta y la acción (Stokes y Hewitt, 1976: 843). Sin embargo, han sido escasos los intentos de dilucidar las maneras en que tales períodos colmados de situaciones excepcionales –como las crisis económicas– redefinen la agencia económica en particular. La intención de este artículo es sugerir un enfoque que recupere la perspectiva de los actores que se han visto involucrados involuntariamente en tales momentos, con el objeto de indagar sobre las formas en que ellos mismos redefinieron actividades económicas ante ciertas alteraciones que desafían el sólido y repetitivo curso rutinario de la vida diaria.

Las coyunturas de crisis constituyen oportunidades sugestivas para iluminar la diversidad de formas que toman tales reconfiguraciones, en las que el papel de la cultura se pone de manifiesto peculiarmente¹. En este artículo ilustraré mediante el material etnográfico de mi investigación doctoral² sobre

1 Al señalar la relevancia de las “situaciones extraordinarias” resultado de la crisis para el análisis de la agencia económica en tales circunstancias hago referencia a algunas experiencias entre otras, mencionadas por los entrevistados, tales como, despidos y pérdida del puesto de trabajo, trabajar sin cobrar el sueldo durante períodos prolongados, reducción del ingreso, no tener acceso a dinero en efectivo, alteraciones en la distribución de tareas domésticas en el seno familiar, etcétera.

2 Este artículo presenta algunos resultados de la investigación etnográfica enmarcada en mi tesis doctoral, la cual ha sido financiada por CONICET. Partiendo del enfoque etnográfico, el diseño metodológico de la recolección de datos y la clasificación de la evidencia empírica se sustentó 35 entrevistas retrospectivas, registradas mediante grabación, conducidas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires, durante los años posteriores a la crisis, 2003-2010. La intrincada realidad de la crisis supuso una clase de aproximación etnográfica basada sobre todo en dichas entrevistas. Sin embargo, en este artículo sólo se mencionan sólo algunos extractos de tales entrevistas de acuerdo a su relevancia para el presente trabajo. Para ello, me inspiré en conexiones personales preexistentes con personas que vivenciaron la crisis, y éstas me permitieron

la crisis argentina de 2001-2002³, cómo situaciones inusuales y actividades económicas son articuladas por actores singulares en la vida cotidiana, sin perder de vista el carácter habitual con que tales vínculos se presentan reiteradamente durante la vida diaria⁴. Durante las crisis, los fundamentos de la sociedad y la

acceder a otras personas que contacté durante una etapa prospectiva de campo y durante la investigación propiamente dicha. El planteamiento de un recorte social que contemplase los diferentes sectores afectados por la crisis, no ha sido una tarea simple, dado el amplio espectro de actores y de grupos involucrados. Por esta razón, rescatamos la utilidad metodológica de acotar el campo empírico a una muestra significativa de informantes de los estratos sociales de bajos, medios y altos ingresos, y cruzando tales variables con el criterio clasificatorio ocupacional, a fin de ilustrar el carácter heterogéneo de las experiencias de la crisis. Este último responde al carácter significativo de las fuentes de ingresos en términos de la vida económica durante los acontecimientos de 2001-2002. No obstante, he tenido que valerme de otras fuentes para poder conformar un encuadre más completo para la interpretación y contrastación del corpus de datos surgidos de las mismas. El proceso de armado de semejante marco de referencia se basó en la recolección de información adicional referente a las representaciones públicas de la crisis proveniente de fuentes complementarias, tales como la revisión de datos estadísticos significativos y el análisis de material de archivo de los principales periódicos argentinos y de boletines informativos de instituciones relevantes.

- 3 La crisis argentina de 2001 pasó de ser una catástrofe local a convertirse en un caso paradigmático en el mundo del fracaso de políticas económicas neoliberales en países "emergentes" gestionadas por grupos políticos y económicos locales patrocinados por los organismos internacionales y sus respectivas fórmulas de desarrollo. La misma adquirió notoriedad, sobre todo por su carácter de bancarota de un sistema financiero implementado desde los años setenta y con su punto culminante en la década del noventa, y por los eventos explosivos como saqueos y protestas sociales que se sucedieron. La sociedad argentina había estado signada desde bastante tiempo atrás por múltiples desgarramientos (tales como la exclusión social, la miseria, la delincuencia, la impunidad, la violación a los derechos humanos) y por la falta de esperanzas de alcanzar un bienestar general prolongado y sostenible. Sin embargo, muy a pesar de tales males sustanciados en el marco de los planes neoliberales, la confirmación por parte de la sociedad de tal modelo fue instaurada y legitimada en la reelección del presidente Menem en 1995. La misma ha constituido el apogeo de la traumática década de los noventa que sentó los vulnerables cimientos que dieron lugar a la crisis argentina de 2001. La frustración y el cansancio de muchos sectores de la sociedad que se expresaron en sistemáticas protestas sociales durante la última parte de la década de 1990, se enmarcaron en un escenario caracterizado por: las incipientes señales de derrumbe de la burbuja de la convertibilidad (que establecía una paridad cambiaria fija, intentado alcanzar una estabilidad de precios), la recesión, el alto endeudamiento público, el desempleo, la precarización laboral, la creciente pobreza, el proceso de desindustrialización, la extranjerización del patrimonio nacional, la destrucción de bastiones sociales, etcétera. Tal escenario forjó el camino arenoso en donde transitaría el entrante gobierno de coalición encabezado por Fernando de la Rúa y Carlos Álvarez. Esta frágil asociación de la oposición no tardó en mostrar sus debilidades, cuando el escándalo de cohecho en el Senado de la Nación favoreciendo la aprobación de la "Ley de Flexibilización Laboral", dio lugar a la renuncia del vicepresidente. La sucesión de tales acontecimientos, en adición a la constelación de factores económicos y sociales críticos, generó las condiciones que detonaron más tarde en el congelamiento financiero abrupto o "corralito", y en consecuencia, en la unión de actores sociales perjudicados en diferente grado y forma a fin de movilizarse en conjunto, generando una reacción social sin precedentes en forma de protestas masivas de la población y saqueos generalizados.
- 4 Para examinar los microprocesos que permiten enfrentar alteraciones en la vida corriente resulta crucial una concepción que contemple la adquisición del acervo de experiencias de manera situacional, dado que introduce la posibilidad de analizar la forma en que los sujetos lidian con circunstancias problemáticas en el seno mismo de lo rutinario. Según Schütz (2003), durante el flujo rutinario mismo ocurren eventualmente situaciones problemáticas que representan la interrupción momentánea de lo presupuesto y son percibidas como contratiempos dentro del orden de lo conocido. Las mismas, entonces, no sólo constituyen un sector relativamente previsible de las experiencias presupuestas, sino que además consisten, junto con la rutina, en ámbitos de la realidad que posibilitan la adquisición de habilidades prácticas para operar en el mundo tanto en la vida habitual como en circunstancias noveles (problemáticas o extraordinarias).

cultura se encuentran inusualmente expuestos, lo cual posibilita la observación sensible de fenómenos y procesos que son habitualmente dados por sentado. Aunque con frecuencia se ha hecho énfasis exclusivamente en las redefiniciones de carácter material producto de las crisis, estas últimas también tienen efectos en las maneras de aprehender y responder a los eventos que las constituyen. El análisis de la vida cotidiana durante períodos críticos es propicio en términos antropológicos, ya que permite desnaturalizar el carácter preestablecido de patrones rutinarios de comportamiento y acción, así como de los significados, los valores y las normas que los sostienen, e iluminar las particularidades de las crisis en cuanto construcciones sociales y culturales. La naturaleza de la relación entre la cultura y la acción ha tenido un papel primordial en las reflexiones teóricas en torno a la definición de lo que es considerado situacionalmente apropiado, en particular cuando los seres humanos se confrontan con circunstancias problemáticas (Stokes y Hewitt, 1976).

Con frecuencia, las conceptualizaciones de las crisis económicas y financieras nos aproximan a una tentativa definición como antítesis de un orden social históricamente determinado en el que reina la relativa inercia social que requiere la reproducción del statu quo, la cual es exhortada y, por lo tanto, caracterizada por la persistencia de un paradigma económico y financiero. Un análisis de la crisis argentina de 2001 que ilustre los aspectos estructurales de semejante quiebre del orden establecido, así como de la diversidad de experiencias respecto de la crisis vividas por los sujetos individuales, requiere considerar el problema dual de la persistencia y el cambio, en el nivel estructural, el cual a su vez remite al dilema de la rutina y el desvío, en el ámbito de la vida diaria.

Podría afirmarse que la imprevisibilidad de los desafíos que las crisis suponen para la vida diaria tiene efectos meramente desconcertantes sobre los actores involucrados, tal como ha sido sugerido en la literatura tradicional dedicada al estudio de tales períodos (Quarantelli, 1954; Preda, 2010). No obstante, los resultados de esta investigación muestran que la perspicacia de los mismos para hacer frente a tales desafíos mediante estrategias de reconfiguración de sus economías personales se sobrepone al desconcierto causado por las circunstancias inciertas.

Dado que un propósito central de la investigación consistió en indagar en el nivel general cómo impactó la crisis en la vida de sujetos individuales⁵, fue sustancial partir de la pregunta: ¿en qué medida tales circunstancias modificaron

5 Aunque las contribuciones de investigaciones recientes han mostrado aspectos sustanciales en lo que refiere a la conducta de actores sociales colectivos durante la crisis argentina de 2001 –tales como las asambleas barriales (Bloy y Laclau, 2008), los clubes de trueque (Hintze y Cassano, 2003), las empresas recuperadas (Fernández Alvarez, 2011), etcétera–, han sido escasos los estudios con foco en la conducta individual ante circunstancias críticas.

las formas de decidir sobre actividades clave para las economías personales? Un aspecto clave a este respecto reside en partir conceptualmente desde la posición que la agencia es puramente cognitiva, para luego explorar el rol de las emociones en las decisiones llevadas a cabo por los actores confrontados con eventos económicos extraordinarios. El argumento se centra en que las respuestas cognitivas y emocionales a los eventos (de crisis) son mutuamente moldeadas y sostenidas, y que estas últimas no deberían ser simplemente descartadas como factores irrelevantes por ser “irracionales” o “no racionales”. En este argumento, los actores sociales se orientan a sí mismos respecto del mundo exterior desarrollando respuestas emocionales, las cuales influyen sus decisiones. Aunque este es un aspecto muy actual en las discusiones sociológicas y antropológicas respecto de la economía, aun hace falta mucha evidencia empírica sobre el papel de las emociones en la economía y en particular durante períodos de crisis.

Procurando capturar el misterio que envuelve a las crisis, en términos de sus dimensiones concretas, este trabajo representa un intento por realizar una descripción densa de las realidades económicas cotidianas de actores singulares, la cual provee un rico conjunto de material empírico para comprender la vida económica en contextos caracterizados por circunstancias extraordinarias que la trascienden y a la vez la constriñen.

LA AGENCIA ECONÓMICA DURANTE LAS CRISIS: EL PAPEL DE LAS EMOCIONES

A medida que entrevistaba a personas que habían vivenciado la crisis argentina de 2001, fui dándome cuenta de la centralidad que adquirirían en los relatos algunos vínculos entre las experiencias personales de situaciones extraordinarias y la orientación que tomaba la vida diaria en tales circunstancias. Tales vínculos parecían indicar, por un lado, que dichas experiencias se basaban en el procesamiento de información que los sujetos consideraban significativa para afrontar el entorno cambiante, y por el otro, que la forma que adquiría tal procesamiento influía en alguna medida en sus decisiones. Al indagar más profundamente sobre las diversas formas que adquiría este procesamiento en momentos turbulentos, pude advertir en las narraciones de los entrevistados que no sólo se trataba de una empresa cognitiva sino que las interpretaciones subjetivas estaban recurrentemente atravesadas por sensaciones y emociones en torno a cambios y perturbaciones actuales y/o potenciales. Las respuestas emocionales ante tales perturbaciones parecían no sólo coexistir con las respuestas cognitivas sino que se intersectaban con estas últimas en el trayecto de sistematizar información y definir los usos que los sujetos hacen de la misma, incidiendo en la orientación de la conducta. Dichas respuestas emocionales, a su vez representaban un entramado de modificaciones situacionalmente

determinadas en las relaciones sociales implicadas, producto de la crisis. Entonces mi atención dio un giro hacia cómo reconcilian los sujetos aspectos relacionados con dominios divergentes tales como la tarea interpretativa y la emergencia de sensaciones y emociones particulares.

En este trayecto, la aproximación adoptada en esta investigación de los efectos que las emociones tienen sobre las decisiones y acciones económicas concretas y, por ende, sobre la orientación de la vida económica durante las crisis partió del marco de comprensión que remite a la construcción cultural de la esfera emocional (Rosaldo, 1980; Lutz, 1986; Hochschild, 1989). La cultura tiene implicancias constitutivas respecto de las orientaciones económicas hacia la acción, demostrando el carácter interdependiente entre lo cultural y lo económico. Si bien las emociones derivan más en estados mentales y físicos que directamente en acciones, éstas reflejan una de las dimensiones cruciales que inciden en el proceso que guía la ejecución de las acciones. En este sentido, se recupera el papel central de la cultura contextualmente dependiente en la expresión de la experiencia emocional que incide en los juicios relativos a las acciones económicas.

Siguiendo esta línea argumentativa, a su vez es posible sostener que la incidencia de categorías y significados culturales en las emociones, y por lo tanto en tales juicios, puede revelar lazos existentes en la realidad social entre la diversidad (social, étnica, de género, etaria, etcétera.) dentro de una sociedad, las experiencias emocionales y sus efectos sobre las acciones. Adicionalmente a los efectos de dichas categorías sociales, los hallazgos de investigaciones recientes han mostrado las maneras en que múltiples raíces de diversidad –tales como la diversidad informacional en términos de la adquisición de habilidades, conocimientos y nivel educativo diferenciales– influyen las decisiones y acciones (Harrington, 2008). De acuerdo a los testimonios de los entrevistados en esta investigación, algunas de las diferentes respuestas ante la crisis ilustran la existencia de tales lazos. Sin embargo, cabe aclarar que el propósito de este trabajo, más que establecer relaciones causales, ha sido identificar vínculos entre la cultura, la experiencia emocional y el curso que las economías singulares tomaron durante la crisis argentina de 2001.

Otro aspecto relevante de la construcción cultural de las emociones tiene que ver con que, aunque recientemente gran parte de los análisis de la relación entre emociones y economía centran la atención en el aspecto cognitivo de la misma, un estudio profundo de los vínculos entre emoción y economía debería enfocar además la dimensión no cognitiva de la misma constituida por el conocimiento experiencial y físico que los sujetos tienen de sus emociones (Berenzin, 2005). La experiencia física de las emociones diverge de la interpretación de las mismas –en términos de cognición– y de las acciones que se toman en respuesta a ellas. Tal interpretación resulta del entramado de significados

culturales con los que los sujetos experimentan las emociones. Por lo tanto, las emociones y la cultura se presentan en la vida diaria interconectadas. Aunque las emociones sean universales, su expresión es contextual y culturalmente dependiente. De este modo, tanto la cultura como la interpretación intervienen entre las emociones y las acciones (Berenzin, 2005: 111).

Enfocar analíticamente la relación entre la cultura, las emociones y las acciones en situaciones particulares es sustancial para comprender cómo los sujetos enfrentan circunstancias problemáticas. Asimismo, las definiciones culturales de lo que es apropiado –emociones y, consecuentemente, acciones o conductas– no pueden ser consideradas de manera aislada, sino que son contempladas respecto de la situación particular en la que se desenvuelven (Stokes y Hewitt, 1976). Las emociones son culturalmente apropiadas o inadecuadas de acuerdo con la situación en que se desenvuelven (Hochschild, 1979: 560). Por lo tanto, la inadecuación entre emoción y situación genera condiciones problemáticas que requieren lo que Hochschild ha denominado trabajo emocional (*emotional work*), sobre el cual volveré más adelante, es decir, realizar un intento consciente y voluntario de alterar lo que se siente, con el objeto de evitar la desviación afectiva respecto de la situación. “La misma noción de un intento sugiere una actitud activa respecto de las emociones” (Hochschild, 1979: 561).

La evidencia desplegada en este artículo habilita a sostener que las respuestas cognitivas y emocionales a los eventos de la crisis son recíprocamente moldeadas. El papel de las emociones en el curso que toma la conducta económica parece ser significativo en momentos de crisis. La cultura como repertorio para guiar las acciones es central en este trayecto. A su vez, todo estado emocional induce a los humanos a comportarse y actuar en una forma particular (Turner y Stets, 2006: 47). Estas observaciones confirman los resultados de investigaciones formales recientes sobre los procesos de toma de decisión que muestran que las respuestas afectivas combinadas con evaluaciones cognitivas influyen las acciones (Holtgrave y Weber, 1993; Lowenstein *et al*, 2001, Slovic y Weber, 2002). Con ello, no pretendo sugerir que lo emocional cumple un papel central en las economías individuales o familiares, sino que se muestra, siguiendo la línea argumentativa trazada por estudios recientes (Berenzin 2005), que las respuestas emocionales intervienen junto a otros factores en el proceso que genera decisiones y acciones económicas singulares, lo cual se hace peculiarmente evidente durante períodos conflictivos.

En contraste con aquellos enfoques que excluyen o limitan la relevancia de factores como las emociones en la toma de decisiones racionales en el sentido instrumental, los resultados de la presente investigación han permitido ilustrar formas de decidir/actuar en función de situaciones concretas que incluyen

otras variables además de la cognitiva, tales como la emocional⁶ o la relacional⁷. Para ello, partimos del análisis del procesamiento situacional –en el que están involucradas la percepción y la interpretación de información relevante (previa a toda decisión)– que los sujetos hacen acerca de un evento particular, como un proceso de tipo interpretativo y, por ende, cognitivo. Tal procesamiento consiste en la tarea procesual y dinámica que representa el esfuerzo de los actores por categorizar, sistematizar y sintetizar el conjunto de la evidencia, la información y el conocimiento que se encuentra a su disposición⁸.

Las acciones económicas, como una forma entre tantas en que los agentes conducen su relación con el entorno, no escapan a la discusión sobre la interacción entre el pensamiento y la agencia individual. Una de las formas de razonamiento que ha adquirido una reputación más extendida en la sociedad occidental ha sido la racionalidad instrumental, la cual parece dominar todo entendimiento de la relación entre el pensamiento y la acción. En casos en que la lógica instrumental no genera acciones racionales, el modelo microeconómico tiende a atribuirles el carácter de “irracional”. En el estudio de tales casos, el mayor aporte que se ha conseguido gracias al examen crítico de la racionalidad instrumental, en el que la antropología tradicional ha sido pionera, ha sido poner en cuestión la universalidad de su validez⁹. En este trayecto, la disciplina antropológica, al haberse dedicado a comprender y demostrar la complejidad de sociedades llamadas “exóticas”, se ha distinguido por reconocer la diversidad de lógicas exhibida por las complejas instituciones y estructuras de relaciones

-
- 6 Abordaremos la problemática de las emociones desde la noción de emoción que reconoce aspectos biológicos y físicos, y aquellos que remiten a sus significados culturales. Tal concepción de las emociones considera crucial su expresión en contextos sociohistóricos específicos (Leavitt, 1964: 531). Con “emociones” hacemos referencia a la cooperación consciente entre un estado corporal y una imagen, pensamiento o recuerdo (Hochschild 1979: 551), lo cual representa sensaciones corporales y mentales (Hassoun, 2006: 103).
- 7 Al hacer referencia a las dimensiones relacionales involucradas en la determinación de la conducta económica, intentamos ilustrar el carácter negociado que ésta adquiere al ser atravesada por interacciones interpersonales requeridas para emprender las actividades económicas. Esto supone que la vida económica es conducida en escenarios socioculturales particulares, ilustrando la naturaleza histórica y culturalmente variable de los marcos compartidos, en los que tales lazos sociales se configuran (Zelizer, 2005).
- 8 Es imperativo no confundir nuestro énfasis en la percepción e interpretación, actividades cognitivas básicas configuradas por categorías y clasificaciones compartidas, con la conceptualización de la antropología cognitiva, que indaga mediante métodos formalizados acerca de las estructuras psicológicas por las cuales los individuos guían su comportamiento en una manera culturalmente aceptable. Cuestionando el dualismo entre mente y cuerpo, suponemos que la relación entre *pensamiento* y *agencia* es mediada por la actividad práctica.
- 9 Aunque este enfoque provisto desde las disciplinas socioculturales reconoce que el razonamiento lógico es parte de algunos comportamientos económicos, e incluso puede constituir una manera adecuada de acción entre otras, ha sentado las bases de una comprensión sustantiva, como contraparte de la formal, de ciertas acciones y decisiones económicas que no son guiadas por la lógica instrumental, y aun así pueden ser consideradas razonables en cuanto a su adecuación a las circunstancias (Ortiz, 2005: 63).

sociales de las diferentes culturas, desafiando dicotomías etnocéntricas, tales como moderno/no moderno, monetario/no monetario, racional/no racional¹⁰.

El desarrollo histórico del pensamiento occidental sobre la racionalidad económica en particular ilustra el árido proceso en el que se ha ido despojando a lo económico de pasiones desequilibrantes y, por lo tanto, conflictivas con el sentido prudente proyectado en la razón como referente por excelencia de la emergente economía de mercado (Hassoun, 2006; Berenzin, 2005). Tal proceso dio lugar a la legitimación sociocultural de las actividades económicas y financieras del capitalismo floreciente, la cual ha propiciado gradualmente el artificial distanciamiento entre pasiones e intereses, sensibilidad y racionalidad, emoción y razón.

La antítesis resultante de semejante proceso histórico, entre las emociones y la razón, ha sido proyectada en el dilema alrededor de la dependencia o independencia entre ambas. Formulaciones respecto del carácter privilegiado de la primera sobre la segunda, o del razonamiento esclavizado por las pasiones, representan la complejidad de la coexistencia de ambas en la realidad humana, en torno a la cual han girado numerosas discusiones filosóficas y sociales desde tiempos remotos.

Las emociones¹¹, en cuanto, estados afectivos impredecibles, representan supuestamente un obstáculo para el cálculo racional en el sentido instrumental,

10 Enmarcado en el debate antropológico entre el formalismo y el sustantivismo, uno de los pensadores que se ha destacado por abordar la problemática de la racionalidad desde una perspectiva antropológica ha sido Maurice Godelier (1967), quien sostiene que los fenómenos económicos deben ser comprendidos partiendo de un marco epistemológico en el que el sistema económico mercantil originado en Occidente ha impuesto su propia comprensión de "racionalidad", rechazando los intentos de abordar la cuestión de la "racionalidad" y, en consecuencia, de la supuesta "irracionalidad" –tanto de la realidad económica como de la ciencia económica misma– desde el punto de vista de definiciones y supuestos preestablecidos sobre lo que es "racional". Es por ello que Godelier sugiere que resulta más valioso una aproximación del problema de la "racionalidad" en términos del análisis histórico detallado de las diversas lógicas de los diferentes sistemas socioeconómicos gobernados por estructuras sociales concretas.

11 La comprensión antropológica de las emociones tiene raíces en las contribuciones que destacados antropólogos han realizado sobre la indagación del origen cultural de las mismas. En este camino inicial cabe mencionar el aporte de Michelle Rosaldo (1980 y 1984), quien fue la primera en formular de manera sistemática ciertos aspectos clave de lo que posteriormente sería reconocido por un gran número de eruditos como el carácter construido social y culturalmente de las emociones (Lyon, 1998: 42). Otra antropóloga que es importante destacar es Catherine Lutz (1986), quien ha explorado el concepto de emoción como una relevante categoría cultural de Occidente y ha señalado el proceso de devaluación cultural de las emociones. Según Lutz, la construcción cultural occidental en torno al contraste entre emoción y pensamiento refleja distinciones centrales de nuestras sociedades entre el estado psicológico de los afectos y lo cognitivo, entre la pasión y la razón, entre el cuerpo y la mente, o entre lo irracional y lo racional. Ella analiza el lugar medular que ocupa la asunción cultural sobre las emociones como antítesis de la razón en tales sociedades. En términos culturales occidentales, Lutz sostiene que las emociones son consideradas como obstáculos para procesar racionalmente la información y, por ende, alteran la comprensión racional de los eventos. Por lo tanto, según esta formulación cultural, la irracionalidad inherente a las emociones conlleva asociarlas con el caos y el peligro (Lutz, 1986: 291).

dado que introducen elementos de inestabilidad y desequilibrio. La dificultad que esto representa tiene que ver con la imposibilidad de predecir la manera en que las emociones pueden afectar la orientación de las acciones. Esto resulta en particular complejo cuando los juicios que guían las acciones se relacionan con eventos también impredecibles, tales como los que se despliegan durante las crisis económicas. En tales casos, los eventos impredecibles generan un estado de incertidumbre y desequilibrio entre el agente y su entorno, que a su vez conduce hacia la emergencia de respuestas emotivas que parecen gobernar sus acciones (Berenzin, 2005: 122).

Dado que las situaciones extraordinarias demandan la atención e impulsan la reconfiguración de los posibles cursos de acción, por un lado, y que el papel de la información procesada por los actores para tomar decisiones es clave en tales momentos, por el otro, los hallazgos sugieren que el involucramiento emocional resulta de gran relevancia a la hora de que la atención se centre en un recorte específico de la realidad crítica. Por cuanto es imposible aprehender la totalidad de información relevante para orientar la conducta, los sujetos recurren a criterios y estrategias para identificar, sistematizar y sintetizar la información pertinente en términos del ámbito particular de sus vidas singulares.

En la próxima sección de este artículo presentaré exclusivamente algunas de las diversas respuestas observadas en torno a tres cuestiones relevantes surgidas del material etnográfico en las que se pone de manifiesto el papel de la interacción de aspectos cognitivos y afectivos en la definición de la orientación de las decisiones y las acciones: 1) mecanismos de responsabilización sobre la crisis, 2) dinámicas de oscilación entre valores antagónicos, y 3) transformaciones de la interacción social.

MECANISMOS DE RESPONSABILIZACIÓN

En las crisis económicas, el proceso que gobierna la orientación de las prácticas cotidianas puede remitir a la urgencia de restitución del orden conocido, de adaptación al nuevo escenario o de evasión. Sin embargo, todas estas conductas se producen de manera interactiva y sobre la base de significados compartidos. Tanto la percepción del problema que interfiere en la rutina como las respuestas consecuentes se sostienen en marcos convencionales reconocidos y confiables que proveen continuidad, regularidad y legitimidad a las formas conocidas de orientar la conducta (Mead, 1938). Incluso cuando la percepción de las alteraciones, las respuestas consecuentes y la orientación del comportamiento se basan en marcos compartidos relativamente estables, las situaciones de incertidumbre acrecientan la necesidad de recurrir al diseño de intervenciones no rutinarias.

Similarmente a lo que sucede en situaciones problemáticas en la vida cotidiana, en períodos de crisis, los sujetos son interpelados a dirigir deliberadamente su atención hacia una situación que previamente no era objeto de la misma (Schütz, 2003: 32). En tales circunstancias, procesos cotidianos se hacen más evidentes, dado que en ocasiones de cambios o interrupciones inesperadas resulta imperativo para los actores sociales: 1. Dirigir la atención hacia algo que comúnmente pasa desapercibido por ser rutinario. 2. (Re)explicitar la situación en cuanto a las alternativas de acción posibles. 3. Redefinir la orientación de los cursos de acción, eventualmente restituyendo el curso habitual o reorientando las prácticas alteradas.

Una de las formas en las que durante la crisis se hizo evidente este fenómeno ha sido la recurrente consideración por parte de los actores individuales sobre qué sujetos o entidades eran percibidos como responsables de la crisis y, en consecuencia, de sus padecimientos o incertidumbres. El hecho de que los sujetos realicen juicios sobre los sujetos o entidades (“el país”, “la economía”, “el Gobierno”, “mi empresa”, “el dueño de la fábrica [en quiebra]”, “seré yo?”)¹² percibidos como responsables de la crisis y sus consecuencias en la vida cotidiana refleja la necesidad de procesar cognitivamente y afectivamente los eventos en términos subjetivos.

La consistencia entre situaciones concretas, el marco sociocultural y emociones resulta, según Hochschild (1979: 563), del esfuerzo diario que cada individuo realiza de manera privada. Durante las crisis económicas la consistencia tripartita de la que habla Hochschild se debilita peculiarmente, iluminando el flujo latente de reglas compartidas social y culturalmente respecto de las emociones, el cual la socióloga proyecta en la noción de reglas de sentimientos (*feeling rules*, el deber ser de las emociones respecto de cada situación) y de manejo emocional (*emotional management*, el ser de lo que tratamos de sentir ante cada situación). Otra suerte de reglas estrechamente vinculadas con las reglas de sentimientos son las que Hochschild denomina reglas de encuadre (*framing rules*), de acuerdo con las cuales los sujetos adscriben definiciones y significados a cada situación (Hochschild, 1979: 566).

En nuestro caso, mientras que las reglas de encuadre son las que permiten a los sujetos generar mecanismos de responsabilización respecto del malestar causado por la crisis, las reglas de sentimientos consisten en la base sobre la cual los actores maniobran sus emociones respecto de tales mecanismos. Como empleado del Scotia Bank, luego de haber sido suspendido y más tarde despedido de la empresa en los meses subsiguientes a

12 Categorías utilizadas por los entrevistados.

diciembre de 2001, Pablo relata –desde su identidad como cliente y a la vez empleado del banco– cómo ha ido recuperando sus depósitos bancarios, que habían quedado atrapados por el corralito:

[Los ahorros] los fuimos sacando con los bocones, con el índice éste que pusieron. A medida que se pudieran sacar, lo sacábamos. Además, mientras el banco estuvo suspendido, hubo una opción que el banco les dio a sus clientes que fue cambiarlos por bonos del Estado. Pero en realidad como el banco estaba calzado con préstamos al Estado, era una cosa lógica “¡cambie los depósitos por bonos del Estado y que se las arregle el Estado!”. Es más, a nosotros nos llegó una circular interna diciendo: “Miren, esto es lo que ustedes tienen que recomendar a los clientes, porque es la única forma que de alguna manera se pueda vender el banco”. Y la gran mayoría de los clientes, y por supuesto todos los empleados hicimos eso ¡los empleados son clientes siempre!... pero con emociones hacia el banco, pasamos a los bonos de 2012.

La decisión de Pablo de recuperar sus ahorros mediante los bonos 2012 resulta del esfuerzo de combinación situacional respecto de las acciones, entre las reglas de sentimientos, las reglas de encuadre y el manejo emocional. El haber sido suspendido del trabajo pone en evidencia, por un lado, la relación afectiva respecto de su ocupación, la cual incide en la aceptación de los bonos 2012, repercutiendo en la vida económica personal por no poder contar con el dinero en el presente, o bien por tener que involuntariamente aceptar una forma de pago/inversión determinada. Por otro lado, debido a que las reglas de sentimientos y de encuadre se implican mutuamente como marco de evaluación sobre la adecuación o inadecuación entre emoción y situación, los sujetos pueden asumir nuevas reglas para responder –cognitiva y emocionalmente– ante circunstancias divergentes respecto de lo rutinario (Hochschild, 1979: 566). Pablo define la situación de haber sido despedido –de acuerdo con las reglas de encuadre– como resultado de la bancarrota del banco originada por la crisis generalizada, y no como resultado de fallas personales. La responsabilidad de su situación individual recae sobre una entidad abstracta tal como “la crisis”. Por su parte, la adecuación/inadecuación entre sus emociones y la situación –de acuerdo con las reglas de sentimientos–, sienta las bases para que Pablo no sienta un disgusto legítimo contra la empresa ni contra sí mismo. Tales respuestas respecto de la situación, a su vez incidieron en las decisiones por tomar, como es en este caso la aceptación pacífica de la propuesta del banco respecto de los bonos 2012.

Los empleados como Pablo, según él, son clientes que se diferencian de otros clientes por el hecho mismo de estar emocionalmente ligados al banco. El involucramiento afectivo respecto del banco hace que sus decisiones supuestamente

disten de ser racionales, objetivas u óptimas en términos instrumentales, como pueden serlo las de los clientes desapegados a la entidad bancaria. En circunstancias críticas en que las opciones para la institución oscilaban entre la bancarrota y la venta del banco, la recomendación de cambio hacia los bonos 2012 proyectaba una suerte de aval hacia la continuidad del banco y, por ende, de los puestos de trabajo respectivos, además de representar quizás la única alternativa perceptible en ese momento de acceder a los ahorros bloqueados por el corralito, por parte de los empleados clientes.

Incluso, en el caso de aquellos actores que previamente a la crisis adherían ideológica y activamente a alguna entidad colectiva, la legitimación de las experiencias de desviación emocional respecto de la situación excepcional se produce mediante la reidentificación con un grupo social dado, lo cual supone un esfuerzo en el que se recombinan lo emotivo y lo cognitivo como reubicación de la experiencia personal respecto de la del grupo, dando lugar a nuevas configuraciones en las acciones por llevar a cabo. El ejemplo de Ariel, empleado administrativo en una imprenta recuperada, nos introduce en la experiencia notable de las empresas recuperadas por sus trabajadores luego de su bancarrota durante la crisis de 2001. En medio de la quiebra inminente de la imprenta, el propietario vendió algunas maquinarias “que eran el corazón de la imprenta”, lo que enfureció a los trabajadores, quienes contrataron una abogada para evaluar la situación e hicieron una denuncia por intento de vaciamiento de la empresa, porque en el inventario no figuraban las dos principales impresoras:

[La abogada de los trabajadores] se dio cuenta que esas máquinas que se querían llevar no estaban en el inventario. Ahí se puso muy seria la cuestión con el dueño porque sentimos que nos estaban estafando. Nos dimos cuenta de que no podía ser porque todos los bienes figuran en un inventario y en caso de quiebra correspondía la liquidación, el remate de esos bienes para pagarle a los acreedores, a los trabajadores, lo normal. Y lo que en realidad el dueño estaba haciendo era adelantarse a ese fenómeno para salvarse él mismo. Las autoridades judiciales firmaron un inventario que no era real.

Cabe notar que en principio, la decisión de los empleados de ocupar la empresa fue el resultado del disgusto respecto de la disputa en torno a la venta de las máquinas, interpretada por los trabajadores como una estrategia deshonesta por parte del dueño, a quien consideraron a partir de ese momento el principal responsable de su malestar. Tal ocupación, que en un primer momento se planteó como la necesidad de retener las máquinas para un eventual inventario real, se transformaría más tarde en la recuperación de la empresa y la constitución de una cooperativa de los trabajadores.

Lo que hicimos nosotros para evitar que se lleven las máquinas de noche fue quedarnos en la imprenta, incluso cortaron la energía por falta de pago e igual nos seguimos quedando. Al principio no era que no le permitíamos el acceso, sino que simplemente queríamos evitar que se lleven las máquinas, hasta que cortan el teléfono, la energía. Era una empresa chica, familiar, había gente acá que trabaja desde chico, tenían mucha confianza con el dueño incluso como un padre. Bueno, yo estaba enojado, pero ellos eran los más enojados porque eran los que más estafados se sentían, eran los que tenían más experiencia, mejor calificados, nunca habían hecho una huelga, nada. Eran los más amigos del patrón. Bueno la empresa quebró, las máquinas que no iban a entrar en el inventario no se las pudo llevar, tuvieron que entrar en el inventario y nosotros nos dimos cuenta que teníamos que conservar era el trabajo [...] Yo particularmente milito desde hace mucho tiempo en un partido de izquierda, pero ni el 19 y ni el 20 me sentí tan involucrado como cuando fue la toma de la imprenta, nunca lo había sentido tan personal.

Aunque previamente participaba en una agrupación política, recién cuando sus emociones personales compartidas por sus colegas se vieron entrelazadas con una situación en la que la continuidad de su fuente de trabajo se puso en cuestión, Ariel comentó que se sintió personalmente más envuelto en una entidad colectiva que luchaba por la supervivencia de la empresa. En su relato, él, y en particular sus compañeros de trabajo, encontraron al “patrón” o “dueño” de la empresa como principal responsable de la situación de quiebra en la que se encontraba la imprenta en medio de la crisis. Incluso, el manejo que Ariel hace del conflicto emocional que le genera la situación se proyecta en la adhesión previamente ideológica que lo acerca afectivamente al emergente grupo de trabajadores de la empresa. Así, la experiencia propia dista de ser percibida como el resultado de problemas personales o de una inadecuación entre las emociones y la situación. Por el contrario, al ser identificadas con el grupo, los conflictos personales que resultan de tales experiencias afectivas respecto de la situación particular, en vez de ser reprimidos, son legitimados y abren paso a la conciencia crítica y la resistencia (Summers Effler, 2002: 50).

El relato de Pamela, quien toda su vida laboral se desempeñó como peluquera en un emprendimiento personal, muestra que a pesar de haber buscado alternativas para adecuarse a la insólita situación, la carga emocional aguda que implicó el sacrificio de tener que dejar su trabajo, incluso en un nivel extremo como para desencadenar pánico, se relaciona con un registro más profundo de la situación, por cuanto al reflexionar sobre su malestar ella oscila entre sentimientos de autculpabilidad y de identificación de sus problemas personales en términos de las circunstancias contextuales.

Tuve que cerrar la peluquería en el 99. La gente no venía, no entraban porque no trabajaban, la gente no tenía plata para venir. Yo no tenía trabajo para nada, estaba desesperada. Bueno, y después encontré en la calle dos señoras, fui a trabajar por hora y me daban 5 pesos. Y de ahí me agarró como un ataque de pánico porque yo no sabía de qué manera resolver el problema [...] La pasé mal, muy mal, porque a veces no cuento. Era como mío solo y no podía quejarme, porque ya no tenía a dónde ir a quejarme. Y cuando tuve que cambiar de trabajo de repente me sentí muy mal, porque no era lo mío. Yo lloraba, cuando yo iba a trabajar a lo de la señora. Para mí fue como una muerte.

Es interesante notar que en ocasiones de diferentes interrupciones, en una misma narración las personas pueden sostener posiciones divergentes sobre el/los responsables de la crisis. Esto indica que una aparente ambigüedad en el relato adquiere otro registro, si cambian las situaciones y las interacciones concretas que cada sujeto vivencia, en el que el procesamiento cognitivo y emocional que guía las conductas se vuelve razonable en cuanto a los eventos y las relaciones sociales concretos:

Y cuando alguna gente me decía, “Yo trabajo”, yo me asustaba, me decía “¿Cómo? ¿Qué...? ¿Vos trabajas?” Yo pensaba: “¿Seré yo?”. Viste, porque no había trabajo. Alguno trabajaba, entonces pensaba que saldría algún trabajo, e iba en seguida corriendo para buscar trabajo.

Para Pamela, durante la crisis la desocupación se transformó en una constante, por lo tanto, el hecho de darse cuenta de que algunos mantenían su puesto de trabajo consistía en un elemento emocionalmente desestabilizador que la hacía pensar que era responsable de su propio pesar. Simultáneamente, este elemento representaba una fuente de esperanza de encontrar una alternativa laboral. A su vez, la información relevante para comprender su propia situación en el marco de la crisis era aprehendida a través de las experiencias de todos sus allegados que “estaban mal”. Tal información le permitía reconocer como responsable del malestar generalizado y contingente a “la crisis” –fenómeno al cual todos invocaban, aun cuando no lo pudieran describir o delimitar con exactitud–, y por ende identificarse como una víctima más en el conjunto de damnificados por la crisis.

Tanto la identificación de información clave como las consecuentes estrategias de acción eran en este caso moldeadas por las respuestas emocionales desencadenadas por la singular situación que Pamela experimentó, y se sostenían en las relaciones sociales a su alcance. Incluso, el estado emocional experimentado por Pamela respecto de sacrificar su oficio a favor de subsistir refleja la referencia a esquemas de comprensión culturales en rela-

ción con la valorización de los oficios y con el sentido de dignidad atribuido diferencialmente a estos últimos.

En algunos casos, como en el primero mencionado aquí, la vía menos aventurada de procesar cognitiva y emocionalmente los cambios y problemas circunstanciales consiste en responsabilizar a entidades de carácter abstracto, en cierta medida desconocidas, tales como el país, la macroeconomía, la crisis. En otros casos, tal procesamiento se orienta hacia situaciones conflictivas concretas (como la tensión en torno al inventario de la imprenta) que demandan la atención por estar al alcance directo de los sujetos y ponen en evidencia mecanismos para buscar responsables concretos de la situación extraordinaria. Mientras que fenómenos de carácter más abstracto desde el punto de vista de los sujetos singulares, y en cierta medida desconocidos como “la crisis”, permiten con más facilidad a los actores desligarse emocionalmente de la responsabilidad del propio pesar; en situaciones más cercanas o conocidas la responsabilidad recae sobre determinados actores particulares, tal como es el caso del propietario de la imprenta o de la estilista. Sin embargo, más interesante aún es que dichos mecanismos de búsqueda de responsables parecen ser dinámicos, tal como lo muestra nuestro tercer caso, en el que predomina la oscilación respecto de la responsabilidad del pesar entre diferentes actores y entidades, dependiendo de la variedad de situaciones actuales, de experiencias pasadas, de instancias de interacción con las que los sujetos se confrontan.

DINÁMICAS DE OSCILACIÓN ENTRE VALORES ANTAGÓNICOS

Las experiencias de circunstancias asiduas de la vida corriente dotan a los actores de las habilidades necesarias para operar en situaciones extraordinarias (Bloch, 1998; Bourdieu, 1997). El conocimiento cultural del entorno en que los individuos operan les permite adquirir las capacidades básicas para encarar tanto tareas habituales como noveles. Este proceso de adquisición y almacenamiento de conocimiento para actuar consiste en organizar lo conocido, reservar espacio para lo nuevo y, por ende, sentar las bases de las habilidades básicas necesarias para hacer frente a noveles circunstancias en dominios específicos de la práctica (Bloch, 1998). Aunque no sean radicalmente insólitas, las situaciones extraordinarias constituyen desafíos inusitados para los actores que requieren explicitación y redefinición de las prácticas habituales.

Esto se pone en evidencia cuando analizamos comparativamente los testimonios de quienes incluso por la edad ya habían experimentado fluctuaciones previas en sus economías personales. Ellos estuvieron en mejores condi-

ciones de afrontar la crisis que aquellos que han experimentado el colapso de 2001 como la primera ocasión en la que deben confrontarse con disrupciones tan significativas tanto en el orden de lo material como en el de lo simbólico. Aun cuando las experiencias pasadas no sean estrictamente análogas, favorecen la emergencia de un estado de alerta propicio para el desenvolvimiento en momentos cargados de dificultades. Incluso aquellos que hacen referencia a patrones de conducta económica familiar (“somos conservadores” o “austeros”) que trascienden el momento de crisis, lo hacen en términos de la importancia de haber atesorado experiencias en situaciones críticas recurrentes, que han nutrido la conformación de sus esquemas de interpretación doméstica, facilitando en cierta medida el afrontamiento de las modificaciones generadas por la crisis.

Para aquellos actores provenientes de sectores sociales trabajadores, acostumbrados a la falta de recursos, la profundización de la escasez de los mismos no representó cambios abruptos en el estilo de vida, como puede serlo para aquellos provenientes de sectores medios. Aun cuando las alteraciones se produjeran más en lo que concierne a la subsistencia que al estilo de vida, tuvieron menores efectos en las respuestas emocionales y cognitivas de sujetos de los sectores trabajadores que en las de los medios. El margen de lo aceptable respecto de una situación adversa es significativamente divergente, según el posicionamiento en la estructura social y los cambios que el entorno supone. Beatriz, una empleada doméstica a quien le redujeron las horas de trabajo, muestra este fenómeno:

La situación era mala en ese momento, pero siempre había algo para comer. Uno puede “cartonear” si uno no consigue trabajo, por ejemplo. En cuanto a la crisis, mi vida era siempre la misma. Nunca tuve las cosas en abundancia. Quizás lo hubiera notado si hubiera tenido en abundancia, como cuando estás acostumbrado a gustos o a otras cosas. Los que estábamos acostumbrados, con el poquito era bastante. Un poco de pan y medio de carnaza era para nosotros una riqueza y para otros una pobreza. No veíamos necesidad, porque siempre fue lo mismo. No veíamos una diferencia. No creo que hubo tiempos peores, porque siempre desde algún lugar salía algo.

Sobre la base de sus investigaciones concernientes a los comportamientos en situaciones de crisis, Forman (1963: 290) sugiere que la actitud de resignación consiste en el resultado de ignorar o fracasar en responder efectivamente a señales reconocidas como amenazas inminentes. Este tipo de resignación gestada en circunstancias críticas consiste, según el autor, en un tipo de comportamiento que, aunque no deriva en acciones racionales,

tampoco puede considerarse completamente irracional, lo cual supone la redefinición de lo que es “racional” en circunstancias críticas.

En lo que concierne a los sectores sociales medios, el contexto de 1990 había supuesto el acceso –en gran medida favorecido por el fomento al crédito y el endeudamiento– a niveles de consumo desconocidos hasta el momento por algunos sectores. No poder ya acceder a algunos bienes y servicios generó en la crisis una frustración de magnitud en esos sectores, dado que perdían una posición de confort a la cual les era emocionalmente difícil renunciar. Los sectores medios que gradualmente habían logrado acomodarse en una mejor posición que sus antecesores experimentaron la movilidad negativa, consecuencia de la crisis, como emocionalmente devastadora. Incluso, lo que concierne a la tendencia magnificada durante los noventa de ahorrar en dólares generó una indignación sin precedentes cuando la convertibilidad dejó de tener efecto y los depósitos fueron pesificados. El significado atribuido a tales “conquistas” respecto del bienestar implicó que su deterioro tuviera efectos en la vida que excedían lo material, denotando profundas implicancias en lo emocional y lo simbólico. En tales casos, las entrevistas sugieren que el hecho de haber conquistado económicamente un bienestar antes inexistente acrecentó el padecimiento de tales sujetos en la crisis.

Respecto de los sectores medios, contrariamente a la propensión, demostrada por Thorstein Veblen (2004), al consumo de bienes y servicios de lujo con el fin de exhibir públicamente poder económico y estatus, nuestros hallazgos ilustran lógicas alternativas que indican la emergencia durante la crisis de un estado temporario (y en ocasiones ficticio) en el que ciertos sujetos pudientes sentían la necesidad de mostrarse ahorrativos –e incluso perjudicados por la crisis– para mantener su estatus social. Originalmente, esta conducta parecía tener relación con medidas que actores individuales tomaban a favor de protegerse frente a la creciente inseguridad. Sin embargo, a medida que las narraciones de los sujetos reiteradamente aludían a interpretaciones y sensaciones vinculadas con cierta incomodidad causada por la acentuación –producto de la crisis– del contraste entre estatus sociales divergentes (ricos/pobres, empleados/desempleados, etcétera), pude advertir la presencia de una lógica diferente de aquella en torno a la inseguridad, en la que el vínculo entre emociones y valores ligados al estatus social cobraba mayor centralidad.

Categorías y valores culturales en torno al estilo de vida influyen en los múltiples significados atribuidos al dinero, por ejemplo, según los diversos ámbitos privados en los que se utiliza. A su vez, el escenario crítico enmarca tal incidencia de manera que la misma cantidad de dinero

asignada para “ir a la disco” en otro momento se volvía cuestionable, como resultado de una decisión frente a la incertidumbre contextual o de la “moda” de adecuarse a la situación crítica del entorno, a pesar de no padecerla en lo privado. Los 20 pesos categorizados cuantitativamente eran los mismos que permitían el acceso a un servicio, pero cualitativamente se distinguían situacionalmente:

Mi esposa y yo teníamos trabajo, pero no éramos los más ricos. Vivíamos bien, pero igual tratábamos de recortar costos, por las dudas. La cuestión no era ni cambiar de estilo de vida, ni vivir con excesos. Recuerdo que antes de la crisis pagábamos 20 pesos sólo para entrar en una disco, y durante la crisis, ¡ni locos lo hubiéramos hecho! No fuimos más a lugares caros, además ya no era bien visto. Por ejemplo, inclusive en el banco, en donde todos estaban bien financieramente, antes era *chick* decir que tenías dinero, pero durante la crisis se volvió casi de moda decir “No tengo dinero”. De repente, todos, incluso los más ricos del banco, decían “Yo no puedo pagar eso”. Y eso no era cierto, aun cuando ellos tenían quizás un poquito menos que antes.

208

En el marco de un replanteo generalizado de los patrones personales y familiares de consumo, debido a la percepción de situaciones extraordinarias potenciales, varios entrevistados hacen mención de conductas recurrentes entre miembros de los sectores medios y de alto poder adquisitivo durante la crisis que manifiestan esta dinámica de oscilación entre valores antagónicos como el ahorro y la ostentación:

Hubo un replanteo en el consumo. Todo el mundo, los que tenían dinero y los que no, tuvo la precaución de gastar menos [...] Me di cuenta de que todo el mundo hizo lo mismo. En ese momento fue bien visto ser ahorrativo y mal visto ser ostentoso o desperdiciar el dinero.

La interpretación de indicios que ilustran la incertidumbre contextual dio lugar asimismo a decisiones tales como “stockearse” de mercadería (principalmente alimentos) con el fin de paliar situaciones extraordinarias que potencialmente podrían afectar la vida diaria de los sujetos individuales. Es importante notar que tal interpretación no sólo se sustenta en la información provista por los medios de comunicación sino además, principalmente, en la selección de información a través de las redes de relaciones sociales al alcance de los sujetos. Uno de los criterios predominantes para realizar tal selección consiste en enfocar la atención hacia aquellos eventos que emocionalmente despiertan inquietud por remitir a experiencias previas similares y por poner potencialmente en cuestión aspectos básicos de la subsistencia:

Me acuerdo de que pasaba la Policía diciéndoles a los del negocio que cierren, porque se venía una horda de gente. Todo el mundo estaba mal [...] Obviamente no sabía qué hacer, y tampoco gastaba, no consumía. ¿Sabés de qué me acuerdo? De que nos habíamos *stockeado* mucho de mercadería, de comida. No sé, por las dudas, por si pasaba algo, yo había comprado muchas latas de tomates, de conservas, arroz, fideos [...] estaba súper *stockeado*.

Incluso entre los sectores más pudientes, decisiones tales como acopiar alimentos parecen ilustrar el temor suscitado por la posibilidad de experimentar potenciales situaciones extremas. Asimismo, Darío –quien a pesar de definir su situación económica como “sin problemas porque nosotros estábamos muy bien” gracias a sus ingresos como directivo de un banco extranjero junto a los de su mujer y sus actividades financieras y rentistas– ilustra este fenómeno:

Cada vez se hablaba más del tema. Se hablaba más en los medios, en los diarios, también entre los amigos. En un primer momento pensamos: “¿Qué hacemos? ¿Qué decisiones tenemos que tomar?”. Parecía un poco ridículo, pero tuvimos un pequeño depósito de conservas, un *stock* de latas para situaciones de emergencia; no fue un valor enorme pero pensamos: “Bueno, por lo menos si no podemos, se puede para tener suficiente, que sé yo, leche para los chicos, la familia”.

ALTERACIONES DE LAS NORMAS COMO INSTANCIAS DE TRANSFORMACIONES EN LA INTERACCIÓN

Aun en los momentos más críticos las relaciones sociales no sólo siguen su curso sino que son modificadas y adaptadas a las circunstancias. Sin embargo, el desafío consiste en preguntarse: ¿Cuáles son las variables que inciden en dicha reconfiguración de las relaciones sociales en tiempos de crisis?

Las interacciones pueden tomar la forma de marcos que constriñen aún más la vida económica abatida por la crisis, de soportes que permiten mantener el nivel de vida previo, de recursos asociativos novedosos, etcétera. Los efectos positivos o negativos que genera un acontecimiento extraordinario sobre la vida diaria son de cualquier modo excepcionales y, por lo tanto, requieren la intervención no rutinaria por parte de los sujetos. El carácter en gran medida insólito del escenario crítico representó un reto sin precedentes para estos últimos, por cuanto las configuraciones económicas, sociales y culturales constitutivas de sus vidas cotidianas se vieron concretamente modificadas o eran percibidas como potencialmente vulnerables.

Dado que la acción no sólo depende de la situación sino que esta última es constitutiva de aquella (Joas, 1996: 160 citado en Bandelj, 2009: 361), la relación situación acción es clave durante la vida diaria tanto en

momentos ordinarios como en aquellos extraordinarios. La contribución teórica de Erving Goffman (1967: 175) es pertinente a este respecto, por cuanto permite precisar las diferencias entre distintos tipos de momentos o circunstancias en los que se proyectan los cursos de acción distinguiendo entre momentos en los que se intensifica la ocurrencia de eventos (*eventful*) y momentos en los que, por el contrario son escasos los sucesos de carácter imprevisto (*uneventful*)¹³. Recuperando y complejizando tal distinción analítica, Preda y Gaggioli (2013) sostienen que la conducta humana, en situaciones extraordinarias y en momentos dados por sentido, consiste en dos caras de la misma moneda, dependiendo de cómo los sujetos abordan ciertas asunciones situacionales fundamentales de las pautas convencionales de interacción, tales como el carácter abierto de las situaciones y la orientación mutua.

En circunstancias extraordinarias, tales asunciones son reemplazadas por su opuesto: la apertura situacional se cierra y la orientación mutua se rompe. Los comportamientos que emergen en tales situaciones dependerán de cómo se esforzarán los actores por restaurar o reemplazar tales asunciones con su opuesto (Preda y Gaggioli, 2013). En el caso de que la orientación mutua sea invalidada, por ejemplo, puede ocurrir que esto conduzca a la suspensión de normas asociadas con la violencia física o simbólica, e incluso con la propiedad individual. Las normas que habitualmente operan como repertorio para la acción, en tales circunstancias pueden ser modificadas o llanamente suspendidas, dando espacio a la reconfiguración de las relaciones sociales, con implicancias en las respuestas cognitivas y emocionales a los eventos. En tales momentos, es mayor la probabilidad de que se desencadenen conflictos causados por tal suspensión o modificación de normas. Las alteraciones de las convenciones en torno a la propiedad individual, por ejemplo, pueden incluso dar lugar a percepciones distorsionadas de los derechos y obligaciones, que se plasman en conflictos. Durante la crisis argentina, algunos sacaban provecho de dicha invalidación de la orientación mutua, a fin de transgredir convenciones en torno al crédito, el valor del dinero o el sistema monetario.

13 Erving Goffman (1967) sostiene que mientras que los primeros corresponden a instantes en los que en un corto plazo se suceden muchos eventos o circunstancias no necesariamente convencionales (*eventful*), en los que los cursos de acción son difícilmente manipulados por los actores, los segundos se caracterizan por la escasez de los mismos, lo cual supone cursos de acción manipulados de manera relativamente ordenada y efectiva, con resultados en cierto modo predecibles. Tal distinción refleja a su vez características de los cursos de acción que operan en ambos momentos, tales como significativos o banales, problemáticos y no problemáticos, alterados e inalterados, desafiantes y confortables, inciertos y ciertos. Los sujetos realizan esfuerzos por minimizar el carácter circunstancial de los momentos.

Celia era propietaria de una boutique en un barrio humilde de la ciudad de Buenos Aires. Las circunstancias extraordinarias la obligaban a dar mercadería a crédito, aun cuando la mayor parte de sus clientes no cancelaban sus deudas. Según ella, aunque era inevitable vender mediante esa variante, dada la situación generalizada de crisis, en numerosas ocasiones las deudas impagas eran reflejo de aspiraciones financieras personales para aprovechar la situación de inestabilidad. Este relato muestra que en tales circunstancias transaccionales se ponían de relieve ciertas conductas en interacción, en cuanto desvíos de pautas socioculturales respecto del cumplimiento de tales obligaciones, las cuales desencadenaban respuestas afectivas y cognitivas, que a su vez daban lugar a redefiniciones del significado de esas prácticas. En el extracto a continuación se plasma la manera en que Celia, quien habitualmente vendía a crédito a aquellos que consideraba confiables, interpreta como un tipo de agresión, en el dominio tanto material como simbólico, el hecho de que algunos de sus clientes aprovecharan la incertidumbre para retrasar el pago de las cuotas que adeudaban:

Todos sentíamos como una inestabilidad mental. Yo me acuerdo que tenía mucha bronca porque me debían mucho dinero. Yo vendía y no cobraba, no recibía dinero. Yo daba a pagar a crédito en tres o cinco veces. Y ni siquiera así me pagaban. Todos los comercios daban a crédito. Tal era la histeria que una clienta me debía mucha plata, como 500 pesos, y un día vino y me dijo: "Celia, espérame un poco porque estoy esperando que aumente el dólar para pagarte". Era una sinvergüenza. Yo sólo les daba a crédito a los conocidos o gente que veo que me van a poder pagar, ¡pero mirá! Yo también pagaba a dos o tres veces la mercadería, pero no le debía a nadie nada. Yo sé que otra clienta se fue de vacaciones con lo que me debía a mí! Aproveché la crisis para tener la excusa de no pagarme.

La alteración de las normas de conducta en torno al crédito, resultado de la crisis, dio lugar a transformaciones en las relaciones sociales implicadas. En el marco de tales transformaciones, mientras una parte potencialmente podía favorecerse, resultaba desfavorable para la otra tanto en el orden de lo financiero como de lo simbólico, generando un malestar emocional por sentirse defraudada.

La introducción de cuasi monedas tales como los bonos de emergencia lecop, patacones, lecor, etcétera. emitidos durante 2001 y 2002 por el Gobierno, debido a la escasez de recursos financieros, provee otro ejemplo de las reconfiguraciones en las relaciones interpersonales resultado de la modificación temporaria de ciertas normas que en este caso se relacionaban con el sistema nacional de circulación de moneda.

Ante la caída estrepitosa de las ganancias obtenidas en su negocio, respecto de años anteriores, Gustavo, un joven emprendedor propietario de un local en la Provincia de Buenos Aires, procuró recurrir a redes de contactos

conocidos y nuevos para buscar tareas alternativas que pudieran acrecentar su nivel de ingresos y complementar las escasas ganancias de su negocio. Luego de la observación minuciosa de nuevas necesidades surgidas en el entorno cambiante, Gustavo comenzó un emprendimiento junto con un amigo que tenía contactos en una casa de cambio, el cual consistía en “comprar” cuasi monedas (lecop, patacones, lecor) a un precio menor del corriente para luego “venderlas” obteniendo una diferencia:

[...] Estaba haciendo otra cosa aparte del negocio. Cambiaba plata esto era en la época de los patacones y todo eso; les retenía una tasa y después los liquidaba en una financiera. Eso me daba más plata que el negocio. ¿Cómo llegué a eso? Y, mirando la TV, leyendo los diarios, observando lo que pasaba en la calle y en mi negocio, porque al principio nadie aceptaba ni lecop, ni patacones. La gente venía y me los vendía. Y yo les daba plata, pesos a cambio de... Y después los revendía. Además, compraba cosas que se pudiera comprar con eso, comida principalmente. Los que aceptaban esos patacones, ahí iba a comprar.

212

Para Gustavo, este nuevo fenómeno producto de una decisión gubernamental de cambiar la normativa vigente respecto del sistema monetario, en combinación con su percepción de nuevas necesidades resultantes de la escasez de dinero en efectivo entre sus amigos y clientes, le permitió emprender una nueva actividad comercial que complementó y equilibró sus menoscabadas finanzas personales. Este caso pone en evidencia una de las maneras en que las modificaciones de ciertas normas convencionales abren paso a la reconfiguración de las relaciones sociales clave para abordar prácticas financieras alternativas.

CONCLUSIÓN

Este estudio aspira a reconocer y enfatizar el carácter singular de un estudio de las experiencias humanas en un marco crítico, sosteniendo que tales circunstancias extraordinarias echan luz sobre las conexiones existentes entre experiencias cognitivas, emocionales y relacionales, requeridas para emprender actividades económicas concretas. En los escenarios históricos de crisis se manifiestan de manera singular las interrelaciones entre las dimensiones simbólicas y materiales de la vida.

La investigación constituye un intento de explorar en qué medida las crisis económicas afectan la agencia económica. Aunque las limitaciones impuestas por instituciones económicas sobre la agencia han sido ampliamente investigadas, se sabe relativamente poco sobre lo que sucede durante los colapsos institucionales o sus consecuencias. Es escaso el conocimiento

sobre cómo las crisis cambian por ejemplo, el significado del dinero como elemento clave en las relaciones sociales, o cómo los actores durante o a partir de las crisis dan sentido a sus relaciones, nociones de propiedad u obligación, etcétera.

Las recurrentes crisis locales, regionales y globales han abierto caminos de indagación en los que la perspectiva antropológica puede contribuir al observar las crisis desde el punto de vista de los actores mismos, lo que se traduce en la exhaustiva labor empírica de comprender la vida económica en términos de la realidad concreta, histórica y culturalmente variable. El aporte de la antropología sobre el análisis de la economía en tiempos de crisis tiene que ver con un enfoque original sobre dimensiones informales de la vida social y cultural, el cual es central para esclarecer discrepancias entre las comprensiones formales y lo que sucede en la realidad. El conocimiento antropológico puede ofrecer un entendimiento distintivo del complejo –y recurrentemente crítico– mundo contemporáneo desde la perspectiva concreta de actores singulares, mediante el cual ilustra la diversidad de formas en que los mismos piensan, sienten y actúan. ✱

REFERENCIAS

1. Bandelj, Nina. 2009. Emotions in economic action and interaction. *Theoretical Sociology* 38, pp. 347-366.
2. Berenzin, Mabel. 2005. Emotions and the economy. En *The handbook of economic sociology*, eds. Neil Smelser y Robert Swedberg, pp. 109-131. Nueva York, Russell Sage Foundation and Princeton, Princeton University Press.
3. Bloch, Maurice. 1998. Language, anthropology and cognitive science. En *Anthropology in theory: Issues in epistemology*, eds. Henrietta. Moore y Todd Sanders, pp. 288-299. Oxford, Blackwell Publishing.
4. Bloj, Cristina y Ernesto Laclau. 2008. *Ciudadanía, experiencias deliberativas y nuevas subjetividades políticas en la Argentina post crisis: asambleas barriales y presupuesto participativo*. Madrid. Inst. Univ. de Inv. Ortega y Gasset.
5. Bourdieu, Pierre. 2005. *The social structures of the economy*. Cambridge, Polity Press.
6. Bourdieu, Pierre. 1997. Le Champ Economique, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 119, pp. 48-66.
7. Fernández Álvarez, María Inés. 2011. Más allá de la racionalidad: el estudio de las emociones como prácticas políticas *Revista Mana Estudios de Antropología Social* 17 (1), pp. 41-68.
8. Forman, Robert E. 1963. Resignation as a collective behavior response *American Journal of Sociology* 69 (3), pp. 285-290.
9. Godelier, Maurice. 1967. *Racionalidad e Irracionalidad en la Economía*. México DF, Siglo XXI.
10. Goffman, Erving. 1967. *Interaction ritual*. Nueva York, Pantheon Books.
11. Harrington, Brooke. 2008. *Pop finance: Investment clubs and the new investor populism*. Nueva Jersey, Princeton University Press.
12. Hassoun, Jean-Pierre. 2006. Emotions on the trading floor: Social and symbolic expressions. En *The Sociology of Financial Markets*, eds. Karin-Knorr-Cetina, y Alex. Preda, pp. 102-121. Oxford, Oxford University Press.
13. Hintze, Susana y Daniel Cassano. 2003. *Trueque y economía solidaria*. UNDP.
14. Hochschild, Arlie. 1983. *The managed heart: Commercialization of human feelings*. Berkeley, University of California Press.
15. Hochschild, Arlie. 1979. Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure. *The American Journal of Sociology* 85 (3), pp. 551-575.
16. Leavitt, John. 1964. Meaning and feeling in the anthropology of emotions, *American Ethnologist* 23 (3), pp. 514-539.
17. Löwenstein, George, Elke Weber, Charles Hsee y Ned Welch. 2001. Risk as Feeling. *Psychological Bulletin* 127 (2), pp. 267-286.
18. Lutz, Catherin. 1986. Emotion, Thought, and Estrangement: Emotion as a Cultural Category. *Cultural Anthropology* 1, pp. 287-309.
19. Lyon, Margot. 1998. The limitations of cultural constructionism in the study of emotions. En *Emotions in social life: Critical themes and contemporary issues*, eds. Gillian Bendelow y Simon J. Williams, pp. 39-60. Londres, Routledge.
20. Maclver, Robert. 1941. Some reflexion on sociology during a crisis. *American Sociological Review* 6 (1), pp. 1-8.

21. Mead, George. 1938. *The philosophy of the act*. Chicago, University of Chicago Press.
22. Ortiz, Sutti. 2005. Decisions and choices: the rationality of economic actors. En *A handbook of economic anthropology*, ed. James Carrier. Northampton, Edward Elgar Publishing.
23. Preda, Alex y Naymé Gaggioli. 2013. Panic! A sociological theory of extreme behavior, working paper.
24. Quarantelli, Enrico. 1954. The nature and conditions of panic. *American Journal of Sociology*, 60 (3), pp. 267-275.
25. Rosaldo, Michelle. 1984. Toward an anthropology of self and feeling. En *Culture theory. Essays on mind, self and emotions*, eds. R.A.Shweder y R.A. LeVine. Nueva York, Cambridge University Press.
26. Rosaldo, Michelle. 1980. *Knowledge and passion: Ilongot notions of self and social life*. Nueva York, Cambridge, University Press.
27. Schiller, Robert. 2001. Bubbles, Human judgment, and expert opinion. Cowles Foundation Discussion Paper 1.303.
28. Schiller, Robert. 2000. *Irrational exuberance*. Princeton, Princeton University Press.
29. Schütz, Alfred. 2003. *Estudios sobre teoría social: Escritos II*. Buenos Aires, Amorrortu.
30. Slovic, Paul y Elke Weber. 2002. Perception of risk posed by extreme events. Artículo presentado en el Congreso Risk Management Strategies in an Uncertain World. Nueva York, Palisades.
31. Stokes, Randall y John Hewitt. 1976. Aligning Actions. *American Sociological Review* 41 (5), pp. 838-849.
32. Summers Effler, Erika. 2002. The micro potential for social change: Emotion, consciousness, and social movement formation. *Sociological Theory* 20 (1), pp. 41-60.
33. Thoits, Peggy. 1990. Emotional deviance. En *Research Agendas in the Sociology of Emotions*, ed. Theodore E. Kemper, pp. 180-207. Nueva York: State University of New York Press.
34. Turner, Jonathan y Stets. 2006. Sociological theories of human emotions. *Annual Review of Sociology* 32, pp. 25-52.
35. Veblen, Thorstein. 2004. *Teoría de la Clase Ociosa*. Madrid, Editorial Alianza.
36. Zelizer, Viviana. 2005. *The Purchase of intimacy*. Nueva Jersey, Princeton University Press.