



EX LIBRIS

EX LIBRIS

Raj Patel

CUANDO NADA VALE NADA

Cómo reformar la sociedad de mercado
y redefinir la democracia

Traducción de Agustín Cosovschi



PARTE UNO

*Hoy en día la gente conoce el precio de todo,
pero no sabe el valor de nada.*

—OSCAR WILDE, *El retrato de Dorian Gray*

EL ERROR

*Veo ahora una visión con cuatro rostros,
Y una visión de cuatro rostros me es dada;
Tiene cuatro rostros en mi goce supremo,
Y tres en la suave noche de Beulah,
Y siempre dos rostros. ¡Que dios nos guarde
De la visión única y del ensueño de Newton!*

—WILLIAM BLAKE, *Poemas de cartas*

Si la guerra es el modo en que Dios enseña geografía a los norteamericanos, la recesión es su forma de enseñarle al mundo un poco de economía.

El enorme desarrollo del sector financiero puso en evidencia que las mentes matemáticas más brillantes del planeta, sostenidas por algunos de los bolsillos más pudientes, no habían construido un mecanismo aceitado de prosperidad permanente, sino más bien un circo de cambios, intercambios y apuestas que, inevitablemente, se cayó a pedazos. La recesión no fue consecuencia de una falta de saber económico, sino del exceso de un paradigma en particular: una superabundancia del espíritu del capitalismo. Los destellos del libre mercado nos han dejado ciegos para apreciar otras visiones del mundo. Como escribió Oscar Wilde hace más de un siglo: “Hoy en día la gente conoce el precio de todo, pero no sabe el valor de nada”. Los precios demostraron ser guías caprichosos: el colapso de 2008 llegó el mismo año que las crisis en los alimentos y el petróleo, y sin embargo parece que somos incapaces de percibir o valorar nuestro mundo por fuera del defectuoso lente del mercado.

Una cosa es obvia: la misma lógica que nos llevó a este desastre difícilmente nos pueda salvar de él. Tal vez sirva de consuelo saber que incluso algunas de las mentes más respetadas del mundo se vieron obligadas a tratar de dar con una solución a sus erradas estimaciones. Quizá la más

dolorosa confesión de ignorancia tuvo lugar en un salón atestado de gente, frente a la Comisión para el Control y la Reforma del Gobierno de la Cámara de Diputados de los Estados Unidos, cuando el 23 de octubre de 2008 Alan Greenspan describió el fracaso de su visión del mundo.

Greenspan, uno de los más reconocidos reguladores de la economía mundial de los últimos diecinueve años en su función de presidente de la Reserva Federal, fue un miembro activo de la brigada del libre mercado y alguna vez supo inclinarse ante las enseñanzas de Ayn Rand. A pesar de su escasa fama fuera de los Estados Unidos, Rand continuó siendo de gran influencia por muchos años luego de su muerte, en 1982: su libro de 1957, *La rebelión de Atlas*, una historia de heroicos magnates empresariales que luchan contra los flagelos de funcionarios públicos y sindicalistas, ha escalado nuevamente en la lista de los libros más vendidos. Desde una visión que consideró al altruismo como un “cannibalismo moral”, Rand fue la principal impulsora de una escuela de pensamiento libertaria y partidaria de un libre mercado a ultranza que ella misma denominó “objetivismo”. Atraído a su círculo por esta embriagadora filosofía, Greenspan se ganó el apodo “el sepulturero” a causa de su carácter alegre y su sentido de la moda; y cuando decidió emprender una carrera en el Estado fue como si un *hippie* se uniera a los *marines*, un error que sus compañeros nunca le perdonarían. A pesar de todo, en gran medida siguió siendo fiel a la filosofía de Rand, manteniendo su creencia en que el egoísmo conduciría al mejor de los mundos posibles y que las regulaciones al mercado llevarían al desastre.

A fines de 2008, Greenspan fue convocado por el Congreso de los Estados Unidos para dar su testimonio sobre la crisis financiera. Puesto que su desempeño como presidente de la Reserva Federal había sido tan extenso y tan elogiado, el Congreso quería saber qué era lo que había fallado. Mientras comenzaba a leer su declaración, Greenspan se veía exhausto, y su piel se veía floja y caída, como si el vigor que alguna vez lo mantuvo firme se hubiera disipado por completo. Pero se recuperó y comenzó a defenderse. En el primer *round*, apuntó a la información con la que había estado trabajando: si tan solo la entrada de datos hubiera sido correcta, los modelos económicos habrían dado resultado y las predicciones habrían sido más acertadas. En sus palabras:

Se otorgó un Premio Nobel por el descubrimiento del modelo de precios que respalda una gran parte del progreso en los mercados de derivados. Este paradigma moderno de gestión de riesgos ha imperado durante décadas. Sin embargo, toda esta construcción intelectual colapsó el verano del año pasado porque los datos ingresados en los modelos de

gestión de riesgos cubrían de forma general solo las últimas dos décadas, un período de optimismo. Si, en cambio, hubiéramos ajustado mejor los modelos a los períodos históricos de tensión, los requerimientos de capital habrían sido mucho mayores, y el mundo financiero hoy gozaría de mucha más salud, a mi juicio.¹

Se trata de un argumento que se resume en “basura que entra, basura que sale”: el modelo funcionó a la perfección, pero las suposiciones acerca de los riesgos y los datos, que se basaban solo en las buenas épocas, eran erróneas, y los resultados fueron, en consecuencia, incorrectos. Henry Waxman, enemigo de Greenspan en el jurado, lo llevó a una conclusión más radical a través de este notable diálogo:

WAXMAN: La pregunta que quiero hacerle es la siguiente: usted tenía una ideología, una creencia en la libertad y la competencia... Esta es su declaración: “Tengo una ideología. A mi juicio, los mercados libres y competitivos son, sin duda, la mejor forma de organizar la economía. Hemos intentado con la regulación, pero no ha dado resultados significativos”. Esta cita le pertenece. Usted tenía la autoridad para evitar las prácticas crediticias irresponsables que llevaron a la crisis de las hipotecas de alto riesgo. Muchos le advirtieron al respecto. Y ahora toda su economía está pagando el costo. ¿Siente que su ideología lo llevó a tomar decisiones que desearía no haber tomado?

GREENSPAN: Bueno, pero recordemos qué es una ideología: es un marco conceptual mediante el cual la gente lidia con la realidad. Todos tenemos uno, es necesario tenerlo. Para existir, necesitamos una ideología. La pregunta es si es correcta o no. Lo que intento decirle es que sí, descubrí la falla, no sé cuán significativa o permanente es, pero el hecho de haberla encontrado me ha perturbado profundamente.

WAXMAN: ¿Encontró una falla?

GREENSPAN: Descubrí una falla en el modelo que percibía como la estructura de funcionamiento crítico del mundo, por decirlo de alguna forma.

WAXMAN: En otras palabras, descubrió que su visión del mundo, su ideología, era incorrecta, que no estaba funcionando.

GREENSPAN: Precisamente. Precisamente por eso me impactó, porque durante los últimos cuarenta años o más viví con evidencias más que suficientes de que funcionaba de manera excepcional.

1 Alan Greenspan: “Testimony of Dr. Alan Greenspan to the Committee of Government Oversight and Reform”, 23 de octubre de 2008: <http://oversight.house.gov/documents/20081023100438.pdf>.

Para que quede claro, no estamos hablando de un pequeño error de cálculo. Tampoco del gran Cisne Negro del que hablan escritores como Nassim Taleb, esa noción de que existe una incapacidad para explicar acontecimientos altamente improbables que, cuando suceden, tienen consecuencias catastróficas. El error de Greenspan fue mucho más profundo: trastornó toda su visión de la organización del mundo y de la sociología del mercado. Y Greenspan no es el único. Larry Summers, el consejero económico de la presidencia, tuvo que enfrentarse a algo parecido: su creencia en el mercado como un ente intrínsecamente autoestabilizador “sufrió un golpe fatal”.² Hank Paulson, secretario del Tesoro de Bush, se encogió de hombros con la misma resignación. Incluso el propio Jim Cramer, del programa televisivo *Mad Money*, de CNBC, admitió la derrota: “El único que la vio venir fue Karl Marx”.³ Uno tras otro, todos los predicadores del libre mercado han sido, para usar términos propios del mercado, corregidos.

El alcance de la confesión de Greenspan pasó inadvertido para la mayor parte de nosotros. Si rastreamos los artículos de opinión publicados en la prensa financiera, encontraremos muchos análisis que se ajustan al primer argumento de Greenspan, artículos en los que distintos eruditos nos cuentan cómo se cometieron errores de cálculo de riesgos (no hay duda de que los cometieron), cómo la falta de regulación permitió que el pánico ingresara al sistema financiero (no hay duda de que sucedió), cómo las estructuras de incentivo recompensaban a los corredores que lograban postergar el riesgo financiero para el futuro (no hay duda de que lo hacían) y cómo los ideólogos del libre mercado eliminaron todo un conjunto de resortes de políticas anticrisis que en la actualidad podrían haber sido de gran ayuda (esto también sucedió). Pero todas estas son admisiones de culpa parciales, admisiones de errores coyunturales. No creo que seamos capaces de entender realmente las implicancias de la confesión de Greenspan. Admitir que las bases de nuestras políticas económicas y gubernamentales eran erradas, y que no tenemos con qué remplazarlas, sería un golpe muy fuerte.

Es como si un día nos despertáramos y nos encontráramos transformados en cucarachas.⁴ Es la premisa de la novela *La metamorfosis*, de

2 Edward Luce y Chrystia Freeland: “Summers Calls for Boost to Demand”, *Financial Times*, 9 de marzo de 2009.

3 *Time*, “10 Questions for Jim Cramer”, 14 de mayo de 2009.

4 Si recuerdan que al comienzo de *La metamorfosis* Samsa despertaba convertido en un escarabajo, también es correcto. El término alemán original que designa el ser en el que

Franz Kafka. Ya en su primera oración nos cuenta que el comerciante Gregorio Samsa se despierta, tras una noche de pesadillas, y se da cuenta de que se ha convertido en un gran insecto. La reacción de Gregorio Samsa es bastante reveladora, ya que nos dice un poco más de lo que nos gustaría saber acerca de nosotros mismos. ¿Qué hace Samsa cuando se descubre insecto? No sale corriendo de su habitación ni trata de explicarse lo sucedido, lo que significa, ni se pregunta en qué puede transformarse al día siguiente. Su reacción es sencilla, exclama: “¡Pobre de mí! ¿Cómo haré para conservar mi trabajo?”.

Es exactamente la misma reacción que hemos tenido todos frente a esta nueva crisis.

Es cierto que aún nadie se ha despertado con el cuerpo de un insecto, pero también lo es que nos hemos encontrado en un mundo patas arriba, donde todo lo que decían que sería beneficioso resultó ser lo contrario. El “error” de Greenspan tiene consecuencias muy profundas, y para entenderlas en su totalidad es preciso hacer un análisis completamente nuevo de nuestra forma de vivir. No solo es necesario que encontremos una nueva forma de estabilizar nuestras expectativas acerca de la sociedad y la economía, una visión basada en juicios más ricos acerca de la naturaleza humana, sino que también hace falta que una ideología distinta gobierne el intercambio de bienes y servicios.

Los precios tienen una fuerza ideológica enorme en el mundo de Greenspan. Son generadores de toda una forma de ver y entender las necesidades que tenemos y los recursos del pequeño planeta en el que vivimos. Es la filosofía económica de Friedrich Hayek, en la que los precios son hilos a través de los cuales se transmiten las insuficiencias y las necesidades. Los fanáticos de la ciencia ficción ya deben saber a qué se parece todo eso. En *Matrix*, los humanos liberados (y los programas que los persiguen) pueden ver el mundo en su forma más cruda, como una lluvia digital de números y símbolos. Es la misma ciencia ficción que gobierna la economía: los amos absolutos de los intercambios financieros del mundo miran datos que llueven en monitores, atravesando distintas pantallas con su mirada, tratando de ver a través del mundo y de obtener una ganancia. Pero en *Matrix*, los números eran en realidad una

se transforma Samsa es *ungeziefer*, que en español significa “bicho”. Los distintos traductores se han tomado la libertad de interpretarlo como “algo con seis piernas”. En un famoso ensayo, Vladimir Nabokov sugería que, bajo el caparazón, Samsa tenía alas, pero nunca lo había notado: “Y he aquí una idea agradable que todos podemos albergar. Algunos Gregorios, algunos Josés, algunas Juanas no lo saben, pero tienen alas”.

simulación del mundo que escondía más de lo que mostraba. El problema es que este desfile digital tan poco confiable se ha vuelto la principal atracción en el espectáculo del comercio moderno.

Pensemos en lo que sucedió con Volkswagen, que a fines de octubre de 2008 consiguió brevemente ser la corporación más valiosa del mundo, sin tener que vender un solo vehículo. Con una economía que seguía en caída libre, los corredores de bolsa creyeron ver un futuro oscuro para Volkswagen. Echaron un vistazo a sus pantallas y concluyeron que, como cualquier fabricante de automóviles, Volkswagen transitaría momentos difíciles. Imagine que usted es un corredor de bolsa y siente hasta lo más profundo de su ser que el precio de las acciones está destinado a caer inevitablemente. Una forma de lucrar con esa sensación es, por ejemplo, vender la acción ese mismo día y volver a comprarla una vez que haya caído su precio. Pero, como usted no tiene acciones de Volkswagen de sobra, acude a alguien que las tenga, por ejemplo, un inversor institucional. Toma prestada su acción por un determinado precio y se compromete a devolverla pronto. Por un lado, el inversor está feliz porque ha hecho algo de dinero prestando su acción, la cual luego recuperará completa; por otro lado, usted está feliz porque puede vender la acción, comprarla de nuevo una vez que su precio haya caído y con la ganancia no solo podrá pagarle al inversor, sino que también podrá cubrir la próxima cuota de su yate en Mónaco. A esta práctica se la llama “vender en corto”.

El problema, sin embargo, fue que el rival de Volkswagen, Porsche, había comenzado a comprar sigilosamente las acciones de Volkswagen, apuntando a quedarse con el 75% de las acciones de la compañía. Cuando la estrategia de Porsche salió a la luz, enseguida se hizo evidente que quedaba muy poco de Volkswagen por comercializar. Con Porsche absorbiendo todos estos títulos, el precio de Volkswagen no bajó. Los corredores vendían a Porsche acciones prestadas, así que, cuando Porsche anunció que no tenía intención de deshacerse de ellas, cundió el pánico entre los corredores. Todo esto llevó a una corrida de ventas en corto, una bandada de inversores que buscaban cubrir las engañosas apuestas que habían pagado con acciones ajenas. Habían apostado que el precio de Volkswagen caería como el de todas las otras empresas de automóviles durante la recesión. Pero cuando se hizo evidente que aunque la empresa no estuviera pasando un buen momento en el mercado de automóviles sus acciones resistirían la gravedad, los especuladores corrieron a la compra antes de que el precio subiera más.

La combinación de las compras aumentó aún más el precio de las acciones. De hecho, los precios aumentaron tanto que Volkswagen

ingresó al índice DAX 30 de las empresas más cotizadas en la bolsa alemana. Todo esto desató una nueva ola de compras, conducida no por apostadores de los mercados de bolsa, sino por sus absolutos contrarios: los conservadores inversores institucionales. Los fondos de pensión, por ejemplo, invierten con vistas a réditos de largo plazo: prefieren optar por una acumulación lenta, pero segura, en vez de una apuesta riesgosa. Una de sus estrategias para mantener una cartera equilibrada consiste en solo comprar acciones de corporaciones *blue chip*,⁵ aquellas que brindan la seguridad de ser menos susceptibles a los *shocks*, aquellas que están, por ejemplo, en la lista de las treinta empresas más importantes que cotizan en bolsa. Cuando Volkswagen ingresó al DAX 30, una bandada de inversores institucionales quiso participar de las operaciones, así que comenzaron a comprar títulos de Volkswagen a cualquier precio. ¿Cuál fue el resultado? El precio por título aumentó de 200 a 1000 euros en una semana, lo que significó un aumento de 300 mil millones de euros en el valor de la compañía (el equivalente a 244 mil millones de libras o 386 mil millones de dólares). Por un momento, Volkswagen se alzó incluso por encima de Exxon Mobil (que posee un valor contable de 343 mil millones de dólares). Y para que todo esto sucediera, la empresa no tuvo que mover un solo dedo.

Finalmente, las reglas del DAX fueron modificadas, el precio fue reducido y, en 2009, Volkswagen compró Porsche. Es bastante fácil contar todo esto como una historia de inversores institucionales desprevenidos, una historia cuyo conflicto se basó en que la información acerca de la escala del mercado fuera imperfecta y en la que se mezclaron las reglas del juego en el corto y el largo plazo. Pero echemos un vistazo más de cerca: hay toda una estructura conceptual que sostiene esta versión de los hechos, una estructura que se esconde detrás de todas las historias de auge y quiebra. La propia noción de la “burbuja” se basa en la premisa de que cuando la burbuja explote, las cosas volverán a la normalidad, a una situación en la que los precios reflejen más fielmente los valores. Es la misma historia que nos contaron después de cada altibajo, desde la burbuja del Mar del Sur⁶ hasta la catástrofe hipotecaria de 2008. Existe una opinión bastante aceptada de que eventualmente las

5 N. del T.: La expresión *blue chip* se utiliza para referirse a empresas bien establecidas, con ingresos estables, valores sin fluctuaciones importantes y que no precisan de grandes ampliaciones de su pasivo.

6 N. del T.: La “burbuja del Mar del Sur” o “*Crack* de 1720” se llama a la crisis financiera que ocurrió ese año en Gran Bretaña.

cosas volverán a la normalidad en la economía mundial, pero se trata de un consenso que descansa sobre la idea de que las burbujas son una excepción a los mecanismos típicamente exitosos de la tasación del mercado. Sin embargo, si los propios mecanismos fueran en sí defectuosos, como sugiere ahora Greenspan, entonces nuestra fe en un progresivo descenso a los niveles normales no tiene un referente real, puesto que no existe ni existió jamás un suelo firme al cual regresar.

Hay una distancia entre el precio de una cosa y su valor, una distancia que los economistas no pueden subsanar porque es un problema inherente a la misma idea de que el precio esté dirigido por la búsqueda de ganancia. Y esta brecha nos genera inquietud y preocupación. De hecho, es esta misma incertidumbre acerca de los precios la que vuelve entretenidos los comerciales de MasterCard. Ya sabemos cómo son: “ingreso a la cancha: 250 dólares; clase: 50 dólares; club de golf: 110 dólares; divertirse: no tiene precio”. La gracia es que el precio de una cosa realmente no dice nada acerca de su valor. Esta penosa sensación ha pasado a entretenernos. Si lo imaginamos, para un habitante de otro planeta sería raro ver que uno de los programas de televisión más populares del mundo se basa en provocar confusión acerca de cuánto valen las cosas, como sucede en el programa *The Price is Right* (El precio justo). En el *show*, se le presentan al público varios artículos de consumo para que intenten adivinar su precio de venta. Es interesante que no se gane al adivinar la utilidad de un bien o su costo de fabricación (los precios, en realidad, dicen muy poco sobre la utilidad de los bienes o sobre su verdadero costo de producción): en el programa solo se gana cuando se logra desarrollar una buena intuición para entender la lógica de las empresas, es decir, cuánto piensan las empresas que la gente está dispuesta a pagar por ese artículo.

En el mundo de la gestión de fondos, por ejemplo, la confusión sistemática del valor de las cosas enriqueció a mucha gente. Los salarios de los corredores de bolsa se basan en los rendimientos que generan por sobre las tasas esperadas de acuerdo al riesgo que toman. Esta variable se denomina “alfa”. Imaginemos una apuesta al arrojar una moneda, con probabilidades de dos contra uno. Apuesto un dólar a que saldrá la cara y cada vez que gano obtengo dos dólares. A la larga, esperaríamos que la apuesta de un dólar con esas condiciones genere un rendimiento de un dólar, ya que la mitad de las veces saldrá cara. Pero si consigo un rendimiento de 1,5 dólares significa que estoy haciendo lo imposible. Este pequeño truco se traducirá en monedas que podré guardar, por medio de primas y de un salario mayor. Es un truco difícil de realizar, porque hay muy pocas formas de sumar valor en la gestión de fondos: puedo

tomar títulos subvaluados que superen las expectativas, puedo introducir innovaciones que cambien las reglas del juego o puedo inventar activos a medida para atraer a los inversores institucionales. De manera que uno supone que el alfa debería ser poco frecuente, y, en efecto, lo es. Sin embargo, dirigidos por el afán de lucro, muchos crearon alfas *falsos* a través de apuestas que parecían producir rendimientos sólidamente buenos que, no obstante, conllevaban riesgos fijos de pérdida muy pequeños. Si se incluyera el valor esperado de esta pérdida en el cálculo, el alfa desaparecería. Pero el riesgo fue ignorado y las primas fluyeron. Las estrellas que dirigían la economía y sacaban provecho de la falta de regulación hicieron millones. Se les pagó hoy por predecir resultados futuros, empleando una práctica contable de “valuación de activos según modelos teóricos” que básicamente les permitía conseguir hoy lo que proyectaban ganar mañana.⁷ Y toda esta práctica se justificaba con el argumento de que “el mercado es el que sabe”.

La creencia en que los mercados son los que saben es un acto de fe relativamente reciente. De hecho, fue necesario mucho trabajo ideológico y político para incorporarla a la ciencia de los gobiernos. La idea de que existe una “inteligencia” del mercado encontró su máximo exponente en la “hipótesis de los mercados eficientes”, una idea formulada en primer lugar por Eugene Fama, estudiante de doctorado en la Escuela de Negocios de la Universidad de Chicago durante la década del sesenta. Es una idea que dio una fortaleza enorme al sustento ideológico de los financistas (algo así como *La rebelión de Atlas*, pero con más ecuaciones).

La hipótesis sostiene que el precio de un activo financiero refleja todo lo que el mercado sabe acerca de sus perspectivas actuales y futuras. No es lo mismo que decir que el precio *realmente* expresa su desempeño a futuro, sino que más bien refleja el estado actual de expectativas que se tiene sobre las posibilidades de ese desempeño. El precio, entonces, supone una apuesta. Como sabemos, el mercado es bastante miope cuando de posibilidades se trata, pero al menos la hipótesis nos permite entender por qué los economistas se ríen de una broma como esta:

⁷ Se trata de una práctica contable que, por más ridículo que suene, fue introducida por la Comisión de Seguridad e Intercambio de los Estados Unidos como una herramienta para “proteger a los inversores”. Esta técnica fue muy usada durante el fraude de Enron y en el fracaso de Long-Term Capital Management.

Pregunta: ¿Cuántos economistas de la Escuela de Chicago hacen falta para cambiar una bombilla?

Respuesta: Ninguno. Si hubiera que cambiar la bombilla, el mercado ya lo habría hecho.

El problema con la “hipótesis de los mercados eficientes” es que, en realidad, no funciona. Si fuera cierta, no habría ningún incentivo para invertir en investigación porque el mercado, por arte de magia, ya tendría las respuestas. Los economistas Sanford Grossman y Joseph Stiglitz demostraron esto en 1980, y cientos de estudios posteriores señalaron lo poco realista que es tal hipótesis. Algunos de los artículos críticos más importantes fueron escritos, incluso, por el propio Eugene Fama.⁸ Los mercados pueden comportarse de modo irracional: los inversores pueden correr tras un título, aumentando su valor de formas completamente ajenas al título en cuestión.⁹

A pesar de la amplia evidencia que existía en su contra, la idea de los mercados eficientes tuvo una repercusión enorme en los gobiernos.¹⁰ No fue Alan Greenspan el único en verla como una seudoverdad bastante conveniente. Si conseguían que los reguladores se comportaran como si la hipótesis fuera cierta, los corredores de bolsa podían mantener sus espectaculares apuestas. Durante un tiempo, el dinero entró a raudales. De hecho, a mediados de la década del noventa, el propio *Financial Times* sintió que todo estaba dado para lanzar un suplemento mensual titulado *How to Spend It (En qué gastarlo)*, con el fin de ayudar a sus lectores más prósperos a quitarse el peso de pensar en el asunto.

La magia del *boom* de la década pasada también contagió a la clase media, que fue arrastrada hacia adentro de la burbuja a través de sus casas, que pasaron de ser espacios habitables a convertirse en meros

8 Sanford J. Grossman y Joseph E. Stiglitz: “On the Impossibility of Informationally Efficient Markets”, *The American Economic Review* 70, N° 3, 1980.

9 Los economistas conductuales intentan actualmente reparar estos modelos al tomar en consideración el hecho de que los inversores pueden ser irracionales. Es interesante para entender la disciplina notar que cuando los modelos financieros fallaron, los economistas concluyeron que el problema no radicaba en los modelos, sino en el mundo. Los cambios “del mundo real” que introducen en estos modelos se denominan “imperfecciones”. La disciplina comienza a notar que la gente se comporta de modos irracionales, con información imperfecta y en mercados imperfectos.

10 Ver Justin Fox: *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward, and Delusion on Wall Street*, HarperBusiness, New York, 2009.

activos, trigo puro para el molino del sector financiero. Pero los propietarios inmobiliarios comunes no pudieron hacerse de la misma fuerza que los bancos: los gobiernos autorizaron a los bancos a continuar con su festín, prometiendo estar ahí para juntar los platos rotos, y finalmente mantuvieron su palabra: cuando el banquete financiero terminó por quebrar el sistema, sus ganancias no se tocaron. Los beneficios se privatizaron, pero los riesgos se socializaron. Sus riquezas le costaron muy caro al mundo entero, e incluso en 2009 los cinco gestores más importantes de fondos de inversión libre tuvieron su tercer mejor año histórico. Por ejemplo, George Soros, en sus propias palabras, está “pasando por una crisis muy buena”. Por otro lado, en 2009 el equipo de Goldman Sachs espera cobrar las primas más altas jamás registradas en los 140 años de existencia de la firma.¹¹

Todo esto indica que el discurso del “libre mercado”, en realidad, esconde actividades que nada tienen que ver con los mercados. A los empleados de Goldman Sachs les va bien porque la firma que los emplea recurrió a estrategias completamente ajenas al mercado. El reportero de la *Rolling Stone*, Matt Taibbi, demostró, con un notable coraje, cómo Goldman Sachs compró al gobierno de los Estados Unidos: Wall Street consiguió infiltrar en el equipo económico del gobierno de Obama a todo un conjunto de amigos de las finanzas, desde el secretario del Tesoro, Timothy Geithner, quien gestionó un préstamo histórico de 29 mil millones de dólares para convencer a J. P. Morgan de que comprara Bear Stearns mientras ocupaba la función de presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York; hasta Larry Summers, quien ganó 5.2 millones de dólares trabajando un día a la semana durante un par de años en un gran fondo de inversión libre de Wall Street. Sus nuevas posiciones en la Casa Blanca los convirtieron en los reyes de la selva económica. Y Wall Street celebra con razón: Goldman había invertido mucho en AIG, el gigante de los seguros cuya división de productos financieros llevó a la quiebra al gigante de noventa años. Con el rescate de AIG en 2008, Goldman recuperó los 13 mil millones de dólares que había invertido, con todo su valor nominal. Los inversores de Chrysler, en cambio, apenas esperan recibir alrededor de 29 centavos por cada dólar invertido.¹²

11 Greg Farrell y Sarah O'Connor: “Goldman Sachs Staff Set for Record Pay”, FT.Com, 15 de julio de 2009.

12 Andrew Clark: “Indiana Tries to Halt Chrysler Deal”, *The Guardian*, 6 de abril de 2009; Matt Taibbi: “The Great American Bubble Machine”, *Rolling Stone*, N.º 1082/1083, 2009.

Por un lado, a cualquiera que se interese por la democracia debería preocuparle que los lazos que unen a Wall Street con el gobierno sean prácticamente invisibles. Por lo menos es una razón bastante seria para poner en duda que las mismas instituciones que facilitaron la crisis sean capaces de poner las cosas en su lugar. Nassim Taleb señala lo ridículo de la situación y dice: “Si alguien maneja un autobús escolar con los ojos vendados y choca, no podemos darle otro autobús”.¹³ El problema es que, como ni nuestra economía ni la mayor parte de nuestra clase política están sujetas a un control democrático, todos los conductores de autobuses van a seguir saliendo de la misma escuela de conducir.¹⁴

Por otro lado, a pesar del actual secuestro del gobierno que lleva a cabo Wall Street, hemos comenzado a escuchar de la boca de los políticos una palabra que no se pronunciaba desde hace por lo menos una generación: “regulación”. Es cierto que tanto Goldman Sachs como otros obtuvieron grandes ganancias de todo el colapso, pero también ha comenzado a generalizarse entre los políticos la idea de que tal vez el mercado actuó con demasiada impunidad. La devastadora crítica que Naomi Klein sostuvo en su libro *La doctrina del shock* demostró cómo los desastres fueron transformados en argumentos a favor de las políticas de libre mercado más salvajes. El libro contiene un análisis muy bueno acerca de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, así como del actual saqueo financiero que se extiende desde California a

13 Nassim Nicholas Taleb: “Ten Principles for a Black Swan-Proof World”, *Financial Times*, 8 de abril de 2009.

14 El estudioso que más dijo haber previsto todo esto fue el sociólogo Giovanni Arrighi, que falleció durante la época en que este libro fue enviado a la imprenta. Autor de la obra *El largo siglo XX*, sostenía que el capitalismo sobrevive a estos períodos de crisis financiera con la caída de un bloque combinado de gobiernos y capitalistas financieros y el ascenso de otros: primero, los genoveses (1340 a 1630); luego, los holandeses (1560 a 1780), más tarde, los británicos (1740 a 1930) y, finalmente, los norteamericanos (desde alrededor de 1870 hasta la actualidad). Dando por sentado esto, cuando finalizó su obra en 1994, Arrighi propuso que el sucesor más probable tras el fracaso del sistema norteamericano sería Japón. Pero ahora que China e India son grandes centros financieros internacionales y que han emergido los multimillonarios fondos soberanos de inversión, parecería ser que los Estados y el sector financiero se están recombinando de formas novedosas. Un mundo financiero nuevo y multipolar comienza a asentarse, aunque persiste como un mundo al antojo de las finanzas, en el que un billón de dólares no es más que un crédito electrónico que viaja por el éter y puede salvar o destruir países a su capricho.

Wall Street y hasta la City londinense. De hecho, hay un reconocimiento por parte del público y de algunos políticos de que la crisis económica actual es producto de un problema en la lógica del libre mercado y no una garantía de su continuidad. En respuesta a las demandas públicas, los políticos de todo el mundo parecen estar dispuestos a discutir cómo regular y controlar al mercado. La pregunta es: ¿pueden hacerlo? Y, en caso de que puedan, ¿en función de qué intereses lo harán?

El libre mercado ha generado descontento desde sus inicios, pero fueron pocos los momentos históricos en que ese descontento se conjugó a través de toda la sociedad, en que un grupo lo suficientemente grande de gente encontró el origen de sus problemas en las políticas de libre mercado y exigió un cambio. Tanto el New Deal norteamericano como los Estados de bienestar europeos de posguerra fueron, en parte, el resultado de que un bloque de fuerzas sociales presionara para poner un límite a los mercados, así como el producto de renegociar los términos de la relación entre los individuos y el Estado. El componente innovador de esta crisis es su carácter eminentemente global,¹⁵ así como el hecho de que ha llegado tal vez en una de nuestras últimas oportunidades para evitar una catástrofe climática total. Pero la amplitud y la profundidad de ambas crisis reflejan la honda parálisis a la que nos ha sometido la cultura del libre mercado. Y para entender cómo todo esto nos afectará en el siglo XXI, precisamos entender cómo empezó y por qué los mercados de hoy son como son.

LA HISTORIA DE LA HISTORIA DE LAS COSAS

Durante los fines de semana y las vacaciones, cuando ayudaba en el almacén de mi familia, lo que más me gustaba era que me enviaran al depósito a reponer la mercadería, lo que siempre significaba encontrar artículos en el laberinto de las cajas y los estantes para usar la etiquetadora. La etiquetadora era un dispositivo mecánico de plástico más o menos del tamaño de un libro que, cuando apretaba el gatillo, imprimía y arrojaba una pequeña calcomanía con el número previamente marcado. Me pasaba horas apretando el gatillo con entusiasmo, cargando la

¹⁵ Sin duda, la Gran Depresión tuvo un fuerte impacto en los Estados Unidos y Europa, pero el mundo de hoy es mucho más grande y, puesto que la economía mundial actual está mucho más integrada e implica a un número mucho mayor de personas, podemos afirmar que la escala de crisis actual es mucho mayor.

etiquetadora como si fuera una pequeña Glock para pequeños capitalistas, arrojando precios al azar y bromeando con ponerle un precio de £999,99 a las barritas Mars. Pero lo más divertido era correr a mi hermano para etiquetarlo con un precio de 0,01 peniques.

De hecho, eso que me gustaba a los diez años es lo mismo que vuelve graciosas las frases como “Joe vendería a su madre por una entrada para un partido de fútbol”. Aunque Joe realmente sienta muchos deseos de ir a ver el partido y aunque su madre probablemente sea para él la persona más valiosa del mundo, la realidad es que el intercambio es imposible. Mi hermano no valía 0,01 peniques, y la idea de que pudiera ser vendido por eso, o por cualquier otra cosa, era la raíz de mi diversión. Sin embargo, esta idea de que todo puede ser etiquetado con un precio no solo agrada muchísimo a nuestros políticos y a nuestras elites empresariales, sino que también puede llevar a la tragedia social.

En 1920, dos profesores alemanes, Karl Binding y Alfred Hoche, causaron un profundo revuelo con la publicación de su libro *Libertad para la aniquilación de la vida indigna de ser vivida*. En la obra, presentaban argumentos para defender que se exterminara a los “idiotas incurables, las cáscaras humanas vacías, los consumidores inútiles, cuyas impedidas vidas” debían desecharse para mejorar el nivel de vida de la nación. Terminaban su exposición con un extenso cálculo del costo que significaba atender a los sujetos en cuestión, costo que definían como “una masa de capital en la forma de alimentos, vestidos y calefacción, que se extrae del producto nacional con fines absolutamente improductivos”.¹⁶ El cálculo que presentaban era impecable, pero su conclusión era repugnante.

La primera objeción que se plantea es que ponerle un precio a la vida humana es algo terrible. Y, sin embargo, los gobiernos y las empresas lo hacen todos los días: el gobierno británico, así como la industria norteamericana de la salud, evalúa un tratamiento médico calculando su costo según la cantidad de años de vida que este pueda darle al paciente, ya que, en virtud de la cantidad limitada de recursos, quieren asegurarse de salvar la mayor cantidad de vidas posibles. Joseph Stiglitz y Linda Bilmes hicieron una estimación de cuánto costaron las vidas norteamericanas perdidas en la guerra de Irak, usando una medida estándar del gobierno y de las aseguradoras que fija el costo de una vida en 7.2 millones de dólares; según su cálculo de los costos totales de la guerra para

¹⁶ Citado en Mark P. Mostert: “Useless Eaters: Disability as Genocidal Marker in Nazi Germany”, *The Journal of Special Education* 36, N.º 3, 2002.

los Estados Unidos: el total es de 3 billones de dólares. Si aplicamos este mismo valor al caso iraquí, el costo de la guerra para los ciudadanos de Irak fue de 8.6 billones de dólares. Es algo un poco desagradable, aunque nadie realmente propone cambiar una vida por 7 millones de dólares.¹⁷ Pero los profesores Binding y Hoche fueron aún más lejos: insinuaron que no todas las vidas valen lo mismo, y que la sociedad entera podría ahorrar dinero exterminando a los enfermos mentales. Finalmente, concluyeron que todos los esfuerzos del gobierno deberían dirigirse a estos fines. Estas ideas, por supuesto, fueron parte del armazón intelectual del nazismo, pero la práctica de tratar las vidas humanas como mercancías que pueden ser vendidas o eliminadas de acuerdo a su rendimiento no es exclusiva del nacionalsocialismo. De hecho, casi toda Europa y los Estados Unidos se han beneficiado de alguna forma de la esclavitud.

Sin embargo, los tiempos han cambiado y, aunque la trata de personas en el siglo XXI sigue siendo extendida, con un valor estimado de 42 mil millones de dólares en 2006, la idea genera rechazo en casi todo el mundo. Ya no existen mercados legales de personas, y la opinión general es que está bien que así sea. Incluso hay prohibiciones que rigen para regular la forma en que uno mismo se coloca en el mercado: por ejemplo, no se permite legalmente vender nuestros propios órganos. Podemos donarlos, pero no venderlos.

La historia de la esclavitud no solo muestra que aquello que está permitido comercializar puede variar de época en época, sino también que las leyes que establecen lo que pertenece al mercado pueden ser revocadas. En alguna época, la esclavitud estaba permitida; hoy ya no lo está. En otras palabras, esto significa que no es *natural* que compremos y vendamos cosas en busca de una ganancia y que dejemos que el mercado fije los precios. Antes de que las mercancías se puedan intercambiar, tienen que ser objetos que la gente *crea* pasibles de intercambio. De hecho, la mayoría de las cosas que compramos y vendemos actualmente no fueron siempre mercancías, en el sentido que hoy damos a la palabra. La tierra, la música, el trabajo, la atención, la gente o la comida supieron ser objetos que comportaban un estatus mucho más ambiguo. Todas estas cosas se *volvieron* mercancías a través de procesos pausados y complejos, con el objeto de ser intercambiados en mercados muy específicos. En 1944, un disidente húngaro dedicado a escribir en Gran

17 Joseph E. Stiglitz y Linda Bilmes: *La guerra de los tres billones de dólares: el coste real del conflicto de Irak*, Taurus, Madrid, 2008.

Bretaña durante la Segunda Guerra Mundial publicó uno de los análisis más profundos de este proceso.

El libro *La gran transformación*, de Karl Polanyi, trata acerca de la historia de la Inglaterra de los siglos XVIII y XIX, con una extensa discusión sobre las recónditas leyes de Speenhamland, originadas en el siglo XVIII, un sistema inglés de “leyes de pobres”¹⁸ diseñado para aliviar las penas más duras de la pobreza rural por medio de un bienestar que se calculaba según el precio del pan. Sin embargo, la tesis de Polanyi no se reduce a las formas previctorianas de asistencia social, sino que apunta a señalar los lazos que unen a los mercados con la sociedad que los rodea. Al contrario de lo que sostiene la filosofía de Greenspan, Polanyi sugiere que el capitalismo necesita las instituciones de la sociedad, ya que, para que los mercados efectivamente funcionen, la sociedad debe permitir una mercantilización de los objetos que haga posible su circulación económica. De allí el título elegido por Polanyi: la “transformación” alude a la forma en que los grupos sociales más poderosos intentaron convertir a la tierra y al trabajo en “mercancías inventadas”, cosas en un principio muy distintas de los bienes que tradicionalmente se intercambiaban en el mercado.

Tal vez suene extraño referirnos a la tierra y al trabajo como “inventados”, cuando el corazón de la vida laboral moderna late al ritmo de los salarios y de la renta, pero todo eso no indica sino la profundidad de la transformación: alteró las convenciones sociales de una forma tan brutal que hoy resulta imposible pensar de otro modo. En otras palabras, la transformación no solo cambió la sociedad, sino que también *nos* cambió al alterar la forma en que vemos el mundo y nuestro lugar en él.

La gran transformación exigió un profundo trastorno social. Para poder comprar y vender la tierra fue necesario expulsar a quienes hasta entonces la estaban ocupando. Todo esto se realizó por medio del en ocasiones violento procedimiento de *cercamiento*, a través del cual los campesinos fueron expulsados de las tierras del común (*common lands*) y enviados a las ciudades, en donde podrían obtener un ingreso mediante la venta de su trabajo. Para decirlo de otro modo: la gran transformación necesitó que las reglas que gobernaban la tierra y el trabajo fueran completamente rescritas. Y, a través de esta transformación, muchísimas

18 N. del E.: La expresión “leyes de pobres” (*poor laws*) hace referencia a toda una serie de normas y prácticas que, conjuntamente, formaban un sistema de ayuda legal a los pobres ingleses financiado con impuestos. Bajo distintas formas estuvieron vigentes en ese país desde el siglo XII hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

cosas pasaron a ser susceptibles de propiedad, de manera que se abrió todo un panorama de cosas nuevas capaces de recibir un precio. De hecho, el proceso no ha cesado de avanzar: en este nuevo siglo, la moderna ingeniería financiera ubica a la banca en la vanguardia sangrante de esta transformación. También es lo que impulsa a las nuevas políticas de fijación de límites e intercambio de derechos de emisión que se proponen para solucionar los problemas de cambio climático.

La obra de Polanyi analiza por qué los procesos sociales y los económicos están profundamente entrelazados, pero al mismo tiempo examina el origen de nuestra errónea tendencia a pensarlos como autónomos. Al final, la cultura de los mercados dirigidos por la lógica de la ganancia, a la que Polanyi llama “el mito del mercado auto-suficiente”, precisa a la sociedad mucho más de lo que admite. Sin embargo, para que el mercado se expanda es preciso consolidar la idea de que se trata de dos realidades autónomas. En general, no parecería una buena idea que un siamés opere al otro, pero el mito del mercado no solo fomenta la creencia de que ambos están separados, sino que además nos hace creer que uno es el cirujano, y el otro, el paciente. No obstante, el mito es más fácil de derribar en épocas de crisis: después de todo, si el sector público no se hubiera decidido a intervenir, el fracaso de los bancos podría haber derivado en un colapso económico total. El capitalismo tiene tanta capacidad de liberarse como de sostenerse por sí mismo. El mercado siempre se apoyó en la sociedad, lo que significa que la expresión de que “es demasiado grande para caer” en realidad se traduce como “es tan grande que siempre tiene a la sociedad para levantarlo”. La lógica del *laissez-faire* siempre precisó de una base social, razón por la cual Polanyi no habla del gobierno y del libre mercado como dos realidades separadas, sino que los aúna en la expresión “sociedad de mercado”.

Lo mismo podemos decir de los lazos que unen a la sociedad de mercado con su entorno natural, negados sistemáticamente por el mito del mercado: la civilización depende del sistema ecológico de la tierra, aun cuando lo estemos explotando literalmente hasta la muerte (según algunas estimaciones, la actividad humana ha aumentado mil veces los niveles normales de extinción de otras especies).¹⁹ En el implacable recinto natural que habitamos, hemos conseguido destruir nuestro planeta, y si creemos los rumores de algunos expertos climáticos, tal vez incluso ya

¹⁹ Millennium Ecosystem Assessment: *Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis*, Island Press, Washington, D.C., 2005.

sea demasiado tarde para revertir el daño.²⁰ La constante búsqueda de crecimiento económico hizo de la humanidad un agente de exterminio, mediante la subestimación sistemática de los mecanismos ecológicos que mantienen con vida nuestro planeta. En palabras de Herman Daly, pionero de la economía ecológica,²¹ “el desarrollo económico actual se ha escindido del mundo hasta volverse intrascendente. Para peor, se ha vuelto un guía ciego”.²² En pocas palabras, la economía da demasiadas cosas por sentado, como si fueran gratuitas, pero en realidad es incapaz de pagar el costo de lo que hace.

LA CEGUERA DE ANTON

Ver el mundo a través del lente del mercado nos ha traído problemas. Sin embargo, la gran transformación fue tan profunda que es difícil imaginar que podamos medir y manejar el mundo de otra forma que no sea poniéndole precio y dejando que el libre mercado lo resuelva. Nos aferramos al mito de los mercados autosuficientes, a pesar de todas sus deficiencias, porque sentimos que sin ellos estaríamos perdidos. Solo tenemos una brújula para medir el valor de las cosas y, a pesar de que raramente nos señala hacia dónde ir, nos ayuda a sostener la fantasía de que sabemos hacia dónde nos dirigimos.

Parece como si todos juntos sufriéramos la ceguera de Anton. Llamada así por el neurólogo austríaco Gabriel Anton (1858-1933), se trata de una enfermedad poco común que puede ser ocasionada por un ataque o por alguna lesión cerebral traumática. El síndrome se caracteriza por hacer que el enfermo quede ciego y que, sin embargo, crea fervientemente que puede ver. La enfermedad, también conocida como el síndrome de Anton-Babinski, ocasiona que los pacientes declaren ante

20 Para entender las razones más sensatas por las que, de cualquier modo, deberíamos reducir las emisiones de CO₂ a menos de 350 partes por millón, ver los trabajos de George Monbiot. George Monbiot, “If We Behave as If It’s Too Late, Then Our Prophecy Is Bound to Come True”, *The Guardian*, 17 de marzo de 2009.

21 Las ideas de Daly sobre la población, entre ellas la de las “licencias de nacimiento”, son preocupantes. Para ver más acerca de políticas de control de poblaciones perturbadoras, ver Jacqueline Rorabeck Kasun: *The War Against Population: The Economics and Ideology of World Population Control*, Ignatius Press, San Francisco, 1988.

22 Herman E. Daly: “In Defense of a Steady-State Economy”, *American Journal of Agricultural Economics* 54, N.º 5, 1972, pp 950-951.

sus médicos que “no les pasa nada”, relatando al mismo tiempo haber atravesado extraños episodios alucinatorios. Los pacientes ven fenómenos inexplicables: una paciente declaró haber visto por su ventana un pueblo que no recordaba que se había construido y, en otra ocasión, dijo haber encontrado en su casa a una niña que pedía comida.²³ A su vez, la gente que padece la ceguera de Anton sufre moretones y heridas a causa de su visión defectuosa, pero encuentran justificación en su torpeza y su distracción. De hecho, lo que efectivamente permite diagnosticar la enfermedad son las historias increíbles que cuentan para explicar los accidentes. No es muy distinto de insistir en los beneficios magníficos del libre mercado y poner excusas frente a los fracasos reiterados.

La ceguera de Anton se ubica en la categoría clínica de la *anosognosia*, un término creado por el neurólogo francés Joseph Babinski (1857-1932) y derivado del término griego que significa ‘desconocimiento de la enfermedad’. Además de crear la sensación de una falsa visión, puede afectar otras facultades. Tres pacientes hemipléjicos del lado izquierdo y con anosognosia fueron puestos frente a un espejo y se les pidió que movieran el brazo izquierdo. Sus brazos estaban quietos, pero los pacientes insistían en que se estaban moviendo. A un asistente de la investigación, que no sufría parálisis alguna, se le pidió que se sentara al lado de los pacientes. Cuando se le pidió que moviera la mano, no lo hizo, pero dos de los tres pacientes insistían en haberlo visto moverla.²⁴ Las anosognosias como la ceguera de Anton pueden ser males individuales, pero también pueden ser males sociales que no solo alteran la forma en que nos vemos a nosotros mismos, sino que pueden perturbar nuestra capacidad de ver a los otros tal y como son. Una visión del mundo cuyo punto de referencia sea el mercado no solo alterará la forma en que nos veamos a nosotros mismos, sino que proyectará nuestra propia incapacidad a los demás.

Como metáfora, la ceguera de Anton es útil para ver por qué es tan difícil comprender la economía actual. Vivimos atrapados en una cultura que insiste en que la forma más adecuada de ver el mundo es a través de un mercado salvaje, declarando que, mediante el ejercicio ilimitado

23 Luke D. Kartsounis, Merle James-Galton y Gordon T. Plant: “Anton Syndrome, with Vivid Visual Hallucinations, Associated with Radiation Induced Leucoencephalopathy”, *J Neurol Neurosurg Psychiatry*, 2009, <http://jnnp.bmj.com/cgi/content/short/jnnp.2008.151118v1>.

24 V. S. Ramachandran y Diane Rogers-Ramachandran: “Denial of Disabilities in Anosognosia”, *Nature* 382, 1996.

de la oferta y la demanda, podemos hacer del mundo un lugar mejor. Esto no es solo delirante, sino que también distorsiona nuestra mirada sobre el resto del mundo. Ver al prójimo como un mero consumidor nos impide ver las conexiones más profundas que unen a las personas y al mismo tiempo distorsiona nuestras decisiones políticas. En tanto consumidores de alimentos, por ejemplo, tenemos dos posibilidades: hacer pública una objeción o negarnos a comprar los bienes, es decir, hablar o salir del sistema.²⁵ No hay margen de negociación para conseguir que todos tengan qué comer, no hay modos de convertirnos en coproductores: las únicas alternativas son suplicar por un cambio o retirarse. No hace mucho que escuché el pobre lenguaje del consumismo saliendo de la boca de una joven manifestante que protestaba frente a la embajada iraní en Londres: exigía que el gobierno iraní “compensara” el fraude de las últimas elecciones, como si el problema del gobierno se redujera a una mala atención al cliente que puede mejorarse sencillamente con una notificación al supervisor.

Sin embargo, no estoy defendiendo un mundo sin mercados. La idea de un mercado en tanto lugar en donde gente con diferentes necesidades puede reunirse para intercambiar bienes es común a todas las civilizaciones. Pero lo que caracteriza a los mercados modernos es que el intercambio no se rige por las necesidades, sino por la búsqueda de la ganancia.²⁶ La idea de que lo mejor para una sociedad es que sus mercados se organicen en función de la ganancia y de que lo mejor para su funcionamiento es reducir la intervención al máximo es puramente ideológica. Las reglas de funcionamiento del mercado son establecidas por los más poderosos: nuestra tragedia es haber permitido que esto sucediera. Nuestra ceguera, nuestra anosognosia, consiste en la fe que depositamos en una fuerza que no ha hecho más que traicionarnos, bajo la premisa empíricamente falsa de que un mercado dirigido por la búsqueda de la ganancia puede señalar el auténtico valor.

Por eso tenemos que buscar un modo de curarnos de esta enfermedad. La historia nos muestra que la cura no puede provenir solo del gobierno, sino que exige un cambio de la sociedad de mercado en su conjunto. Como demostró Polanyi, el nacimiento del libre mercado

25 Albert O. Hirschman: *Exit, Voice, and Loyalty; Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge MA, 1970.

26 Efectivamente, una de las funciones ideológicas de la teoría económica moderna es esconder esta diferencia, mezclar la necesidad con la ganancia, facilitando la construcción de un mundo en donde todo es vendible.

requirió una violencia enorme, pero esto no fue todo: la gente también se defendió. Las leyes de Speenhamland fueron sancionadas como respuesta a la cólera de los pobladores rurales que sufrían el saqueo de los cercamientos. Las “leyes de pobres” no muestran cómo los mercados autosuficientes hacen que las cosas puedan comprarse y venderse, sino que son una respuesta a las demandas sociales que surgen en la época del libre mercado. Polanyi nos mostró cómo la gente se resistió al mercado en expansión y, en esta oscilación, las leyes de Speenhamland son un ejemplo de lo que él llamó un “doble movimiento”. Por un lado, para convertir a la tierra y al trabajo en mercancías fue necesario marginar a enormes sectores de la población. Por otro lado, hubo un segundo movimiento como respuesta de una sociedad que buscaba sanar las heridas ocasionadas por los mercados en expansión. Y ambos movimientos se enmarcan dentro de la misma sociedad de mercado.

Aunque la fuerza relativa de los movimientos y su resistencia pueden variar, no se trata de un tira y afloje entre un mercado que intenta empujar a la sociedad hacia el progreso y una resistencia que intenta atarla al pasado. La gente opone su resistencia con los recursos que tiene a su alcance, pero a partir de estas acciones y estas asociaciones surge toda una serie de instituciones completamente nuevas, como el New Deal en los Estados Unidos o los Estados de Bienestar europeos. En la visión de Polanyi, el cambio social no es un proceso de avances y retrocesos tímidos, un baile colectivo que, luego de mucha conmoción, nos deja en el mismo lugar en que estábamos. Es más bien como una sinfonía infinita, en la que cada movimiento parte de donde termina el anterior.

Las resistencias del mañana acudirán a los *blogs* y al *Twitter*, recurriendo a las ideas y a la tecnología más moderna, así como a la vieja acción directa, para luchar por un mundo distinto y sustentable. La forma que tenga el futuro dependerá de nuestra capacidad para imaginar una sociedad de mercado distinta y para pensar en nuevas formas de ver el mundo que no dependan de la voluntad del libre mercado. El esbozo de un movimiento de resistencia para el siglo XXI se ofrece en la segunda parte de este libro, dedicada a examinar cómo los movimientos sociales y las organizaciones globales están restringiendo el poder de los mercados y el de sus agentes más poderosos, y cómo en el proceso redefinen la lógica de la democracia. Pero para poder superar nuestra ceguera, es preciso comprender mejor cómo nos afecta la cultura del libre mercado, cómo las cosas se convierten en objetos para la compra y la venta, y cómo nos hemos convertido en los ciegos de la moderna sociedad de mercado. Es decir, tenemos que entender cómo nos hemos convertido en consumidores.

PARTE UNO

UNO

EL ERROR	9
La historia de la historia de las cosas	21
La ceguera de Anton	26

DOS

EL CAMINO AL <i>HOMO ECONOMICUS</i>	31
El monstruo de Mill	31
Haciendo feliz al <i>Homo economicus</i>	41

TRES

LA CORPORACIÓN	49
Detrás de una comida gratis	60
Una nueva forma de lo gratuito	63

CUATRO

EL AGUA Y LOS DIAMANTES	71
La vida secreta del capital financiero	80

CINCO

EL HOMBRE ANTIECONÓMICO	85
Los bienes públicos se hacen amargos	88
El poder económico y el gobierno	91
¿De dónde surge la resistencia?	95
El problema de los artificios	97

SEIS

SOMOS TODOS PLEBEYOS	103
Dividiendo los bienes comunes	110

PARTE DOS

SIETE

LA RESISTENCIA Y EL DERECHO A TENER DERECHOS...	125
Acerca de la “voluntad política”	131
Acerca del derecho a tener derechos	136
Un <i>apartheid</i> americano.....	138

OCHO

LA DEMOCRACIA EN LA CIUDAD	145
La política y la vida en la ciudad.....	153
El costo de oportunidad y la forma de la ciudad	154
Un presupuesto participativo	157

NUEVE

DE REGRESO A LA SOBERANÍA ALIMENTARIA	167
Teniendo el aire	167
Una revolución comestible.....	172
Derrocando al <i>Homo economicus</i>	175

DIEZ

LA CEGUERA DE ANTON.....	183
Haciendo funcionar la democracia.....	187
Superando la ceguera de anton	197

BIBLIOGRAFÍA	205
--------------------	-----