

¿Quién le hacía la cena a Adam Smith?

Una historia sobre las mujeres y la economía



Katrine Marçal



Un análisis fascinante de la historia de la economía y del pensamiento económico desde un enfoque femenino. Katrine Marçal se enfrenta en este ensayo al gran mito económico que ha configurado el mundo contemporáneo, y nos anima a acabar con el *Homo economicus* de una vez por todas.

Adam Smith, el padre de la economía moderna, escribió que no era por la benevolencia del carnicero y el panadero que podíamos cenar cada noche, sino porque se preocupaban por su propio bienestar; así, el ánimo de lucro hacía girar el mundo y nació el *Homo economicus*. Cínico y egoísta, el *Homo economicus* ha dominado nuestra concepción del mundo desde entonces y su influencia se ha extendido desde el mercado a cómo compramos, trabajamos y flirteamos. Sin embargo, Adam Smith cenaba cada noche gracias a que su madre le preparaba la cena, y no lo hacía por egoísmo, sino por amor.

Hoy, la economía se centra en el interés propio y excluye cualquier otra motivación. Ignora el trabajo no pagado de criar, cuidar, limpiar y cocinar. E insiste en que si a las mujeres se les paga menos, es porque su trabajo vale menos ¿por qué si no? La economía nos ha contado una historia sobre cómo funciona el mundo y nos la hemos creído hasta el final. Pero ha llegado el momento de cambiar esa historia.



Katrine Marçal

¿Quién le hacía la cena a Adam Smith?

Una historia de las mujeres y la economía

ePub r1.1

Duard 12.07.2018

Título original: *Det enda könet*
Katrine Marçal, 2016
Traducción: Elda García-Posada

Editor digital: Duard
ePub base r1.2



La economía es la ciencia que explica por qué el dinero es algo bueno.

WOODY ALLEN

Advertencia

El protagonista de este libro es ficticio y no guarda apenas semejanza con ninguna persona viva o muerta. La realidad descrita en estas páginas no existe en la realidad. Las teorías económicas de las que el protagonista ha sido extraído tienen muy poco que ver con la vida real. Cualquier parecido que pueda encontrarse entre el lector y el protagonista es pura coincidencia.

Y se debe a que tú, lector, quieres ser como él. No a que seas como él.

Prólogo

El feminismo y la economía siempre han tenido mucho que ver. Virginia Woolf quería una habitación propia, y eso cuesta dinero.

A finales del siglo XIX y principios del XX, las mujeres se unieron para exigir el derecho a la propiedad privada y a la herencia, el derecho de libre creación de empresas, el derecho a pedir préstamos, el derecho al trabajo, la igualdad salarial y, en definitiva, la posibilidad de mantenerse a sí mismas, de manera que no tuvieran que casarse por dinero, sino que pudieran, en su lugar, hacerlo por amor.

El feminismo sigue guardando una estrecha relación con la economía.

Durante las últimas décadas, el objetivo del movimiento feminista ha sido hacerse con el dinero y otros privilegios tradicionalmente acaparados por los hombres, a cambio de cosas menos fáciles de cuantificar como, por ejemplo, «el derecho a llorar en público».

O, por lo menos, así es como lo han explicado algunos.

Han pasado más de seis años desde el 15 de septiembre de 2008, esto es, desde el día en que el banco de inversión estadounidense Lehman Brothers se declaró en quiebra. En el curso de unas pocas semanas, numerosos bancos y compañías aseguradoras de todo el mundo hicieron lo mismo. Millones de personas perdieron sus empleos y sus ahorros. Mientras familias enteras se quedaban sin casa, los gobiernos caían y los mercados se convulsionaban. El pánico se fue extendiendo de un país a otro y

acabó alcanzando todos los aspectos de la economía, al tiempo que se tambaleaba un sistema que ya no podía dar más de sí.

Contemplamos pasmados el proceso.

Y es que lo que nos habían contado hasta ahora era que, si todos trabajábamos, pagábamos nuestros impuestos y nos quedábamos callados sin dar la lata, el sistema funcionaría por sí solo.

Vaya mentira.

Tras la crisis, no pararon de celebrarse conferencias internacionales, así como de publicarse libros que intentaban dilucidar qué era lo que había pasado y qué había que hacer al respecto. De repente, todo el mundo, desde los políticos conservadores hasta el Papa de Roma, criticaba el capitalismo. Se dijo que dicha crisis suponía la transición a un nuevo paradigma, que en adelante todo sería diferente. El sistema financiero global necesitaba un cambio, la economía debía regirse por nuevos valores. Corrieron ríos de tinta acerca de la avaricia, los desequilibrios globales y la desigualdad de ingresos. Nos cansamos de oír que, en chino, la palabra «crisis» se compone de dos caracteres: uno significa «peligro» y el otro, «oportunidad». (Algo que, por cierto, es incorrecto).

Seis años después, el sector financiero se ha recuperado. Los beneficios, los salarios, los dividendos y las primas han vuelto al nivel anterior a la crisis.

El orden económico y el relato teórico que lo sustentaba, los cuales muchos pensaron que desaparecerían con la crisis, han resultado ser muy tozudos e intelectualmente robustos. La pregunta es: ¿por qué? Hay muchas respuestas. Este libro trata de proporcionar una determinada perspectiva sobre el tema, la del sexo.

Y no en el sentido que estará pensando.

Si Lehman Brothers hubiera sido Lehman Sisters, la crisis financiera no se habría desarrollado de la misma forma o no habría sucedido, según observó Christine Lagarde en 2010, cuando aún

era ministra de Economía de Francia^[1]. Aunque seguramente no lo dijo del todo en serio.

Audur Capital, un fondo de inversión privado islandés dirigido enteramente por mujeres, fue el único fondo de esa clase que sobrevivió a la crisis sin apenas sufrir un rasguño, señaló Lagarde. Y hay estudios que muestran como los hombres con altos niveles de testosterona están más predispuestos a correr riesgos^[2]. La asunción de riesgos excesivos es lo que provoca el hundimiento de los bancos y lo que hace estallar las crisis financieras; ¿significa entonces eso que los hombres tienen demasiadas hormonas como para controlar la economía?

Hay, sin embargo, otros estudios que muestran que las mujeres tienen al menos la misma predisposición a correr riesgos que los hombres, si bien solo cuando se hallan hacia la mitad del ciclo menstrual. ¿Son, pues, los banqueros masculinos semejantes a mujeres en el momento de la ovulación? ¿Es ese el problema? ¿Qué tienen que ver el ciclo económico y el menstrual^[3]?

Yendo más allá, existen otros estudios que observan como las alumnas de escuelas solo para chicas son igual de propensas al riesgo que los chicos. Las chicas que van a colegios mixtos, en cambio, tienden a ser más prudentes. Dicho de otra forma, parece que las normas e ideas acerca de lo que tu sexo encarna en relación con el llamado «sexo opuesto» tienen relevancia. Por lo menos cuando el sexo opuesto está presente^[4].

Podemos bromear con ese tipo de cosas, o bien tomárnoslas en serio. En cualquier caso, hay un hecho indiscutible: Lehman Brothers nunca habría podido ser Lehman Sisters. Un mundo en el que las mujeres dominaran Wall Street sería tan radicalmente diferente del mundo real que su descripción no arrojaría luz alguna sobre este último. Sería preciso reescribir miles de años de historia para llegar al momento hipotético en que un banco de inversión llamado Lehman Sisters pudiera manejar su excesiva exposición a un sobredimensionado mercado inmobiliario estadounidense.

No tiene ningún sentido realizar el experimento mental de imaginar la situación. No es posible reemplazar, sin más, «brothers» por «sisters».

La historia de la relación entre las mujeres y la economía va mucho más allá.

El feminismo es una tradición de pensamiento y activismo político que se remonta a hace más de doscientos años. Es uno de los grandes movimientos políticos democráticos de nuestro tiempo, independientemente de que se esté o no de acuerdo con sus premisas y conclusiones. Además, al feminismo ha de imputársele el que seguramente constituya el mayor cambio en el sistema económico ocurrido en el último siglo. O, según algunos, el mayor cambio jamás acaecido en dicho sistema económico.

«Las mujeres empezaron a trabajar en los años sesenta»; así suele contarse la historia.

Sin embargo, eso no es cierto. Las mujeres no empezaron a trabajar en los años sesenta o durante la Segunda Guerra Mundial. Las mujeres han trabajado siempre.

Lo que ha ocurrido en las últimas décadas es que las mujeres han cambiado de trabajo. Han pasado de trabajar en el hogar a ocupar puestos en el mercado laboral, comenzando a recibir una remuneración por su esfuerzo. Han pasado de trabajar como enfermeras, cuidadoras, profesoras y secretarias a competir con los hombres en calidad de médicas, abogadas y biólogas marinas.

Esto supone un cambio social y económico enorme; la mitad de la población ha trasladado el grueso de su actividad de la esfera doméstica al mercado. Hemos saltado de un sistema económico a otro sin darnos realmente cuenta del salto.

Al mismo tiempo, la vida familiar se ha transformado por completo. Todavía en los años cincuenta del pasado siglo, las mujeres estadounidenses tenían una media de cuatro hijos. Esa cifra se ha reducido en la actualidad a dos.

En Gran Bretaña y Estados Unidos, los patrones familiares se han ajustado en consonancia con el nivel educativo de las mujeres.

Las mujeres con un nivel educativo alto tienen menos hijos y son madres más tarde, mientras que las mujeres con un nivel educativo más bajo tienen más hijos y más temprano^[5]. En los medios de comunicación se caricaturiza a las mujeres pertenecientes a uno y otro grupo.

Por un lado, tenemos a la mujer profesional con un bebé chillando en su maletín; la mujer que esperó a los cuarenta para tener descendencia y que ahora ni siquiera encuentra tiempo para cuidar de ella. Se la pinta como egoísta e irresponsable, como una mala mujer.

Por otro, está la mujer joven de clase obrera que vive en su vivienda de protección oficial, chupando del bote de las ayudas sociales como madre soltera. También se la considera egoísta e irresponsable, también es una mala mujer.

El debate acerca del colosal cambio económico que hemos experimentado con la incorporación de la mujer al trabajo suele empezar y terminar en este punto, aventurando opiniones acerca de cómo las mujeres, o las caricaturas de esas mujeres, deben encauzar sus vidas.

En Escandinavia, donde la sociedad invierte enormes sumas de dinero en atención a la infancia y donde las bajas por maternidad/paternidad (pagadas) son largas, los patrones familiares son más homogéneos, independientemente del nivel educativo de las mujeres. En general, la mujer escandinava tiene también más hijos. No obstante, incluso en estos afamados estados del bienestar las mujeres ganan menos que los hombres^[6] y el número de féminas que ocupan puestos de responsabilidad en las empresas es menor que en otros muchos países^[7].

Hay por ahí una ecuación que nadie ha logrado resolver hasta ahora. Quizá es que ni siquiera tenemos todavía un lenguaje para expresarla, pero, sin duda, se trata de una ecuación económica.

A mucha gente la economía, con sus términos, su autoridad, sus rituales y su hermetismo aparentemente universal, le impone respeto. En la época que precedió a la gran crisis financiera nos

instaron a dejar la economía en manos de los expertos. Se decía que ellos se encargarían de solucionarnos los problemas y que nosotros carecíamos de la capacidad de entender sus soluciones. Era una época en la que los dirigentes de los bancos centrales podían convertirse en estrellas, pues la revista *Time* los encumbraba a la categoría de «hombre del año» por haber bajado los tipos de interés como medida para salvar a la civilización occidental.

Esa época ha terminado.

Esta es la historia de una seducción. Vamos a ver cómo nos han inculcado insidiosamente una determinada visión de la economía hasta que ha llegado a formar parte de nosotros. Cómo se ha permitido que dicha visión predomine sobre otros valores, no solo en la economía global, sino en nuestra vida diaria. Es una historia acerca de hombres y mujeres corrientes que cuenta lo que pasa cuando insuflamos vida a juguetes que, entonces, se apoderan de nosotros.

Para hilar bien esta historia, tenemos que empezar por el principio.

1

En el que nos adentramos en el universo de la economía y nos preguntamos quién era la madre de Adam Smith

¿Cómo llegamos a tener nuestra comida en la mesa? Esta es la pregunta fundamental de la economía. Puede parecer simple, pero en realidad se trata de una cuestión extremadamente compleja.

La mayoría de nosotros produce solo un pequeño porcentaje de todo lo que consumimos a diario. El resto lo compramos; cogemos el pan del estante del supermercado y la corriente eléctrica nos es suministrada a través de los cables de la luz en cuanto encendemos la lámpara. Sin embargo, para producir dos barras de pan y un kilovatio de electricidad es precisa la actividad coordinada de miles de personas en todo el mundo.

El agricultor que cultiva el trigo para venderlo a la panificadora; la empresa que vende bolsas para empaquetar el pan; la panificadora que vende pan al supermercado que, a su vez, nos lo vende a nosotros. Para que el pan nos esté esperando en el estante un, pongamos por caso, martes por la mañana, es necesario todo esto y, además, que haya personas que fabriquen y suministren herramientas a los agricultores, que transporten los alimentos a la tienda, que realicen labores de mantenimiento de los vehículos de

transporte, que limpien los supermercados y desembalen las mercancías.

Todo este proceso ha de tener lugar más o menos en el orden correcto, respetando los tiempos y plazos, así como repetirse las veces necesarias para que los estantes del supermercado destinados al pan no se queden vacíos. Y lo mismo cabe decir no solo de las barras de pan, sino también de los libros, las muñecas Barbie, los balones, las bombas y cualquier otra cosa que se nos ocurra comprar y vender. Las economías modernas son estructuras intrincadas.

Por lo tanto, los economistas también se hacen esta pregunta: ¿qué es lo que cohesiona estas estructuras?

La economía ha sido definida como la ciencia de preservar el amor^[8]. La idea básica reza: el amor es un bien escaso. Es difícil amar a nuestros semejantes, por no hablar de los que no se parecen tanto a nosotros. Por consiguiente, tenemos que economizar el amor y no despilfarrarlo innecesariamente. Si lo utilizamos como motor de impulso de nuestras sociedades, no nos quedará nada para usarlo en nuestra vida privada. El amor es difícil de encontrar, y aún más difícil de mantener.

Por esa razón, los economistas han llegado a la conclusión de que necesitamos otra cosa que sirva de fundamento organizativo de nuestra sociedad.

¿Por qué, pues, no recurrimos al egoísmo en vez de al amor? Ese no parece ser un bien escaso, sino hallarse en abundancia.

Adam Smith, el padre de la ciencia económica, escribió en 1776 unas palabras que forjaron nuestra visión moderna de la economía: «No de la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero, sino de sus miras al interés propio, es de quien esperamos y debemos esperar nuestro alimento».

La tesis de Smith era que el carnicero hace su trabajo no porque sea un tipo majo, sino para tener a los clientes satisfechos y, en consecuencia, ganar dinero. El panadero cuece los panes y el cervecero fermenta la cerveza no porque quieran hacer feliz a la

gente, sino para obtener beneficios. Si la carne, el pan y la cerveza están buenos, la gente los comprará. Por esa razón los carniceros, panaderos y cerveceros producen sus bienes. No es que realmente les preocupe que la gente tenga buena carne, buen pan y buena cerveza; no, esa no es la fuerza motriz. La fuerza impulsora es el interés propio.

Y el interés propio es algo en lo que se puede confiar de verdad, pues es un bien inagotable.

No ocurre lo mismo con el amor; el amor es un bien escaso. No alcanza para toda la sociedad, de manera que debe conservarse en un frasco destinado solo a usos privados. De lo contrario, todo se va al garete.

«¿Qué es lo que tiene cientos de metros de largo, se mueve a paso de tortuga y vive solo de col?».

Respuesta: «La cola para comprar el pan en la Unión Soviética».

Este era un chiste que se oía con frecuencia en la antigua Unión Soviética y que expresa un sentir común: no queremos vivir como en ese país.

Adam Smith nos contó el cuento de por qué el libre mercado era la mejor manera de crear una economía eficaz. Con ello introducía por primera vez ideas revolucionarias y radicales acerca de la libertad y la autonomía. Su razonamiento era el siguiente: eliminemos los aranceles y las regulaciones, ya que cuando permitamos al mercado funcionar libremente la economía marchará sobre ruedas, con el interés propio como combustible inagotable. Si todos y cada uno de nosotros perseguimos nuestro propio interés, el conjunto de la población podrá tener acceso a los bienes que necesita; el pan nos esperará todos los días en el estante del supermercado, la corriente eléctrica circulará por los cables de la luz y tendremos la comida asegurada.

De manera que el interés propio de todas y cada una de las partes hará que el conjunto funcione correctamente. Y ello sin que nadie tenga que pensar en el conjunto. Es algo casi mágico, que se ha convertido en uno de los cuentos más populares de nuestra

época. Para la temprana ciencia de la economía, era una verdad evidente e indiscutible que el interés propio constituía el motor que hacía girar el mundo. «El principio fundamental de la economía es que las personas actúan movidas exclusivamente por el interés propio», decían los economistas a finales del siglo XIX^[9]. La economía moderna se construyó sobre el pedestal del interés propio, que todos debíamos idolatrar^[10].

Así pues, desde sus comienzos, el núcleo de la ciencia económica no era el dinero, sino una particular visión del ser humano. La idea de que, básicamente, en todas las situaciones en que nos halláramos, actuábamos para obtener un beneficio. Con todas las consecuencias que de ello se siguen.

Este sigue siendo el punto de partida de las teorías económicas más comunes. Cuando coloquialmente hablamos de «pensar como un economista», nos referimos al hecho de considerar que la gente hace lo que hace para obtener algún beneficio. Puede que no sea la imagen más halagadora del ser humano, pero es la más realista. Y si queremos lograr algo en esta vida, mejor partir de la realidad. La ética nos dice cómo queremos que el mundo funcione, mientras que los economistas nos dicen cómo funciona realmente^[11]. O, al menos, esto es lo que ellos mismos afirman a menudo.

La verdad es que no necesitamos saber mucho más para conducirnos por la vida; con este elemental principio rector nos basta. Y es ese mismo principio rector el que cohesiona la sociedad, como una mano invisible. Esa es la gran paradoja. Pero, como todos sabemos, Dios nos habla siempre con paradojas.

«La mano invisible»; he aquí la expresión más famosa de la ciencia económica. Aunque Adam Smith acuñó el término, fueron sus sucesores en el gremio quienes lo popularizaron^[12]. La mano invisible lo mueve todo, lo controla todo, lo decide todo, a pesar de que (como su propio nombre indica) no puedes verla ni percibirla de otra forma. No es algo que intervenga desde lo alto o desde el exterior, no es un puntero que señale y mueva las cosas. Es algo que surge de las acciones y decisiones individuales, una mano que

hace girar el sistema desde el interior. El concepto ha cobrado mucha más importancia para los economistas recientes de lo que la tuvo para el propio Adam Smith. El padre de la ciencia económica menciona el término una sola vez en *La riqueza de las naciones*, pero hoy en día es considerado a menudo el fundamento de la economía moderna y de su propio y particular universo.

Un siglo antes de que Adam Smith nos hablara acerca de esta mano invisible, el inglés Isaac Newton publicó su obra *Philosophiæ naturalis principia mathematica*.

Astrónomo, matemático, científico y alquimista, Newton describió la fuerza que mantiene a la Luna en su órbita y nos explicó por qué las manzanas caen al suelo, controladas por la misma fuerza gravitatoria que sostiene a los cuerpos celestes en su regazo. Newton nos dio así la ciencia moderna y una nueva visión de la existencia.

En aquel tiempo a las matemáticas se las consideraba un lenguaje divino; a través de ellas, Dios había puesto a disposición del ser humano «el libro de la naturaleza». Dios nos dio las matemáticas para que pudiéramos entender su creación. Los descubrimientos de Isaac Newton embriagaron a todo el mundo, especialmente a Adam Smith y su emergente ciencia económica.

Las leyes del sistema solar, que antes solo Dios conocía, podían de repente estudiarse con el método científico. La imagen del mundo cambió; de uno en el que Dios intervenía, opinaba, castigaba, separaba los mares, movía montañas y abría un millón de flores todos los días, se pasó a otro del cual Dios estaba ausente, a un universo que Dios había creado y al que había dado cuerda, pero que ahora marchaba solo, sin necesidad ya de ningún poder externo.

El cosmos se convirtió en un dispositivo automático, en un enorme engranaje, en un gigantesco proceso mecánico en el que las diferentes partes funcionaban como componentes de una máquina. Los intelectuales empezaron a estar cada vez más convencidos de que, así como Newton había explicado el

movimiento planetario, a la larga seríamos capaces de explicar todo lo demás. Isaac Newton había revelado las leyes de la naturaleza, y con ello el verdadero plan que Dios había concebido para el universo. El mismo enfoque, pensó Adam Smith, debería ser capaz de revelar las leyes naturales de la organización social, y con ello el verdadero plan que Dios había concebido para la humanidad.

Si había una mecánica en la naturaleza, tenía que haber una mecánica en el sistema social. Si había leyes que determinaban el movimiento de los cuerpos celestes, tenía que haber leyes que determinaran el movimiento de los cuerpos humanos. Y estas debían poder ser formuladas de manera científica. Una vez que fuéramos capaces de entenderlas, podríamos hacer que la sociedad se adaptase a ellas con fluidez, podríamos vivir en armonía con el plan real y originario del Creador. Nadaríamos a corriente, no a contracorriente, y de paso comprenderíamos todo el conjunto. La sociedad habría de convertirse en un reloj que funcionase a la perfección, marcando la hora de la manera más conveniente para nosotros.

Esa fue la tarea que asumió la ciencia económica fundada por Adam Smith. Una tarea en absoluto baladí: ¿cómo íbamos a alcanzar aquella armonía natural?

La fuerza que supuestamente iba a desempeñar en el sistema social la misma función que la gravedad en el sistema solar era el interés propio.

«Puedo calcular el movimiento de los cuerpos celestes, pero no la locura de la gente», argumentó el propio Newton^[13]. Pero a nadie le importaba. Adam Smith parecía haber revelado el auténtico plan de Dios para el mundo, un sistema de libertad natural concebido como un reflejo natural de la física newtoniana.

En esencia, el método científico de Newton consistía en dividir un todo en pedazos más pequeños. Si quieres entender algo, desmóntalo. Si todavía sigues sin entenderlo, divide de nuevo las piezas en trozos aún más pequeños. Y así hasta llegar a la mínima parte en que se pueda dividir la totalidad, a la pieza básica de Lego

a partir de la cual se construye todo lo demás (la partícula elemental, el átomo, el componente más pequeño posible). A continuación, puedes estudiarlo. Si entiendes la pieza básica, entenderás el resto.

Cualquier cambio en la totalidad no se debe a que sus partículas elementales hayan mutado; estas son indiferentes a lo que ocurra en el conjunto del que son parte integrante. Cada variación tan solo denota que estas partículas se han organizado siguiendo un patrón distinto. Sus movimientos son controlados por las leyes naturales. Y el mundo tiene la lógica de un reloj.

Los economistas intentaron reproducir este ardid. Si quieres entender la economía, desmóntala. Divide todos los complejos procesos coordinados que son necesarios para que el filete esté expuesto en la carnicería cualquier día de la semana, esperando a ser comprado. Si aún sigues sin entenderlos, divídelos de nuevo en pedazos aún más pequeños. Tras todas estas operaciones divisorias, los economistas llegaron a la unidad mínima en que pensaban que el conjunto podía dividirse. Y lo llamaron «individuo».

Su razonamiento era que, en cuanto comprendiéramos al individuo, comprenderíamos todo lo demás^[14]. Del mismo modo que la física contemporánea se dedicaba a estudiar los átomos indivisibles, la emergente ciencia económica se dedicaba a estudiar a los individuos independientes. La sociedad es solo una suma de estos individuos. Los cambios en la economía no obedecen a que el individuo haya cambiado, pues la identidad de este permanece siempre al margen de los demás. Sin embargo, el individuo, a la hora de actuar, se encuentra con opciones. Cada cambio significa que se ha organizado siguiendo un patrón distinto, de acuerdo con nuevas y diferentes opciones que se le han presentado en su relación con los demás. Porque, aunque los individuos no se influyen mutuamente, sí interactúan. Al igual que las bolas de billar. La conciencia individual, que pertenece al dominio exclusivo de su dueño, permanece inmutable.

El resto es silencio.

El mayor logro de Adam Smith fue que desde el principio consiguió introducir la naciente ciencia económica en la nueva concepción del mundo proveniente de la física newtoniana. Lógica, racional y predecible; esas eran las características de la física en aquella época, antes de que el tiempo y el espacio se fusionaran en un espacio-tiempo indivisible, antes de que el universo se dividiera, en cada medición, en tantas partes como posibles resultados de la medición. Pero los economistas sucesores de Adam Smith no se interesaron especialmente por la moderna física cuántica y siguen mirando impertérritos el cielo estrellado de Newton.

¿Tuvo Dios alguna elección en la creación del mundo? Eso se preguntaba el padre de la física moderna, Albert Einstein, a principios del siglo XX^[15]. ¿Existía una alternativa aún desconocida a las leyes de la física newtoniana? ¿Otra manera de hacer las cosas? Sus contemporáneos dedicados a la ciencia económica raramente se plantearon estas cuestiones. Estaban muy seguros de sus ideas. La teoría económica es «un conjunto de generalizaciones cuya exactitud e importancia medular solo discuten los ignorantes o los perversos», escribió el economista británico Lionel Robbins en 1945^[16]. Se trataba precisamente de demostrar que no había alternativa. El mercado formaba parte de la naturaleza humana, así que los economistas estudiaban el mercado y, luego, al ser humano.

En el pasado, los reyes empleaban consejeros que leían las entrañas de cadáveres de animales. Examinaban su color y su forma para informar al rey de cómo los dioses podrían reaccionar a tal o cual decisión política. Los etruscos de la antigua Italia dividían las partes externas de un hígado de oveja en dieciséis piezas separadas. Pero el mundo ha evolucionado desde entonces. Hoy en día, el papel de estos asesores ha sido asumido por los economistas, que, con mayor o menor acierto, intentan predecir la reacción del mercado a las decisiones políticas.

Muchos de nosotros queremos vivir en una economía de mercado, pero no en una sociedad de mercado. Hemos aprendido que lo uno va con lo otro. Fidel Castro dice que la única cosa peor

que ser explotado por una multinacional capitalista es no ser explotado por una multinacional capitalista. Puede que tenga razón. «No hay alternativa», decía Margaret Thatcher^[17]. El capitalismo parecía (al menos hasta la crisis financiera de 2008) haber logrado aquello en lo que habían fracasado todas las principales religiones del mundo: unir a la especie humana en una sola comunidad, el mercado global.

El mercado puede determinar el precio del hierro y la plata; las necesidades del ser humano, el salario de las niñeras, de los pilotos y de los directores generales; lo que la gente ha de pagar por una barra de labios, un cortacésped o una histerectomía. El mercado decide cuánto vale la quiebra de un banco de inversión financiada con las reservas de los contribuyentes estadounidenses (70 millones de dólares al año^[18]). O cuánto vale sostener la mano agonizante de una anciana de ochenta y siete años antes de que exhale su último suspiro en un estado del bienestar escandinavo (96 coronas la hora^[19]).

Cuando Adam Smith se sentaba a cenar, pensaba que si tenía la comida en la mesa no era porque les cayera bien al carnicero y al panadero, sino porque estos perseguían sus propios intereses por medio del comercio. Era, por tanto, el interés propio el que le servía la cena.

Sin embargo, ¿era así realmente? ¿Quién le preparaba, a la hora de la verdad, ese filete a Adam Smith?

Adam Smith nunca se casó. El padre de la ciencia económica vivió la mayor parte de su vida con su madre^[20], que se encargaba de la casa mientras un primo gestionaba sus finanzas. Cuando Smith ocupó el puesto de director de aduanas en Edimburgo, su madre se mudó a vivir con él. Toda su vida se dedicó a cuidar de su hijo; a la hora de responder a la pregunta de cómo llegamos a tener nuestra comida en la mesa, ella es la parte que Adam Smith pasó por alto.

En la época en la que Adam Smith escribió sus teorías, para que el carnicero, el panadero y el cervecero pudieran ir a trabajar, era

condición *sine qua non* que sus esposas, madres o hermanas dedicaran hora tras hora y día tras día al cuidado de los niños, la limpieza del hogar, preparar la comida, lavar la ropa, servir de paño de lágrimas y discutir con los vecinos. Se mire por donde se mire, el mercado se basa siempre en otro tipo de economía. Una economía que rara vez tenemos en cuenta.

La niña de once años que todas las mañanas recorre quince kilómetros en busca de leña para su familia desempeña un papel enorme en el desarrollo económico de su país. A pesar de ello, su trabajo no es reconocido. La chica es invisible en las estadísticas económicas. En la magnitud del PIB, por la cual medimos la actividad económica total de un país, ella no cuenta^[21]. Su actividad no se considera importante para la economía o para el crecimiento económico. Parir niños, criarlos, cultivar el huerto, hacerles la comida a los hermanos, ordeñar la vaca de la familia, coserles la ropa o cuidar de Adam Smith para que él pueda escribir *La riqueza de las naciones*; nada de esto se considera «trabajo productivo» en los modelos económicos estándar.

Fuera del alcance de la mano invisible se encuentra el sexo invisible.

La escritora y feminista francesa Simone de Beauvoir describió a la mujer como «el segundo sexo»^[22]. Es el hombre quien va primero. Es el hombre el que cuenta. El hombre define el mundo y la mujer es «lo otro», todo lo que él no es, pero de lo que él depende para poder ser lo que es.

Para poder ser el que cuenta.

Así como hay un «segundo sexo» hay una «segunda economía». El trabajo que tradicionalmente han hecho los hombres es el que cuenta, el que define el panorama económico mundial. El trabajo de la mujer es el que va en segundo lugar, «lo otro»: todas las labores que él no desempeña pero de las que, al mismo tiempo, depende para poder realizar sus propias tareas.

Para poder hacer el trabajo que cuenta.

Adam Smith logró responder la pregunta fundamental de la economía solo a medias. Si tenía asegurada la comida no era solo porque los comerciantes sirvieran a sus intereses propios por medio del comercio. Adam Smith la tenía también asegurada porque su madre se encargaba de ponérsela en la mesa todos los días.

Hoy en día se señala a veces que la economía no solo se cimienta sobre una «mano invisible», sino también sobre un «corazón invisible»^[23]. Es quizá una visión demasiado idealizada de los deberes que la sociedad ha asignado históricamente a las mujeres. No sabemos por qué la madre de Adam Smith cuidó de su hijo.

Solo sabemos que, efectivamente, cuidó de él.

2

En el que nos presentan al hombre económico y vemos lo tremendamente seductor que es

A. A. Milne, el creador de Winnie de Puh, observó en una ocasión que a los niños les fascinan los relatos de naufragos e islas desiertas^[24]. Las historias que hablan de un personaje abandonado en un mundo nuevo y aislado activan su imaginación de una manera muy especial.

Milne pensó que eso se debía a que las islas desiertas proporcionaban al niño la más eficaz vía de escape de la realidad; les ofrecían un mundo completamente nuevo, sin madres, padres ni hermanos, exento de las coacciones de la familia, los deberes, los conflictos o los juegos de poder. Un mundo más fácil y diáfano, por el que uno camina libre y solitario, acompañado únicamente de las propias huellas en la arena. Por encima de todo, un mundo en el que el niño podía ser dueño y señor. Un mundo en el que podía usurpar el trono y proclamarse dios-sol.

Podría decirse que los economistas son un poco como los niños; muchos de ellos están obsesionados con Robinson Crusoe. La mayoría de los estudiantes de economía han oído en alguna ocasión al catedrático de turno contarles su versión de la historia de Daniel Defoe, publicada en 1719^[25]. Cabe, por supuesto,

preguntarse qué es lo que este relato acerca de un hombre blanco racista, que vive solo en una isla durante veintiséis años antes de hacerse amigo de un «salvaje», puede revelarnos acerca de las economías modernas.

Al héroe de Daniel Defoe se le suele considerar el mayor exponente del «hombre económico». Crusoe, náufrago en una isla desierta, no se halla sujeto a leyes ni códigos sociales. Libre de estas inhibiciones, actúa solo y exclusivamente movido por el interés propio. En la isla de Crusoe, el impulso motriz de la economía se halla aislado de todo lo demás y, por tanto, su único habitante constituye una imagen muy instructiva para los economistas.

Se supone que en el mercado todos nos mantenemos en el anonimato. Por eso el mercado puede hacernos libres. No importa quién seas; las características personales y los vínculos emocionales no tienen cabida. Lo único que importa es la capacidad de pago. Las elecciones que las personas hacemos son libres e independientes, y, como islas solitarias en medio de un océano vacío, carecemos de pasado y de contexto. Nadie nos juzga, así como nada nos ata ni nos detiene. Las únicas restricciones son de carácter técnico: las limitadas horas del día y los recursos naturales finitos. Robinson Crusoe es libre y sus relaciones con otras personas se basan esencialmente en lo que estas pueden hacer por él. Y no por malicia, sino pura y simplemente por una cuestión de racionalidad, al menos tal y como la racionalidad se entiende en el relato.

Según la novela, Robinson Crusoe nace en York, Inglaterra^[26]. Su padre es comerciante, y tiene dos hermanos mayores. Uno muere en la guerra y el otro simplemente desaparece. Robinson estudia derecho, pero, al no sentirse atraído por la seguridad y las comodidades de la vida de la clase media inglesa, se embarca rumbo a África. Después de varios viajes, finalmente termina en Brasil. Allí crea lo que acabará convirtiéndose en una próspera plantación. Robinson Crusoe se hace rico. Pero quiere llegar a ser aún más rico, así que navega de nuevo con destino a África, esta

vez en un barco negrero. En su último viaje, la nave naufraga y Robinson es arrojado a una isla casi desierta.

Aquí comienza la aventura.

Robinson pasa muchos años en un aislamiento total, acompañado tan solo de un par de animales. Los «salvajes» y los caníbales causan estragos en la playa. En su libro de registro, el náufrago enumera en columnas paralelas no solo el dinero y los materiales con que cuenta, sino también las dichas y las desgracias.

Porque estará en una isla desierta, pero está vivo.

Porque estará aislado de los demás seres humanos, pero no se muere de hambre.

Porque no tendrá ropa, pero el clima es agradable.

Robinson calcula de forma muy lógica la utilidad de cualquier situación. Y se siente bastante feliz, libre de deseo, envidia y orgullo. Libre de otras personas. En su diario constata exultante que tiene el poder de hacer lo que le venga en gana; puede proclamarse rey o emperador de toda la isla. ¡Qué dicha tan enorme! Al no ser esclavo de los deseos carnales ni de otras distracciones, centra en cambio sus energías en la propiedad y en el control. Tiene toda una isla que conquistar y la naturaleza está ahí esperando ser sometida.

La novela suele ser interpretada como una historia acerca del ingenio y la capacidad de inventiva del individuo. Robinson cultiva maíz, realiza labores de alfarería y ordeña a las cabras. Se las arregla para confeccionar velas a partir de sebo de animales, empleando como mecha ortigas secas y estrujadas. Pero esa pequeña sociedad unipersonal no se construye solo con el ingenio de su único miembro. En realidad, Robinson retorna hasta trece veces al barco naufragado a fin de hacer acopio de los materiales y herramientas necesarios para dominar la naturaleza y, con el paso del tiempo, a otras personas.

Esas herramientas y esos materiales han sido hechos por otros, aunque ahora se hallen muy lejos; Robinson depende por completo del trabajo de esos fabricantes.

Durante su vigésimo sexto año en la isla, Robinson se encuentra con un nativo, al cual salva de los caníbales y bautiza con el nombre del día de la semana en que se ha producido el encuentro. La gratitud de Viernes no tiene límites; ama a Robinson como un niño y trabaja para él como un esclavo. Viernes, que a su vez es un caníbal, tiene algún que otro antojo de carne humana, pero cambia de dieta por consideración a Robinson.

Así, ambos pasan tres años juntos en lo que el autor de la novela, Daniel Defoe, describe como una felicidad plena y completa. Finalmente, son rescatados y viajan de regreso a Europa.

Cuando llegan a Lisboa, Robinson descubre que se ha convertido en un hombre extremadamente adinerado. La plantación de Brasil, gestionada por sus empleados, ha cosechado grandes beneficios durante los años en que ha estado desaparecido. Robinson vende sus participaciones, se casa y tiene tres hijos. A continuación enviuda. Toda esta secuencia de eventos —el matrimonio, el nacimiento de los niños y el fallecimiento de su esposa— es descrita en la novela con una sola frase. Y Crusoe se hace de nuevo a la mar.

El escritor irlandés James Joyce describió a Robinson como una encarnación de «la independencia viril, la crueldad inconsciente, la terquedad, la inteligencia lenta pero eficaz, la apatía sexual y el cálculo taciturno»^[27].

Robinson Crusoe se halla aislado; a los economistas les gusta aislar a las personas. El naufrago en la isla desierta constituye un objeto de estudio perfecto para reflexionar acerca de cómo los seres humanos actuarían si no estuvieran inmersos en un determinado entorno. La mayoría de los modelos económicos estándar se dedican a hacer precisamente eso. «Ceteris paribus», salmodian en latín los profesores de economía; es decir, «siendo las demás cosas igual», o «permaneciendo el resto constante»^[28]. Es necesario aislar una sola variable dentro de un modelo económico que abarca variables múltiples. De lo contrario no sirve de nada. Los economistas más avezados siempre han sido conscientes de los

problemas que plantea este enfoque, a pesar de lo cual este continúa definiendo las bases de lo que significa «pensar como un economista». Hay que simplificar el mundo para poder hacer predicciones acerca del mismo; y, siguiendo la estela de Adam Smith, se ha optado por simplificarlo exactamente de esa manera.

En la novela, Robinson Crusoe crea con rapidez un sistema económico. Realiza intercambios comerciales a pesar de que no hay dinero en la isla; las mercancías adquieren su valor en función de la demanda.

El principio de que el valor de cambio viene determinado por la demanda suele explicarse recurriendo a otra historia, también de náufragos.

Imaginemos dos hombres en una isla desierta; uno tiene un saco de arroz y el otro, doscientas pulseras de oro. En tierra firme, habría bastado una sola de esas pulseras para comprar el saco de arroz, pero estamos en una isla desierta, donde el valor de las mercancías cambia.

El dueño del saco de arroz podría perfectamente exigir todas las pulseras a cambio de una sola ración. Podría incluso negarse en redondo a cualquier tipo de intercambio. Porque ¿qué va a hacer con una pulsera de oro en una isla desierta? A los economistas les encanta contar este tipo de historias, con las que creen haber descubierto algo increíblemente profundo acerca del comportamiento del ser humano.

Sus modelos estándar casi nunca se plantean que, a lo mejor, dos náufragos en una isla desierta podrían tener la necesidad de ponerse a hablar; que tal vez se sientan solos, desvalidos, asustados. Después de conversar durante un rato, puede que se den cuenta de que ambos detestaban las espinacas en su infancia y de que tenían tíos alcohólicos. Y, al final, seguramente acaben compartiendo el arroz. El hecho de que los seres humanos podamos reaccionar de esa manera, ¿carece de importancia económica?

Los hombres de la historia no solo están abandonados en una isla desierta. Están solos, aislados, son inaccesibles e incapaces de

interactuar entre sí de otra forma que no sea a través del comercio y la competencia. Incapaces de relacionarse con el entorno como algo más que un conjunto de bienes. Todo debe ser comprado, intercambiado y vendido con el fin de obtener el mayor beneficio posible.

Robinson Crusoe es ante todo un paradigma del hombre económico, el *Homo economicus*, la base de las teorías económicas tal y como las conocemos. La ciencia económica decidió que su objeto de estudio iba a ser el individuo y, por tanto, precisó crear un relato simplificado acerca de cómo este individuo actuaba. Así nació el modelo de conducta humana que ha definido desde entonces nuestro pensamiento económico^[29].

Y ese modelo de ser humano resultó ser, además, una persona muy carismática, alguien muy seductor.

Los estudiantes de economía se aprenden el cuento de una persona que se lanza al mundo para maximizar sus beneficios, teniendo en cuenta las condiciones y los obstáculos que encuentra en el camino. Se dice que esta persona es un modelo universal, si bien simplificado, de lo que es el ser humano. Un modelo tanto para los hombres como para las mujeres, tanto para los ricos como para los pobres, independientemente de la cultura, la religión o el color de piel. El concepto de «hombre económico» pretende describir esa conciencia puramente económica que todos y cada uno de nosotros albergamos. Esa conciencia que formula deseos y, a continuación, trata de satisfacerlos.

El hombre económico es racional y se guía por el sentido común; no hace nada a lo que no esté obligado, y actúa para obtener placer o evitar el dolor. Abre las manos para coger todo aquello que puede y hace todo lo posible para superar, ganar y, en última instancia, destruir a los que se interponen en su camino.

Los modelos estándar de los economistas dicen que esta persona, básicamente, es la esencia de lo que somos. En todo caso, constituye la parte de nuestra naturaleza económicamente relevante, y por lo tanto es esa la parte que los economistas

deberían estudiar. El rasgo más característico del ser humano es nuestro deseo ilimitado de poseer cosas. De poseerlo todo, aquí y ahora. Pero eso es imposible. Los deseos ilimitados del ser humano están limitados por la escasez de recursos del mundo y por los deseos de los otros. Porque los otros también quieren poseerlo todo, aquí y ahora. Y cuando uno no puede tener todo lo que quiere, entonces hay que elegir. De la escasez nace la elección.

La elección implica un coste de oportunidad. Implica que se pierden los ingresos de las alternativas no elegidas. Cuando, ante una bifurcación, escoges un camino, no puedes ir simultáneamente por el otro. El hombre económico tiene una serie de preferencias.

Si prefiere las rosas a los tulipanes y las rosas a las margaritas, eso significa que también prefiere los tulipanes a las margaritas. Y sus elecciones son racionales; siempre elige la manera menos costosa para alcanzar sus objetivos.

Primero decidimos lo que queremos y luego actuamos para conseguirlo. Calculamos la distancia más corta posible entre el punto A y el punto B. Se trata de conseguir cuanto más, mejor. Y al menor precio posible. Tú decides lo que quieres y en qué orden. Yo decido lo que quiero y en qué orden. Luego tratamos de alcanzar aquello que queremos. Preparados, listos, ya. Ahí comienza la vida. Y también termina. Compra barato y vende caro.

La gran ventaja del hombre económico es que es enormemente predecible. Por ello, todos los problemas que afronta pueden expresarse en elegantes términos matemáticos. En la medida en que el ser humano se ajuste al modelo del hombre económico, podrá preverse su comportamiento. Solo existe el interés propio; de un universo muerto, podemos deducir las leyes naturales de la sociedad.

Al igual que Robinson Crusoe, el hombre económico fue un emprendedor moderno que se liberó de los viejos e irracionales elementos de opresión. Al igual que Robinson Crusoe, supo apañárselas él solo, sin rey ni emperador que le ordenara lo que debía hacer. Él era su propio rey y emperador, libre, no sujeto a

nadie. Tal era el nuevo hombre que la emergente ciencia económica alumbró para la nueva era.

El hombre económico era dueño de su propia vida y dejaba a los demás que fueran dueños de las suyas. Era un tipo competente en grado sumo. Simplemente, porque era un ser humano; su inteligencia superior lo convertía en el señor de su propio mundo, en vez de en un siervo o subordinado. Era libre e independiente. Y en cada situación se veía capaz de evaluar al instante todas las opciones posibles y tomar la decisión óptima. Como un jugador de ajedrez de categoría mundial, movía sus piezas por el tablero de la vida teniendo en cuenta todas esas opciones. Esa era la naturaleza humana, decían los economistas del siglo XIX. Además, el hombre económico se caracterizaba por su tolerancia: no evaluaba a las personas en función de su lugar de procedencia, sino en función de su meta y destino. Asimismo, hacía gala de una gran curiosidad y apertura al cambio; constantemente ansiaba mejorar, tener más bienes, ver más cosas, vivir más experiencias.

El trabajo no tiene un valor intrínseco, piensa el hombre económico, pero, si quieres llegar a algo en esta vida, no te queda más remedio que trabajar. El hombre económico se fija metas, lucha por alcanzarlas; una vez cumplidas, las tacha de su lista y sigue adelante. No se queda nunca anclado en el pasado, solo mira hacia el futuro. Si te quiere a ti, hará todo lo posible para conseguirte. Mentir, robar, pelear y vender todos sus bienes. Está solo, pero su soledad es codiciosa. El objetivo de sus acciones es siempre satisfacer sus deseos. No obstante, para ello prefiere negociar y regatear antes que recurrir a la violencia. No todo el mundo puede mamar de la teta al mismo tiempo —los recursos mundiales son limitados—, de modo que el hombre económico admira a los que tienen éxito. Porque, al fin y al cabo, lo que está en juego es el placer, la vida. El posar las manos en torno a algo que uno se ha ganado a pulso y poder decir: «Esto es mío».

Al final de la película, el hombre económico cabalga siempre solo hacia el atardecer.

Los sentimientos, el altruismo, la compasión y la solidaridad no forman parte de las teorías económicas estándar. El hombre económico puede expresar su preferencia por la solidaridad o por otro sentimiento determinado, pero se trata de eso, de una mera preferencia, al igual que puede que prefiera las manzanas a las peras. Acaso reclame un sentimiento, si es que desea adquirir la experiencia del mismo. Pero el sentimiento nunca forma parte de él. Para el hombre económico no hay infancia, dependencias afectivas ni influencias sociales. Recuerda su propio nacimiento como una experiencia no diferente del resto.

Racional, egoísta y completamente separado del mundo circundante. Da igual que lo describamos como un hombre solo en una isla o como un hombre aislado de la sociedad. No hay sociedad, solo individuos.

La economía se convirtió en la ciencia que «preservaba el amor». La sociedad se mantiene unida por el interés propio. De la mano invisible de Adam Smith nació un hombre económico. El amor quedó relegado a la esfera privada; era importante mantenerlo al margen.

De lo contrario, la miel se acabaría.

Bernard Mandeville, un médico holandés afincado en Inglaterra, publicó su famosa fábula de las abejas en el año 1714^[30]. En tono satírico explica como, cuando cada abeja persigue su interés propio, acaba encontrando también aquello que es mejor para el conjunto de la colmena. El interés propio sirve al interés público siempre que a las abejas se las deje a su aire. Si uno se inmiscuye en su faena, entonces se acaba la miel. La vanidad, la envidia y la codicia incrementan, paradójicamente, la felicidad total de la colmena. Estas bajas pasiones hacen que las abejas trabajen más, de manera que contribuyen al crecimiento económico y a un suministro constante de miel. *Greed is good*. La codicia es buena. En última instancia, es en el interés propio en lo que podemos confiar.

Si todos actuamos de modo egoísta, llegaremos, por arte de magia, a obtener lo mejor para el conjunto. Es el mismo cuento que

el de Smith. Nuestro egoísmo y codicia pueden, gracias a la «mano invisible» de la economía, transformarse en armonía y equilibrio; una historia que puede competir con los misterios más profundos de la Iglesia católica en cuanto a que nos proporciona significado y perdón. Tu avaricia y tu egoísmo son, de hecho, el modo de expiar tus culpas y reconciliarte con el mundo.

«Estados Unidos no tiene sentido si no se basa en unas arraigadas convicciones religiosas, y no me importa de cuáles se trate», dijo el presidente Dwight D. Eisenhower^[31].

La idea de que la economía está controlada por una mano invisible evolucionó hasta crear el mito de que el mercado también podría traer consigo el fin de la historia. Cuando nuestros intereses económicos estuvieran cada vez más interrelacionados, los conflictos primitivos de épocas pasadas ya no serían necesarios. No vas a ir y pegarle un tiro a tu primo porque sea musulmán si tienes intereses económicos comunes con él. Tampoco vas a ir y matar al vecino solo porque te enteres de que se ha acostado con tu hija si tu negocio depende de él.

La mano invisible te impide hacer esas cosas.

Las sangrientas experiencias del siglo XX han demostrado que el hombre no es tan simple. Pero es un cuento bonito, y pocos nos atrevemos a cuestionar un cuento bonito. Al menos no de manera muy profunda.

La maquinaria del mercado era supuestamente capaz de poner en marcha la paz mundial y la felicidad de todos los pueblos a partir de algo tan simple como nuestras vulgares y bajas pasiones. No es de extrañar que este presupuesto nos sedujera. La explotación ya no era nada personal. La mujer que se rompe la espalda por seis dólares no lo hace porque alguien sea malvado o la haya condenado a ese castigo. Nadie es culpable, nadie es responsable. Es la economía, estúpido. Y la economía es inevitable. Vive en tu naturaleza. De hecho, es tu esencia más profunda.

Ya que todos somos como el hombre económico.

3

En el que queda claro que el hombre económico no es mujer

A lo largo de la historia, los hombres siempre se han permitido actuar conforme al interés propio, y no solo en el terreno económico, sino también, y muy notoriamente, en el sexual. Para las mujeres, en cambio, ese tipo de comportamiento egoísta ha sido tabú, cuando no terminantemente prohibido.

A la mujer se le ha asignado la tarea de cuidar a los demás, no de maximizar su propio beneficio. La sociedad le ha contado que no puede ser racional, porque los partos y las menstruaciones la atan al cuerpo, y el cuerpo siempre ha sido identificado como lo contrario de la razón.

En las mujeres, la lujuria y la codicia siempre se han criticado con más dureza que en los hombres^[32]. Se han visto como algo amenazante, destructivo, peligroso y poco natural. «La gente me llama feminista siempre que expreso sentimientos que me diferencian de un felpudo o una prostituta», constató la escritora inglesa Rebecca West^[33]. A las mujeres nunca se les ha permitido ser tan egoístas como los hombres.

Pero si la economía es la ciencia basada en el interés propio, ¿cómo puede la mujer encajar en ella?

La respuesta es que, mientras que el hombre ha representado el interés propio, la mujer ha venido a representar el frágil amor que debe ahorrarse y preservarse. Mediante su exclusión.

A pesar de que la palabra «economía» proviene del griego *oikos*, que significa «casa», durante mucho tiempo los economistas han mostrado un completo desinterés por lo que sucede en el ámbito del hogar. Se consideraba que la naturaleza abnegada de la mujer la relegaba a la esfera privada, y por lo tanto no era económicamente relevante.

Actividades tales como criar a los niños, limpiar la casa o lavar y planchar la ropa de la familia no crean bienes tangibles que se puedan comprar, intercambiar o vender, y, por tanto —según los economistas del siglo XIX—, tampoco contribuyen a la prosperidad social^[34]. Solo lo hacían aquellas cosas que podían ser transportadas, cuya oferta era limitada, y que directa o indirectamente proporcionaban placer o evitaban el dolor.

De acuerdo con esta definición, todo aquello a lo que se esperaba que se dedicasen las mujeres se volvió invisible. Los frutos de la mano de obra masculina podían ser apilados en montones y valorados monetariamente. Los resultados del trabajo de las mujeres eran intangibles. El polvo que ha sido barrido vuelve a aparecer. Las bocas que han sido alimentadas vuelven a tener hambre. Los niños, una vez dormidos, se despiertan al cabo de un rato. Después del almuerzo, es hora de lavar los platos. Después de lavar los platos, es hora de cenar. Y de nuevo es hora de lavar los platos sucios después de la cena.

Las tareas del hogar son de naturaleza cíclica. Por lo tanto, el trabajo de la mujer no era una «actividad económica», sino, pura y simplemente, una extensión lógica de su naturaleza bondadosa y amorosa. Siempre iba a continuar realizando ese trabajo, que por ello no necesitaba cuantificación. Procedía de una lógica distinta de la económica. De la lógica femenina. La lógica del «otro».

Esta manera de ver las cosas cambió en los años cincuenta del siglo XX. Un grupo de economistas de la Universidad de Chicago

comenzó a creer que toda actividad humana podía ser analizada usando modelos económicos, incluso las actividades económicas de las mujeres^[35]. Según ellos, los seres humanos somos individuos racionales no solo cuando competimos para obtener nuestra próxima prima en el trabajo o intentamos regatear en el concesionario de automóviles, sino también cuando limpiamos detrás del sofá, tendemos la ropa o damos a luz a los niños. El más famoso de estos economistas fue un joven de Pennsylvania llamado Gary Becker. Junto con otros investigadores de Chicago, Gary Becker comenzó a incluir fenómenos como el trabajo doméstico, la discriminación y la vida familiar en los modelos económicos.

Uno podría pensar que es extraño que esto ocurriera en Chicago, ya que lo que se empezó a llamar la Escuela de Chicago se caracterizaba por una dura agenda neoliberal y se hizo famosa por su fanatismo económico.

La facultad de economía había florecido después de la guerra y se había dado a conocer como un bastión de los críticos del intervencionismo estatal en el mercado. Desde las orillas del lago Michigan, alzaban su voz más alto que en ningún otro lugar a favor de la desregulación y el recorte de los impuestos. Milton Friedman, al que más tarde seguirían con fervor casi religioso políticos de derechas como Margaret Thatcher, llegó allí en 1946; su amigo George J. Stigler lo siguió en 1958.

Así pues, ¿cómo es que los economistas de Chicago comenzaron a preocuparse por las mujeres?

En 1979, el filósofo francés Michel Foucault pronunció una serie de conferencias en el Collège de France de París^[36]. Fue el mismo año en que, coincidiendo con el ascenso al poder de Thatcher como primera ministra de Gran Bretaña, las ideas de la nueva derecha habían comenzado a ganar legitimidad. Foucault estaba muy preocupado. Habló mucho de Gary Becker y sobre la idea de la Escuela de Chicago de que cada elemento de la sociedad puede ser analizado con arreglo a la lógica económica. Todas y cada una de las personas eran como el hombre económico, afirmaba Becker, de

forma que la lógica económica era todo lo que necesitábamos para comprender el mundo, independientemente de cuál fuera el aspecto que quisiéramos estudiar. Todo era economía. Y la teoría económica, por tanto, debía ampliar su ámbito hasta convertirse en una teoría sobre el mundo entero.

Gary Becker era un personaje interesante, pensaba Foucault, pero sus ideas eran demasiado radicales. La economía dominante no iría tan lejos por el camino del imperialismo económico; el pensamiento de Gary Becker era un tanto excesivo. Ni siquiera la floreciente derecha neoliberal podría jamás aceptar ese tipo de teorías, tomarse en serio un imperialismo económico tan agresivo como el preconizado por Becker. Trece años más tarde, en 1992, Gary Becker fue galardonado con el Premio Nobel de Ciencias Económicas.

Por entonces, Michel Foucault ya llevaba muerto siete años, y la definición de Gary Becker de la economía —como una lógica aplicable a toda la existencia— se había universalizado. La noción de *Homo economicus* se había vuelto tan indiscutible que a los economistas ya no les importaba si una actividad producía bienes tangibles con un precio de venta al público. En el mundo del hombre económico, todo tenía un precio; la única diferencia radicaba en la moneda empleada. Y, de repente, incluso las tareas tradicionalmente femeninas podían ser analizadas económicamente.

Los economistas de Chicago fueron los primeros en tomarse en serio a las mujeres como parte de la economía. El problema era su método. Como ha escrito la economista Barbara Bergmann, afirmar que «no son feministas es un eufemismo tan grande como decir que los tigres de Bengala no son vegetarianos»^[37].

Dichos economistas examinaron el mundo que la sociedad había asignado a las mujeres. Armados con sus modelos económicos, salieron para descubrir lo que ya sabían. Porque ya tenían la respuesta: el hombre económico. Un sueño de un orden en el que todo puede reducirse al mismo caldo. Objetivo, limpio y transparente. Un sistema de verdades inevitables.

Si bien era cierto que durante milenios las mujeres habían sido sistemáticamente excluidas de las categorías sociales de las que emanaba el poder económico y político, eso debía de haber sido un error por descuido. Una mujer puede, por supuesto, ser una persona económica, al igual que un hombre. Si él era independiente, solitario y competitivo, ella también podía serlo. ¿Qué otra cosa iba a ser si no?

Los economistas de Chicago comenzaron a formular nuevas preguntas usando la misma lógica económica. ¿Por qué la gente se casa?, se preguntaban. Para maximizar sus beneficios. ¿Por qué la gente trae hijos al mundo? Para maximizar sus beneficios. ¿Por qué la gente se divorcia? Para maximizar sus beneficios. Los economistas desarrollaban sus fórmulas y sus ecuaciones. «Mira, mira, ¡funciona!». Incluso con las mujeres.

Según su razonamiento, si las mujeres ganaban menos, era porque se merecían cobrar menos. El mundo era un lugar racional y el mercado siempre tenía razón; si el mercado decidía que las mujeres ganaban menos, era porque no se merecían más. La tarea del economista consistía simplemente en explicar por qué el mercado, incluso en este caso, estaba haciendo una evaluación correcta.

Los salarios más bajos de las mujeres se debían a que estas eran menos productivas; esta fue la conclusión de los economistas de Chicago^[38]. Las mujeres no eran perezosas o menos listas; lo que ocurría, sencillamente, era que para la mujer no resultaba racional invertir tanto esfuerzo en el trabajo como un hombre. Después de todo, una mujer tenía que tomarse un descanso de unos años en su carrera profesional para dar a luz. A la mujer no le compensaba la formación continua o apostar tan fuerte por su desempeño laboral. Las mujeres invertían menos en sus carreras y, por lo tanto, se les pagaba menos^[39].

Este análisis llegó a tener gran influencia y predicamento. Pero cuando las teorías se contrastaron con la realidad, la explicación se desmoronó^[40]. Muchas mujeres invertían en su formación tanto

tiempo y esfuerzo como los hombres y, aun así, seguían ganando menos, sin importar cuánto trabajasen. Parecía que había algo llamado «discriminación». ¿Cómo podían los economistas de Chicago explicar eso?

La teoría de Gary Becker sobre la discriminación racial es su intento más conocido de arrojar luz sobre este problema^[41]. Becker afirmaba que la discriminación racial se producía, simplemente, porque ciertas personas de raza blanca preferían no mezclarse con negros. Puesto que partíamos de la base de que los agentes económicos, las personas, son siempre racionales, la discriminación debía ser también racional.

Un cliente racista puede preferir no ir a un restaurante donde se sirve a los negros, de la misma manera que quizá prefiera tomar el café con dos terrones de azúcar. Según el razonamiento de Becker, eso implicaba que los dependientes negros podían asustar a ciertos clientes. Para compensar este inconveniente, los empleadores pagaban menos a los negros. Los trabajadores blancos racistas también puede que exigieran una indemnización por verse obligados a trabajar con personas de raza negra, y los clientes racistas podían exigir precios más bajos; si quieres atraer a clientes racistas a pesar de tener empleados negros, hay que compensarlos por el hecho de que las mercancías que aquellos adquieren son empaquetadas por manos negras. Todos estos factores, combinados, obligan a bajar los salarios de las personas negras.

A Gary Becker la discriminación no le gustaba. Pero estaba convencido de que el mercado podría resolverla. Todo lo que teníamos que hacer era no hacer nada. Y daba un sencillo ejemplo: bastaba con imaginar una tienda A, que solo tuviera clientes blancos; con el paso del tiempo, esta sería desplazada por la tienda B, más rentable precisamente porque empleaba mano de obra negra y, por lo tanto, tenía menos costes salariales. Las empresas, además, acabarían dándose cuenta de que resultaba más barato distribuir la fuerza de trabajo; los negros y los blancos podían trabajar en diferentes tiendas dentro de la misma empresa, de modo

que el empleador no tuviera que compensar a los trabajadores blancos racistas con salarios más altos. En otras palabras, todo sería más justo y todo el mundo cobraría menos.

Sin embargo, las cosas no salieron como esperaban los economistas^[42]. La discriminación no se acabó, ni la de género ni la racial. Claro que, respecto a la discriminación de la mujer, tenían a mano otras explicaciones. La teoría de Gary Becker sobre las labores domésticas era la siguiente^[43].

¿Qué hace una mujer casada cuando llega a casa después del trabajo? Limpia la cocina, plancha la ropa y ayuda a los niños con los deberes. ¿Qué hace un hombre casado cuando llega a casa? Lee el periódico, ve la televisión y tal vez juega con los niños un ratito. Es decir, deducía Becker, las mujeres profesionales dedican una buena parte de su tiempo libre a las tareas domésticas, y eso, lógicamente, es mucho más agotador que descansar. Aquí, según Becker, radicaba la explicación racional de una retribución salarial inferior del trabajo femenino. Después de tanto leer cuentos a los hijos y limpiar cocinas, están mucho más cansadas que los hombres, y eso les impide esforzarse igual que sus colegas masculinos en la oficina.

Al mismo tiempo, no obstante, los economistas afirmaban lo contrario: que la razón por la cual las mujeres hacían más tareas domésticas era que ganaban menos. Dado que las mujeres ganan menos, la familia tenía un menor coste de oportunidad —esto es, perdía menos dinero— si la mujer se quedaba en casa. En otras palabras, los sueldos más bajos de las mujeres se debían a que estas hacían más tareas domésticas, pero el hecho de que las mujeres dedicaran más tiempo a las tareas domésticas significaba, a su vez, que tenían salarios más bajos.

Este era el círculo vicioso de la Escuela de Chicago.

Otras teorías sobre las mujeres y el trabajo doméstico se basaban en la idea de que las mujeres, lisa y llanamente, estaban hechas para la casa. Si las mujeres lavaban los platos, limpiaban los mocos a los niños y hacían las listas de la compra, se debía a que

esa era la división más eficiente del trabajo. Los economistas consideraban a las familias unidades individuales con una sola voluntad, una especie de pequeñas empresas que actuaban de forma independiente a partir de una función de utilidad común a sus miembros.

El hombre agarraba su maletín y la mujer se ponía los guantes de fregar porque a esta última se le daban mejor las tareas domésticas. Si fuera el hombre el que cogiera la fregona, sería menos eficiente y la familia en su conjunto saldría perdiendo. ¿Cómo llegaban los economistas a esa conclusión? Bueno, si no fuera beneficioso para la familia que las mujeres se ocuparan de la casa, entonces serían los hombres los que se ocuparían de ella, y la realidad era que no lo hacían.

Ya está. No aportaban argumentos reales de por qué las mujeres eran más eficientes en el cuidado del hogar. Como mucho, se limitaban a apuntar lacónicamente que era una cuestión biológica^[44].

Para legitimar el patriarcado, se ha recurrido casi siempre al cuerpo. Ser humano consistía en subordinar el cuerpo a la inteligencia; como a la mujer no se la consideraba capaz de hacer esto, no debería tener derechos humanos. La mujer tenía que ser el cuerpo para que el hombre pudiera ser el alma. A fin de liberar al hombre de su realidad corpórea, la mujer debía ser atada a esta cada vez con más fuerza.

Dicho de otro modo, los economistas de Chicago lo tenían fácil a la hora de remitirse a la biología. Durante cientos de años, la afirmación de que algo es natural ha significado que no puede y no debe cambiarse. Sin embargo, la cuestión no es que existan diferencias biológicas, sino qué conclusiones se sacan de estas diferencias.

Que la mujer dé a luz a los hijos significa solo eso, que la mujer da a luz a los hijos. No implica que sea ella quien tenga que quedarse en casa y cuidar de ellos hasta que vayan a la universidad. Que el cóctel de hormonas femenino contenga más

estrógenos significa solo eso, que contiene más estrógenos. No implica que no deba enseñar matemáticas. Que solo la mujer tenga un órgano cuya única función es proporcionarle placer significa solo eso, que la mujer tiene un órgano cuya única función es proporcionarle placer. No implica que la mujer no pueda pertenecer a un consejo de administración.

Sigmund Freud afirmaba que, por naturaleza, a las mujeres se les da mejor limpiar^[45]. El padre del psicoanálisis pensaba que eso se debía a la suciedad inherente a la vagina. Las mujeres fregaban, barrían y pasaban el aspirador para compensar la sensación de que sus cuerpos estaban sucios. Ahora bien, la verdad es que Freud no sabía mucho del funcionamiento de la vagina.

El órgano sexual de la mujer es un sistema elegantemente autorregulado, mucho más limpio que, por ejemplo, nuestras bocas. Innumerables lactobacilos (como los del yogur) trabajan día y noche para mantener las cosas en perfecto estado^[46].

Cuando la vagina está sana, tiene una acidez ligeramente superior a la del café negro (pH 5), pero inferior a un limón (pH 2). Freud no tenía ni idea.

No hay nada en la biología de una mujer que la haga más adecuada para el trabajo doméstico no remunerado. O para destrozarse la espalda en un trabajo muy mal pagado en el sector público. Si se quiere legitimar la relación global entre el poder económico y el pene, es preciso buscar en otra parte. Los economistas de Chicago nunca llegaron tan lejos. E incluso manteniéndose dentro de los límites de su análisis, uno comienza a hacerse preguntas. ¿Es realmente racional la especialización absoluta dentro de una casa? ¿De verdad resulta tan rentable que uno de los miembros adultos se dedique exclusivamente a las tareas del hogar mientras el otro se concentra en su carrera? Si el mundo fuera totalmente racional, ¿sería razonable para una familia que una persona invirtiera todo su tiempo en el trabajo doméstico no remunerado mientras la otra no hiciera otra cosa que trabajar fuera

de casa? Independientemente de quién haga qué, ¿es esta división del trabajo realmente eficiente?

La respuesta quizá sea afirmativa en una familia con catorce hijos que no posea lavavajillas ni lavadora y que se vea obligada a hervir los pañales de tela en una gran bañera en el jardín. Cuando el trabajo doméstico requiere tanto tiempo y esfuerzo, que una persona se consagre por entero a él es probablemente lo más eficiente. Ante tareas tan difíciles y complejas, la única forma de hacerlas cada vez mejor y más rápido es dedicarles todo el día. La especialización de la persona vuelve más productiva a la familia en su conjunto. Pero en una sociedad moderna y en una familia con menos hijos, el beneficio no puede ser tan considerable. Apretar el botón del lavavajillas o cambiarle la bolsa a la aspiradora no son tareas en las que se gane eficiencia por haberlas estado haciendo a tiempo completo durante un decenio. Pero los economistas de Chicago no eran tan modernos.

Por otra parte, su razonamiento da por hecho que la experiencia que se adquiere haciendo las tareas del hogar no resulta útil en el mercado. La persona que asume la responsabilidad de la vida doméstica pierde la experiencia laboral, así que es natural que él o ella gane un salario más bajo. Es decir, lo que se aprende en el trabajo doméstico no remunerado solo es aplicable en casa.

Sin embargo, ¿acaso no tiene madera de líder quien ha conseguido que un hogar funcione sin problemas? ¿El cuidado de los hijos no lo convierte a uno en un agudo analista? Un padre ha de ser economista, diplomático, manitas, político, cocinero y enfermero.

Cuando, en la línea de los economistas de Chicago, se parte de la hipótesis de que un hogar tiene una función de utilidad común a todos sus miembros, todos los conflictos dentro de una familia se vuelven invisibles. En la realidad, los ingresos obtenidos fuera de la casa pueden tener un impacto en las relaciones de poder dentro de una familia, y ello a su vez puede influir en las decisiones de la misma. Mamá tiene menos voz y voto porque es papá quien paga las facturas.

Que la competencia y el poder adquisitivo sean importantes en todas partes excepto dentro de una familia es —como tantas otras suposiciones económicas— una hipótesis absurda.

Independientemente de cuál fuera el razonamiento, los economistas siempre llegaban a la conclusión de que la subordinación de la mujer era racional. Su inferioridad económica en todo el mundo tenía que ser resultado de una libre elección; ¿de qué otra cosa, si no?

La imagen del individuo en la historia de la economía es la de un ser sin cuerpo y, por lo tanto, supuestamente asexuado. Al mismo tiempo, no obstante, el hombre económico posee todas las cualidades que nuestra cultura atribuye tradicionalmente a la masculinidad: es racional, distante, objetivo, competitivo, solitario, independiente, egoísta, se guía por el sentido común y está dispuesto a conquistar el mundo.

Sabe lo que quiere y está decidido a conseguirlo.

El hombre económico, en cambio, se caracteriza por carecer de todo aquello que tradicionalmente se ha asociado con la feminidad: sentimiento, cuerpo, dependencia, comunidad, abnegación, ternura, naturaleza, imprevisibilidad, pasividad, conexión.

Pero eso es solo una coincidencia, según los economistas.

Cuando los economistas de Chicago descubrieron que las mujeres existen, las agregaron al modelo como si fueran iguales al hombre económico. Sin embargo, eso les iba a resultar más difícil de lo que Gary Becker se había imaginado. Desde la época de Adam Smith, la teoría sobre el *Homo economicus* ha presupuesto siempre que otra persona representa el cuidado, la empatía y la dependencia. El hombre económico puede representar la razón y la libertad precisamente porque otra persona significa lo contrario. Si puede decirse que el mundo se rige por el interés propio, ello es debido a que hay otro mundo que se rige por algo más. Y esos dos mundos deben mantenerse separados. Lo masculino por un lado; lo femenino por otro.

Si quieres ser parte de la historia de la economía, tienes que ser como el hombre económico. Tienes que aceptar su versión de la masculinidad. Al mismo tiempo, lo que llamamos «la economía» siempre se basa en otro relato. El relato implícito, marginal, que permite al hombre económico ser quien es. El que le permite afirmar que no hay nada más.

Alguien tiene que ser el sentimiento, para que él pueda ser la razón. Alguien tiene que ser el cuerpo, para que él pueda ser el espíritu. Alguien tiene que ser dependiente, para que él pueda ser independiente. Alguien tiene que ser afectuoso, para que él pueda conquistar el mundo. Alguien tiene que ser abnegado, para que él pueda ser egoísta.

Alguien tiene que cocinar ese filete para que Adam Smith pueda decir que quien cocina el filete no importa.

4

En el que nos damos cuenta de que nuestro pacto con el hombre económico no ha dado los resultados que esperábamos

«La economía es la ciencia que explica por qué el dinero es algo bueno», afirmó Woody Allen^[47]; es preciso añadir que, en realidad, la cuestión no es tan sencilla.

El economista británico John Maynard Keynes calculó que cada libra que el corsario Francis Drake saqueó a la Corona española en 1580 para llevársela a la reina de Inglaterra, se había convertido, trescientos cincuenta años más tarde, en cien mil libras. La cantidad total expoliada equivalía así a toda la riqueza británica en el extranjero cuando el Imperio británico estaba en su apogeo^[48].

Keynes escribió esto en 1930. Wall Street se había desplomado el año anterior, y el mundo estaba entrando en la Gran Depresión. Alrededor de once mil bancos estadounidenses estaban a punto de quebrar, la tasa de desempleo iba a rondar el 25 por ciento y casi la mitad de todos los niños norteamericanos crecerían en condiciones de pobreza. Las consecuencias repercutirían en todo el planeta. El comercio mundial se estancaría, el fascismo subiría al poder y las tinieblas se cernirían sobre Europa. La propia Gran Bretaña en que se había criado Keynes llevaba en recesión desde mediados de los

años veinte. Las perspectivas de futuro distaban de ser halagüeñas. Pero John Maynard Keynes era optimista.

Las libras robadas por Francis Drake aumentaron de valor porque la reina Isabel había sabido cómo invertirlas bien. Keynes creía que un mecanismo similar sería capaz de resolver los problemas económicos del siglo XX. Con solo que invirtiéramos bien nuestros recursos, estos se multiplicarían. Gracias al interés compuesto, un siglo más tarde nadie se vería ya obligado a pasar hambre^[49].

Los problemas económicos del mundo tenían solución. Podíamos y debíamos dejarlos atrás, hasta que no fueran más que un mal recuerdo. Las viviendas en malas condiciones, la escasez de alimentos, la falta de atención médica, la pobreza, la desesperanza, el hambre; todo eso sería en su día cosa del pasado.

La solución se llamaba «crecimiento económico». Si lográbamos que la economía creciera, el ser humano podría dejar de preocuparse, al menos en Europa y Estados Unidos. Según los cálculos de Keynes, nos iría tan bien que, en principio, incluso podríamos permitirnos dejar de trabajar y dedicarnos, en cambio, al arte, la poesía, los valores espirituales, la filosofía; a disfrutar de la vida y contemplar los «lirios del campo», como decía Keynes.

El crecimiento era el medio; los lirios del campo, el fin.

En 1930, cuando John Maynard Keynes desarrollaba por escrito estas ideas en su casa de Bloomsbury, Londres, parecía inevitable que el ser humano tuviera que organizar su vida en torno al mercado. Se veía, pura y simplemente, como la única manera posible de resolver los problemas materiales del mundo; por desgracia, porque muchas de las cosas que el mercado traía consigo eran, a juicio de Keynes, bastante desagradables, por decirlo de manera suave.

La envidia, la codicia y la competencia. En los últimos doscientos años, nos habíamos visto obligados a encumbrar estos valores hasta convertirlos en la máxima expresión de la moral, pensaba el economista británico. Sin abejas egoístas no había miel. No

teníamos otra opción, sin más. Debíamos hacer como que lo justo era injusto y viceversa, dado que lo injusto nos era útil y lo justo no. La codicia funcionaba.

Por desgracia.

Al igual que Adam Smith, Keynes pensaba que el amor era escaso. El interés propio era la locomotora que podía hacer avanzar el tren de la economía. Y, desde luego, necesitábamos ese avance; bastaba con observar la pobreza que nos rodeaba. Salir de esa pobreza material debía ser nuestra prioridad; los lirios del campo, la espiritualidad y todas esas zarandajas podían esperar. El propio Mahatma Gandhi había constatado que «hay gente tan hambrienta en este mundo que Dios solo puede aparecéseles en forma de barra de pan»^[50].

El hombre económico y los ideales que este representaba iban a hacernos ricos. Después, podríamos arrojar a ese hombre por la borda. La economía constituía un medio; los lirios del campo, el objetivo. Ya disfrutaríamos de ellos en su momento; por ahora, no teníamos tiempo. Para Keynes, el hombre económico era un idiota útil, alguien que en el futuro podríamos darnos el gustazo de hacer desaparecer. Le diríamos: «Gracias por tus servicios y adiós», ya que la visión del mundo que aquel representaba era, en el fondo, muy odiosa.

Cuando hubiéramos solucionado nuestros problemas económicos, nos permitiríamos ver al hombre económico como lo que realmente era, «uno de esos individuos con tendencias medio criminales y medio patológicas que uno entrega con escalofríos a un especialista en enfermedades mentales», en palabras del propio Keynes^[51].

Este soñaba con el día en que el ser humano, en vez de a la economía, pudiera dedicarse al verdadero arte de vivir. Una vez solventados los problemas financieros, nos veríamos en condiciones de arrumar a un lado la economía, dejarla en manos de un pequeño grupo de especialistas, casi como la odontología. «¡Sería estupendo que los economistas lograran que se les considerara

personas modestas y competentes, igual que los dentistas!», dijo Keynes en la que constituiría una de sus frases más célebres.

Sus esperanzas no podían ser más vanas.

En un aspecto, John Maynard Keynes tenía, por supuesto, razón. Nos hemos vuelto ricos. El desarrollo económico mundial ha superado todas las predicciones, sobre todo teniendo en cuenta que a principios de los sombríos años treinta era difícil pensar en siquiera un mínimo crecimiento. John Maynard Keynes era, sin duda, un optimista, creía en el poder del crecimiento, pero ¿cómo podría haberse imaginado alguna vez un fenómeno como el de la China actual? El país ha crecido a un ritmo del 9 por ciento durante tres decenios, y la clase media ha pasado de 174 millones a 806 millones de personas en quince años^[52].

China es desde luego un caso excepcional. Pero incluso el crecimiento en Occidente ha superado las expectativas de Keynes. A ello hay que añadir los impresionantes avances en todos los campos de la ciencia y la tecnología, desde la medicina hasta la bioquímica, las telecomunicaciones y el transporte. Si el mérito es del hombre económico, entonces, sin lugar a dudas, este ha sumado con ello muchos puntos.

En cambio, por lo que respecta a todo aquello que Keynes había imaginado que vendría después (la calma, la felicidad, los lirios del campo, los economistas semejantes a modestos y competentes dentistas), la realidad no puede diferir más de aquel sueño.

Nuestra sociedad está más obsesionada que nunca con la economía. La forma «económica» de razonar, que Keynes pensó que aparcaríamos a un lado para dejar espacio a otras cosas, ha penetrado cada vez más en la cultura.

John Maynard Keynes consideraba que podíamos hacer un pacto con los valores económicos, los cuales nos ayudarían a crear riqueza y luego nos dejarían vivir nuestras vidas. Unas vidas mejores de lo que, de otro modo, habría sido posible.

Y el hombre económico, sin duda, ha creado prosperidad. Pero el hombre económico no se ha hecho a un lado. Todo lo contrario,

ha asumido el mando.

La economía no ha quedado relegada a un segundo plano para que podamos dedicarnos al arte, a los valores espirituales y a disfrutar de la vida, como Keynes soñó. La economía se aplica ahora a todos los campos, incluidos el arte, los valores espirituales y el disfrute de la vida.

Las librerías y quioscos tienen a la venta infinidad de títulos como *Freakonomics*, *Descubre al economista que llevas dentro* o, por qué no, *Cómo encontrar pareja después de los 35. Un programa de acción en 15 pasos usando las técnicas de la Escuela de Negocios de Harvard*. Son libros superventas que enseñan cómo aplicar los principios del mercado a todo, desde la vida amorosa hasta la próxima cita con el médico. *Freakonomics* ha vendido más de cuatro millones de ejemplares en todo el mundo. La premisa de esta última obra es que la lógica del mercado puede explicar absolutamente todos los aspectos del ser humano, nuestro pensamiento y nuestra conducta. Con la economía podemos calcularlo todo, desde las ventajas del helado de vainilla hasta el valor de la vida humana.

Según los modelos económicos estándar si, además de pasar tiempo con tu abuela, te gusta comer pastel de chocolate, siempre habrá una porción de ese tipo de pastel que te podrá compensar por el hecho de haber perdido a tu abuela para siempre. Dichos modelos afirman ser capaces de aclararnos las principales cuestiones de nuestra vida.

Esta tendencia no solo ha calado en los libros de divulgación científica. En la universidad, los economistas analizan ámbitos cada vez más amplios de la existencia aplicando la lógica del mercado, desde el suicidio (el valor de la vida puede ser calculado de modo semejante al valor de una empresa)^[53] hasta los orgasmos fingidos (de modo que él ya no tendrá que observar como su pareja pone los ojos en blanco, abre la boca, se sonrosa y arquea la espalda, pues puede calcular si su placer es verdadero^[54])..

La pregunta es qué pensaría Keynes de un economista como el estadounidense David Galenson. Galenson ha desarrollado un método estadístico para calcular la relevancia de las obras de arte^[55]. Si le preguntas cuál es la más sobresaliente del siglo pasado, te responderá que, según sus cálculos, es *Las señoritas de Avinyó*.

Cuando las cosas se expresan en términos numéricos, de inmediato se convierten en verdades inamovibles.

Cinco prostitutas desnudas en la calle de Avinyó, en Barcelona. Muestran expresiones amenazantes y desarticulados cuerpos angulares. Dos de ellas llevan máscaras africanas. El gran óleo que Picasso terminó en 1907 es, según Galenson, la obra de arte más significativa del siglo XX, ya que es la reproducida más a menudo como ilustración en los libros; y la cantidad es lo que importa. El mismo tipo de análisis económico que explica el precio de los puerros o del biogás, es el que esclarece nuestra experiencia del arte.

Así que la economía ya no es el medio para liberarnos de las ataduras materiales y poder disfrutar del arte, como Keynes pensó. La economía es la lógica a través de la cual hemos de contemplar el arte. Y todo lo demás.

Una cosa es discutir qué es lo que hace que una obra cueste mucho dinero (por qué una instalación vale doce millones de dólares y otra, cien millones)^[56] y otra completamente distinta es afirmar, como Charles Gray, coautor de *The Economics of Art and Culture*: «Todos queremos creer que el arte encierra algo especial, pero yo no me trago que exista diferencia alguna entre el valor artístico y el económico»^[57]..

Esto último es sostener que el análisis econométrico del precio es aplicable a todas las cosas. Que el valor económico es lo único que existe. La economía no es la ciencia que nos permitirá dedicarnos a cosas más importantes. Por el contrario, la lógica económica es lo único que cuenta.

Keynes quería que la humanidad disolviera con el paso del tiempo su alianza con el hombre económico. Que la codicia era buena venía a ser solo un decir, un lema transitorio.

A pesar del progreso material, los «problemas económicos» están lejos de haber sido resueltos. Si jugamos a dividir el crecimiento mundial anual a partes iguales, una para cada uno de los 6500 millones de habitantes, tocaríamos a unos 11 000 dólares por persona, de modo que nadie tendría por qué pasar hambre^[58]. Pero en cuanto abandonamos el juego y miramos a nuestro alrededor, vemos que la realidad es muy diferente.

La mitad de la población mundial vive con menos de dos dólares al día. La mayoría de las personas que integran esa mitad son mujeres. La pobreza se ha convertido en un tema femenino, y la búsqueda de una existencia mejor supone para millones de mujeres una vida muy lejos de casa, a menudo lejos de sus hijos, ya sea cuidando de los de otras a cambio de una remuneración, o bien como limpiadora, camarera, peón de fábrica, trabajadora agrícola, trabajadora sexual, o lo que sea, dentro de la economía mundial sumergida.

Países increíblemente ricos limitan con países extremadamente pobres; y, dentro tanto de unos como de otros, las personas inmensamente ricas viven a pocas manzanas de las que se hallan sumidas en la pobreza extrema. La economía mundial ha reunido a la mujer occidental con sus hermanas menos privilegiadas del Sur y de Oriente. Hoy en día, a menudo viven bajo el mismo techo, pero no en el mismo mundo. Se reúnen en calidad de empleadora y trabajadora. Señoras y criadas.

Cada año mueren cerca de medio millón de mujeres al dar a luz^[59]. La mayoría habrían sobrevivido si hubieran tenido asistencia sanitaria. A pesar de que no hay organización internacional que no escriba hermosas palabras acerca de que las mujeres son la clave del desarrollo en los países pobres, el mundo fracasa sistemáticamente a la hora de invertir en la educación y la salud femeninas. En el país más próspero del mundo, Estados Unidos, el

riesgo de morir durante el embarazo es mayor que en otras cuarenta naciones.

La vida de los hombres se considera valiosa. La vida de las mujeres se considera valiosa en relación con la de los hombres. A estos se les proporcionan asistencia médica y comida antes que a las mujeres, si es que a estas les llega a tocar algo. El resultado son las altísimas tasas de mortalidad de las mujeres en zonas del norte de África, en China y en el sur de Asia. Un niño supone ventajas económicas para la familia, y el acceso a la tecnología moderna ha hecho posible detectar el sexo de un feto en el útero. El aborto selectivo por sexo ocurre con frecuencia en el sur de Asia, China y Corea del Sur, pero también en países como Singapur y Taiwan.

En China hay 107 hombres por cada 100 mujeres. En la India, 108. El economista Amartya Sen calculó que, si las mujeres hubieran recibido la misma atención sanitaria y nutricional, habría cien millones más de mujeres en la tierra^[60].

Estos cien millones de «mujeres desaparecidas» constituyen la consecuencia más extrema de un sistema en el que el 70 por ciento de los pobres del mundo son mujeres^[61]. De un sistema en el que el 1 por ciento de la población de Estados Unidos acumula la cuarta parte de los ingresos totales^[62]. De un sistema en el que las familias acomodadas de Hong Kong, Palm Springs y Budapest recurren, para limpiar sus casas y cuidar de sus hijos, a empleadas domésticas y niñeras que viven en los suburbios.

El mundo actual tiene problemas económicos de un calado que Keynes nunca habría podido imaginarse. Los pobres se mueren de desnutrición en el Sur, pero de obesidad en Occidente. Un estado rico como California gasta más dinero en prisiones que en universidades^[63]. Los padres trabajan tanto, a fin de poder comprar cosas para su familia, que no tienen tiempo de estar con ella. A la mayoría nos preocupa llegar a fin de mes; incluso a la clase media.

Al mismo tiempo, se fantasea con un mundo de consumo ilimitado y de exclusión social, un mundo del que disfruta una pequeña élite mundial. La vida de los miembros de esta élite es la

que se presenta como un ideal. No los lirios de Keynes. El famoso economista creía que, cuando fuéramos ricos, íbamos a trabajar menos y a consumir menos también.

¡Qué equivocado estaba!

El 12 de diciembre de 1991, Lawrence Summers (por entonces economista jefe del Banco Mundial, mucho tiempo antes de llegar a ser secretario del Tesoro durante la presidencia de Bill Clinton, el rector de Harvard o el principal asesor económico de Barack Obama) firmó un informe interno que fue remitido a cuatro personas.

«Entre nosotros —escribía Summers—, ¿no debería el Banco Mundial alentar a las industrias contaminantes a trasladarse a los países en desarrollo?». Y continuaba: «Siempre he pensado que los países menos poblados de África están en gran medida poco contaminados [...] Creo que la lógica económica que subyace al vertido de cierto volumen de residuos tóxicos en el país de salarios más bajos es impecable, y debemos hacernos cargo de eso»^[64].

Resultó, sin embargo, que el texto no había sido escrito por el propio Lawrence Summers, sino que era obra de un joven economista que trabajaba para él. Summers lo había leído y estampó su firma para darle relevancia. Defendía el texto como si fuera suyo; al fin y al cabo, la lógica económica era «impecable». Más tarde afirmó, no obstante, que el razonamiento había sido sacado de contexto; el informe había sido escrito para provocar. Y, desde luego, logró su objetivo.

Cuando el memorando fue filtrado a los medios de comunicación, los ecologistas pusieron el grito en el cielo. ¿Cómo podía un organismo de la ONU como el Banco Mundial argumentar de esa manera? ¿Debíamos verter nuestros residuos tóxicos sobre los pobres?

La revista *The Economist*, que publicó el informe de Summers, no se lo tomó tan a pecho; el tono era demasiado burdo «incluso para un memorando interno», observaron, pero la lógica económica resultaba sin lugar a dudas, como dijo Summers, «impecable».

Para alguien que no haya realizado un curso básico de economía, este razonamiento puede ser difícil de seguir. No obstante, hay que tener en cuenta que «la lógica económica» no solo es una lógica, sino un gran relato acerca del significado profundo de la existencia humana.

Puesto que la motivación interior del hombre es económica, son los economistas los que están en condiciones de entender al ser humano. Ellos son quienes pueden decirnos cómo organizar el mundo para que saquemos el máximo provecho de nuestra naturaleza más íntima. Naturaleza que en sí consiste en sacar beneficio de las cosas. En encontrar aquello que tenga el coste más bajo, sin importar el precio.

Lo que Summers quería decir es que si trasladamos las industrias contaminantes de Frankfurt a Mombasa, salen ganando tanto Frankfurt como Mombasa. Frankfurt tendrá un medio ambiente mejor y Mombasa, más puestos de trabajo. Que se coman la contaminación.

Puede sonar burdo, pero esa es precisamente la idea; otros pueden contarnos cuentos más hermosos, pero el de los economistas, aun siendo burdo, es cierto. El hombre económico representa la esencia de lo que somos. Nos guste o no, dicen los modelos económicos estándar.

Los residuos peligrosos, naturalmente, van a crear problemas a los residentes de Mombasa. Al igual que suponían un problema para los residentes de Frankfurt. Sin embargo, «la demanda de un medio ambiente limpio tiene una gran elasticidad», como constataba el informe de Summers. Una mayor probabilidad de padecer, por ejemplo, cáncer de próstata es peor para los habitantes de un país donde la esperanza de vida es tan elevada que le permite a uno llegar a sufrir cáncer de próstata. En los países donde la tasa de mortalidad infantil es de un 20 por ciento, tienen otras cosas por las que preocuparse.

Que Occidente esté exportando un mayor riesgo de cáncer de próstata aparejado a sus residuos será un problema menor para los

habitantes de Mombasa. De modo que aceptarán el ofrecimiento. Necesitan dinero y necesitan puestos de trabajo. Esa decisión debe ser racional; de lo contrario, no dirían que sí. Porque todo lo que el ser humano hace es racional.

Imaginémonos que Kenia no es un país, sino un individuo^[65]. Al fin y al cabo, podemos perfectamente considerar individuos a los países, pues actúan como individuos racionales. Imaginémonos a continuación que Alemania también es un individuo racional; a Kenia la llamaremos señor K y a Alemania, señor A.

El señor K es pobre y pasa hambre. El señor A es rico y está bien alimentado. Pero este último también posee un gran cubo de residuos radiactivos. Así que el señor A ofrece doscientos euros al señor K si se hace cargo de su basura. Doscientos euros no le suponen nada al señor A, pero, en cambio, es mucho dinero para el señor K. Como al señor K eso de la radiactividad no le importa gran cosa (le preocupa mucho más tener algo que llevarse a la boca), acepta el trato. Todo el mundo gana con esta transacción. El señor A se libra de su basura y el señor K recibe doscientos euros. Todo el mundo está contento. Todos obtienen un beneficio acorde con sus preferencias.

Y es que este razonamiento se basa en que todos somos individuos racionales que hacemos nuestros cálculos de acuerdo con nuestras preferencias, obvias y estables. El modelo no reflexiona acerca de lo que podría suceder si el señor A, por ejemplo, se viera obligado a quedarse con el cubo de basura en su piso de Frankfurt. Tal vez, con el paso del tiempo, se hubiera visto forzado a encontrar una solución tecnológica a largo plazo. De momento, le es más fácil vender el problema al señor K, el cual carece de la formación necesaria para desarrollar una solución a largo plazo. De manera que el mundo nunca será testigo de semejante solución. Y, a largo plazo, la sociedad en su conjunto pierde. ¿Eso es muy racional?

Esas posibilidades pertenecen a un escenario que el modelo ni siquiera se plantea. No importa cuánta hambre tenga el señor K;

sigue siendo un individuo racional y calculador con un control absoluto de sus actos. Acepta convertirse en el basurero del señor A porque es racional. La impecable lógica económica solo percibe dos individuos en una isla desierta, cada uno con sus preferencias. Uno de ellos quiere deshacerse de su basura. El otro quiere dinero para comprar comida. No se toman en consideración el contexto, el futuro, las relaciones entre sucesos; es como si no existieran. De manera que no hay ninguna otra solución; el señor A venderá sus residuos al señor K.

«Su razonamiento resulta de una lógica aplastante, pero también es por completo demencial», le escribió José Lutzenberger, el entonces ministro brasileño de Medio Ambiente, a Lawrence Summers^[66].

La lógica económica impecable es una cosa. La región que rodea a la localidad china de Guiyu es otra muy distinta^[67].

En Guiyu, una población ubicada en la provincia de Cantón, se vierten cada año un millón de toneladas de desechos electrónicos. Ciento cincuenta mil personas trabajan en su procesamiento, la mayoría de ellas mujeres al servicio de pequeñas empresas familiares.

Ordenadores, monitores, impresoras, reproductores de DVD, fotocopiadoras, baterías de automóviles, hornos microondas, altavoces, cargadores y teléfonos. Empleando pequeñas herramientas y con las manos desnudas, esas trabajadoras lo desmontan todo. Hierven las placas de circuito impreso para recuperar los chips. Queman los cables para liberar metales. Y utilizan un baño de ácido tóxico corrosivo para extraer el oro de los microchips. Los alrededores de la localidad están llenos de plomo, cromo, estaño y otros metales pesados. Las aguas subterráneas están envenenadas. El río se ha vuelto de color negro. Los niveles de plomo en la sangre de los niños son superiores en un 88 por ciento a los de otros lugares.

La ley china prohíbe la importación de desechos electrónicos. Beijing también firmó la Convención de Basilea sobre el control de

los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, que se opone al transporte de basura tecnológica hacia los países pobres, pero hasta ahora no ha servido de nada. El 90 por ciento de toda la chatarra electrónica de Estados Unidos se exporta, bien a China, bien a Nigeria.

La lógica económica puede que sea impecable. En Guiyu, el precio del agua es diez veces mayor que en el municipio vecino de Chendian. Porque es de Chendian desde donde se suministra el agua a Guiyu, ya que la de este último está contaminada. Y eso tiene un coste.

Ochenta años después de Keynes, pocas personas seguirían asignando a la economía la misión de acabar con la pobreza mundial. La ciencia económica ya no se ve a sí misma de esa manera.

Cuando llega el momento de ponerse del lado de alguien, del de los ricos o del de los pobres, del de los poderosos o del de los desposeídos, del de los trabajadores o del de las empresas, del de los hombres o del de las mujeres, en las últimas décadas los economistas casi siempre han apostado por el mismo flanco. Aquello que es bueno para los ricos y poderosos, casi siempre resulta también bueno para la economía. Mientras tanto, la ciencia económica se ha vuelto cada vez más abstracta: hogares ficticios, empresas ficticias y mercados ficticios. Todo basado en el hombre económico.

Los economistas han puesto cada vez más interés en tratar de aplicar sus modelos a todo, desde los orgasmos hasta el racismo, y cada vez menos en estudiar cómo funcionan los auténticos mercados.

Mientras tanto, los problemas económicos que preocupaban a Keynes están lejos de resolverse. En muchos casos, además, se han vuelto invisibles.

Puesto que todos somos individuos racionales, los problemas de raza, clase y género se presentan como irrelevantes. Todos somos libres. Como la mujer del Congo que accede a mantener relaciones

sexuales con miembros de la milicia a cambio de tres latas de conservas. O la mujer que en Chile trabaja recolectando fruta a pesar de que los insecticidas a que está expuesta producirán trastornos neurológicos en los niños que dará a luz dos años más tarde. O la mujer marroquí que, al empezar a trabajar en una fábrica, debe obligar a su hija mayor a abandonar la escuela para cuidar de sus hermanos. Estas mujeres tienen siempre un control absoluto sobre las consecuencias de sus acciones. Siempre toman la mejor decisión posible.

Decir que se es libre es solo otra forma de expresar que no se tiene nada que perder.

Los economistas están convencidos de entender las causas más profundas de la conducta humana. Sus críticos apenas arañan la superficie; basta con remover bien entre los datos para que estos revelen la verdad: todo es el hombre económico.

Una lógica. Un mundo. Una forma de ser. ¿Dónde están los lirios del campo?

5

En el que añadimos las mujeres a la mezcla y agitamos

«Tengo los cojones más grandes de todo el edificio», solía gritar desde su escritorio Judith Regan^[68]. Esta, a la sazón un tiburón del mundo editorial, se había convertido ya en una de las empresarias más temidas de Estados Unidos.

«Estamos empezando a convertirnos en los hombres que antes buscábamos como maridos», exclamaba triunfalmente el movimiento feminista en los años setenta^[69].

De manera que las mujeres pasaron de querer tener un hombre a querer lo que los hombres tenían. A pesar del avance que esto implicaba, el proyecto aún giraba en torno al mismo contenido: los hombres.

«¡Lo hemos conseguido!», exclamaba la revista *The Economist* en la portada de su primer número del año 2010. Las mujeres habían superado a los hombres y conformaban ya la mayoría de los licenciados universitarios en los países de la OCDE. En los países más ricos, hay más mujeres que nunca en el mercado de trabajo, incluso ocupando puestos directivos en las empresas que antes las trataban como ciudadanos de segunda clase.

Pero la propia noción de una carrera profesional a tiempo completo todavía se apoya en la idea de contar con un servicio doméstico a tiempo completo. Hoy en día, las mujeres han de trabajar a tiempo completo, pero la ayuda doméstica a tiempo completo solo está disponible para aquellas que pueden permitírselo. ¿Quién limpia en casa de la limpiadora? ¿Quién cuida a la niña de la niñera? Estas no son solo preguntas retóricas, sino cuestiones para las que únicamente puede hallarse respuesta siguiendo la complicada red de atención que envuelve a la economía global.

Hoy en día, más de la mitad de los inmigrantes del mundo son mujeres. En algunos países la proporción asciende a entre el 80 y el 90 por ciento^[70]. Sus vidas consisten en largas jornadas de trabajo a cambio de bajos salarios, ejerciendo un trabajo duro, aislado y no regulado. A menudo viven en el lugar donde trabajan, que es la casa de otra persona. Son parte de la familia, pero no acaban de serlo del todo.

La calidad de su trabajo dependerá en gran medida de las relaciones que logren forjar. Si se apegan a la familia a la que sirven, serán mejores niñeras. Los niños van a verlas más a menudo que a sus propias madres y, sobre todo, más que a sus padres. En algunos casos, les cogerán mucho cariño. Pero el que una empleada doméstica se apegue afectivamente a la familia para la que trabaja le pondrá las cosas más difíciles cuando llegue la hora de renegociar el salario y las condiciones laborales. Será casi imposible separar los roles. ¿Trabaja por interés propio, por amor o por ambas cosas? Les tiene tanto afecto a los niños que, ¿cómo va a despedirse así, sin más, cómo van a arreglárselas sin ella? El empleador a menudo se considera legitimado a aprovecharse de esa confusión.

Si la niñera hace muy mal su trabajo, malo; pero si lo hace muy bien, malo también. Si los niños se encariñan con ella más que con papá y mamá, eso a estos no les sentará nada bien. La carrera de

niñera es un difícil acto de equilibrio, y, por tanto, está destinada a durar poco.

La jornada media de las empleadas domésticas en Estados Unidos es de catorce horas y a muchas no se les permite salir de la casa sin permiso, de acuerdo con un estudio realizado por Human Rights Watch^[71]. El acoso verbal, físico y sexual es frecuente, pero rara vez se denuncia. A ello se añade que a menudo la trabajadora se encuentra en el país ilegalmente, con el consiguiente miedo a ser deportada. Vive en una constante inquietud, causada sobre todo por los hijos que ha dejado en la otra punta del planeta.

Ese es uno de los lados de la ecuación.

El otro es que las empleadas domésticas filipinas que trabajan en Hong Kong ganan tanto como un médico varón en la Filipinas rural^[72]. Y que las niñeras que emigran a Italia para trabajar tienen un salario entre siete y quince veces más alto de lo que podrían ganar en sus países de origen. ¿Son víctimas? Si es así, ¿en comparación con quién?

De esta manera, se mantienen a ellas mismas y a su familia. Eso les otorga poder frente a sus padres y a sus ex maridos. Poder y libertad. El dinero que las mujeres migrantes envían a casa contribuye más a la economía de muchos países que la suma de la ayuda internacional y las inversiones extranjeras^[73]. En Filipinas representa el 10 por ciento del PIB.

Por otro lado, si el salario por hora de una limpiadora no sigue siendo considerablemente inferior al de la persona que de otra manera se ocuparía de la limpieza (la mujer en la familia occidental), ya no compensará contratar ayuda doméstica. La situación, en otras palabras, implica la perpetuación de la desigualdad entre las mujeres.

Al entrar en el mercado de trabajo remunerado, la mujer ha podido pagar para librarse de gran parte de las tareas domésticas. No le quedaba más remedio; si se quiere hacer carrera, es preciso colgar la vida familiar en la puerta al llegar a la oficina. Tiempo para rendir, tiempo para ser egoísta.

El mercado laboral aún se define en gran medida por la idea de que los seres humanos son individuos sin cuerpo, sin sexo, sin familia o entorno, que solo buscan maximizar su propio beneficio. La mujer puede elegir entre ser uno de estos individuos o ser su contrario: el elemento invisible y sacrificado que se necesita para equilibrar la ecuación.

Y a menudo son las circunstancias las que toman esta decisión por ella.

La economista feminista Marilyn Waring se dedicó a observar el trabajo no remunerado realizado por una mujer joven en el Bajo Veld de Zimbabue^[74]. Se despierta a las cuatro de la madrugada para llevar un cubo de agua hasta el pozo, que se halla a once kilómetros. Tres horas más tarde, está de vuelta en casa con el agua. Se pone entonces a recoger leña, lavar los platos, preparar el almuerzo, volver a lavar los platos y recolectar verduras. Tras ello, va a buscar agua por segunda vez, hace la cena, acuesta a los hermanos pequeños y termina su jornada de trabajo a las nueve de la noche. Según los modelos económicos estándar, esta joven es un sujeto improductivo, que no trabaja ni contribuye activamente a la economía.

Picar la carne, poner la mesa, secar los platos, vestir a los niños, conducir hasta la escuela, separar la basura, quitar el polvo de las ventanas, clasificar la ropa sucia, planchar las sábanas, reparar el cortacésped, ir a por gasolina para el coche, recoger los libros de estudio y los juguetes, contestar el teléfono, pasar la aspiradora por el pasillo, ayudar a los niños a hacer los deberes, fregar el suelo, barrer las escaleras, hacer las camas, pagar las facturas, limpiar el lavabo y acostar a los niños: el principal argumento para no incluir el trabajo doméstico en el PIB suele ser que no tiene relevancia; las tareas del hogar siempre serán las mismas en una sociedad. Pero ¿cómo pueden los economistas saber esto si nunca lo incluyen en sus estadísticas?

Se estima que una mujer en nuestro mundo emplea algo más de las dos terceras partes de su jornada en el trabajo no remunerado;

los hombres, en cambio, una cuarta parte^[75]. En los países en desarrollo con gran peso del sector agrícola, la diferencia es aún mayor. En Nepal, las mujeres trabajan veintiuna horas más a la semana que los hombres. En la India, alrededor de doce. En algunas partes de Asia y África, donde a menudo los hombres emigran a las ciudades, las mujeres se quedan en el campo, donde, sin ayuda de los hombres ni del Estado, tienen que hacer frente a la triple carga de un empleo, el trabajo doméstico y las faenas agrícolas.

Los economistas suelen bromear diciendo que si un hombre se casa con su ama de llaves, el PIB del país disminuye. Si, por el contrario, envía a su madre a una residencia de ancianos, aumenta de nuevo. El chiste, además de decir mucho acerca de la percepción de los roles de género que impera entre los economistas, también muestra como el mismo tipo de trabajo se puede computar o no como parte del PIB.

Cuando las mujeres casadas accedieron al mercado laboral, comenzaron a dedicar más tiempo a la clase de trabajo que se computa (el trabajo fuera del hogar) y menos tiempo al tipo de trabajo que no se computa (el trabajo doméstico). Esto provocó un aumento vertiginoso del PIB en el mundo occidental. Pero ¿es real este incremento? Dado que nadie se había molestado en cuantificar el trabajo doméstico, puede ser que hayamos sobrevalorado el aumento real de la riqueza^[76]. Ciertamente que las lavadoras, los microondas y los robots de cocina han hecho que el trabajo doméstico requiera menos tiempo, de manera que la diferencia acaso no sea tan grande. Pero la idea es que no lo sabemos.

Si se quiere tener una visión de conjunto de la economía, no se puede ignorar lo que la mitad de la población hace la mitad del tiempo.

Las tareas domésticas no son ni más ni menos difíciles de cuantificar que mucho de lo que se incluye en el PIB. Por ejemplo, nos esforzamos mucho en calcular el valor de los alimentos que un agricultor produce en su tierra pero no pone a la venta. Con el

trabajo de casa no hacemos el mismo esfuerzo. El trabajo de las mujeres es un recurso natural que no consideramos que deba tenerse en cuenta. Porque se supone que siempre estará ahí. Se considera una infraestructura invisible e indeleble.

La agencia nacional de estadística de Canadá trató de cuantificar el valor del trabajo no remunerado; concluyó que este suponía entre el 30,6 y el 41,4 por ciento del PIB^[77]. La primera cifra es el resultado de calcular lo que costaría reemplazar el trabajo no remunerado por un servicio doméstico pagado. La otra se basa en valorar lo que ganaría una persona si dedicara a un trabajo remunerado el tiempo que ahora emplea en las tareas del hogar.

Sea cual sea el método, la suma es enorme.

Para prosperar económicamente, una sociedad debe tener gente, conocimientos y confianza; recursos que en gran medida se producen mediante el trabajo doméstico no remunerado. Los niños felices y saludables son la base de todas las formas de desarrollo positivo; y el económico no es una excepción. El hombre económico, sin embargo, no tiene ni una infancia ni un entorno; crece de la tierra como si fuera una seta. Cuando se da por hecho que todas las personas son como él, una gran parte de la economía se vuelve imposible de ver.

En la práctica, es una manera de excluir a las mujeres.

Para defender la idea de que el hombre económico es universal, debe introducirse a la mujer en el modelo bajo el presupuesto de que es igual que él. Adelante, aquí tienes los mismos derechos y la misma libertad para competir en el mercado. ¡Sal y cómete el mundo!

Por eso la mujer tiene que demostrar su valía en un mercado laboral que en esencia sigue configurado según las necesidades de los hombres. Adentrarse en un marco creado por los hombres y para los hombres; a partir de una realidad que excluye a las mujeres. Y esto crea problemas.

No basta con añadir las mujeres a la mezcla y agitar^[78].

En 1957 Betty Friedan, que a la sazón tenía treinta y seis años y era madre de dos hijos, envió un cuestionario a sus antiguas compañeras de clase^[79]. Habían pasado quince años desde que se licenciara en el Smith College, una universidad femenina de élite, y la mayoría de las ex alumnas estaban, al igual que Friedan, completamente absorbidas por el hogar y los hijos. Pero Friedan también trabajaba como escritora *free lance*, ya que la habían despedido de su empleo como periodista al quedarse embarazada. Antes del reencuentro con sus compañeras de clase, quería averiguar cómo valoraban sus vidas y quizá escribir un artículo al respecto.

Betty Friedan incluyó algunas preguntas de carácter psicológico y envió el cuestionario. Las respuestas fueron impactantes. La mayoría de estas mujeres que en teoría lo tenían todo, eran en realidad profundamente infelices. Un sentimiento de infelicidad que tenían completamente reprimido, al ser considerado tabú.

Ansiedad, frustración sexual, desesperanza y depresión; las emociones reales que embargaban a estas amas de casa reales contrastaban profundamente con la imagen que los medios daban de mujeres felices en felices barrios de las afueras. Se trataba del Estados Unidos de la posguerra; el de la carrera espacial, el crecimiento vertiginoso y los niños sonrientes a la puerta del garaje. Friedan no sabía cómo definir su descubrimiento. No había ningún idioma adecuado para describirlo, así que empezó a llamarlo «el problema sin nombre».

Insatisfechas, confundidas, enganchadas a los tranquilizantes, desorientadas por el psicoanálisis e ignoradas por la sociedad; así eran las amas de casa reales. Friedan escribió un artículo que ningún periódico quiso publicar, de manera que al final no tuvo otra opción que ampliar el material para convertirlo en un libro.

En 1963, *La mística de la feminidad* fue publicado en Estados Unidos. Betty Friedan describía cómo las mujeres de clase media alta lloraban en sus almohadas, confinadas en idílicas casas de las afueras. Cómo la idea de que la vida consistía en pescar a un

hombre, retener a ese marido, tener hijos y dejar a un lado las necesidades propias las iba carcomiendo lentamente desde las entrañas. Cómo se trataba de un ideal que había que tragarse junto con píldoras milagrosas para poder digerirlo. Cómo a las mujeres las engañaban para convencerse de que eran cosas pequeñas y delicadas hechas para la vida doméstica, la crianza de los niños y el consumo. Si querían algo más, entonces era culpa suya; que se tomaran una píldora, tuvieran una aventura o se compraran una lavadora. El libro vendió más de dos millones de ejemplares y «apretó el gatillo de la historia», como dijo el escritor estadounidense Alvin Toffler^[80].

Los límites de lo que las mujeres podían lograr, ser, pensar y decir fueron demolidos en el transcurso de una sola generación. Sucedió tan rápido que la revolución parecía haber terminado antes de que las facciones opuestas hubieran siquiera tenido tiempo de tomar forma. Hoy en día, vemos con fascinación a Peggy, Joan y Betty en la serie de televisión estadounidense *Mad Men*, una agencia de publicidad del Nueva York de principios de los años sesenta, donde se ignora, se cosifica y se trata como invisibles a las mujeres en un mundo aparentemente invencible de hombres blancos autosuficientes que, mientras fuman como carreteros, contemplan su propio reflejo en sus colegas y en sus vasos siempre llenos de whisky. ¿De verdad el mercado laboral se parecía a esta imagen hace solo cincuenta y tantos años?

Pero, a pesar de los increíbles avances del movimiento feminista, no parece que hayamos conseguido inculcar una alta autoestima a nuestras hijas. Hoy en día, en las escuelas las niñas obtienen mejores resultados que los niños, pero se sienten mucho peor. La depresión se ha convertido en una enfermedad femenina, causada por la sensación de no valer lo suficiente, de no tener la capacidad suficiente, de no estar a la altura. Es una llovizna constante de miedos irracionales. No son solo las enfermeras las que sienten ese agotamiento físico y mental. Incluso las mujeres con altos salarios en el sector privado se desmoronan con mayor

facilidad que sus homólogos masculinos y se cogen largas bajas por enfermedad. Incluso en los estados del bienestar escandinavos, a pesar de que se supone que las oportunidades para conciliar la vida familiar y la laboral son mejores allí que en cualquier otro lugar del mundo.

Nos referimos a la «conciliación de la vida laboral y la familiar» como si se tratara de un concepto construido en torno a la idea de que la esfera privada está netamente separada de la esfera pública. Uno puede desplazarse entre ellas, pero ¿puede cambiarlas?

Las mujeres siguen luchando por acceder en pie de igualdad al mundo del hombre económico. Deben esforzarse más para demostrar que están comprometidas con el trabajo, para combatir la idea preconcebida de que su lugar está en casa. Al mismo tiempo, se las juzga en función de su capacidad para mantener en orden el hogar y la familia y para hacerlo de un modo que los hombres son incapaces de afrontar. El conflicto resultante entre la vida laboral y la familiar se nos describe como un asunto que atañe a la mujer. Es su responsabilidad resolverlo. Sé más firme y enérgica en el trabajo, reduce tu jornada laboral, encuentra la pareja adecuada, organízate mejor, simplifica tu vida, vacía y ordena tu bolso, practica más yoga... ¡y no te olvides de echarle un vistazo al reloj!

Se la anima a ver su cuerpo no como una parte consustancial de lo que significa ser humano, sino como una amenazadora bomba de fertilidad preparada para estallar justo cuando está a punto de ser ascendida en el trabajo.

Es entonces cuando sale a la luz lo que es: una mujer.

Durante la maternidad todo entra en conflicto. Las esferas pública y privada, que deben mantenerse separadas, de repente se fusionan. No puede dejar en casa su barriga de embarazada, junto con el resto de su yo privado. Tiene que llevar algo de su hogar al mundo del trabajo remunerado y regresar de nuevo a él. Tiene que llevarse a sí misma. Más de lo que es.

Es algo que ni ella ni el mundo del trabajo remunerado pueden sobrellevar.

El hombre económico no tiene pechos que rezuman leche u hormonas. No tiene un cuerpo.

Ningún bebé le ha vomitado nunca encima. Ninguno lo hará jamás.

Los estudios muestran como, desde los años setenta del siglo pasado, las mujeres de Occidente tienen la percepción de haberse vuelto más desgraciadas^[81]. No importa su procedencia social, su estado civil, su nivel de ingresos y gastos, su país de residencia o si tiene o no hijos; la mujer occidental prototípica (con la excepción de las mujeres afroamericanas de Estados Unidos) está menos satisfecha con la vida. Los hombres, por otro lado, son cada vez más felices. Tal vez sea fruto de la igualdad de género. Tal vez estemos midiendo la felicidad a partir de factores erróneos. O tal vez ese tipo de cosas no se puedan medir. Aunque tales estudios han sido puestos en tela de juicio, muchas mujeres se reconocen en los resultados que han arrojado.

Dicen que Ginger Rogers era capaz de hacer lo mismo que Fred Astaire, con la particularidad de que lo hacía hacia atrás y con tacones altos. Y eso es lo que las mujeres siguen haciendo. La mujer ha entrado en el mercado de trabajo, pero el hombre no ha entrado en la casa en la misma medida. Nuestras ideas sobre los límites entre la vida laboral y la familiar tampoco han experimentado un cambio profundo. Intentamos encajar las dos piezas del rompecabezas de manera diferente en lugar de crear algo nuevo, una mejor forma de vida. Parece haber una falta espantosa de alternativas en la realidad en que tomamos nuestras decisiones.

Hemos creado una generación de mujeres increíblemente duras consigo mismas. Hoy en día muchas de ellas no necesitan ejecutivos de agencias de publicidad que las miren como si fueran inútiles. Se ven a sí mismas de esta manera, incluso si son ahora los ejecutivos de la empresa.

Gloria Steinem dijo en una ocasión que el feminismo no pretendía que las mujeres cogieran un pedazo más grande del pastel; el feminismo tenía la intención de hornear un nuevo pastel.

Pero del dicho al hecho hay un trecho. Añadimos las mujeres a la mezcla y agitamos. Toda una generación de mujeres ha interpretado la proclama «Puedes ser cualquier cosa que te propongas» como «Tienes que llegar a serlo todo; de lo contrario, eres inútil».

Medio siglo después de que Betty Friedan escribiera *La mística de la feminidad*, nos hemos topado con un nuevo «problema sin nombre». La feminista Naomi Wolf afirma que hemos fracasado a la hora de dar a nuestras hijas una definición de éxito que simplemente les deje ser en lugar de «tener», «hacer», «conseguir», «ganar».

¡Haz más! ¡Hazlo mejor! ¡Vence a la competencia! El hombre económico se convirtió en el ideal al que la mujer debía aspirar. La liberación de la mujer, tal y como se definió en Occidente, pasó a ser un conjunto de metas que alcanzar en lugar de haber supuesto un aumento de la libertad.

Incluida la libertad de simplemente ser.

No hace falta tener los cojones más grandes del edificio. Ni siquiera hace falta tener cojones; incluso si eres mujer.

6

En el que Las Vegas y Wall Street confluyen

Si estás intentando derribar con un cañón antiaéreo un avión que sobrevuela tu posición, no te servirá de mucho apuntar al lugar exacto en el que se encuentra la aeronave en ese momento. Durante el intervalo de tiempo entre el disparo del cañón y el momento en que el proyectil alcanza el avión, este ya se ha desplazado. Lo que has de hacer, en cambio, es apuntar al punto en que el avión estará unos instantes después. Eso es algo que también sabe el piloto; el cual, por tanto, procura volar siguiendo un rumbo tan impredecible como sea posible.

Derecha. Izquierda. Izquierda. Derecha.

Quien dispara el cañón puede a su vez oscilar entre la derecha y la izquierda. Si el arma antiaérea dispara en la misma dirección hacia la que el piloto decide virar... ¡pum! El piloto es hombre muerto. Si, por el contrario, dispara en otra dirección, el piloto saldrá ileso.

La mejor manera de pilotar es, pues, hacer virar la aeronave de forma azarosa e impredecible de derecha a izquierda. Y la mejor manera de apuntar con el cañón antiaéreo es hacer lo mismo. Tan pronto como el piloto reconozca un determinado patrón en la ráfaga de disparos, podrá aumentar sus probabilidades de escapar. Lo mismo vale, por supuesto, a la inversa; si el que maneja el cañón

antiaéreo descubre que el piloto tiende a volar hacia la izquierda, tendrá más probabilidades de dar en el blanco.

El matemático John von Neumann analizó en 1944 la escena anterior como un juego de suma cero entre dos jugadores^[82]. Da igual que los aviones y los cañones antiaéreos estén operados por humanos o por máquinas. El comportamiento del piloto lo determina la lógica del sistema; no tiene nada que ver con su condición de ser humano.

No importa cuál sea la relación del piloto con su madre, la clase social de la que proceda, el hecho de que un test psicológico le atribuyera un determinado tipo de personalidad o que todavía se avergüence por haber mojado la cama hasta los nueve años.

El piloto actuará de la forma calculada por el profesor Von Neumann, bajo la lógica de la situación y las reglas de juego que rigen el encuentro entre dos seres racionales.

Según Von Neumann, en lugar de estudiar los detalles de la vida de las personas, debemos profundizar en lo que las personas tienen en común con los ordenadores. O, más bien, con el gigantesco amasijo de cables, válvulas y cuadros de mandos que por aquel entonces llamaban «máquinas matemáticas» y «cerebros electrónicos».

La existencia es una serie de juegos, y las acciones de los participantes racionales están determinadas por un sistema superior a ellos. Pones un pie delante del otro, pero no eres tú quien decides. Alguien te ha dado cuerda y te ha colocado en el tablero. El ser humano, el mundo y el curso de la historia son mecánicos, preprogramados y controlados por fuerzas impersonales. Un vehículo sin conductor. El hombre económico de Adam Smith había evolucionado para encaminarse a toda mecha hacia la era espacial.

El libro *Theory of Games and Economic Behaviour*, de John von Neumann y Oskar Morgenstern, fue publicado en 1944, y con él nació la teoría de juegos. El hombre económico se transformó en una pieza de ajedrez controlada a distancia. La teoría de juegos inicial hacía realidad el viejo sueño de la ciencia económica: el libro

de la sociedad se podía leer de forma matemática y, por lo tanto, todo se volvía comprensible y predecible. John von Neumann estaba convencido de que con el tiempo sería capaz de explicar la sociedad en su conjunto con la ayuda de la teoría de juegos.

Nacido en Budapest en 1903, John von Neumann creció al tiempo que la ciudad pasaba por su época de mayor esplendor, al concentrar a científicos, escritores, artistas, músicos y un buen número de millonarios amantes de la cultura, muy valiosos como mecenas. Parece que ya a la edad de seis años le preguntó a su madre «¿Qué estás calculando?» en cierta ocasión en que ella se había quedado con la mirada perdida en el infinito.

En realidad se llamaba János, aunque lo llamaban Johnny. Su padre era un banquero judío que había comprado un título nobiliario, a pesar de que nunca lo utilizó y lo reservó para su hijo. A la edad de dieciocho años se trasladó a Berlín y luego a Zurich para estudiar química; sin embargo, acabó doctorándose en matemáticas. La Segunda Guerra Mundial se acercaba y, finalmente, Von Neumann se trasladó a Estados Unidos, donde comenzó a trabajar con el austríaco Oskar Morgenstern en la Universidad de Princeton. Morgenstern se hallaba en América cuando Adolf Hitler se anexionó su patria, de modo que decidió quedarse al otro lado del Atlántico. Se decía que el abuelo de Morgenstern era Federico III, emperador de Alemania.

En la primavera de 1945, un año después de la publicación de su revolucionario libro, John von Neumann fue reclutado por el comité encargado de decidir contra qué ciudades japonesas se utilizaría la bomba atómica que Estados Unidos acababa de crear. Von Neumann se había unido al Proyecto Manhattan dos años antes y había trabajado en el desarrollo del artefacto. Era uno de los numerosos científicos húngaros que participaban en él. Cuando se le preguntó por esa elevada concentración, «estadísticamente improbable», afirmó que se trataba de «la confluencia de algunos factores culturales que no podía precisar: una presión externa sobre toda la sociedad de esa zona de Europa central, unos individuos

presa de una sensación inconsciente de gran inseguridad y la necesidad de crear algo inusual o, de lo contrario, enfrentarse a la extinción»^[83]. Esa primavera se encargó de supervisar los cálculos para el comité: «La magnitud de la explosión, los daños esperados y la distancia a la que la bomba podría resultar letal»^[84].

La primera elección recayó en Kioto. Pero el secretario de Guerra, Henry Stimson, se opuso; la importancia cultural e histórica de la ciudad la convertía en un objetivo «demasiado civil». En su lugar, la bomba fue lanzada, desde seiscientos metros de altitud, sobre Hiroshima a las 8.10, hora local; la llamaron *Little Boy* («niño pequeño»). La temperatura de cinco mil grados derritió las casas, el viento destrozó puentes y derribó edificios. Miles de personas en llamas, con la piel desgarrada a tiras, se arrojaron gritando al río Ota, donde se ahogaron en pilas de cadáveres irreconocibles. Y luego vino la lluvia radiactiva. Los que sobrevivieron al fuego murieron a causa de ella. En los siguientes meses, la muerte se extendió en círculos cada vez más amplios. Como manchas en la piel creciendo a toda velocidad.

Unos días más tarde, se lanzó una segunda bomba sobre Nagasaki.

La Segunda Guerra Mundial terminó y el mundo entró en la Guerra Fría. La teoría de juegos de John von Neumann fue absorbida por el espíritu de la época. O acaso fue al revés. La historia le venía como anillo al dedo al clima político de entonces. El hombre económico se puso la gabardina de espía y se coló en el enfrentamiento entre el bloque occidental y el bloque del Este. La vida o la muerte del planeta parecía depender del siguiente movimiento de ajedrez entre Estados Unidos y la Unión Soviética. Todo esto era antes de internet y de las redes terroristas transnacionales; los bandos se llamaban a través del teléfono rojo y debatían las posibilidades de aniquilarse mutuamente. De ahí a considerar otras relaciones bajo la óptica del juego de ajedrez había un paso. El futuro estaba firmemente vinculado al siguiente movimiento lógico, algo a la vez claustrofóbico y liberador. Todos

somos reos del mismo dilema; todos somos contrincantes, uno en cada extremo de un tablero donde las piezas se mueven de acuerdo con una imperiosa y contundente racionalidad.

Dicen que hay un mundo en el que Hiroshima era inevitable. Un mundo que las mentes más brillantes del siglo pasado inventaron y expresaron en términos matemáticos.

La temprana teoría de juegos estimó que la manera de derrotar a la Unión Soviética era devastar el país con armas nucleares en un solo ataque antes de que el contrincante se adelantase y devastara Estados Unidos en un solo ataque. En aquellos modelos económico-matemáticos, no se consideraba en absoluto la posibilidad de que la Unión Soviética acabara disolviéndose sobre un trasfondo de manifestaciones pacíficas, antenas parabólicas, un Papa polaco, un terrible accidente nuclear, conciertos de rock, un dramaturgo checo y unos políticos locales que se negaron a abrir fuego contra las multitudes que, en Leipzig, los lunes pedían el fin del comunismo.

La idea de que la guerra y el conflicto son resultado de cálculos racionales goza de predicamento aún hoy en día. Lo que ocurre es que el campo de juego en el que las grandes potencias echan el pulso ya no se llama Berlín, Viena y Varsovia, sino Kabul, Teherán y Peshawar. Los expertos en teoría de juegos siguen argumentando que, en vez de estudiar la naturaleza específica de cada conflicto, tenemos que evaluar los factores que, independientemente del contexto, hacen que la guerra sea una decisión racional^[85]. Debemos estudiar la guerra igual que «estudiamos el cáncer», dicen. En lugar de tratar de curar al paciente individual y centrarnos en las características específicas de su caso, veremos cómo se comportan las células cancerosas.

La guerra es racional; de lo contrario no existiría. Y la solución que conducirá a que los seres humanos, en cuanto entes económicos y racionales, dejen de hacer la guerra es simplemente «elevar el coste» de la misma. El hombre económico solo recurre a la violencia cuando no hay una salida más barata. Así que vamos a proporcionársela.

Aunque, por supuesto, hay problemas con el punto de partida. Los terroristas, por ejemplo. («No sé lo que quieren, y eso me preocupa», señaló el experto en teoría de juegos Robert Aumann justo antes de ser galardonado con el Premio Nobel en 2005).

John von Neumann murió en 1957. Además de estar involucrado en el episodio de Hiroshima, de haber contribuido al desarrollo de los modernos ordenadores y de haber lanzado la menos exitosa propuesta de pintar de negro el hielo polar para que Islandia tuviera el mismo clima que Hawái, su teoría de juegos se convirtió en el fundamento de la economía financiera moderna. El doctor Strangelove fue a trabajar a Wall Street^[86].

La ciencia económica, con sus modelos y teorías, durante mucho tiempo había sido ajena a la forma en que los analistas y los comerciantes compraban y vendían en los mercados financieros. Esto fue lo que cambió en los años cincuenta y sesenta.

Una empresa vende acciones a fin de ingresar dinero para, por ejemplo, ampliar su negocio, abrir una nueva tienda, contratar a más personas o hacer obras de reforma. Quienes compran las acciones pueden a continuación venderlas en la bolsa a cambio de acciones de otras compañías. El intercambio comercial da lugar a pérdidas y ganancias, el valor de las acciones sube y baja; un valor que a su vez afecta a la capacidad de la empresa para tener acceso al capital. A un nivel de abstracción más alto se sitúan hoy en día, por ejemplo, los fondos índice y los derivados. Si las acciones y los mercados de valores son apuestas por empresas, los mercados de derivados y los fondos índice son apuestas sobre las apuestas. El dinero que se invierte en ellos no se filtra a la realidad de la misma manera que en el caso de las acciones, sino que se reproduce y se refleja a sí mismo indefinidamente.

Los modelos matemáticos pueden hacer que los cálculos de riesgo acerca de estos mercados sean más transparentes y más fáciles de manejar. Es bueno para la economía y para la sociedad. Pero los modelos matemáticos nunca antes habían organizado la realidad de la forma en que comenzaron a hacerlo tras las ideas de

John von Neumann. Ello ha tenido consecuencias enormes. La economía financiera se convirtió en algo de gran envergadura. Cuando llegaron los años ochenta, los negocios se hacían basándose casi exclusivamente en reglas matemáticas abstractas.

Así como los físicos formulan las leyes de la materia y la energía, la economía financiera intentó formular leyes para las acciones y los derivados^[87].

El problema es que la economía es una ciencia diferente de la física. No es posible formular leyes para la economía de la misma manera que se formulan para la energía o la materia. En física, se puede hacer el mismo experimento una y otra vez y se obtienen los mismos resultados. Si sueltas la manzana, esta invariablemente cae al suelo. En economía no sucede lo mismo. Como el físico estadounidense Murray Gell-Mann dijo en una ocasión: «Imagínese lo complicada que sería la física si los electrones pudieran pensar»^[88]. El mercado se compone de personas que pueden pensar y que, para más inri, también tienen sentimientos. El mercado no es un juego. O, mejor dicho, no lo es a menos que se lo convierta deliberadamente en tal.

A la luz de la cosmovisión que proporcionaba la teoría de juegos, los economistas comenzaron a estudiar los dados y la ruleta para entender el mercado. Si el mundo es un juego, entonces el mercado financiero podía ser un casino. Parecía lógico.

«Wall Street es como un gran casino. El juego es mucho más grande y me interesa mucho más que los juegos que tienen lugar en una casa de apuestas», dijo Edward Thorp^[89].

Thorp era un profesor de matemáticas y jugador de blackjack que acabó trabajando como gestor de fondos de alto riesgo. En 1962 publicó el libro *Beat the Dealer*, que explicaba cómo aplicar las matemáticas para ganar en el blackjack. Cinco años más tarde vio la luz *Beat the Market*, que explicaba la forma de utilizar las matemáticas para ganar en bolsa. Los juegos de azar de un casino y el valor de una empresa; Las Vegas y Wall Street. Todo confluyó.

Cuando los economistas comenzaron a elaborar sus modelos basándose en los juegos de dados y de ruleta, estaban implícitamente asumiendo que el mercado funciona de la misma manera. En el casino, el modo en que cada vez se lanzan los dados no afecta a la forma en que estos aterrizarán la siguiente vez. La aparentemente inocente suposición de que los mercados financieros funcionan como un casino, implica una suposición de mucha mayor envergadura: que el mercado no tiene memoria. Cualquier inversión o apuesta es completamente independiente de la anterior. Al igual que la ruleta puede terminar en rojo o negro, una acción puede subir o bajar sin influirle lo que haya pasado antes. El mercado olvida y perdona; al día siguiente todo vuelve a comenzar. Estos principios evolucionaron hacia la hipótesis del mercado eficiente, según la cual los precios de los mercados financieros siempre representan la mejor estimación posible de lo que algo vale. El mercado siempre tiene la razón. Por lo tanto, las burbujas no deberían formarse, pero, si lo hacen, el mercado las corregirá. Nadie debe interferir.

Este razonamiento se basa en una serie de axiomas. En primer lugar, el de que los inversores y los compradores son totalmente racionales. En segundo lugar, el de que todo el mundo tiene acceso a exactamente la misma información sobre la compra, información que además todo el mundo interpreta exactamente de la misma manera. En tercer lugar, el de que los compradores y los inversores adoptan sus decisiones de forma independiente, sin influencias recíprocas.

Puesto que la información se transmite a tal velocidad, se entiende que el mercado sabe más que cualquier persona en un momento dado. Se supone que es capaz de absorber de forma automática e inmediata toda la información disponible. La mano invisible y omnisciente de Adam Smith crea orden en aquello que de otro modo sería un caos de deseos y anhelos humanos. El mercado se erige en una conciencia colectiva superior que a la vez nos dirige y nos disciplina. Nunca puede estar equivocado, puesto que, al fin y al cabo, el mercado es el resultado de la interminable empresa de

evaluar la información disponible en todos los precios y todos los movimientos bursátiles.

Los teólogos han comparado la hipótesis del mercado eficiente con la palabra de Dios^[90]. Y no es difícil entender por qué.

El mercado sabe más que tú, tiene la capacidad de satisfacerte y es él quien decide. En realidad es una vieja fantasía. Pero nunca ha sido llevada tan lejos como en la hipótesis del mercado eficiente.

Adam Smith argumentó que cada mercancía tiene un «precio natural» y que todos los precios se ven atraídos hacia dicho precio natural. El azúcar puede, por diversas razones, oscilar según las épocas entre un precio más bajo y otro más elevado, pero, independientemente de las circunstancias, tiende todo el tiempo a su precio natural. La economía nunca se detiene, pues de lo contrario el reloj se pararía. Siempre gira alrededor de un punto de equilibrio, zarandeada constantemente en diferentes direcciones por los intereses en conflicto.

Con el paso del tiempo se desarrolló una teoría matemática para formular este argumento. Los mercados se rigen por la oferta y la demanda; si hay muchos paraguas (una oferta alta) y una baja demanda de los mismos (porque hace sol), el precio de los paraguas se desploma. Si, por el contrario, la oferta de paraguas es escasa (hay pocos disponibles) y la demanda es alta (porque llueve a cántaros), entonces el precio se incrementará.

Esta visión del mercado es más poética que científica. En un mundo estático, la difusión de la información no presenta ningún problema. Toda la información necesaria acabará llegando a la persona indicada, la que sepa cómo usarla. Sin embargo, los mercados reales no funcionan así, con semejante ausencia de interferencias. No obstante, esta es, ante todo, una historia acerca de la perfección inherente a la economía de mercado. Recordémoslo: no queremos vivir como en la antigua Unión Soviética.

Puede ser una historia reconfortante. Al mismo tiempo, no tiene ningún sentido preguntarse si la economía de mercado sería eficaz

en un mundo estático en el que todas las personas fueran hombres económicos perfectamente racionales. Si todas las personas fueran como el hombre económico y el mundo, además, fuese algo estático, cualquier sistema económico funcionaría. Si toda la gente tuviera acceso a una información completa y fuera capaz en todo momento de evaluar las últimas consecuencias de sus acciones, la economía se volvería algo tan predecible que incluso podría planificarse centralizadamente desde Moscú.

Por muy sofisticados que sean los modelos matemáticos ideados por los economistas, estos no nos dirán nunca nada acerca de la realidad mientras se basen en supuestos que no tienen que ver con ella. La hipótesis del mercado eficiente ha sido calificada como «el error más sonado de la historia de la economía financiera»^[91].

El mercado no es una máquina neutral que siempre asigne un precio justo a todo. El financiero George Soros afirma que ocurre precisamente lo contrario: no es que el mercado funcione mal a veces; es que siempre funciona mal^[92]. Los que juegan en el mercado entran en el campo de juego con una imagen equivocada, y precisamente esa imagen errónea afecta al desarrollo de las cosas. Solo cuando uno se da cuenta de esto, puede llegar a ser tan rico como George Soros; por lo menos, según lo que dice el propio Soros.

En el mundo de la teoría de juegos, da igual que el avión sea pilotado por una persona que es el blanco de los disparos. Los movimientos del avión entre los proyectiles lanzados por los cañones antiaéreos están determinados por la racionalidad del sistema. Sin embargo, ocurre que los mercados financieros no son sistemas racionales. Se componen de personas. El comportamiento económico es emocional y colectivo, no individual y racional.

La economía no es una máquina que haga rodar mecánicamente millones de piezas independientes entre sí, organizadas de acuerdo con un simple diseño; sistemas racionales en un eterno viaje hacia el equilibrio. Es una red de relaciones, y el único diseño que existe

nace desde dentro de la red y solo puede entenderse en relación con el todo.

El hombre económico de las teorías financieras, sin embargo, parece vivir en un mundo donde el tiempo consiste en una serie de incidentes aislados. Un instante muere tan pronto como comienza el siguiente; pasado, presente y futuro están separados. En la realidad, no obstante, los inversores actúan juntos, a la vez cautivos y creadores de la lógica que da a luz los movimientos del mercado. El conjunto sale de las partes, pero no es reducible a ellas. Y el tiempo es una cosa compleja; los recuerdos de lo que pasó ayer y las expectativas sobre lo que va a ocurrir mañana crean el presente. Las expectativas determinan lo que recordamos y nuestros recuerdos determinan nuestras expectativas.

A pesar de esto, las teorías sobre el equilibrio natural del mercado no fueron verdaderamente cuestionadas hasta los años noventa. Eran demasiado elegantes, eso es lo que pasaba. Su sencilla mecánica resultaba atractiva, «sexy» incluso. Resultaba divertido vestirse con unos atavíos de cifras cada vez más complejos. Desde Wall Street hasta las universidades, esto era lo que la gente quería creer. Y así, creyeron a pies juntillas en estas teorías.

Hasta el 15 de septiembre de 2008.

7

En el que la economía mundial se va al garete

¿Qué puede enseñarnos el segundo acto de *Fausto*, la gran obra trágica de Johann Wolfgang von Goethe, sobre la economía^[93]? El doctor Fausto ha sellado su pacto con el enviado del diablo, Mefistófeles, y cuando el segundo acto da comienzo, ambos se hallan en la corte del emperador.

El imperio tiene serios problemas económicos. La moneda del país es el oro y no hay suficientes reservas para cubrir todos los gastos. El emperador ha dilapidado sus recursos de modo irresponsable, de modo que se avecina un completo desastre financiero.

Sin embargo, el astuto Mefistófeles hace una sugerencia al emperador: aunque no haya suficiente oro a la vista, seguramente existan, en las profundidades de la tierra, yacimientos todavía por descubrir, oro que algún día será encontrado. E incluso si ese oro no existe, pero simplemente creemos en su existencia, todavía se le puede sacar partido. Como el emperador es el dueño de las tierras, puede expedir un documento sobre el valor del oro aún por descubrir, sugiere Mefistófeles.

De esa manera, el enviado del diablo introduce el papel moneda y el emperador se libera de sus deudas. Como por arte de magia, se ha hecho rico y la patria prospera. Pero el fundamento de su imperio

ha mutado; ya no es el oro puro, sino promesas insustanciales sobre el papel. El potencial para la prosperidad es enorme. Pero también son enormes los riesgos.

Goethe no solo fue uno de los escritores más importantes de la historia. También fue el ministro de Economía de Weimar.

La historia del dinero es un viaje de lo material a lo inmaterial^[94]. En las economías primitivas, la moneda de cambio tenía que ser algo útil y fácil de contar: conchas marinas, ganado, sal. Te compro un terreno a cambio de diez vacas; si estas valen algo para ti, es por la sencilla razón de que te las puedes comer y sobrevivir así al frío invierno. Si avanzamos un poco más en el tiempo, vemos que los kirguises de la estepa rusa empleaban caballos como medio de pago. Las ovejas eran una unidad monetaria más pequeña, y las pieles de cordero equivalían a calderilla.

En *Filosofía del dinero*, Georg Simmel afirma que nuestra relación con el dinero es similar a nuestra relación con Dios. El dinero es el medio de cambio absoluto, así como Dios es absoluto.

El dinero puede medir todos los demás bienes. Si quieres mi cafetera en un mundo sin dinero, solo podrás conseguirla si yo a cambio acepto tu pala. ¿Por qué, si no, iba a darte mi cafetera? Debes ofrecerme algo que yo quiera; en otras palabras, para que el intercambio se lleve a cabo debe darse lo que los economistas denominan «coincidencia mutua de deseos».

Sin embargo, si existe el dinero, no hace falta que yo desee tu pala para estar dispuesto a intercambiar mi cafetera. En lugar de la pala, me puedes dar dinero; y, guardándome el dinero, me guardo el valor de lo que he canjeado. Más adelante, podré intercambiarlo por otra cosa.

Una de las funciones del dinero es, pues, almacenar valor. Se facilita con ello el comercio, que se vuelve mucho más frecuente. El curso completo de un intercambio puede aplazarse hasta algún momento del futuro en lugar de concluirse sobre la marcha.

Alrededor del año 1200 a. C., las conchas de los caracoles de las aguas poco profundas de los océanos Índico y Pacífico

comenzaron a ser utilizadas como unidades monetarias en China. Al final de la Edad de Piedra, se empezaron a fabricar copias en cobre, con lo que nacieron las primeras monedas reales. Con el paso del tiempo, estas adquirieron una forma plana, y en China a menudo les hacían un agujero en el centro para poder ensartarlas en largas ristras.

Fuera de China, las monedas se acuñaban a partir de trozos de plata estampados con la efigie de un dios o con el sello del emperador. La técnica se originó en lo que hoy es Turquía, pero se extendió rápidamente a los griegos, persas, macedonios y, más tarde, a los romanos. A diferencia de China, donde se utilizaban metales pobres, se empezaron a producir monedas de oro, plata y bronce.

Los primeros billetes del mundo eran de cuero, cuadrados de piel de ciervo blanco de unos treinta centímetros de lado y con bordes de colores. Alrededor del año 800, el papel moneda fue introducido en China. Esto se prolongó durante más de quinientos años antes de que el sistema fuera finalmente abandonado debido a la inflación. La tentación de imprimir más dinero era demasiado grande, sobre todo cuando había que financiar nuevas guerras. No tardó en ocurrir que el valor de los billetes tenía muy poco que ver con el valor de ningún referente real, de manera que China pasó a basar su economía en la plata.

Las monedas de la mayoría de los países estuvieron, hasta unas décadas atrás, basadas en la plata o el oro. En 1816, la moneda británica fue vinculada al oro. El papel moneda ya venía siendo utilizado desde hacía cientos de años, pero ahora su valor se ligó directamente al del metal. La Ley del Patrón Oro estadounidense fue aprobada en 1900, y llevó a la creación del Sistema de Reserva Federal, el banco central del país. Podías llevar tu papel moneda al Estado y este te daba una cantidad de oro determinada por un tipo de cambio específico.

Más tarde, en 1945, se firmaron los acuerdos de Bretton Woods. Cuarenta y cinco de los aliados de la Segunda Guerra Mundial se

reunieron en la pequeña localidad de Bretton Woods, en New Hampshire, y se incorporaron a un sistema que fijaba el tipo de cambio de su moneda frente al dólar estadounidense. El valor de su moneda quedaba asegurado por cuanto siempre podía canjearse por dólares, los cuales, a su vez, siempre se podían canjear por oro. El oro no se oxida, y es para siempre. Todo el oro que se ha encontrado en la Tierra podría fundirse y almacenarse en un recipiente de solo cuatro kilómetros y medio cúbicos. Lo escaso resulta valioso.

En 1971 se abandonó el sistema de Bretton Woods. Hoy en día, los billetes de banco que tienes en la cartera son solo pedazos de papel. Adquieren valor de la misma forma que lo hacen otros bienes.

Por nuestro deseo de ellos.

Queremos dinero porque otras personas quieren dinero. Y este deseo común hace que sepamos que podemos utilizar el dinero para comprar bienes y servicios. Mientras creas que el dinero seguirá teniendo valor, continuarás trabajando para ganarlo. Y el sistema funcionará.

Hoy son los bancos centrales los que tienen la responsabilidad de asegurarnos que podemos confiar en el dólar, el euro, la libra y la corona. Les preocupa más la credibilidad, la reputación y la legitimidad que la cantidad de oro que pueda almacenarse en cualquier cámara. Se trata de percepciones, expectativas y psicología. Será cuando ya no creamos en el dinero cuando la economía se derrumbará.

El dinero es una construcción social. Y con los mercados financieros pasa como con la religión: en el principio era la fe.

Aristóteles nos contó hace mil doscientos años como el filósofo Tales de Mileto predijo en una ocasión que la cosecha de olivas del año siguiente iba a ser enorme. Tales se puso en contacto con los propietarios de prensas de aceite de oliva locales y se ofreció a pagar por el derecho a alquilar todas las prensas en temporada de cosecha. Nadie sabía a la sazón cómo iba a ser la cosecha, pero, en cualquier caso, al aceptar el dinero de Tales los propietarios de

las prensas se aseguraban contra las pérdidas. Así que accedieron al acuerdo. Pasaron los meses y Tales demostró tener razón; ese año la cosecha de aceitunas fue estupenda. De pronto, todos los agricultores necesitaban tener acceso a las prensas. Tales, que había adquirido el derecho a alquilarlas al precio normal, ahora podía alquilarlas por un precio superior.

Hoy en día, el acuerdo al que llegó se llamaría «opción financiera».

La innovación financiera siempre ha tenido que ver con las diversas formas de alterar la relación entre el tiempo y el dinero y de jugar con ella. Por ello, el ser humano ha sido durante mucho tiempo escéptico respecto de los instrumentos financieros, precisamente porque suponen jugar con el tiempo. El tiempo pertenecía a Dios y solo a Dios. La condena teológica de la usura se debía a que el hombre que presta dinero a interés está «vendiendo tiempo». Concediéndote un préstamo, te estoy dando la oportunidad de comprar algo hoy que de otro modo no habrías podido adquirir hasta el año próximo. El interés que pagas es por lo tanto el precio del tiempo que transcurre entre el momento en que se suscribe el préstamo y el siguiente año.

Y poner precio al tiempo era una blasfemia. Aristóteles creía que era antinatural cobrar interés por el dinero prestado, ya que llevaba a «dinero nacido de dinero». Dinero sucio, dinero ilegítimo, procedente de una unión perversa de dinero copulando consigo mismo. El dinero que engendraba más dinero era considerado casi como una desviación sexual.

Esta percepción cambió solo con Calvino y la Reforma protestante. ¿Por qué los ingresos de las empresas o tiendas no podían ser mayores que los derivados de poseer tierras de cultivo? Las ganancias de los comerciantes provenían de su propia diligencia y debían pertenecerles. ¿Por qué no iban a aumentar?, se preguntaba Calvino en un intento de adaptar la ética cristiana a la burguesía emergente de las ciudades.

La usura, los intereses y las ganancias dejaron de ser teológicamente problemáticos. Y de esa forma el cristianismo reformado entró de la mano del capitalismo en la nueva era.

El objetivo de los instrumentos financieros es gestionar de diversas formas el riesgo económico. Desplazarlo de las personas que no pueden asumirlo a otras que sí pueden hacerlo. La cosecha de aceitunas de ese año podría haber sido lamentable, los cultivos podrían haber ardidido o haberse echado a perder por las heladas. Tales asumió el riesgo de los campesinos, y por ello más adelante obtuvo un beneficio. Los mercados financieros son una paradoja en el sentido de que no pueden obtener beneficios sin asumir riesgos. Al mismo tiempo, se derrumban si soportan demasiados.

En 1997, una estrella del rock, David Bowie, necesitaba dinero^[95]. Acababa de cumplir cincuenta años y quería al fin librarse de su ex manager Tony Defries, que todavía tenía derecho a una parte de los ingresos de Bowie a pesar de que habían roto su relación profesional hacía varios años.

Bowie, desde luego, no era pobre. Constantemente le llegaba dinero, gracias a «Space Oddity», «Rebel Rebel», «Jean Genie» y «Ziggy Stardust». Y así iba a seguir siendo durante las próximas décadas, mientras durasen los ingresos por derechos de autor de los 25 álbumes y las 287 canciones que había grabado a lo largo de su carrera.

Pero necesitaba el dinero ya.

Así que ofreció al mercado un nuevo tipo de producto financiero, el llamado «bono Bowie». El tiempo era oro y el oro, tiempo. Y, por lo visto, era posible sacar partido a esta relación, exprimirla al máximo.

Bowie vendió sus ingresos futuros por toda la música que ya había compuesto y grabado. Quien compraba los «bonos Bowie» obtenía una participación perpetua en los derechos de autor de la estrella; como contrapartida, David Bowie pudo disponer inmediatamente de 55 millones de dólares.

Ya no iba a recibir un flujo constante de dinero año tras año, pero a cambio tenía mucho de golpe.

No solo los artistas, sino también los bancos estadounidenses, comenzaron a la sazón a pensar de forma similar. Al igual que Bowie esperaba ingresar millones poco a poco, a lo largo de varias décadas, los bancos habían prestado millones a personas para que se comprasen la casa. Ese dinero les era devuelto poco a poco, mientras las familias pagaban sus préstamos.

¿Por qué entonces no vender esos préstamos, al igual que Bowie había vendido sus ingresos por derechos de autor?

Un banco, por ejemplo, prestaba cien mil dólares a diez mil familias estadounidenses. Eso hacían mil millones de dólares, que el banco esperaba recuperar durante los siguientes veinticinco años. Ahora, el banco firmaba un documento que decía que quien lo poseyera tendría derecho al dinero de esos préstamos. El banco vendía el papel a otra persona (por ejemplo, a un fondo de pensiones) y, como por arte de magia, recuperaba de inmediato mil jugosos millones de dólares que podía de nuevo prestar a otras cien mil familias.

Era algo mágico. Prestas mil millones, vendes el préstamo y tienes otros mil millones. Pero lo único que en realidad has vendido es un montón de deudas. Más dinero. Menos riesgo. Todo el mundo gana. El nuevo enfoque cambió por completo las operaciones de muchos bancos. El problema, por supuesto, era que el riesgo seguía latente en alguna parte del sistema.

Que las canciones de David Bowie iban a seguir generando dinero era algo probable cuando creó sus bonos en 1997 y recibió sus 50 millones de dólares. Eso era lo que en aquel momento se consideraba que valían sus futuros ingresos por derechos de autor procedentes de su música. ¿Cómo podíamos imaginar en 1997 el futuro fenómeno de la descarga de música? ¿Cómo podíamos predecir cuánto se iban a reducir los ingresos de los artistas? Ahora lo sabemos. Pero eso a David Bowie no le importa.

Les importa a quienes compraron sus bonos.

Antaño, era el banco el que sufría las consecuencias de que un prestatario no devolviera su préstamo hipotecario. Por esa razón, también el banco se mostraba, como es lógico, más cauteloso a la hora de conceder préstamos. Pero luego esta relación de responsabilidad se invirtió; los bancos comenzaron a preocuparse cada vez menos de a quién prestaban dinero. Lo importante era prestar sin parar; cuanto más dinero prestara el banco, más préstamos podía vender, y por tanto más dinero se embolsaba.

Las agencias de calificación dedicadas a evaluar este tipo de producto financiero deberían haberse dado cuenta de los riesgos. Sin embargo, ocurría que quienes les pagaban por ello eran los mismos bancos que habían creado los valores que había que calificar. Y las agencias de calificación no eran sino empresas en un mercado. Si a un banco no le gustaba la evaluación hecha por una agencia, podía recurrir a otra. Además, tanto los bancos como las agencias de calificación usaban los mismos modelos econométricos; modelos que se basaban en el firme axioma de que todos los seres humanos son como el hombre económico. Resultaba simplemente inconcebible que los precios inmobiliarios cayeran en picado y sin control. El mercado no podía estar equivocado, y, por lo tanto, aquellos instrumentos financieros eran seguros.

El banco central estadounidense mantuvo los tipos de interés a un mínimo histórico en vez de hacerse cargo de la situación.

El nivel de vida de la clase media estadounidense había aumentado muy poco desde los años setenta. Para los políticos de todos los colores era crucial que, a pesar de la creciente brecha social, se sintieran como triunfadores. ¿Qué iba a ser de Estados Unidos si el sueño americano se iba al garete, si ya no colaba el cuento de una clase media que cada vez vivía mejor? La fantasía de una casa propia era la solución. Todas las familias norteamericanas debían tener la posibilidad —no los medios, sino la posibilidad— de acceder a una vivienda en propiedad. La idea se basaba en que, como hemos visto, es posible vender el tiempo. Si los precios de las

casas subían, ¿por qué no podían también las deudas subir a la misma velocidad?

Entre 1997 y 2006, los precios de los inmuebles en Estados Unidos aumentaron un 124 por ciento. En el momento álgido del furor inmobiliario, se compraban 160 000 casas a la semana. Fue la mayor burbuja financiera de la historia de la humanidad^[96].

Los bancos habían prestado dinero —demasiado dinero— a personas que no estaban en condiciones de devolver el préstamo; además, para rematar la faena, habían recomprado muchos de los préstamos debido a que las agencias de calificación habían dicho que esos instrumentos financieros eran seguros. Así que cuando estalló la burbuja, los bancos se quedaron con un palmo de narices, sin dinero y con unos documentos crediticios que eran papel mojado. Un papel mojado y desperdigado por todo el mundo que nadie quería tocar.

El 15 de septiembre de 2008, el banco de inversión Lehman Brothers quebró. Fue el pistoletazo de salida de la crisis. Los bancos estadounidenses arrastraron consigo a toda la economía mundial.

La especulación y la locura financiera nos han llevado al desastre económico desde tiempos inmemoriales. Siempre pensamos que «esta vez es distinto», como señalan Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff en *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necedad financiera*. La especulación surge cuando nuestro imaginario colectivo se aferra a algo que creemos absolutamente nuevo y único^[97]. Creamos valor mediante la invención de objetos que están separados de nosotros mismos, y luego tratamos de salvar esa distancia.

Cuando se corre la voz de que la gente está ganando dinero a espuestas en un determinado mercado, cada vez más empresas se ponen a invertir en él^[98]. Eso dispara los precios y, a medida que estos suben, crecen aún más las inversiones. Y cuanto más se invierte, más siguen subiendo los precios. Incluso cuando la gente empieza a entender lo que está sucediendo, no parece que ello le afecte mucho. Sigue alimentando la burbuja con su dinero.

Inevitablemente, se llega a un punto de inflexión y alguien empieza a gritar «vendo». El pánico se propaga, todo el mundo se precipita hacia la salida al mismo tiempo. Los precios caen igual o más rápido de lo que subieron. Esto hace que aún más gente busque desesperada la salida, de modo que los precios bajarán aún más. El optimismo excesivo se convierte en un pesimismo excesivo. Todo el mundo ha perseguido el cofre lleno de monedas de oro al final del arcoíris; un cofre que, de repente, se ha esfumado. Cuando te has convencido de que puedes crear algo de la nada, pones en marcha una dinámica que es muy difícil de parar.

El valor económico nace y perece en la alucinación colectiva. Cada vez más rápido. El capital fluye libremente por las fronteras a la velocidad de la luz. Un capital que ya no reside en las fábricas, en los centros donde se producen los bienes o se extraen las materias primas. Las empresas financieras no persiguen el beneficio como las empresas de servicios, compitiendo por los clientes; o como las empresas tecnológicas, desarrollando productos que les permitan rivalizar con sus competidores. Buscan el beneficio en una forma puramente especulativa. Con las grandes fluctuaciones el dinero llega más rápido, pero también hay más riesgos y mayores pérdidas. Es la apuesta sobre la apuesta sobre la apuesta.

Según constata Gordon Gekko en la película de Oliver Stone *Wall Street* (1987), las finanzas se han convertido en un juego de suma cero. El dinero no se pierde ni se crea, sino que muda de una percepción a otra. «La ilusión se ha convertido en una realidad, y cuanto más real se vuelve, más desesperadamente se anhela», observa con cinismo^[99].

Hasta el Mefistófeles de *Fausto* entendía esto a la perfección. Era, después de todo, el representante del diablo, al acecho de una oportunidad para atrapar el alma de Fausto y llevársela al infierno. Fausto solo quería ser feliz. Según el economista suizo Hans Christoph Binswanger, Fausto representa al hombre moderno: por medio de la ciencia y el conocimiento, trata de subyugar a la naturaleza y construir un nuevo reino económico. Quiere libertad y

prosperidad, todos los placeres, todos los conocimientos y todo aquello que hace que implores y reces por que este momento nunca llegue a su fin. ¿Es eso mucho pedir?

Hoy en día, los algoritmos abstractos están reemplazando cada vez más el trabajo del agente de bolsa en los mercados financieros^[100]. Los ordenadores compran y venden automáticamente de acuerdo con modelos matemáticos. Dentro de poco, ya no existirán esos corredores de bolsa de la película *Wall Street* que, con camisetas blancas sudadas, gritaban mientras señalaban los números de grandes pantallas. Su labor la realizan empresas especializadas con sistemas informáticos hiperveloces que ejecutan transacciones financieras en masa basándose en matemáticas avanzadas. Los grandes bancos ya ni siquiera tienen su sede en Wall Street. Se han trasladado a instalaciones más adecuadas para dar cabida a grandes sistemas informáticos. A mayores recursos, ordenadores más potentes. Aquí gana el más rápido. Se trata de hacer dinero en función de las variaciones de precios segundo a segundo en los distintos mercados. A veces, por supuesto, se producen errores en este universo sin rostro; una orden por valor de 10 000 millones de dólares puede convertirse en una de 10 millones debido a un fallo técnico. Los llamados «algoritmos» podrían enloquecer y actuar fuera de control, comprar todo el universo antes de que nos dé tiempo siquiera de parpadear. Por ello los sistemas de seguridad están bien afinados y las maniobras, bien ensayadas. Este comercio va mil veces más rápido que un parpadeo. Un fallo técnico en la fantasía financiera podría desencadenar la próxima gran crisis en cuestión de minutos. El torbellino provocado por una bolsa mundial desenfrenada crearía millones de desempleados. Y millones de desempleados causarían un gran déficit en las finanzas públicas de los países, de manera que los gobiernos se verían obligados, con el ceño fruncido, a recortar las pensiones y los servicios sociales. Pero el número de ancianos y personas dependientes no disminuiría. Con menos personal sanitario y de servicios sociales habría que hacer la misma

cantidad de trabajo, trabajo que el cuerpo materialmente no aguantaría. Por lo tanto, el coste de un error en una apuesta basada en una variación casi instantánea de precios en el casino financiero se habrá trasladado hasta la espalda de una enfermera. Una espalda que ni Adam Smith ni los peces gordos de las finanzas mundiales han tenido nunca en cuenta.

Cuando la crisis ya era evidente en el otoño de 2008, Alan Greenspan, el presidente de la Reserva Federal estadounidense, compareció en el Congreso. El demócrata Henry Waxman le preguntó:

—¿Quiere usted decir entonces que toda su cosmovisión, su ideología, era errónea? ¿Que no ha funcionado?

—Esa es precisamente la razón de mi desconcierto, porque durante cuarenta años he reunido numerosas pruebas de que funcionaba a las mil maravillas^[101].

La economía se ha convertido en una lógica y un juego en su propio universo. Todas las personas eran el hombre económico, manifestaciones individuales de la misma conciencia económica infalible que actuaba siempre de forma racional.

La prosperidad se gestaba así en algún lugar de un universo financiero diferente, casi completamente desconectado de lo que una familia hacía con su hipoteca, o de los resultados de una empresa. Sin embargo, el valor era capaz de aumentar, independiente del mundo real. Todo sucedía en un plano distinto; el oro aparecía y desaparecía en procesos misteriosos. Como si la economía y los mercados ya no tuvieran nada que ver con nosotros, con lo que producimos, con cómo trabajamos, con nuestros inventos y nuestras necesidades.

Los cambios tecnológicos siempre han transformado los mercados. Cuando el dinero se convirtió en algo cada vez más abstracto —primero, trozos de piel de ciervo y piezas de metal, y finalmente préstamos titulizados y vendidos—, se extendió la creencia de que era de fácil acceso. El potencial para la prosperidad es enorme, pero también el de los riesgos. Sobre todo si no

conseguimos mantenernos aferrados a las bases reales de la economía.

Porque, independientemente de que seamos capaces de crear sistemas informáticos que pueden comprar y vender todo el mundo doce veces en trescientos nanosegundos; independientemente de la elegancia seductora de las matemáticas, no podemos escapar al hecho de que la economía se basa fundamentalmente en el cuerpo humano. Hay cuerpos que trabajan, cuerpos que necesitan cuidados, cuerpos que crean otros cuerpos. Cuerpos que nacen, envejecen y mueren. Cuerpos que tienen un sexo. Cuerpos que necesitan ayuda en muchas fases de la vida.

Y, además, hay una sociedad que organiza todo esto.

8

En el que advertimos que los hombres tampoco son como el hombre económico

Desde los años cincuenta, los psicólogos y economistas han sometido a un examen sistemático las hipótesis sobre el ser humano en que se basaba la ciencia económica. Han realizado experimentos relativos a los procesos de pensamiento y la toma de decisiones; han estudiado el cerebro mediante equipos de resonancia magnética. ¿Quién es el tal hombre económico?, se han preguntado incesantemente.

El primer ataque frontal en toda regla fue publicado en 1979. Los dos científicos israelíes Daniel Kahneman y Amos Tversky demostraron que, al contrario de lo que afirmaban los economistas, nuestras decisiones no son objetivas ni racionales^[102]. Cuando Kahneman fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en el año 2002, se habría podido pensar, por tanto, que al hombre económico le había llegado su hora^[103].

Kahneman y Tversky observaron que nos preocupamos más por evitar los riesgos que por maximizar nuestros beneficios. Muchas veces llegamos a conclusiones muy diferentes dependiendo de cómo se describa un problema, y al contrario de lo que ocurre en el mundo del hombre económico, el contexto y el entorno importan, y

mucho. Nuestras preferencias tampoco son estables, sino que están influidas por la valoración cuantitativa y cualitativa que hagamos de ellas. En cuanto entramos en posesión de un determinado bien, automáticamente le atribuimos más valor, y nuestro disgusto por perder, pongamos por caso, cien euros es mayor que nuestra satisfacción cuando ganamos la misma cantidad de dinero. Por lo general, preferimos que las cosas sigan como están, incluso si con ello no salimos ganando nada.

Y, por encima de todo, en muchas situaciones antepone el bienestar de los demás al nuestro propio. Incluso si con ello salimos perdiendo.

Las personas reales dejamos propina en un restaurante, aunque no tengamos la intención de volver nunca al mismo. El hombre económico no lo hace; dado que la camarera no va a poder vengarse metiéndole una mosca en la sopa, el hombre económico prefiere guardarse su dinero y se va sin siquiera pensar en ello.

Las personas reales estamos, por regla general, dispuestas a cooperar. El hombre económico solo lo hace cuando con ello sale ganando. No le importa si se da la circunstancia de que lleva una ventaja injusta en una determinada situación; lo único que le importa es ganar.

Al resto de nosotros, eso sí nos importa.

También nos importa el factor humano; si regateamos cara a cara con una persona, si la miramos a los ojos, disfrutaremos de más consideración^[104]. Al hombre económico le trae sin cuidado. Todas las situaciones son la misma: un intercambio entre personas que fríamente calculan su beneficio, sin contexto, sin entorno. Las cosas son blancas o negras, y se reducen a una pura competición.

La realidad, sin embargo, muestra que no somos individuos racionales y egoístas. Tanto los hombres como las mujeres, tanto los niños como los adultos, tanto los jóvenes como los mayores. A menudo somos considerados; a menudo nos sentimos confundidos; a menudo observamos un comportamiento abnegado; a menudo

nos preocupamos; a menudo tenemos una conducta ilógica. Y, sobre todo, ninguno de nosotros es una isla.

Nuestras historias económicas no están separadas, sino que dan forma a la economía global, tanto en sus ascensos como en sus desplomes. Oímos como otros se hacen ricos y como las empresas obtienen beneficios históricos; independientemente de que sea verdad o no, ello nos empuja a pensar que todo va a ir bien. Y entonces acaba siendo verdad, hasta cierto punto: en la medida en que empezamos a gastar como si esas historias fueran verdad.

Del mismo modo, las historias de terror que hablan de acciones que se van a pique y los gritos de pánico de los corredores de bolsa instándonos a vender hacen que nos aferremos a nuestros ahorros. Por lo tanto, también contribuimos a que la recesión vaya a más. Nuestras emociones crean nuestras historias; y nuestras historias, a su vez, dan lugar a las fluctuaciones del mercado.

Si todas las personas que conoces están dispuestas a pagar 325 000 euros por un nuevo apartamento, los sombríos titulares que advierten de la burbuja inmobiliaria en curso no parecen tan desalentadores. Así que le pides al agente inmobiliario que eleve la oferta en otros 15 000. La bonanza económica ha sido descrita como un efecto de optimismo colectivo que se extiende por la sociedad. No es posible encerrar bajo llave nuestras emociones colectivas. Si hubiéramos contado con una teoría económica que las hubiera tenido en cuenta, nos habríamos ahorrado unos cuantos problemas.

Y, de paso, tal vez habríamos entendido algo acerca de nosotros mismos.

El comportamiento económico es, en muchos aspectos, emocional, no racional. Y también colectivo, no individual^[105]. A ninguno de los que asistimos al colapso de la economía mundial en 2008 se nos ocurrió pensar que todo aquello fuera producto de una reflexión racional o que se basara en el tipo de decisiones lógicas que supuestamente son las únicas de las que somos capaces los seres humanos.

Ya en los años treinta, John Maynard Keynes escribió acerca de los sentimientos, los impulsos y los malentendidos más o menos entusiastas que hacen avanzar la economía, y al mismo tiempo, que se tambalee. Después de la crisis financiera de 2008, esas reflexiones volvieron a salir a la luz. Los economistas George Akerlof y Robert Shiller argumentaron que nos habíamos olvidado de esa parte en la explicación que Keynes dio al crac del 29. A pesar de que habíamos asumido otros aspectos de sus teorías, seguíamos aferrándonos a la idea del ser humano siempre racional, ciegos ante los aspectos colectivos o emocionales del mercado.

Pero si el hombre económico no se parece a nosotros, ¿quién es entonces?

«¿Es el *Homo economicus* un niño de párvulos?», se han preguntado los investigadores^[106]. Las expectativas de equidad y cooperación tienden a impregnar el comportamiento adulto. Esperamos que otras personas colaboren y compartan sus recursos. Los comportamientos injustos nos provocan rechazo, incluso si con ello salimos perdiendo.

Los psicólogos hicieron experimentos con niños de preescolar y con alumnos de varios cursos de primaria para comprobar si se comportaban como el hombre económico. Los estudiantes mayores de siete años parecían reaccionar ante la injusticia, al igual que los adultos. Sin embargo, los niños de preescolar se comportaban como el hombre económico.

Cuando los niños de párvulos se enfrentaban con la propuesta de dividir una suma de dinero, les traía sin cuidado que la división fuera justa; lo único que les importaba era llevarse tanto como fuera posible. Si solo recibían una pequeña cantidad, consideraban que, a pesar de todo, eso era mejor que nada. Con mucho gusto agarraban todo lo que podían; igual que el hombre económico. Pero no son los niños de parvulario los que controlan la economía mundial.

¿O sí?

Los investigadores que realizaron el estudio constataron que a los siete años de edad comenzamos a tener en cuenta factores tales

como la equidad. El hombre económico es solo una fase transitoria, por lo menos a juzgar por los resultados de experimentos simplificados usando juegos en un laboratorio. Incluso los niños de párvulos obedecen, con toda probabilidad, a patrones de conducta más complejos en situaciones de la vida real.

No existe sociedad humana alguna cuyas únicas fuerzas motrices sean la codicia y el miedo, el interés propio y la racionalidad. Una sociedad así nunca funcionaría. El economista y filósofo Amartya Sen lo ha ilustrado con el siguiente diálogo:

—¿En qué dirección se encuentra la estación de tren? — pregunta el forastero.

—Por allí —responde el aldeano, señalando hacia el lado contrario, donde se halla la oficina de correos—. Y de paso, ¿podría usted echar esta carta por mí?

—Por supuesto —accede el forastero, con la intención de abrir la carta para ver si contiene algo de valor^[107].

Así no funciona el mundo.

Las ecuaciones acerca de por qué el hombre económico hace lo que hace son operaciones matemáticas relativamente complicadas. Al mismo tiempo, las investigaciones psicológicas apuntan a que las personas reales no suelen elegir tan a menudo la opción más racional en una determinada situación. Por regla general, ni siquiera entendemos cuál puede constituir «la opción más racional». Y a esos resultados se ha llegado tras realizar experimentos simplificados en un laboratorio con dinero de mentira; ni siquiera en esas condiciones controladas parece que logremos ser racionales. En el mundo real las cosas son infinitamente más complejas. ¿Cómo puede alguien tener una visión de conjunto de todas las opciones posibles, que le permita sopesar unas frente a otras para efectuar unos cálculos lógicos que maximicen su beneficio?

¿Somos siquiera capaces de ser como el hombre económico?

La famosa objeción del economista neoliberal Milton Friedman a este tipo de crítica tomó como referencia el mundo del billar^[108]. Imaginemos un jugador de billar experto. No necesariamente

conoce las leyes de la física, pero actúa como si las conociera. Y eso es todo lo que necesitamos saber.

Porque podemos predecir su comportamiento mediante la creación de un modelo; un modelo en el que se supone que el jugador de billar conoce las leyes de la física. Puede que no sea cierto. Pero el modelo acertará de todos modos, porque, al fin y al cabo, el jugador de billar actúa como si conociera dichas leyes.

En otras palabras, los seres humanos puede que no sean como el hombre económico, pero, según Friedman, actúan como si lo fueran. Por lo tanto, un modelo basado en el hombre económico es capaz de predecir lo que la gente va a hacer y, por lo tanto, lo que sucede en la economía.

Según este razonamiento, los economistas no deben ser juzgados por lo exacta que sea su visión de la humanidad, sino por lo mucho o lo poco que sus conclusiones coincidan con lo que la gente hace *de facto* en el mercado.

Sin embargo, en honor a la verdad, predecir el comportamiento del mercado no es algo en lo que la economía haya tenido demasiado éxito. Cuando se desató la crisis financiera en el otoño de 2008, la reina Isabel II visitó la London School of Economics. Los expertos allí reunidos describieron el desastre en curso. La reina se mostró sorprendida. «¿Por qué nadie vio venir la crisis?», preguntó. Era una buena pregunta.

Dios creó a los economistas para dar a los astrólogos una mejor reputación, observó en una ocasión John Kenneth Galbraith, él mismo uno de los economistas más famosos del mundo^[109].

Robert Lucas, un economista estadounidense ganador del Premio Nobel, se sintió obligado a responder a la reina. En la revista *The Economist*, explicó que los economistas no predijeron la crisis porque habían predicho que ese tipo de sucesos no podían ser predichos^[110].

La pregunta es si la reina entendió algo.

Hoy en día, el mercado controla más que nunca la economía mundial. Y durante las últimas décadas hemos hecho más caso que

nunca a los economistas. Dicho período, sin embargo, ha sido testigo de numerosas crisis. El crac bursátil de Estados Unidos en 1987. La profunda recesión económica de Japón. La crisis financiera de México en 1994. La quiebra del fondo de cobertura Long Term Capital Management en 1998 (un año después de que Myron Scholes y Robert C. Merton recibieran el Premio Nobel por sus teorías acerca de por qué Long Term Capital no podía quebrar). La crisis financiera rusa de ese mismo año. La crisis asiática. El estallido de la burbuja de las «puncocoms» con el cambio de milenio. Y, finalmente, la crisis financiera mundial de 2008, la peor crisis desde la Gran Depresión. Para todos, menos para un puñado de economistas, fue una absoluta conmoción. Y este tipo de modelos económicos no solo han fallado en lo tocante a las predicciones, sino que rara vez han acertado al aplicarse a la realidad pura y dura.

Después de la caída de la Unión Soviética, el Fondo Monetario Internacional y el Departamento del Tesoro estadounidense iniciaron un proceso acelerado de privatización en Rusia^[111]. Un puñado de economistas trataron de transformar de la noche a la mañana una economía planificada en otra de mercado. Su razonamiento era el siguiente: con solo eliminar las capas de comunismo, emergería un país integrado por individuos económicos racionales, y la gente comenzaría a construir un próspero capitalismo como si nunca hubieran hecho otra cosa. No se consideraba que las instituciones de Rusia, su historia, la distribución de la renta o las costumbres sociales desempeñasen papel alguno. No había ninguna razón para preocuparse de los detalles. Los principios económicos eran universales. Las teorías funcionarían independientemente de las circunstancias. Más allá de todos los contextos, de toda la historia, de todo el entorno y las circunstancias que constituyen lo que normalmente llamamos «existencia». En los modelos solo había un mundo, una naturaleza humana: el hombre económico.

El resultado es bien conocido: un pequeño grupo de oligarcas tomó rápidamente el control de los activos de Rusia. El Estado de repente ni siquiera podía pagar las pensiones, al tiempo que se

vendían alegremente los recursos del país. El dinero fue transferido a cuentas bancarias de Suiza y Chipre. El escenario se parecía más al del crimen organizado que al de un mercado organizado. El país quedó con un nivel de vida más bajo que antes de las reformas, y millones de personas que se preguntaban si la democracia valía realmente la pena. «No, gracias», dijeron antes de elegir como presidente a Vladímir Putin a causa de sus promesas de estabilidad y de restitución del orgullo nacional.

Durante los años noventa, la renta per cápita rusa bajó año tras año. Ucrania también pasó por un proceso similar. A Polonia, sin embargo, le fue mucho mejor, gracias a que ignoró los consejos del FMI.

«Volver comunista una economía capitalista es tan sencillo como hacer sopa de pescado a partir de un acuario», dijo el líder sindical polaco y más tarde presidente Lech Walesa^[112]. La dificultad radica en hacerlo a la inversa.

El mercado está lejos de ser un armonioso mecanismo de relojería, una consecuencia inevitable de la única posible travesía por la vida de unos individuos racionales. Es más complicado que eso. El mercado se caracteriza más bien por ejercer una enorme presión a favor del cambio. De modo totalmente insensible, arrambla con las viejas empresas, la tecnología obsoleta y todo aquello que ya no le sirve, personas incluidas. El mercado no es muy considerado, que digamos. Por consiguiente, puede impulsar el desarrollo en alto grado, pero también puede destruirlo por las mismas razones, y con la misma fuerza. El mercado es muy eficaz en algunos ámbitos y muy ineficaz en otros. Es cualquier cosa menos mecánico, simple e inevitable.

Los economistas que creen en el hombre económico suelen afirmar que su imagen del ser humano quizá sea incompleta, pero es lo suficientemente precisa para poder ser de provecho. Los economistas, sin duda, nos han enseñado cosas acerca del funcionamiento del mundo que nos han ayudado a hacerlo mejor; así que, si dicen que el hombre económico les ayuda en su labor,

¿por qué no creerles? ¿Por qué no simplificar la imagen del hombre y del mercado? La simplificación es una herramienta a la que recurrimos en muchos ámbitos.

La Tierra es redonda, decimos, por ejemplo. Aunque, en realidad, esto no es exacto: la Tierra es una elipse. Una elipse, además, rugosa, llena de valles y montañas y con casquetes polares que se derriten.

Pero, aunque digamos que la Tierra es redonda, nunca pondríamos a navegar a nuestros barcos (o, ya puestos, a nuestros misiles de crucero) basándonos en mapas dibujados como si la Tierra fuera una esfera perfecta. Cuando trazamos un mapa, tratamos de medir las irregularidades del globo, a fin de tenerlas posteriormente en cuenta. En cambio, no tenemos en cuenta las «irregularidades» que hacen que el ser humano no sea como el hombre económico. Los modelos creados a partir del concepto abstracto de «hombre económico» se utilizan como fundamento para dirigir toda la economía mundial y se ofrecen como una receta infalible a los países pobres para solventar sus problemas. ¡Venga, sírvanse ustedes! Y ello a pesar de que sabemos desde hace más de treinta años que el hombre económico es, en el mejor de los casos, una simplificación, y, en el peor, una alucinación total y absoluta.

El hombre económico continúa hoy definiendo la lógica económica, constituye aún la imagen del ser humano que se enseña en el primer curso de economía en las universidades; por no mencionar los libros de divulgación que aplican la susodicha lógica del mercado a cada vez más ámbitos de nuestras vidas. El hombre económico sigue siendo la figura dominante, seguimos dejándonos seducir por sus supuestos encantos, a pesar de que las investigaciones han podido demostrar que tiene muy poco que ver con la realidad. Él persiste en su empeño de afirmar que todos somos como él, aunque no lo sepamos e independientemente de lo que hagamos.

Si un tipo se sube al campanario de una iglesia y se pone a cantar como un gallo, pensaremos que está loco^[113]. Pero nosotros, ¿qué sabemos? Algunas personas saltan al vacío en paracaídas y otras escalan el Himalaya, todo lo cual es también peligroso. Tú no vas a intentar matar a tu novia con una lechuga; eso sería una locura. Intentarás matarla con un cuchillo, y luego alegarás que fue un arretrato de locura. Pero el hombre económico sabe más que tú. Sabe que eres siempre racional, independientemente de lo que finjas ser.

Si a un borracho le pones una pistola en la cabeza y le ordenas que no beba más, dejará el vaso sobre la mesa. Conclusión: siempre ha sido libre para dejar de beber; lo que ocurre, simplemente, es que no ha querido, es que hasta ahora no tenía ninguna razón para dejar de hacerlo. ¿Quién eres tú para decir que está loco? ¿Quién eres tú para decir que no sabe qué es lo que le conviene?

Había una vez un hombre que vivía con once cisnes en su apartamento. Los había recogido de un parque por la noche, se los había llevado a casa uno a uno, envueltos en una manta. Uno de ellos tenía un ala rota, que el hombre le curó con una goma elástica y un poco de cinta adhesiva. Cuando la policía llegó para llevarse a las aves, el hombre se entristeció muchísimo. ¿Estaba enfermo o es que solo tenía, en palabras del hombre económico, una preferencia por los cisnes?

Algunas personas se lavan las manos doscientas veces al día, y otras se niegan a hacer giros a la izquierda con el coche. Hay quienes son capaces de estar viendo deportes en la televisión durante diez horas seguidas, mientras que otros dedican ese tiempo a fregar el suelo del baño. Del mismo modo que, si uno tiene fobia a los gérmenes, hará algo al respecto, si uno tiene miedo de que el Arsenal pierda, también dedicará a ello su atención. Solo hay una lógica, una racionalidad. En última instancia, si uno se encuentra realmente mal, se suicidará. El significado de todo esto no está en el todo, sino que se halla encerrado en recipientes individuales que no

hay que abrir. Muchos de los internos en sanatorios mentales están convencidos de que todo el mundo está loco salvo ellos mismos; entienden que sus arrebatos y rituales compulsivos son reacciones normales a situaciones anormales. Cuando se apagan las luces de la planta, gritan dando rienda suelta a su ansiedad y el sonido vacío que sale de su boca es también una forma de demanda. El mundo sigue girando en los surcos que el propio mundo ha grabado para sí, como en un carrusel infernal. Tienes que recibir más de lo que das, cualquier otra cosa es fútil. Incluso en un único ejército que marcha en una sola dirección estás siempre aislado. Una lógica, un mundo y tú, solo frente a la muerte.

Ese es el mundo al que nos aferramos.

9

En el que resulta que los incentivos económicos no funcionan de forma tan sencilla como pensamos

Había una vez un hombre y una mujer que tenían una gallina muy especial. Todas las mañanas, al despertarse, la gallina ponía un huevo de oro. Al principio, la pareja no entendía de qué estaban hechos esos huevos tan extraños, pesados como el plomo y mucho más grandes de lo normal. Con el paso del tiempo se dieron cuenta de lo que tenían entre manos, así que empezaron a vender los huevos y se hicieron muy ricos.

Un día, el hombre le dijo a la mujer:

—¿Y si encontráramos una forma de hacernos con todo el oro que hay en el interior de la gallina?

—Sí, tienes razón —respondió la mujer—. Así no tendríamos que esperar todas las mañanas a que pusiera un huevo.

De modo que la pareja sacrificó al ave. Pero cuando, con rostros expectantes, abrieron en canal a la gallina muerta, dieron un grito de horror al ver que dentro no había huevos de oro, sino solo sangre, tendones, plumas y vísceras. Por dentro, la gallina era exactamente igual que otras aves. De modo que se acabaron los huevos de oro. Porque habían matado a la gallina.

No hay lenguaje en la tierra que sea tomado tan en serio como el lenguaje de la economía.

«Las mayores perspectivas de crecimiento dan lugar a unas finanzas públicas más fuertes». «La normalización de la coyuntura económica». «Dejemos que el mercado decida». «Igualar el campo de juego». «Reducir los umbrales». «Tomar decisiones difíciles». «Instrumentos para estimular la demanda». «Mejora de la productividad». «Evolución desfavorable de las divisas». «Mercado competitivo». «Poderosos efectos marginales».

Un lenguaje que expresa la necesidad pura. Todos sabemos lo que se debe hacer, lo que no sabemos es si nos volverán a elegir después de hacerlo.

La apoteosis de la razón.

Los primeros mercados de la historia surgieron en las proximidades de los asentamientos, en los caminos entre un pueblo y otro. Se consideraba importante mantener el comercio fuera de la comunidad humana^[114]. La lógica mercantil de compra y venta no debía mezclarse con el resto de la sociedad, debía permanecer en su terreno, hasta el punto de que los hombres ejecutaban rituales mágicos para trazar límites sacrosantos e inamovibles entre el mercado y ellos mismos. El centro comercial se marcaba con una piedra y la lógica del mercado debía moverse dentro de las lindes señaladas por ese mojón.

Muchos miles de años han pasado desde entonces, y la lógica del mercado ha desbordado todas las fronteras. Apelar a la «economía» es apelar a la «racionalidad». Se considera que las nociones de comprar, vender y competir reflejan una imagen de toda la sociedad. Se afirma que de esa manera es posible analizar la política, el derecho, el amor; toda la existencia. Todas nuestras acciones deben ser coherentes con las ideas económicas del interés propio, la competencia y la obtención del máximo beneficio al menor costo posible. Sabemos el precio de todo, pero el valor de nada, escribió Oscar Wilde; claro que a él nadie le había explicado que el valor se mide en función de la demanda.

Los mercados no solo se han adentrado hasta el corazón de las metrópolis más importantes del planeta, sino que en su honor se

han construido edificios enormes que definen el paisaje de las grandes ciudades: Nueva York, Shangai, Tokio, Londres, Kuala Lumpur. La silueta de las áreas metropolitanas de todo el mundo se halla dominada por rascacielos pertenecientes a los bancos y las multinacionales financieras. Nunca antes había sido capaz el ser humano de construir tan alto ni de crear nada a tan gran escala; sin embargo, en la cúspide de dichos rascacielos hemos tenido que colocar vallas de seguridad para evitar que las personas se arrojen al vacío en una caída libre de cien plantas hacia una muerte segura.

Al mismo tiempo que el hombre económico ha ido creciendo hasta convertirse en el amo del mundo, los mercados parecen seguir necesitando de nuestros hechizos y conjuros. Tal vez ahora más que nunca. Estamos constantemente preocupados por su estado de salud. Los mercados pueden sentirse alegres, preocupados, sobreexcitados, felices o enfadados; son como una bestia gigantesca con un abanico increíble de sentimientos. Su vida interior es tan rica que algunos de los periódicos más prestigiosos están consagrados exclusivamente a seguir sus fluctuaciones.

A veces, se muestran reflexivos y meditabundos:

«Los mercados decidieron ignorar la esperada subida de precios». «Los mercados interpretaron la decisión del gobierno como una negativa a devaluar su moneda». «La rápida respuesta de los mercados pilló a todo el mundo por sorpresa». «Los mercados sacaron sus propias conclusiones».

Otras veces, se muestran tercos y descontentos:

«Los mercados no se dejaron impresionar por las medidas del gobierno». «Los mercados se encuentran aún lejos de reconocer que Italia signifique posibilidades de negocio». «Los mercados se sienten bastante decepcionados con el Bundesbank alemán».

Pueden llegar a ser violentos y agresivos:

«El gobierno griego se halla enzarzado en una guerra a gran escala con los mercados». «Estados Unidos podría dejar que los mercados tumbaran al dólar». «Los mercados olieron la sangre». «Al banco central le queda aún algo de munición». «¡Tenemos que

convencer a los mercados de que somos capaces de generar volumen de negocio!».

No obstante, también pueden encontrarse mal:

«La semana pasada los mercados se mostraron muy tensos». «La caída de la libra esterlina ha enfurecido a los mercados». «Los mercados están aún tambaleándose después de haber recibido un duro golpe». «El culpable del nerviosismo de los mercados es probablemente el ministro de Economía, Anders Borg». «Los mercados se mostraron confusos por sus comentarios». «El sentir generalizado en los mercados es de inseguridad». «Los mercados han entrado en una fase espasmódica y dubitativa». «Ayer Portugal intentó calmar a los mercados».

Cuando los mercados se hallan inusualmente trastornados (clínicamente deprimidos o, de alguna manera, víctimas de una ansiedad que no parece tener fin), entonces la sociedad ha de hacerles algún tipo de ofrenda. Grandes sumas de dinero. La economía debe ser «estimulada». Las personas, el Estado o ambos han de consumir más para que los mercados sigan funcionando. Es algo caro, pero la alternativa es mucho más desalentadora, tanto que ni siquiera merece la pena pensar en ella. El consumo se convierte en una especie de sangre sagrada; limpia e impura, desagradable y hermosa a la vez.

«Con todo lo que se está hablando sobre cómo estimularla, se podría llegar a pensar que la economía es una especie de clítoris gigante», escribió la periodista norteamericana Barbara Ehrenreich^[115]. Por supuesto, si uno lo piensa detenidamente, la economía no es ni mucho menos tan compleja como la anatomía femenina. Pero sí que es verdad que necesita ser tratada con delicadeza.

La economía es, por un lado, la clara voz de la razón (expresada de forma ideal a través de complejas matemáticas). Por otro, en lo tocante al mercado, todo tiene que ver con las emociones. Una vida emocional salvaje y rebelde que nos es descrita a diario con

infinidad de matices columna arriba, columna abajo en el *Financial Times*, *Dagens Industri* o *The Wall Street Journal*.

Al tiempo que describimos al mercado como si tuviera emociones humanas, nos describimos cada vez más a nosotros mismos como si no las tuviéramos. Como si fuéramos objetos inertes o empresas que cotizaran, efectivamente, en el mercado.

«Tengo que pensar en cuál es mi propia marca». «Debes invertir en tus relaciones sociales». «Es divertido volver a estar en el mercado». «Te debo más de lo que puedo llegar a dar en nuestra relación». «Tienes que aprender a venderte a ti mismo». «Los hijos son una inversión de futuro». «No quiere arriesgarse a pagar el coste emocional».

Mientras, por un lado, el lenguaje humano es usado para describir el mercado, por otro, el lenguaje del mercado se usa cada vez más para describir a la gente.

La economía se ha transformado en nosotros y nosotros, en la economía.

En el libro *El negocio del matrimonio. Cómo aplicar los principios de la economía al amor, el sexo, los hijos... y los platos sucios*, Paula Szuchman y Jenny Anderson nos prometen mejorar nuestras relaciones sentimentales con la ayuda de los principios económicos.

Szuchman y Anderson ven el matrimonio como un negocio especulativo, y el objetivo principal del libro es ayudarnos a maximizar lo que recibimos en función de lo que damos. Se trata de la lógica del mercado aplicada al dormitorio. El punto de partida es que toda relación romántica constituye en sí un sistema económico: dos individuos económicos y racionales bajo un mismo techo. El matrimonio es un negocio con recursos limitados que han de ser distribuidos de una forma eficiente para que sea fructífero. Y según Szuchman y Anderson, los principios del mercado pueden ayudarnos con las peleas por quién hace la colada, por los niños, por haber dejado de mantener relaciones sexuales.

Ponen a un tal Howard como ejemplo.

Cuando, a última hora de la tarde, Howard llega a casa, donde le espera su familia, con frecuencia pierde los estribos. Juguetes y triciclos se hallan desparramados por todas partes, de modo que a Howard se le agota la paciencia. No hay nada que hacer cuando se enfada; se pone a gritar como un condenado y es imposible calmarlo. Siempre pasa lo mismo.

Hasta que su esposa, Jen, comienza a aplicar los principios de *El negocio del matrimonio*.

La gente es egoísta y reacciona a los incentivos, afirman las teorías económicas más difundidas. Cuando, al educar a un perro, le ordenas que se siente y el perro obedece, entonces se le da algún tipo de chuchería, una recompensa. Dicha recompensa es un incentivo; el comportamiento deseable del animal es que esté sentado. El hombre económico siempre reacciona bien a los incentivos, tiene una suerte de calculadora interior que funciona a la velocidad del rayo, que le dice lo que ganará en cada una de las situaciones en las que se encuentra.

Según estas teorías, el comportamiento de las personas puede definirse en función de lo que obtienen o de lo que no obtienen de una determinada situación. Los arranques de ira de Howard no son un comportamiento deseable. Irritan a su mujer y asustan a los niños. Así pues, Howard necesita algún tipo de incentivo para dejar de comportarse de esa manera.

Tiene que ser algo que sea lo suficientemente valioso para él como para que le disuada de ponerse como se pone.

Jen crea un sistema de incentivos. Si Howard es capaz de controlarse y no montar en cólera durante tres noches seguidas, entonces ella accederá a acostarse con él. Efectivamente: Howard deja enseguida de ponerse histérico. Una prueba de que el intercambio basado en principios económicos funciona, gorjean Szuchman y Anderson.

De vuelta a la década de los cincuenta, podrían pensar otros.

El negocio del matrimonio no dice nada, en cambio, de que lo que ha hecho en realidad Jen ha sido cambiar los fundamentos de

su vida conyugal. Al introducir los incentivos económicos, ha acabado al mismo tiempo con la sexualidad adulta de su relación de pareja.

La sexualidad ha dejado de ser un ámbito para el juego, una invitación a estar con la otra persona, para convertirse en un sistema de recompensas. Howard ha pasado de ser un hombre a encarnar una especie de extraño niño adulto que ha de ser alimentado de sexo para que deje de llorar. Y el cuerpo de Jen ha dejado de ser una parte de ella. Se ha convertido en un instrumento, algo que utiliza para mantener feliz a su hombre.

Es una vieja historia; no importa de cuántas ecuaciones económicas queramos disfrazarla.

El problema de los incentivos económicos es que no son tan simples como pensábamos.

Hace apenas un siglo, en Hanoi estalló una epidemia de peste bubónica. Para contrarrestar la propagación de la enfermedad, se contrató a cazadores de ratas municipales, a los que se les encargó matar a los roedores, especialmente aquellos que poblaban el alcantarillado; en poco tiempo, se vieron trabajando a destajo y haciendo horas extras. Las ratas se multiplicaban más rápido de lo que los cazadores eran capaces de exterminarlas, y, a pesar de matar a miles de ellas cada día, la población de ratas no parecía disminuir en absoluto.

La administración colonial francesa pasó a tomar cartas en el asunto. Por cada cola de rata que les fuera entregada, se ofrecería una recompensa. Al principio, el programa de ayudas pareció surtir efecto. Se entregaban miles de colas de rata cada día; sin embargo, las autoridades no tardaron en sospechar que había gato encerrado. Las calles empezaron a llenarse de ratas sin cola. La gente había empezado incluso a criarlas con el único propósito de cortarles la cola y obtener la recompensa de las autoridades.

El problema con muchas de estas cosas es que uno acaba obteniendo exactamente aquello por lo que paga, y eso nunca es lo

que uno esperaba; precisamente porque uno obtiene solo aquello por lo que ha pagado.

El programa de caza de ratas fue abandonado al poco tiempo.

Los miembros del personal de una guardería de Israel se estaban quejando desde hacía bastante tiempo del problema que para ellos suponían los padres sobrecargados de trabajo, incapaces de recoger a sus hijos a la hora que debían. Día tras día, los trabajadores de la guardería se veían obligados a hacer horas extras. Dos economistas realizaron un análisis de la situación^[116].

Para solucionar el problema de las recogidas tardías, la guardería introdujo unas tarifas de recargo que les serían aplicadas a aquellos padres que recogieran tarde a sus hijos. Sin embargo, el resultado fue que los padres pasaron a recogerlos incluso con más retraso. ¿Cómo era posible?

Cuando la guardería impuso los nuevos recargos, acabaron, sin darse cuenta de ello, con aquello que hacía que los padres intentaran recoger a sus hijos a la hora: su sentido del deber, su conciencia de saber que debían llegar a las cinco en punto, porque de lo contrario causaban molestias al personal. Al imponer tarifas de recargo, la guardería, sin pensarlo, puso un precio a esas recogidas tardías, y al haber un precio que uno puede pagar, uno lo paga y se lava así la conciencia, deja de sentir que hace algo incorrecto.

Los padres comenzaron a percibir las tarifas como un cargo por un servicio extra. El imperativo moral desapareció en ellos. La motivación inicial no tenía nada que ver con el dinero. Pero, en cuanto se añade el elemento económico, cambian los parámetros de la situación.

Si le ofreces una compensación a un viandante que pasa a tu lado por ayudarte a descargar un sofá de una furgoneta, este se sentirá menos inclinado a hacerlo. La gente quiere ayudar. Sin embargo, si introduces el dinero en la ecuación, perderán esa tendencia. De pronto, la ayuda se convertirá en un servicio que se realiza a cambio de un pago; se ha demostrado que, en esta tesitura, las personas se sienten mucho menos interesadas.

En sus modelos estándar, los economistas suelen presuponer que cuantos más motivos, mejor. Uno más uno son dos. Y dos es siempre más que uno. De la misma manera, dos razones para hacer algo son siempre mejor que una sola. Así es como funciona el hombre económico. Si prefiere recoger a tiempo a sus hijos para no molestar al personal de la guardería, estupendo; eso no impide que, además, reaccione positivamente ante un incentivo monetario. El resto de nosotros somos más complicados. No porque los incentivos económicos no nos afecten, sino, precisamente, porque sí que lo hacen.

El profesor que gana en función de las notas que saquen sus alumnos en los exámenes, se asegurará de que obtengan calificaciones brillantes. Aunque no por ello estará formando necesariamente mejores estudiantes; puede que infle las notas o ponga exámenes poco exigentes.

El directivo que gana una suculenta prima si las acciones de la empresa suben, se asegurará de que, en efecto, estas suban; aunque no por ello esté necesariamente obrando por el bien de la empresa a largo plazo.

Cuando hay que aplicar incentivos, se busca a menudo algo que sea sencillo, fácil de medir, y que pueda ser utilizado de forma continua para mejorar lo que se quiere mejorar. Las notas que sacan los alumnos en un examen son algo fácil de medir, de cuantificar, al igual que el valor de las acciones es algo concreto y cuantificable que nos indica lo bien que va un negocio.

Sin embargo, lo que sucede a menudo es que la gente intenta hacer caso omiso de los incentivos. Los profesores empiezan a enseñar cómo sacar buenas notas en un examen. No a enseñar. El directivo comienza a tomar decisiones para conseguir que el valor de las acciones suba a corto plazo. No a fortalecer a la empresa más allá del próximo cierre contable.

El problema de los incentivos económicos no es que no funcionen, sino que, al hacerlo, a menudo cambian la naturaleza de la situación. A veces no importa que esto suceda. Como cuando un

hospital caritativo comenzó a ofrecer vacunación gratuita a la gente del campo en la India^[117]. A pesar de que las vacunas pasaron a estar disponibles para todo el mundo, aun así ocho de cada diez niños no se vacunaron. La organización comenzó a idear maneras de persuadir a los padres para que vacunaran a sus hijos. La forma más efectiva de conseguirlo pareció ser ofrecer raciones gratuitas de potaje de lentejas a cada familia. Los padres que, hasta ese momento, no habían visto el beneficio de vacunar a sus hijos, tenían ahora una buena razón para hacerlo, y el porcentaje de vacunación aumentó. Hay muchas situaciones en que los incentivos económicos funcionan a las mil maravillas. Sin embargo, las personas no son jugadores aislados que respondan sistemáticamente al palo y la zanahoria. No vivimos en un mundo donde todo pueda ser calculado en términos económicos. Si se introduce un incentivo económico, se corre el riesgo, como en la guardería israelí, de acabar con aquello que mantenía controlada la situación.

En Suiza, se llevó a cabo un estudio económico antes de uno de sus numerosos referéndums^[118]. Versaba sobre si se debían almacenar o no residuos nucleares; los científicos estaban interesados en saber lo que pensaba la gente acerca de este tema.

Fueron puerta a puerta con sus cuestionarios. ¿Se imaginaban una planta de residuos nucleares en su vecindario? El 50 por ciento respondió: «Sí».

Desde luego, la gente lo consideraba peligroso y sabía que haría bajar el precio de su vivienda, lo cual no les gustaba. No obstante, la planta tenía que construirse en alguna parte, en eso estaban de acuerdo. Así que si las autoridades consideraban que había que edificarla allí, entonces sentían la responsabilidad cívica de aceptarlo. Como buenos ciudadanos suizos.

Cuando, por otro lado, se les preguntaba si aceptarían la planta nuclear en su vecindario a cambio de una suma relativamente grande de dinero por las molestias (el equivalente a seis semanas de salario para un trabajador normal), entonces solo el 25 por ciento respondió afirmativamente. Querían ser buenos ciudadanos; pero ya

no se les pedía eso. El incentivo monetario acabó con el verdadero incentivo.

La gallina de los huevos de oro es, a menudo, algo distinto de lo que creemos que es.

Por eso ponemos en riesgo su vida.

Introducimos un incentivo económico bajo la suposición de que lo que nos mueve a las personas son las fuerzas económicas. Entonces, el incentivo acaba por hacer desaparecer al resto de las fuerzas motivadoras que viven en nosotros.

El hombre económico hace acto de presencia en una situación y consigue acabar de golpe con consideraciones morales, emocionales y culturales que, vistas en retrospectiva, han tenido una importancia capital en el funcionamiento de la economía, así como en su desarrollo. Por decirlo de algún modo: los principios del mercado no solo lo tienen difícil a la hora de explicar las cosas importantes de la vida.

También las ponen seriamente en peligro.

10

En el que razonamos que uno no es egoísta solo porque quiera más dinero

La feminista Nancy Folbre, una catedrática de economía, cuenta a menudo la siguiente historia^[119].

Había una vez un grupo de diosas que decidieron llevar a cabo una competición, una especie de olimpíadas en que participaran los países del mundo. No se trataba de una carrera normal con una distancia fija en la que el primero que llegara a la línea de meta ganaba la medalla de oro, sino una competición para ver qué sociedad era capaz de hacer avanzar a sus miembros como si fueran una unidad. Se dio el pistoletazo de salida y la nación número uno cobró rápidamente ventaja.

Esta nación había animado a cada uno de sus ciudadanos a correr todo lo que pudieran, lo más rápido que les fuera posible, hacia una línea de meta desconocida. Todos dieron por sentado que el recorrido no podía ser muy largo. Comenzaron a correr muy rápido y, al poco tiempo, los niños y los mayores se quedaron atrás. Nadie del resto de los corredores se detuvo a ayudarles. Todos estaban exultantes de alegría al ver lo rápido que corrían y no tenían tiempo que perder. Sin embargo, conforme proseguía la carrera, incluso ellos comenzaron a sentirse cansados. Pasado cierto

tiempo, casi todos los corredores estaban exhaustos o lesionados, sin que quedara nadie, ni una sola persona, que pudiera continuar.

La nación número dos eligió una estrategia diferente. Esta sociedad decidió que todos sus hombres jóvenes ocuparan la vanguardia de la carrera y les dijo a las mujeres que ocuparan la retaguardia. Las mujeres debían llevar a los niños y ocuparse de los más ancianos. Esto dio lugar a que los hombres pudieran correr increíblemente rápido. Las mujeres les seguían de cerca y les ayudaban cuando se sentían cansados. Al principio, parecía un sistema excelente. Pero pronto estalló el conflicto. Las mujeres sentían que sus esfuerzos eran, al menos, tan importantes como los de los hombres. Si no hubieran tenido que encargarse de los niños, podrían haber corrido igual de rápido, argumentaban. Los hombres rechazaron su punto de vista, y lo que por un tiempo había parecido una estrategia ganadora fue perdiendo fuelle. Toda la energía se fue agotando en conflictos, negociaciones y peleas.

Entonces, el foco de atención de la carrera se desplazó hacia la nación número tres, que se había ido moviendo relativamente despacio. Sin embargo, cuando las diosas se fijaron en ella vieron que avanzaba a un ritmo mucho más regular que las otras. Sus miembros habían tomado la decisión de correr juntos cuidando entre todos de los menos capaces. Hombres y mujeres iban alternándose a la cabeza del grupo, y entre ambos se iban turnando para ocuparse de los niños y los enfermos. Se valoraban tanto la velocidad como el trabajo en equipo, y esta responsabilidad compartida fue creando una solidaridad entre la gente que cohesionaba al grupo. Obviamente, esta nación fue la que ganó la competición. Es una historia con un final feliz.

Cada sociedad debe, de alguna manera, crear una estructura para que la gente pueda cuidarse mutuamente; de lo contrario, ni la economía ni ninguna otra cosa funcionará. «¿Cómo llegamos a tener nuestra comida en la mesa?» es la pregunta fundamental en economía. Y, a pesar de que el mismo Adam Smith escribió que la respuesta reside en el interés propio, a la hora de la verdad era su

madre quien se aseguraba de que nunca le faltara comida y quien cuidaba de él cuando tenía fiebre.

Sin atención, los niños no crecerían, los enfermos no se curarían... y Adam Smith no habría podido escribir nada. El cuidado que recibimos de los demás es el medio por el que aprendemos qué son la cooperación, la empatía, el respeto, la autodisciplina y la consideración. Se trata de herramientas imprescindibles en la vida.

La ciencia económica quería «preservar el amor», y la forma de preservarlo era excluirlo, del mismo modo que otras fuerzas motrices como la consideración, la empatía y el cuidado fueron eliminadas del análisis. No se las consideraba cualidades capaces de generar prosperidad.

Se estimaba que unas cosas se hacían por dinero y otras, por amor. Las dos motivaciones nunca se encontraban^[120].

Es igual de importante destacar que lo mismo sucedió a la inversa: la prosperidad y el dinero fueron descartados de cualquier disquisición acerca del cariño, la empatía y el cuidado. Quizá sea esta omisión lo que mejor explica por qué la posición económica de las mujeres sigue aún hoy en día muy por detrás de la de los hombres.

«El dinero es felicidad abstracta —escribió el filósofo Arthur Schopenhauer—. Quien ya no es capaz de disfrutar de la felicidad concreta, entrega su corazón de forma devota al dinero^[121]». El dinero es una especie de deseo congelado, no un deseo de algo particular, sino más bien un símbolo de la consecución del deseo humano en sí.

Adoramos el dinero. Pero, en cierto modo, pensamos que eso es algo indecoroso. Como la mayoría de los deseos que experimentamos. Sobre todo las mujeres.

Tradicionalmente, el cuidado de los demás se ha llevado a cabo en el hogar, el cual ha sido siempre percibido como el lugar al que el hombre regresa después de una dura jornada en este mundo frío e impersonal en el que hay que ganarse las habichuelas. El lugar

donde sumergirse en el suave reino de la mujer regido por la emoción, la moralidad, la sensualidad y las cortinas de fino encaje.

En él, el hombre es algo más que una mera pieza de una maquinaria a la que se le ofrecen incentivos económicos para que adopte el comportamiento deseado. En él, puede tomarse unas vacaciones del mundo del mercado y permitirse a sí mismo convertirse en una persona mejor bajo la dulce mirada de una mujer. El deber de una mujer no era solo equilibrar la vida del hombre a través del cuidado y la empatía, poniéndolo en contacto con los aspectos de la experiencia humana que ni él mismo conoce. También se suponía que debía contribuir al equilibrio de la sociedad.

Mientras su delicado universo complementara en el hombre las exigencias del mundo de la productividad, nosotros, como especie, estaríamos a salvo de dejarnos arrastrar sin tapujos por la avaricia y la competición. La mujer, por medio del cuidado y la empatía, daba sentido al esfuerzo del hombre como mano de obra. Esa era su función económica. Así se escribía la historia al comienzo de la era victoriana, momento en el que el capitalismo tal y como lo conocemos hoy en día creció lo bastante como para comenzar a contar su propia historia.

Incluso cuando el cuidado de los demás dejó de circunscribirse al ámbito del hogar y se extendió a los hospitales, las guarderías y las residencias, la dicotomía entre el amor y el dinero siguió en pie. Cuidar de los demás era algo que uno hacía porque quería ser buena persona (es decir, una mujer), no porque uno quisiera hacer carrera o ganarse la vida con ello.

Muchas de las primeras enfermeras eran monjas que habían hecho voto de pobreza. Por lo demás, las enfermeras se nutrían de jovencitas a la espera de ser desposadas. No tenían familia a la que cuidar y, en poco tiempo, pasarían a ser tuteladas por un hombre. No necesitarían ganarse la vida con su trabajo. Más aún, el deber de una enfermera era noble e importante, se razonaba. Por eso, no debía ser remunerado.

En el caso de los hombres se aplica una lógica diametralmente opuesta: el trabajo que es importante para la sociedad debe estar bien pagado. Si mi prestigiosa entidad bancaria cae en la bancarrota, la economía entera se derrumbará; por eso deberían pagarme una millonada en primas. Sin embargo, esta lógica no es válida para las mujeres. Y ya que el cuidado de los demás lo realizan principalmente mujeres, dicha lógica no se aplica tampoco a este tipo de trabajos.

Entonces ¿las mujeres trabajan en este sector porque los salarios son bajos? ¿O los salarios son bajos porque el trabajo lo desempeñan mujeres? No hay respuesta. Sin embargo, sabemos que una de las principales razones de la desigualdad económica entre los hombres y las mujeres es que estas últimas trabajan en mayor medida en el cuidado de los demás y en la atención a la dependencia. La labor de las enfermeras y de las cuidadoras profesionales está económicamente infravalorada, en gran parte a causa de la dicotomía entre el amor y el dinero.

La fundadora de la enfermería moderna, Florence Nightingale, nació en Florencia en 1820, hija de padres británicos^[122]. La llamaron así por la ciudad toscana a orillas del río Arno donde había venido al mundo; y, como sus progenitores eran pudientes, tuvo la oportunidad de recibir una buena educación.

Florence era una mujer de gran fe y, desde una edad temprana, sintió que Dios la había predestinado a ser enfermera. Su madre se oponía en redondo. Ser enfermera era una carrera con mala reputación destinada a mujeres pobres. A pesar de las protestas de su familia, Florence aprendió el arte y la ciencia de la enfermería.

En 1853 estalló la guerra de Crimea. Se trataba del último de los violentos choques que venían produciéndose entre las grandes potencias de Europa que se disputaban los restos del Imperio otomano. La guerra se hizo célebre por las terribles condiciones que padecían los heridos a causa de la enorme incompetencia logística. Una violenta tormenta destruyó treinta barcos de aprovisionamiento. Las medicinas, la comida y la ropa acabaron en el fondo del mar. El

cólera hizo estragos entre las tropas, y en Gran Bretaña la gente sufrió una gran conmoción. Fue la primera guerra moderna, no solo en el sentido de ser la primera en que aparecieron las trincheras y el fuego de artillería a discreción, sino también porque la invención del telégrafo hizo posible enviar rápidamente mensajes a larga distancia. Así pues, se convirtió en la primera guerra que los medios de comunicación pudieron seguir en tiempo real. Los periódicos publicaban los tristes relatos sobre la miseria y la desolación, y, como muchas otras, Florence Nightingale se sintió obligada a hacer algo. El 21 de octubre de 1854 viajó con treinta y ocho enfermeras voluntarias rumbo al mar Negro. El hospital de campaña se hallaba en una montaña situada en Skutari, a las afueras de Estambul, y ya antes de que la embarcación llegara a su destino había aparecido un artículo en la prensa británica hablando de la extraordinaria cabecilla de la expedición. ¿Quién era la señorita Nightingale? Mujeres dentro de los servicios médicos militares... Causó sensación.

En la enfermería de Skutari, en la parte asiática de Constantinopla, el personal estaba desbordado y la falta de higiene era alarmante; las infecciones masivas volvían aún más caótica la situación, y los heridos yacían sobre el sucio suelo a la espera de la muerte. Con su propio dinero y fondos que habían recaudado los lectores del periódico *The Times*, Florence Nightingale comenzó a adquirir todo aquello que hacía falta. Alquiló una casa cerca del hospital de campaña y abrió en ella una lavandería. Compró fruta y verdura en los mercadillos locales y se aseguró personalmente de que el avituallamiento de los soldados incluyera cítricos; se había dado cuenta de que una dieta sin fruta conducía a enfermedades asociadas a la malnutrición. Hasta entonces, la comida consistía básicamente en carne seca, incluso cruda, repartida en pequeñas raciones y a menudo en mal estado. Fue entonces cuando decidió contratar a un famoso cocinero de Londres.

La mejora de las condiciones higiénicas y alimentarias que puso en marcha redujo drásticamente los índices de mortalidad, y

Nightingale llevó a cabo un meticuloso registro estadístico de sus éxitos. A pesar de la constante oposición que encontró por parte de los médicos militares, revolucionó la enfermería. Cuando regresó a Londres, ya era una heroína nacional. Nada que ver con el escándalo social que su familia temía. Por el contrario, Florence Nightingale se convirtió en una leyenda. Fue retratada en múltiples ocasiones como una hermosa dama de uniforme blanco que vigilaba con atención estancias llenas de heridos. La llamaron la Dama de la Lámpara de Aceite, epíteto que los medios de comunicación se encargaron de repetir una y otra vez con deleite. Un lucero de bondad, dulzura y sentido del deber en las oscuras noches de los hospitales.

La imagen de Florence Nightingale sigue siendo aún la de un discreto, tímido y tranquilo ángel sin ningún interés por el dinero. En realidad, fue una belicosa crítica social, con un gran interés por lo económico. Las estadísticas fueron, de hecho, su principal arma en la lucha por una nueva forma de concebir la enfermería. No fue la sonrojada y desinteresada altruista con la que la identificamos desde entonces.

«Dios y el becerro de oro no son enemigos», sugirió Florence Nightingale. Solo porque las enfermeras ejecuten su trabajo por mandato divino no significa que no haya que pagarles. La idea de que no existe contradicción alguna entre hacer el bien y querer prosperar aparece una y otra vez en sus escritos. El dinero es un medio necesario para aquellos que quieren hacer la obra de Dios aquí, en la tierra.

Florence Nightingale luchó toda su vida por la obtención de salarios dignos en el campo de la enfermería. Sin embargo, parece que eso queremos olvidarlo. Nos aferramos a la idea de que uno hace algo, o bien por dinero, o bien por empatía, y dicha idea está íntimamente relacionada con nuestra percepción de los roles de género. A los hombres les mueve el interés propio y a las mujeres, supuestamente, hacer que la sociedad siga unida.

No solemos sentirnos inclinados a pensar que ambos estímulos o fuerzas motoras pueden encontrarse en una misma persona, independientemente de su sexo. Incluso aunque esta sea la idea más cercana a la verdad.

Nuestro impulso de recoger a tiempo a los niños de la guardería o nuestra decisión de permitir que las autoridades construyan una planta de residuos nucleares en nuestro vecindario son mucho más complejos que los simples cálculos de una ganancia económica. Lo mismo ocurre respecto a la motivación para dedicarse al cuidado de los demás y la atención a la dependencia. No se trata de que las mujeres hayan nacido para partirse el pecho por servir a la humanidad, ni para ofrecer a la sociedad un dulce equilibrio con la dureza del mundo del mercado.

Ni siquiera Florence Nightingale, el máximo exponente del sacrificio por los demás, fue una estereotipada hermanita de la caridad. Pero el mito de que el cuidado de los demás es un recurso inagotable que podemos extraer de la naturaleza femenina parece constituir un fundamento inamovible. Necesitamos que así sea.

Hicimos de Florence Nightingale lo que quisimos que fuera. Para ser más exactos, lo que el hombre necesitaba que fuera para que su sociedad se mantuviera cohesionada.

La cuestión es si esta es una estrategia sostenible a largo plazo.

Hoy en día hay una gran escasez de cuidadores en el mundo. Atrás ha quedado la época en que un gran número de mujeres no tenían la oportunidad de dedicarse a otra cosa. Por lo menos en Occidente.

Alrededor de 3500 médicos filipinos se reciclaron como enfermeros entre 2000 y 2003^[123]. La mayoría de ellos emigraron a Estados Unidos. Un enfermero gana allí entre cuatro y seis veces más que un médico en Filipinas.

Las enfermeras profesionales formadas en el continente africano emigran de país en país hasta Sudáfrica. Y de ahí viajan a Canadá o Estados Unidos. Los países del África subsahariana padecen el 24 por ciento de las enfermedades mundiales; sin embargo, solo

poseen el 3 por ciento del personal de enfermería del planeta. En Zambia hay 2,2 enfermeras por cada 10 000 habitantes. Eso es más de cuarenta veces menos que en Estados Unidos.

En este mercado uno va a donde está el dinero.

Las mujeres quieren tener una vida mejor, y muchos países carecen de trabajadores especializados en el cuidado de enfermos y ancianos. El problema no está resuelto ni siquiera en Occidente. En Suecia, se espera que haya un déficit de 130 000 cuidadores cualificados (enfermeros, auxiliares de enfermería) en 2030^[124]. Ese mismo año, en Estados Unidos serán necesarios entre 400 000 y 800 000 cuidadores más.

A pesar de que los salarios de los enfermeros y enfermeras de los países occidentales son altos comparados con lo que se gana en otras partes del mundo, siguen siendo bajos en comparación con el resto de los empleos del mercado laboral. Eso hace que sea difícil contratar. Parece que el dinero sí que importa.

¿Hace eso que el trabajo de los cuidadores sea menos noble?
¿Menos importante?

Para el hombre económico no importa si algo tiene o no que ver con el dinero. Seguirá teniendo que ver con el egoísmo y el provecho personal. Da igual que se trate de su salario, de la decisión de suicidarse o no, o de la elección de la mejor ruta para ir a trabajar. La gente real, en cambio, arrastra consigo todas sus complejas motivaciones y fuerzas motoras... incluso en su relación con el dinero.

Investigaciones recientes han estudiado la relación del dinero con el deseo de hacer el bien. El cuidado de los demás, la ética, la lealtad y la satisfacción que reporta un determinado trabajo pueden perfectamente desaparecer si se añade el dinero como motivación. La cosa no es tan sencilla como decir que, cuantos más motivos tengamos, más deseosos nos sentiremos de hacer bien nuestro trabajo; como sucede con los horarios de recogida en Israel o con el referéndum suizo sobre la planta de residuos nucleares.

Sin embargo, los estudios han detectado también que, si el dinero es percibido como una recompensa por el trabajo bien hecho, nuestras motivaciones internas se ven reforzadas. Con lo cual podría decirse que, si es de este modo, sí que nos hace más felices y nos motiva más.

La gente quiere sentirse apreciada y valorada en su trabajo, y el dinero es una forma de percibir dicha sensación. Sobre todo, la gente necesita dinero. Incluso las mujeres. A nadie le gusta sentirse explotado; y que la motivación tenga en parte que ver con el dinero, no significa que uno sea un egoísta.

Adam Smith quería conservar el amor en un frasco; y en él, los economistas pegaron la etiqueta «Mujeres». No podía permitirse que el contenido se mezclara con nada más, tenía que mantenerse apartado. Esta «otra economía» era vista como algo completamente aparte. Sin relación con el todo; aunque, de hecho, no se tratara en absoluto de una economía en sí, sino de un recurso natural inagotable.

Más tarde, los economistas de Chicago concluyeron que aquella otra economía no era tan irrelevante para generar prosperidad y desarrollo. De hecho, ni siquiera le otorgaron ese carácter diferenciado. Podíamos igualmente —y era beneficioso— desenvolvernos en nuestras familias y nuestros matrimonios usando las leyes del mercado.

No existía nada aparte. Todo tenía que ver con ellas.

Si de verdad hubiéramos querido preservar el amor y el cuidado de los demás en nuestras sociedades, en lugar de separarlos deberíamos haberlos apoyado con dinero y recursos. Tendríamos que haber organizado la economía en torno a lo que era importante para la gente. Sin embargo, hicimos lo contrario.

Lo que hicimos fue redefinir a las personas para que se ajustaran a nuestra idea de la economía.

11

En el que constatamos que uno menos uno sigue siendo cero

En 1978, Deng Xiaoping comenzó a liberalizar la economía china^[125]. El primer ministro Mao había fallecido dos años antes, y una oleada de incipiente prosperidad se había extendido por Japón, Taiwan, Hong Kong y Corea del Sur. Todo gracias a la aplicación de los principios del mercado, en contra de los de la planificación central.

Los intereses de China debían ser protegidos.

El Partido Comunista declaró que el crecimiento económico era «la tarea principal», y en dos décadas China pasó de ser un patio amurallado a convertirse en todo un fenómeno capitalista. Nunca antes había presenciado el mundo un crecimiento semejante. De la dictadura del proletariado a la de los economistas. Estaban en todas partes: diseñando planes de privatización, apoderándose de empresas que acababan de ser privatizadas y echando de ellas a los viejos maoístas.

Deng Xiaoping encontró resistencia dentro del Partido. Las reformas fueron puestas en práctica de forma gradual, no por medio de la terapia de choque con que se introdujeron en Rusia. Fueron cautelosos, yendo paso a paso. Nadie hablaba del objetivo final,

pero estaba claro quién estaba al mando. Los economistas se convirtieron en una especie de nuevos sumos sacerdotes en la civilización china, educados en las teorías económicas de Occidente pero aún leales al proyecto chino. Las ideas de los economistas neoliberales fueron servidas en paquetes en cuyo envoltorio había grabadas citas de Karl Marx y Mao Zedong.

Shangai está experimentando un proceso de transformación tan grande que el mapa de la ciudad ha de ser redibujado semana a semana. Trescientos millones de personas han pasado de la vida agraria a la modernidad en apenas treinta años; un proceso que llevó dos siglos en Occidente. La clase media crece a una velocidad récord. El mayor número de mujeres multimillonarias que han amasado su fortuna partiendo de cero está en China. Cheung Yan, que preside una de las empresas productoras de papel más grandes de Asia, gana más del doble que Oprah Winfrey.

Mientras tanto, la lluvia ácida cae sobre una tercera parte del territorio chino. Una nebulosa gris y marrón. Al año se producen cuatrocientas mil muertes prematuras debido al azufre. Todo un suicidio medioambiental.

Las protestas de la plaza de Tiananmen en 1989 exigían, sobre todo, democracia y libertad de expresión. El descontento con las reformas neoliberales, que apenas un año antes habían generado una gran desigualdad económica y una enorme inflación, también influyó. De modo que, cuando aquella mañana del 4 de junio Xiaoping ordenó abrir fuego contra los manifestantes, no fueron solo las demandas de democracia las que fueron silenciadas en China. Desde el momento en que los tanques irrumpieron en la plaza, el debate público acerca de la desigualdad económica quedó también sepultado. Al menos durante los quince años siguientes.

Los trabajadores chinos han ido ganando cada vez menos en proporción al crecimiento del producto interior bruto del país año tras año desde 1983, y las condiciones de trabajo en las fábricas son terribles. Solo después de que, en el transcurso de dieciséis meses, catorce empleados de la empresa Foxconn —dedicada a la

fabricación de iPhones— se quitaran la vida, los salarios fueron aumentados un 30 por ciento^[126]. Al mismo tiempo, los trabajadores hubieron de firmar un contrato por el cual se comprometían a no suicidarse. Si lo hacían, sus familias recibirían solo una mínima compensación económica.

Sin embargo, los suicidios no son el único problema. *Guolaosi* significa «muerte por exceso de trabajo» en mandarín.

Es algo tan habitual que tienen una palabra para ello.

Meses después de las primeras reformas llevadas a cabo por Deng Xiaoping, Paul Volcker fue nombrado presidente de la Reserva Federal estadounidense. Era julio de 1979, y en Estados Unidos la inflación era tan alta que se había convertido en una profecía autocumplida. Todo el mundo sabía que sus dólares valdrían menos al día siguiente de lo que valían ese día. Para compensarlo, se aumentaron los precios y los salarios, lo que hizo que el dólar valiera cada vez menos, mientras que los precios y los salarios crecían cada vez más.

Paul Volcker decidió que había llegado el momento de combatir la inflación. Costara lo que costara. En unos pocos meses, remodeló toda la política monetaria norteamericana. Cuando Ronald Reagan llegó a la presidencia de Estados Unidos dos años más tarde, el desempleo era del 8,4 por ciento y la inflación seguía en dígitos dobles. Reagan intentó estimular la economía con grandes recortes fiscales y un gran gasto militar, al tiempo que exigía a la Reserva Federal instaurar una política monetaria diseñada para incrementar los tipos de interés.

Margaret Thatcher era ya la primera ministra de Gran Bretaña. El movimiento sindical no tardaría en ser frenado en seco, el tamaño del Estado disminuía y la economía del antiguo Imperio británico iba a ser reactivada. Thatcher y Reagan acababan de iniciar su andadura.

Una nueva era había nacido.

El neoliberalismo, hasta entonces una oscura doctrina política, ocupó el eje principal de todos los proyectos de ambos mandatarios.

«Eso que llaman sociedad no existe», dijo Thatcher^[127]. Lo único que existía eran individuos libres y sus familias. Ni comunidad ni colectividad.

En esencia, lo que el neoliberalismo pretende es reducir las funciones del Estado a la impresión de dinero y la organización del sistema militar, policial y judicial. El papel de los políticos sería el de conservar el funcionamiento de una estructura de propiedad privada, mercado libre y libre comercio. Nada más allá de eso; salvo en los ámbitos en que no hay un mercado: la tierra, el agua, los servicios sociales, la contaminación, la educación. En ellos, el Estado debe intervenir y crear mercados de forma activa. Privatizar, remover cielo y tierra para crear relaciones comerciales. Todo debe ser susceptible de ser vendido y comprado. Solo entonces funcionarán las sociedades humanas.

Según las teorías neoliberales, los políticos deben estimular y mantener la competitividad. Hacer que la rueda siga girando y aumentar cada vez más el tamaño del pastel.

A menudo, los bardos neoliberales, como el filósofo Friedrich Hayek o el economista Milton Friedman, tenían una retórica bastante más matizada que la de los políticos que siguieron sus pasos, pero la idea básica era la misma: impuestos más bajos, un Estado más pequeño y menos regulación del sector financiero.

Si se deja actuar con libertad al individuo, tanto en el mercado de trabajo como en el mercado de valores, entonces la economía crecerá. El hombre económico trabaja, pone en marcha empresas, hace negocios y maximiza sus beneficios. Está en su verdadera naturaleza el hacerlo, así que no le molestéis, dejadle ser quien es. No menospreciéis su espíritu luchador. Lo único que conseguirán los programas de prestaciones sociales a gran escala será destruir el mercado. La seguridad adormece a la gente. ¿Qué razón van a tener entonces para ir a trabajar?

El hombre económico siempre hace lo que es más racional, y si obtiene dinero del Estado por desempleo o enfermedad, entonces

siempre estará enfermo o en el paro. Porque con ello obtiene un beneficio.

Los recursos del planeta son limitados, y eso nos obliga a ser disciplinados con nosotros mismos, ya que nos vemos forzados a tener que competir los unos con los otros para sobrevivir. Las grandes desigualdades en una sociedad están ahí para mantener precisamente ese orden, ese *statu quo*. Si la gente consiguiera lo que necesita sin verse obligada a competir por ello, entonces no habría ninguna razón para mantener la autodisciplina ni el esfuerzo.

Así pues, es inmoral regalar a las personas aquello que necesitan en lugar de empujarlas a trabajar por ello. No se les hace ningún favor; al contrario, se las estimula a ser menos de lo que pueden llegar a ser. Todos nosotros somos seres lógicos y racionales, y si construimos un sistema en el que es lógico y razonable ser un vago, entonces ese será el tipo de sociedad que tengamos.

La conclusión de esta perspectiva es que siempre habrá ganadores y perdedores. Los miembros de nuestra sociedad que sean más disciplinados y que más se esfuercen ganarán, y su éxito será merecido. Es así como el hecho de ganar y tener dinero se convierte en la prueba de que uno es una buena persona. Y esa es la razón por la que es lógico y razonable bajar los impuestos a las personas con un alto nivel de ingresos.

La falta de éxito es, por el contrario, un síntoma y un sinónimo de falta de esfuerzo y autodisciplina. Y esa es la razón por la que los más vagos deben estar al servicio de los más trabajadores. Habrá trabajo de sobra para ellos en el vasto y mal pagado sector servicios. Dejad que cada uno desarrolle sus habilidades al máximo y dejad que el mercado libre sea quien nos inspire y nos discipline al mismo tiempo en nuestro camino a la prosperidad.

La retórica de Margaret Thatcher y Ronald Reagan giró en torno a la idea de curar economías seriamente agonizantes con principios muy básicos. Sin embargo, ni Thatcher ni Reagan tuvieron éxito a la hora de conseguir que sus respectivos países experimentaran lo

que se les había prometido a lo largo de los años ochenta. Después de la crisis a comienzos de la década, las economías estadounidense y británica empezaron a crecer (que es lo que suele sucederle a una economía cuando sale de una crisis), empezó a combatirse la inflación y los tipos de interés cayeron; sin embargo, la tasa de desempleo seguía por las nubes. Tanto Gran Bretaña como Estados Unidos vieron como se abría una brecha cada vez más profunda entre este crecimiento, por un lado, y un aumento apenas perceptible de la productividad durante ese período.

Puede que las ideas neoliberales dominaran el debate durante los años ochenta; sin embargo, en el plano económico, Alemania Occidental y Japón fueron los que tuvieron realmente éxito durante la década. Países que, desde luego, contaron con bancos centrales encargados de combatir la inflación, pero que no adoptaron el paquete de reformas neoliberal.

Alemania Occidental tenía rentas altas y sindicatos fuertes, y la economía japonesa se caracterizó por la gran inversión pública por parte del Estado. A pesar de ello, todo el mundo se sintió seducido por el neoliberalismo.

Era algo que iba mucho más allá de un programa económico.

Las teorías económicas neoliberales hicieron acto de presencia y acabaron con la «estanflación», ese monstruo bicéfalo que había aparecido en la economía mundial a finales de los años setenta. Una inflación alta y un alto índice de desempleo. Dos problemas que confluían a la vez. Lo cual, hasta entonces, se antojaba imposible.

Los economistas más ortodoxos influidos por John Maynard Keynes estaban convencidos de que si el desempleo disminuía, la inflación crecería. Y viceversa. Cuando creciera el empleo, los trabajadores verían incrementado al mismo tiempo su poder para negociar aumentos de salario y, de ese modo, los precios también subirían. Cuando creciera el desempleo, ocurriría lo contrario. Sencillamente, era una cosa u otra. La estanflación demostró que, en realidad, no era así de simple, y que cuando los viejos preceptos son puestos en tela de juicio, otros nuevos, aún no sometidos a

prueba, pueden entrar en acción. Sin embargo, nadie sospechaba qué poco sometidas a prueba estaban las nuevas teorías que acababan de aparecer.

«Para ayudar a las clases bajas y medias —escribió el autor norteamericano George Gilder— hay que recortar los impuestos a los ricos». Su libro *Riqueza y pobreza* fue publicado en 1981 y vendió más de un millón de ejemplares. Ronald Reagan lo recomendaba con entusiasmo a sus amigos y asesores. Convertidas en una teoría moral acerca de la infalibilidad del capitalismo, las ideas que Gilder presentó resultaban irresistibles: si los más ricos pudieran volverse aún más ricos, eso serviría para que la economía en su conjunto creciera.

Bajar los impuestos a los ricos es lo mejor que se puede hacer por los pobres. «Si los ricos tienen más dinero en sus carteras, pondrán en marcha empresas y proyectos, invertirán en nuevas tecnologías y contribuirían de esa manera al crecimiento general», afirmaba Gilder. Habría más trabajo, y las personas que antes estaban en situación de desempleo comenzarían a trabajar en las empresas que los ricos pusieran en marcha. Recibirían un salario y pagarían impuestos con dicho salario. De esa manera, incluso las arcas del Estado aumentarían.

El Estado vuelve a ingresar, pues, el dinero que había perdido bajando los impuestos. Uno menos uno dejó de ser igual a cero.

Parecía casi brujería; demasiado bueno para ser cierto. Incluso George Bush padre llamaba a estas teorías «economía vudú».

Que es lo que eran, por supuesto.

En 1974, el economista Arthur Laffer, el columnista de *The Wall Street Journal* Jude Wanniski y un tal Dick Cheney se reunieron en la habitación de un hotel en Washington D. C.^[128] Se dice que el que luego sería vicepresidente, Cheney, tuvo al principio dificultades para comprender las teorías que los otros dos discutían. Sin embargo, Laffer sacó una servilleta y dibujó una curva.

La hipótesis de la curva era sencilla. Si el Estado decide que la carga impositiva sea del cero por ciento, entonces el Estado

ingresará cero dólares; no obstante, si el Estado decide que sea del ciento por ciento, entonces sus ingresos seguirán siendo de cero dólares, ya que en ese caso no valdrá la pena trabajar; nadie lo hará, y, al no trabajar, nadie pagará impuestos y el Estado no obtendrá ingreso alguno.

Entre estos dos puntos, Laffer trazó su curva. Parecía describir que un descenso radical, contra toda lógica, de la carga impositiva proporcionaría al Estado más, no menos, ingresos. En un momento dado, los ojos de Cheney se abrieron como platos; ¿se pueden bajar los impuestos de forma drástica sin que la economía del Estado incurra en un déficit?

Con el paso del tiempo, Jude Wanniski escribiría un libro con el delicado título *The Way the World Works* («Cómo funciona el mundo»). Junto con *Riqueza y pobreza*, de George Gilder, se trataría del libro que extendería las ideas de Laffer entre las élites del mundo occidental.

Parecía no haber límites para lo que la curva de Laffer era capaz de explicar. Era algo muy sencillo y, al mismo tiempo, algo alrededor de lo cual parecía girar toda nuestra existencia. Según Wanniski, hasta un niño en su cuna podía comprender la base de las teorías de Laffer.

«Los niños pequeños que aún no saben andar —escribió— aprenden algo que los políticos y los economistas olvidan con frecuencia: que siempre hay dos tasas de impuestos que producen el mismo ingreso».

El niño pequeño se da cuenta de que si se está tranquilo en su cuna, su madre seguirá en la habitación de al lado. La «tasa impositiva» sobre la madre es igual a cero, y lo que recibe el niño a cambio en términos de atención y cuidados es igual a cero. A la inversa, si el niño está siempre llorando y exigiendo atención, pronto descubrirá que incluso en ese caso la madre dejará de entrar en su cuarto para consolarle. La «tasa impositiva» es, en otras palabras, del ciento por ciento sobre la madre, y lo que el niño recibe a cambio sigue siendo igual a cero.

Según Wanniski, a partir de estas ideas fantasiosas en torno al cuidado de los niños y la vida racional interior de los pequeños se pueden sacar conclusiones sorprendentes. Incluso si se bajan los impuestos 200 000 millones de dólares, el déficit presupuestario no se disparará. Sin embargo, desde luego que lo hizo. El déficit fue de 100 000 millones. Y luego de 200 000 millones más.

David Stockman, el director de la Oficina de Administración y Presupuesto durante la etapa Reagan, escribió: «Ya en 1982, me di cuenta de que la Revolución de Reagan era inviable»^[129].

En otras palabras, la teoría de Laffer no consiguió tener éxito en su afán por negar el hecho fundamental de que uno menos uno sigue siendo cero.

No importa cuánto quisiera Reagan bajarles los impuestos a los ricos.

Aquellos años, en los que no se consiguió mejorar la economía en su conjunto, fueron el comienzo de una de las redistribuciones más grandes de la historia del mundo. Lo que era de muchos pasó a ser de unos pocos.

El 0,1 por ciento más rico de la población estadounidense vio multiplicada por tres su participación en la renta nacional entre 1978 y 1999^[130]. En Gran Bretaña, el percentil más rico de la población duplicó la suya durante el mismo período, del 6,5 por ciento en 1982 al 13 por ciento en 2005. Y en Rusia, después de la terapia de choque neoliberal a la que fue sometida, una élite de individuos inmensamente ricos no tardó en destacarse del resto de la sociedad. Hoy en día, Moscú tiene más millonarios que cualquier otra ciudad del mundo.

En 1970, el director ejecutivo de una empresa estadounidense ganaba treinta veces más que un trabajador normal. En el cambio de milenio, esta cantidad era más de quinientas veces mayor. En su día, el famoso financiero J. P. Morgan pensaba que el jefe de una empresa norteamericana no necesitaba ganar más de veinte veces más que uno de sus empleados. En 2007, ingresaba alrededor de 364 veces más. Son, precisamente, las pautas estadounidenses las

que marcan cuánto debe cobrar un alto ejecutivo en el mundo occidental. En el Reino Unido, el salario de los altos cargos empresariales se triplicó entre 2002 y 2012. La media de los ingresos totales de un jefe ejecutivo superaba cuarenta y cinco veces la de un empleado normal en 1998 y ciento veinte veces en 2010^[131].

Hoy en día, los milmillonarios, apenas más de mil personas en todo el mundo, poseen más de lo que tienen los 2500 millones de personas más pobres del planeta. En Estados Unidos, entre 1979 y 2007, la mayor parte del crecimiento económico acabó en manos de los más ricos, el 1 por ciento, en vez de hacerlo en las de los más humildes, el 90 por ciento.

Rara vez unos pocos han llegado a tener tanto.

El hecho de que los que más ganan se hayan distanciado tan rápido de los demás tiene mucho que ver con la globalización. J. K. Rowling, autora de los libros de Harry Potter, gana una cantidad muchísimo mayor que Charles Dickens en su época debido a que el mercado editorial se ha globalizado^[132]. Sin embargo, este mecanismo no explica las grandes brechas de desarrollo existentes en todos los sectores.

Según Naciones Unidas, la desigualdad en el mundo en 2005 era mucho mayor de lo que lo había sido diez años antes, a pesar del progreso económico de muchas regiones del planeta^[133]. Los países más prósperos son ahora cien veces más ricos por término medio que los más pobres. Hace cien años, la media era más bien de nueve a uno^[134].

La élite de los inmensamente ricos ha visto aumentado también su poder, y en su seno sigue habiendo pocas mujeres. En una época como esta en que las mujeres han ido ocupando cada vez más puestos importantes en empresas, llama la atención que solo se encuentren quince altas directivas en la lista Fortune 500. Según la lista elaborada por el *Sunday Times*, un estudio de carácter anual para identificar a las mil personas más ricas de Gran Bretaña, en 2007 solo el 7 por ciento eran mujeres. En 2011, el número había

aumentado hasta el 11 por ciento. En un ranking muy parecido confeccionado en Alemania para saber quiénes son los plutócratas multimillonarios del euro, solo uno de cada seis era una mujer^[135]. La mayoría de las mujeres multimillonarias del mundo han heredado su riqueza, no la han forjado. Solo hay catorce milmillonarias que hayan amasado su fortuna; lo que, incluyéndolas a ellas, representa solo el 9 por ciento de los multimillonarios del mundo^[136]. Esta estadística acerca de la riqueza heredada de las mujeres nos revela, según Lena Edlund y Wojciech Kopczuk, de la Universidad de Columbia, que cuanto mayor es la riqueza que poseen las mujeres, menos dinámica es la economía^[137].

Lo cual no quiere decir que las mujeres ricas frenen el crecimiento.

Solo que cuando el crecimiento es lento la principal manera de hacerse rico es heredar el dinero.

Y heredar dinero es lo que hacen las mujeres.

Como hijas, esposas o viudas.

En los años ochenta, apareció algo que recibió el nombre de «economía de papel»^[138]. A la vez que se llevaba a cabo la desregulación del sector financiero, muchas de las personas con más talento del mundo occidental comenzaron a entregarse con devoción a nuevas maneras de comerciar con el papel (ello a pesar de que la necesidad en nuestra sociedad de innovar en este terreno era irrelevante).

No obstante, allí es donde estaba el dinero.

En 2008, el 41 por ciento (todo un récord) de los licenciados de la Harvard Business School comenzaron a trabajar con fondos de cobertura, bancos de inversión y entidades de capital riesgo^[139]. Ese mismo otoño, Lehman Brothers se declaró en quiebra y la crisis financiera se hizo realidad. Unos 50 000 millones de dólares fueron destruidos en dieciocho meses y 53 millones de personas, empujadas a la pobreza.

Para que la especulación en el mercado financiero se dispare sin control y de manera tan salvaje, haciendo que a la postre se

derrumbe toda la economía en su conjunto, tiene que haber gente con tanto dinero que se sienta inmune al riesgo. Cuando todo el dinero se halla en lo más alto de la escala social, la gente invierte sus fortunas en activos que parezcan apropiados para atraer a otros grandes inversores. Esto hace que el valor de ciertas acciones y propiedades aumente cada vez más. Este tipo de burbujas especulativas siempre acaban estallando, tarde o temprano. La desigualdad extrema y la crisis financiera suelen coincidir en el tiempo. Sin embargo, las élites que las causan suelen salir indemnes de ellas. Y por regla general son hombres.

En cada crisis que ha generado el sector financiero, este ha ganado más y más dinero.

Durante la época que precedió a la crisis de los años treinta, la distribución de la riqueza en Estados Unidos era casi idéntica a la existente antes de la crisis de 2008^[140]. El 1 por ciento de la población poseía el 24 por ciento de la riqueza nacional. En 1928 igual que en 2008. Y cuando el dinero se mueve hacia arriba, otro tanto hace el poder político.

Los ricos y los poderosos pueden, por supuesto, influir en el contenido y la aplicación de las normas de la economía global en un grado mayor que ninguna otra persona. Lo cual es aplicable también a las normas que les imponen restricciones.

«Dios está con todos [...] aunque, a la larga, se quede con los que tienen más dinero y los mejores ejércitos», escribió el dramaturgo francés Jean Anouilh^[141].

El hombre económico es el héroe de este mundo. Es, a la vez, su aspiración y legitimación. Él es la historia a través de la cual el mundo adquiere sentido en sí mismo y nos manda su mensaje: si los ricos se vuelven aún más ricos, nos irá bien a todos. Dios nos ayudará.

El hombre económico es el que nos dice que no hay ninguna alternativa; y, en efecto, mientras sigamos intentando parecernos a él, ninguna alternativa será posible.

El mundo diferente con el que soñamos habita en los rasgos de nuestra humanidad de los que él nos insta a huir como de la peste.

12

En el que todos nos convertimos en emprendedores

El edificio más alto del mundo está en Dubai^[142]. Se trata de uno de los siete emiratos independientes que componen los llamados Emiratos Árabes Unidos, y ostenta un récord de crecimiento sin democracia, sin partidos políticos, sin impuestos y sin sindicatos.

Un parque temático neoliberal en medio del desierto.

Considerado el club náutico de Milton Friedman en honor al ilustre economista de derechas, durante muchos años Dubai tuvo el mayor índice de crecimiento del mundo y fue considerado una verdadera utopía de libertad. Casi todo fue desregulado, y su economía cobró empuje. En cierto momento se calculó que el 15 por ciento de las grúas dedicadas a la construcción que existían en el mundo se encontraban en el pequeño emirato. La festividad no oficial del país es una especie de festival de las compras que atrae a todo el mundo, desde la familia Beckham hasta los grandes narcos afganos. Sin embargo, en las afueras de la capital se hallan los campamentos en los que residen los trabajadores extranjeros.

En cada habitación duermen hacinadas de seis a doce personas, que a menudo no tienen ni retrete ni cocina.

Ellos construyen la ciudad; sin embargo, son invisibles para sus habitantes. Tan invisibles como las miles de prostitutas rusas, indias, iraníes y armenias cuyos cuerpos son vendidos en hoteles de lujo

por la mafia. Todo para atraer a los inversores extranjeros. La libertad por la que Dubai es famosa es, en gran medida, la de los hombres para comprar los cuerpos de las mujeres.

Los políticos solo existen para darle al mercado lo que necesita. Mano de obra barata, espacio para recrearse, sexo, entretenimiento y subsidios. Al emir de Dubai se le conoce como el director general de Dubai, S. L. Gobierna el emirato como si este fuera una gran empresa al servicio de industrias privadas.

Es probable que el sueño de una utopía neoliberal nunca haya sido llevado tan lejos.

Un mundo de lujo construido a lo lejos, en mitad de las dunas, de tal manera que no resulten evidentes la desigualdad y la devastación medioambiental que produce.

Según la feminista norteamericana Wendy Brown, la ideología neoliberal no concibe, de hecho, el mercado como algo «natural», sino que, más bien, lo que hace es intentar fabricar la realidad que, insiste, ya existe^[143].

Por un lado, se presupone que las personas son, principalmente y ante todo, competitivas. Por otro, se afirma que los incentivos para que los individuos compitan entre sí deben ir siempre en aumento, usando para ello la política: la desregulación, los recortes de impuestos y la liquidación de bienes a precio de saldo.

Por un lado, se da por hecho que a la gente, en cualquier sitio del mundo, la mueve el afán de enriquecerse. Por otro, se dice que los impuestos han de bajarse para que valga la pena ser rico.

Se entiende la competitividad como la base de todas las relaciones sociales, mientras que son precisamente estas relaciones de competitividad las que se afirma que han de ser estimuladas y creadas a través de la política. No parece ser un estado natural de las cosas y las personas, sino más bien algo que debe ser construido y mantenido.

Los neoliberales no es que quieran acabar con la política, sino que lo que quieren son políticos diferentes. Algo que entendió muy bien el emir de Dubai.

El hombre económico necesita que le echen una mano de vez en cuando; por eso, el neoliberalismo desarrolla instituciones, incentivos y métodos para apoyar la visión del individuo racional completamente centrado en la competición. El propósito es incitar a la toma de decisiones orientadas al mercado en todos los frentes.

La gente no está centrada en las ganancias y la competición en todas las facetas de su vida. Sin embargo, es el reto y el objetivo del neoliberalismo propagar e institucionalizar dicho deseo. A través de la privatización, y a través de una forma de gobierno que aplique los principios del libre mercado a la educación, las políticas medioambientales y los servicios sociales de la misma manera que los aplica a las verduras. Es así como crearemos ese tipo de mundo en el que solo se permita un tipo de lógica. A través de medios políticos, han de crearse mercados donde antes no los había, y luego utilizar todos los medios políticos disponibles para mantenerlos.

El neoliberalismo no es en absoluto lo que en francés se conoce como «laissez-faire», la corriente económica que piensa que la economía florecerá si dejamos que las cosas sigan su curso, sin injerencias.

Las políticas económicas contemporáneas de «laissez-faire» son la encarnación extrema de la idea que Adam Smith expresó en la metáfora de la mano invisible. El propio Smith no defendía este tipo de políticas (o algo que, mejor aún, podría describirse tal vez como la absoluta falta de ellas), sino que había gente que interpretaba sus ideas de esta manera. Sin embargo, no debe confundirse a estas personas con los neoliberales.

El neoliberalismo no quiere acabar con la política. El neoliberalismo lo que quiere es poner la política al servicio del mercado. Los neoliberales no creen que haya que dejar en paz a la economía; más bien, consideran que hay que guiar a la economía, apoyarla y protegerla por medio de la difusión de unas normas sociales que faciliten la competición y el comportamiento racional.

La teoría económica neoliberal no se construye sobre la base de que la política no le ponga la mano encima al mercado. Se construye sobre la idea de mantener ocupados a los políticos en satisfacer las necesidades de dicho mercado.

No es cierto que el neoliberalismo no proponga políticas monetarias, fiscales, familiares o jurídicas. Se trata más bien de que dichas políticas monetarias, fiscales, familiares o jurídicas han de ser usadas para procurar al mercado lo que este necesite.

El filósofo francés Michel Foucault opinaba que el liberalismo y el neoliberalismo se distinguían el uno del otro en su modo de percibir la actividad económica^[144]. El liberalismo clásico se centraba en el intercambio; Adam Smith escribía sobre cómo la gente compra cosas y comercia con ellas. La idea de que uno da para obtener algo a cambio era vista como un pilar de nuestra sociedad. ¿Qué es lo que uno da y qué recibe a cambio? ¿Era justo el intercambio? ¿Se había realizado de forma correcta?

La existencia era percibida como la suma y la consecuencia de un número de intercambios, transacciones y contratos. El liberalismo adoptó la lógica del intercambio propia del mercado y decidió ver el mundo a través de sus ojos. La política pasó a ser una forma de contrato; los ciudadanos intercambiaban ciertas libertades a cambio de la garantía de seguridad ofrecida por el Estado. ¿Qué es lo que uno da y qué recibe a cambio? ¿Era justo el intercambio? ¿Se había realizado de forma correcta?

También otro tipo de relaciones fueron interpretadas usando este mismo tipo de lógica.

El neoliberalismo, en cambio, no pone el énfasis en el intercambio sino en la competencia.

La competencia es la idea de fondo a través de la cual el mundo ha de ser interpretado.

Si la gente deja de competir, dejará de funcionar.

Según Foucault, más que una idea específica sobre el papel del Estado o la política monetaria, esta es la idea sobre la que se fundamenta la ideología neoliberal. Y mientras que los liberales y

Adam Smith veían el intercambio como algo natural, los neoliberales ven la competencia como una relación que ha de ser construida.

La competencia es la parte fundamental de la sociedad; sin embargo, al mismo tiempo, es una relación artificial. Ha de ser protegida; en parte, de las propias tendencias del mercado a crear monopolios y, en parte, de la intromisión de los políticos. Presupone una constante intervención del Estado, no en los mercados en sí, sino en las condiciones de estos. Es decir, en las personas. Porque nuestra existencia es la condición fundamental para que los mercados, a su vez, existan.

«La economía es el medio; el fin es cambiar el corazón y el alma», dijo Margaret Thatcher^[145].

El liberalismo clásico distingue entre personas como ciudadanos y personas como sujetos económicos. Eso no es así en el neoliberalismo. Solo hay un tipo de relación, la económica. En otras palabras, no hay razón para distinguir al ciudadano del trabajador y del consumidor. Son la misma persona. El hombre económico. Encantado de conocerse.

Más que un programa político, el neoliberalismo es una nueva interpretación de lo que significa ser persona.

Para Karl Marx, el desarrollo del capital fue un proceso a través del cual los conocimientos, las destrezas y la humanidad de los trabajadores fueron mecanizados poco a poco^[146]. Por la mañana, el obrero iba a una fábrica que no le pertenecía a hacer un producto sobre el que no podía opinar para que otra persona lo comprara y, de ese modo, el propietario de la fábrica pudiera ganar más dinero.

El obrero hacía cosas para que fueran compradas por otras personas, pero gracias a su propio esfuerzo. Es así como él — porque siempre era un hombre— se fue convirtiendo poco a poco en una pieza más del engranaje de una maquinaria, en parte de algo que no le pertenecía. Algo que no era intercambiable y, mucho menos, humano.

Algo ante lo que a uno solo le quedaba una cosa por hacer: liberarse.

Karl Marx nos cuenta la historia sirviéndose de tres personajes. El Trabajador es la mano de obra, la Máquina sobre la que se inclina es el capital fijo y el Dinero que su trabajo genera es el capital circulante. El conflicto entre trabajo y capital es la intriga alrededor de la que gira toda la trama, y lo que hace (literalmente) avanzar la acción. Estos son los personajes clásicos en el mundo de la economía, quiera uno contar con ellos historias marxistas o cualquier otro tipo de historias.

A finales de los años cincuenta, los economistas estadounidenses pensaban que habían descubierto algo nuevo. Sin embargo, de hecho era algo con lo que ya se habían topado los economistas hacía mucho tiempo y que habían olvidado.

En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith menciona un concepto que él llama «capital humano». La formación de las personas, sus habilidades, su talento y aquello en lo que son competentes pueden, según Smith, ser vistos como una forma de capital. Si uno, como dueño de una fábrica, invierte en los conocimientos y habilidades de sus trabajadores, puede conseguir el mismo efecto que invirtiendo en una nueva máquina.

Si mandas a tus empleados a hacer un curso de formación sobre nuevas tecnologías, estos, abracadabra, producirán el doble que antes. Estás haciendo una inversión. El curso de formación vale dinero y, además, te obliga a detener tu producción toda una tarde; sin embargo, es muy probable que recuperes lo gastado e, incluso, que obtengas beneficios a posteriori con ello. Las habilidades de la gente pueden, en otras palabras, ser vistas como una forma de capital. Es factible, pues, hacer inversiones más o menos exitosas en ellas.

Los economistas de Chicago hallaron el término «capital humano» en Smith y lo incluyeron en sus teorías^[147]. Hasta qué punto el término ha cambiado la economía del mercado laboral moderno y si este cambio ha supuesto un beneficio o un perjuicio, ya es harina de otro costal. Lo que Foucault quería decir es que cuando el término «capital humano» es usado de manera más que

flexible, como los neoliberales han hecho, ello tiene algo que ver con la percepción económica que se tiene de las personas.

Y ese «algo» tiene un significado que va mucho más allá de la ciencia económica.

«Ahora puede parecer raro, pero dudé bastante antes de decidirme a titular a mi libro *Capital humano*», dijo el economista de Chicago Gary Becker en su discurso de aceptación del Premio Nobel en 1992^[148]. Hoy en día, su libro es considerado ya un clásico. «Al principio, mucha gente criticaba este término y el análisis implícito en él al considerar que trataba a las personas como esclavos o como máquinas. ¡Madre mía, cómo han cambiado las cosas!».

Ya lo creo que han cambiado. A través del término «capital humano», todos y cada uno de nosotros nos hemos transformado en emprendedores en el negocio de vendernos a nosotros mismos. Hoy en día, en mayor o menor medida, aceptamos este hecho como algo incuestionable.

Si uno se forma, está invirtiendo en sí mismo y, por tanto, puede esperar una buena recompensa en el futuro. Si uno decide emigrar a otro país, es también una inversión en su capital humano; un cálculo racional de lo que el futuro puede depararle a modo de retribución. Si uno abandona prematuramente el colegio, está frenando esa inversión, y, a cambio, recibirá menos. El salario que uno gana ya no se trata de un salario, sino de un fruto de ese capital que llevamos dentro. Tu vida es tu pequeño negocio, y el capital se halla, en este caso, dentro de ti.

Foucault pensaba que, con el concepto de «capital humano», el hombre económico dejó de ser una persona que compra y vende en un mercado. En vez de ello, se convirtió en un emprendedor de sí mismo. Se convirtió, como dicen los críticos, en una máquina.

Los trabajadores no existen en la historia neoliberal. Solo personas, individuos, que invierten en su capital humano. Los emprendedores, cuyas vidas se han convertido en negocios en los que venden su propio capital, son los únicos responsables de lo que

reciban a cambio. Si tienes éxito es que invertiste bien; si fracasas, es que invertiste mal.

Así fue, pues, como la economía se convirtió en algo más, aparte de ser una forma de lógica entre tantas otras. Se convirtió en una forma de vida. Una persona va de un sitio a otro en el mundo, toma decisiones, vive su vida, se forma o se niega a hacerlo, y los efectos de todo ello van acumulándose en su capital humano.

El hombre económico ha dejado de ser alguien que intercambia cosas con otras personas, tal y como había imaginado Adam Smith. El hombre económico es un aparato que invierte en sí mismo. Uno puede robar un banco, dejar la carrera de medicina, blanquearse los dientes...; todo son decisiones tomadas como en cualquier otro negocio, calculando las pérdidas y las futuras ganancias. Inversiones más o menos exitosas que uno hace en sí mismo. El sistema económico se convierte en sinónimo de naturaleza humana; y uno no se plantea su esencia más profunda.

El conflicto del que hablaba Marx se disuelve, pero no de la forma en que había imaginado^[149]. No son los medios de producción los que han cambiado; es el significado de ser humano el que lo ha hecho.

El neoliberalismo resuelve los conflictos entre el trabajo y el capital transformando simplemente a la persona en capital y su vida en una serie de inversiones que lleva a cabo en el mercado de valores. Los teólogos cristianos sugerían que uno solo podía alimentar a toda una congregación con un pedazo de pan y un trozo de pescado. Nosotros creemos que uno puede alimentarse a sí mismo. Nosotros creemos en ti. Puede que sea un mundo duro, pero habita en ti. No hay alternativa. El universo se arrodilla ante ti.

Es un punto de vista que nos ha vuelto a todos iguales. La mujer en la oficina de empleo y el hombre que espera que le entreguen su documentación falsa en el exterior del aeropuerto de Daca. Cada uno de ellos es, en igual medida, un emprendedor. Del mismo modo que lo son los altos cargos directivos que estiran las piernas en un asiento de avión de clase *business* para echarse un sueñecito antes

de la próxima reunión. No hay ninguna diferencia entre ellos, tan solo la mejor o peor inversión en el capital que reside dentro de uno mismo. Y en la cantidad de capital con la que uno empieza al nacer. Si no, ¿qué otra cosa puede aplicarse al crecimiento económico? «Mi aumento de pecho fue una inversión», dice ingeniosa la estrella de culebrón. Vete quitando capa tras capa y verás que todo tiene que ver con lo económico. Es tu vida traducida a una serie de inversiones que haces en tu propio valor como persona.

Si uno se toma en serio este punto de vista (y no hay punto de vista que haya sido tomado tan en serio como este), entonces estará cambiando, básicamente, su noción de lo que significa ser humano.

13

En el que constatamos que un útero no es una cápsula espacial

En 1965, el fotógrafo sueco Lennart Nilsson publicó su revolucionaria colección de imágenes de fetos. Primero en la revista *Life* y luego en el libro *Un niño va a nacer*. Nilsson había estado investigando con microscopios de electrones desde 1953, y la realización del proyecto le llevó casi doce años. El número de la revista *Life* del 30 de abril de 1965 cogió por sorpresa al mundo entero y vendió ocho millones de ejemplares solo en los primeros cuatro días.

El feto se encuentra flotando a su antojo dentro de una especie de globo de agua, encogido, con una gran cabeza y unos brazos en forma de aleta. Así es como nos hemos acostumbrado a ver retratado el comienzo de nuestra existencia. Un bebé flotante, como un astronauta aislado en mitad del universo, con solo el cordón umbilical conectándolo con el mundo existente a su alrededor. La madre no existe. Se ha convertido en un vacío; el ya autónomo y diminuto héroe espacial vuela hacia delante. La matriz no es más que un receptáculo.

Sin embargo, nadie puede separarse del lugar desde el cual se origina la mirada. Se supone que la lente de la cámara es objetiva. No obstante, las fotografías de Lennart Nilsson son un retrato, no

una representación precisa del mundo. Lo que vemos, extremadamente amplificado y dramáticamente recortado, no es la realidad. La existencia en el vientre materno no es ese flotar solitario e inhóspito. Nada más alejado de la realidad, de hecho. El feto crece desde la madre, dentro de la madre y en constante contacto con la madre. Está encajado en ella, palpita, late, y uno no podría distinguir realmente dónde termina la madre y comienza el feto.

En las fotos de Lennart Nilsson, esta dependencia no es visible. El feto está solo. La madre ha sido erradicada. Las instantáneas no muestran relación alguna entre la madre y el niño; nacemos convertidos ya en individuos completos y autosuficientes^[150].

El retrato de la vida, tal y como nos la muestra Lennart Nilsson, se coló en nuestro imaginario colectivo y ahí sigue. Debemos de haberlo encontrado bastante atractivo para que así sea.

La pregunta es por qué.

Se nos ha enseñado que nuestra sociedad ha sido construida sobre contratos racionales y nuestra economía, en torno al libre mercado. Que fabricantes y consumidores, empleadores y empleados, todo, son la misma cosa, la misma conciencia con distintas formas. Expresiones diferentes de un único e idéntico razonamiento. El mundo, la suma impersonal de las libres elecciones del individuo.

En la actualidad, la sociedad es más bien algo así como una forma de guerra. Explotadora, racista y patriarcal. La realidad económica se basa en «la supervivencia del más apto»; el rico se vuelve cada vez más rico y el resto de nosotros intentamos darle alcance. A un determinado nivel, somos conscientes de ello. Sin embargo, seguimos fantaseando.

Durante siglos, desde que hace dos mil años Platón escribiera *La República*, nos han contado historias de todo tipo acerca de que nuestra sociedad surgió gracias a que las personas tomaron la decisión racional de unirse entre ellas. Después de dejar sentado que todos nos veríamos beneficiados al crear una estructura

colaborativa, nos volvimos dependientes los unos de los otros. Fue en ese momento; ni antes ni después.

Este mito fundacional se nos cuenta con infinitas variaciones, y, al igual que otros mitos, es una invención humana. Cuesta creer que realmente sucediera de ese modo. Allí estábamos, sentados o encorvados dentro de nuestras cavernas, a merced de la oscuridad y el frío. Figuras en cuclillas poblando esa y otras cuevas; imposible determinar si eran amigos, enemigos, humanos o no. De repente, alguien se puso en pie y exclamó:

—¡Eh, escuchad! ¿Por qué no unimos nuestras fuerzas y nos ayudamos los unos a los otros como parte de una sociedad? ¡Podemos comerciar con cosas, los unos con los otros! ¡Todos saldremos ganando con ello!

Resulta difícil de creer.

Sin embargo, esa es nuestra fantasía de autosuficiencia. Una fantasía muy atractiva.

Las famosas fotografías de Lennart Nilsson son variaciones del mismo tema. En la portada de la revista *Life*, un pequeño ser humano flota solitario en lo que parece ser una cápsula espacial transparente. Se trata de una existencia en la matriz completamente independiente de la matriz. El feto es un individuo libre y solitario, y el cuerpo de la mujer no existe. La madre no es más que un espacio donde el feto vive de alquiler. Primero entra el espermatozoide, luego sale el bebé. El embarazo es la imagen de una mujer en una mecedora junto a la ventana durante nueve meses. Esa es tu madre, una pasiva unidad de almacenaje. Estuviste dentro de ella; pero, desde el comienzo, ya eras independiente. Dueño y señor de un espacio vacío en el que flotabas.

El feto de las imágenes de Lennart Nilsson se chupa el pulgar y contempla la oscuridad tras sus ojos cerrados. Alrededor de él todo es negro y la placenta es una especie de estación espacial flotando solitaria en la distancia. Este es el mito de la creación de individuos libres que fue ideado de acuerdo con los tiempos que corrían. Estamos en 1965, año en que el reportaje fue publicado. Lyndon

B. Johnson es el presidente de Estados Unidos y el país ha aumentado su presencia militar en Vietnam. En Londres, Winston Churchill ha fallecido hace poco y la palabra «fuck» («joder») es pronunciada por primera vez en la televisión británica. En el país del que Nilsson es oriundo, Ikea abre sus segundos almacenes y los Rolling Stones tocan por primera vez, en el Kungliga Tennishallen de Estocolmo.

En la mayoría de las fotografías, de hecho, lo que Lennart Nilsson retrató fueron embriones muertos, ya que le ofrecían la posibilidad de jugar con la luz, el fondo y la composición. Eran unas fotografías fantásticas. No obstante, lo que se suponía que era la imagen de la vida era, en realidad, la imagen de la ausencia de ella.

Desde hace ya más de treinta años, hemos sabido que las conjeturas sobre la gente hechas por los modelos económicos convencionales no son correctas. El hombre económico no existe; por lo menos, no en la realidad. Sin embargo, seguimos aferrándonos a él. A pesar de lo mucho que ha sido criticado, sigue siendo sinónimo de economía, y cada vez le permitimos hacerse con más espacio en nuestras vidas.

Parece no importar lo que digan las investigaciones y los estudios. Parece no importar que los modelos económicos que construimos contribuyan a resquebrajar la economía global. Parece no importar el hecho de que fracasen una y otra vez a la hora de predecir las contracciones de los mercados, sus ataques de pánico y sus caprichos. Seguimos sin querer prescindir de ellos y del hombre económico.

Vamos reuniendo poco a poco fragmentos deslavazados de un universo imaginario, los juntamos hasta crear modelos y los llamamos «una imagen bastante certera del mundo».

Las teorías en torno al hombre económico, como se ha demostrado una y otra vez, no se sostienen. Pero da lo mismo, por mucho que Kahneman y Tversky se hayan esforzado durante más de treinta años en hacernos ver que nuestras decisiones no son en absoluto objetivas y racionales. El hecho de que sepamos a ciencia

cierta que, en realidad, el hombre económico no existe, no parece detenernos a la hora de seguir situándolo en el centro de la ciencia económica y de aplicar su lógica a ámbitos cada vez más amplios de nuestras vidas. En 2004, el fenómeno editorial internacional *Freakonomics* sostuvo que todos y cada uno de los aspectos de nuestra existencia se configuran según los principios del mercado. A finales de los años setenta, el filósofo de izquierdas Michel Foucault no habría podido imaginarse cuán lejos llevarían los neoliberales más salvajes sus teorías. Y, sin embargo, ahí está: un éxito de ventas en edición de bolsillo copando los estantes centrales de la librería.

Siempre ha habido economistas que han criticado de forma clara y meticulosa las teorías del hombre económico. No obstante, a pesar de todo sigue siendo sinónimo de economía. Es a él a quien nos referimos cuando hablamos de «lógica económica» en nuestro día a día; y las corrientes de pensamiento crítico que han surgido en su contra han sido calificadas, en el mejor de los casos, de meramente complementarias. Es el hombre económico el que está en el centro del escenario, y es a él al que todos los demás deben referirse.

La economía conductual, la corriente que ha provocado el mayor impacto en los últimos años^[151], se las ha visto y deseado para demostrar que la gente no siempre se preocupa solo por su propio beneficio; que el sentido de la justicia, por ejemplo, importa, y que las preferencias pueden cambiar con el paso del tiempo.

La economía conductual ha demostrado que las personas no siempre manejan de forma correcta la información que poseen y que no siempre toman decisiones basadas en sus preferencias. Todo esto tiene una importancia capital y supone un gran avance en relación con las teorías que fundamentan el concepto de «hombre económico». No obstante, el hombre económico es, a pesar de todo, el punto de partida de la economía conductual. Por medio de estudios e investigaciones, los economistas conductuales intentan documentar excepciones a la regla. Sin embargo, el individuo

solitario sigue siendo tanto el ideal como la premisa de la que se parte. La economía conductual argumenta que, puesto que es manifiestamente complicado actuar de forma racional, necesitamos que nos echen una mano. Necesitamos ayuda, necesitamos que nos orienten en la dirección correcta. Lisa y llanamente, no somos lo que se dice agentes económicos perfectos. El papel del Estado es, por consiguiente, el de crear mejores incentivos, y, con su ayuda, animarnos a tomar decisiones que estén más en consonancia con nuestras preferencias.

Desde el punto de vista político, esto suele traducirse en medidas centradas en hacer que la gente, por ejemplo, consuma menos electricidad informándola mejor, lo que hará que adopte con mayor facilidad medidas racionales, en vez de subir la factura del gas o que el Estado invierta en tecnologías verdes o en construcciones energéticamente autosuficientes. De un modo similar, habría que combatir la obesidad haciendo más accesible la información acerca del contenido en azúcar de los productos que la fomentan. No enfocando el problema en la comida en sí o la industria de golosinas.

Por supuesto, no es culpa de los economistas conductuales que su análisis sea utilizado por los políticos como un atajo que les permita evitar decisiones difíciles. Sus teorías son, desde luego, un paso en la dirección correcta. Sin embargo, no cambian el hecho de que la economía sigue siendo una ciencia relacionada con las elecciones y la toma de decisiones, no una ciencia sobre cómo evolucionará o cómo sobrevivirá nuestra sociedad. Es imposible encontrar en la economía conductual una visión general sobre nuestra sociedad o sobre cómo se forman las personas y se relacionan las unas con las otras. Se presupone que la dependencia no es una parte natural del ser humano, y que las relaciones de poder no son relevantes en el plano económico.

En otras palabras, el hombre económico no ha sido desplazado del centro del escenario.

«Todos somos humanos», decimos a menudo cuando queremos señalar algo que nos une y es común a todos nosotros. Algo que nos hace iguales a todos más allá de las diferencias de clase, raza, género, edad o experiencia en la vida. Como si el concepto de «humanidad» hubiera sido creado como algo más allá de la clase, el género, la raza, la edad o la experiencia en la vida. Insistimos en concebir las circunstancias, el contexto y el cuerpo como capas que nos nublan la visión y que, por tanto, han de ser peladas una por una para hallar, precisamente, esa humanidad que nos une a todos. Solemos pensar: si queremos hablar de cómo son las cosas realmente, debemos abstraer su esencia.

Sin embargo, ser humano es algo que tiene que ver precisamente con el género, el cuerpo, la posición social y la experiencia vital que poseemos. No hay otra forma de entenderlo.

Aun así, creemos erróneamente que esto es precisamente lo que debemos negar para entender nuestra naturaleza humana. Que debemos encontrar una conciencia racional que sea la misma para todos.

Decimos: «Las mujeres también son individuos». Ser un individuo se ha convertido en sinónimo de ser humano, y el individuo es la partícula elemental de la que se compone la economía.

El hombre económico, sin embargo, es una idea muy concreta acerca de lo que significa ser humano. La economía se ha convertido en «la ciencia del individuo», y la palabra «individuo» significa, precisamente, indivisible^[152], la parte más pequeña en la que puede dividirse la totalidad de nuestra sociedad. Como el átomo en la física de Newton. Si comprendes al individuo, lo comprendes todo. Un individuo no es, sin embargo, lo mismo que una persona.

Una de las características más significativas de la mitad de los miembros de la especie humana es, precisamente, que son divisibles.

No todas las mujeres pueden dar a luz. No todas las mujeres quieren dar a luz. No obstante, lo que diferencia el cuerpo femenino del masculino es su capacidad de poder hacerlo. Gracias a lo cual

una persona puede dividirse y convertirse en dos. Es así como todos hemos venido al mundo. Naciendo de otra persona. Viviendo de esa otra persona, dentro de esa persona y gracias a esa persona.

No empezamos nuestra vida en un estado de independencia absoluta a partir de la cual se nos presente el reto de establecer relaciones o algún tipo de lazo con los demás. Sin embargo, cuando hemos de argumentar sobre la importancia de la sociedad siempre comenzamos en el mismo punto, en el individuo autónomo, y a continuación enumeramos las razones por las que debería establecer dependencias y relaciones:

- Será más fácil conseguir comida.
- Será más fácil defenderse de los animales salvajes.
- Se sentirá más feliz.
- Podrá encontrar ayuda si cae enfermo.
- Vivirá más.

Hay muchas ventajas en tener a otras personas a nuestro alrededor. Como si hubiéramos podido elegir alguna vez.

En realidad, el proceso es a la inversa. Nacemos en el marco de los deseos y las expectativas de otras personas. Ser niño es ser absolutamente dependiente de otros. Nunca hemos conocido otra cosa en nuestra vida. Totalmente a merced de las esperanzas, las necesidades, el amor, las neurosis, los traumas, las decepciones y las frustraciones de los demás. Cuidar de un niño es, en cierto modo, estar constantemente pendiente de las necesidades del otro; y es gracias a esa intimidad que el niño aprende a ser cada vez más independiente. Como señaló la teórica feminista Virginia Held, el estado natural del ser humano es la dependencia respecto de los demás^[153]. El reto es romper esa relación y encontrar nuestra propia identidad. Forjarnos nuestro propio espacio. Dentro de un contexto de relación con otras personas, otras relaciones y el mundo que estas traen consigo, conseguir averiguar quién eres tú en concreto.

Las personas que cuidan de niños pequeños deben ser capaces de procurarse una identidad paralela para no sentirse absorbidas por el continuo compromiso con el otro o verse tentadas de hipotecar su autoestima personal a la satisfacción de las necesidades de otra persona. Ser capaz de hacer esto, así como de mantener en un estado saludable nuestras relaciones de mutua dependencia, es el verdadero reto de nuestras vidas y de nuestra sociedad. Día a día, minuto a minuto. Muchas de las heridas mentales y emocionales que caracterizan nuestra vida tienen que ver con esto. Y es muy probable que sea precisamente por ello por lo que no resulte tan extraño que nos creemos fantasías que dibujen una realidad opuesta.

Fantasías acerca de estar solos. Sobre flotar en un vacío espacial conectados con lo que nos rodea tan solo a través de un cordón umbilical.

Que la imagen del hombre económico no concuerda con la realidad es algo que sabemos desde hace años. Lo que es interesante es la razón por la que intentamos con tanto ahínco que concuerde con la realidad^[154].

Parece que queremos ser como él. Nos gusta su autosuficiencia, la forma en que toma decisiones guiado única y exclusivamente por la razón, nos gusta el universo que habita. Y, sobre todo, está visto que estamos dispuestos a pagar un alto precio por ser como él.

¿Qué es lo que obtenemos a cambio de defenderlo con tanto empeño de la verdadera realidad de las cosas?

14

En el que descubrimos en el hombre económico una profundidad y unos miedos insospechados

En los siglos XVI y XVII, la relación entre el hombre y la naturaleza cambió en Occidente^[155]. De una visión del mundo que concebía a las personas inmersas en un cosmos vivo, a menudo voluble y femenino, se saltó a otra en que el hombre pasó a ser un observador objetivo y liberado, conquistador de la naturaleza. A su vez, la propia naturaleza dejó de ser percibida como algo vivo, orgánico y en movimiento (un movimiento con frecuencia aterrador), y comenzó a ser considerada algo pasivo, muerto y, en última instancia, mecánico.

El hombre se desligó del todo y se convirtió en un individuo independiente con la misión de conquistar el mundo. La mujer, concebida como el otro, había de ejercer en él la función de vínculo con todo aquello de lo que el hombre anhelaba desprenderse.

Dependencia, naturaleza, el cuerpo, la vida.

Él es la razón. Ella, la emoción. Él es la mente. Ella, el cuerpo. Él es independiente. Ella, dependiente. Él es activo. Ella, pasiva. Él es egoísta. Ella, sacrificada. Él es duro. Ella, tierna. Él es calculador. Ella, impredecible. Él es racional. Ella, irracional. Él está aislado del todo. Ella, atada al todo. Él es científico. Ella, mágica.

El hombre nos enseña que hay cosas por las que merece la pena morir. La mujer nos enseña que hay cosas por las que merece la pena vivir.

Este es el reparto de papeles. Como en una función de ballet. Y sería fantástico si se tratara solo de eso, de una danza.

De hecho, lo que el hombre y la mujer hagan de verdad es lo que menos importa; actuamos en consonancia con nuestras suposiciones más que con la realidad. La mujer debe, de alguna forma, tener siempre en cuenta lo que se espera de su género. Y lo mismo es válido para el hombre. Aunque no exactamente del mismo modo.

Cuando hablamos de la desaparición de los roles de género, es raro oír a alguien que sugiera que los niños deben vestir de rosa o los directivos masculinos de una empresa, llevar estampados de flores para que se les pueda «tomar en serio». Qué cosa tan ridícula, pensaríamos. No obstante, muy a menudo, de una mujer con un alto cargo en el mundo de los negocios se sigue esperando que vista de forma sobria. Si apareciera con un vestido de volantes multicolor, estaría exponiéndose a los comentarios de sus colegas. Ha de vestir de forma neutra; es decir, de forma masculina. Adaptarse a un modelo preexistente que gira en torno al cuerpo y la figura de los hombres. Al mismo tiempo, tampoco ha de ser demasiado masculina. Ha de seguir siendo una mujer; pero una mujer que acepta el hecho de estar realizando una actividad tradicionalmente masculina.

Un equilibrio bastante difícil.

Lo que esperamos de los hombres es completamente diferente. No oiremos a nadie exigirle a Jamie Oliver que se adapte al rol de género femenino solo porque la cocina haya sido tradicionalmente una actividad femenina. Al televisivo chef se le toma en serio de inmediato, sin cuestionar en absoluto su hombría. Oliver no corta albahaca. Oliver coloca sin miramientos la albahaca sobre un trapo de cocina, la vapulea con fuerza sobre la mesa, gruñe, conquista, subyuga a la albahaca antes de lanzarla sin piedad en la olla.

De la misma manera, un colegio que pretenda invertir los roles de género tradicionales se negará enseguida a que las niñas lleven leotardos de color rosa; no, no aceptaremos estereotipos de esos en nuestra clase de gimnasia. No en una sociedad democrática y progresista como la nuestra, en la que, creemos, los niños han de crecer como individuos libres. Por eso las chicas no deben corretear de un lado a otro durante las horas de educación física vestidas con leotardos de color rosa. Las reduce a un estereotipo de género en el que seguramente no se sientan cómodas.

Sin embargo, es muy probable que el mismo y bienintencionado maestro no le preste gran atención a cómo vistan los chicos. Unos leotardos de color rosa son percibidos como un estereotipo de género; sin embargo, la igualmente tradicional vestimenta deportiva de los chicos es vista como neutra.

Así es como casi siempre se percibe la masculinidad. De forma neutra. Algo básico para la construcción de la identidad de género.

El príncipe Hamlet de Shakespeare personifica la gran duda universal; ser o no ser viene a significar ser o no ser... como él. Todos nos vemos reflejados en él, incluso las mujeres. Las profundas dudas de Hamlet son un reflejo de la experiencia humana. El hombre es la norma, y la humanidad se ha convertido en sinónimo de masculinidad.

Dar a luz no es, sin embargo, una experiencia humana. Es una experiencia femenina. Así es como nos han enseñado a ver el mundo. La experiencia femenina siempre se halla separada de la universal. Nadie lee un libro sobre el parto para conectar con la existencia humana. Leemos a Shakespeare. O a alguno de los grandes filósofos que escribieron sobre cómo las personas aparecieron sobre la faz de la tierra y comenzaron a reproducirse como conejos y a redactar de inmediato contratos sociales los unos con los otros.

Solo la mujer tiene género. El hombre es humano. Existe un único sexo. El otro es variable, un reflejo del primero, algo complementario.

En el mundo de la economía, se supone que todos somos individuos racionales, egoístas y útiles; cualidades relacionadas siempre de manera tradicional con lo masculino y, por tanto, percibidas por todos nosotros como neutrales. No están condicionadas por el sexo, ya que el hombre no ha tenido nunca sexo. El hombre económico se ha convertido en el único sexo. Al mismo tiempo, siempre se ha partido de la base teórica de que hay alguien más ahí para prodigar cuidados y atender a las personas dependientes. Sin embargo, permanece en la sombra. Si se quiere formar parte de la historia de la economía, hay que ser como el hombre económico. Aunque, a la vez, sepamos que lo que conocemos como «economía» ha estado siempre sustentado en esas otras cosas, las cuales han permanecido siempre excluidas y apartadas para que el hombre económico pueda ser quien es. Para que pueda decir bien alto que no existe nada más que él.

Las mujeres valen tanto como los hombres.

Las mujeres complementan a los hombres.

Las mujeres son tan buenas como los hombres.

En cada una de estas frases, la mujer es presentada como una versión alternativa de la masculinidad. O bien la mujer es «como» el hombre, o bien es «lo contrario» del hombre. Pero siempre se define en relación con él.

O bien vale mucho porque es como un hombre, o bien lo es porque lo complementa a la perfección. Pero siempre tiene que ver con el hombre.

Bajo la primera premisa, se dice que, por supuesto, ella es capaz de trabajar, investigar, follar, eructar, desencadenar una guerra, ser racional y manejar maquinaria pesada como él. Por tanto, debería tener los mismos derechos y privilegios que él. No obstante, si deja de ser «como él», ya no puede seguir exigiendo esa igualdad.

«No hay discriminación si se trata de la misma manera a las mujeres embarazadas que a los hombres embarazados», dictaminó en 1974 el Tribunal Supremo de Estados Unidos, en el famoso caso *Geduldig contra Aiello*^[156].

Durante el juicio se planteó si una compañía de seguros podía excluir de su cobertura a las mujeres que quedaran embarazadas. El tribunal decidió que sí, ya que la póliza en cuestión no hablaba de excluir a las mujeres, sino de excluir «a toda persona embarazada». No pareció importar demasiado el hecho de que esas personas por fuerza siempre fueran mujeres.

La mujer solo consigue ganarse el derecho a formar parte de las élites económicas y políticas si deja fuera su cuerpo. La idea de que la mujer es igual de buena porque es «como un hombre» implica una libertad condicional.

Más restrictiva aún es la idea de que la mujer es igual de buena si «complementa al hombre».

La feminidad se halla, en este caso, construida de nuevo como una variante de la masculinidad. La mujer no necesita ser como él; pero tiene la obligación de ser la amable esposa que debe contrarrestar con su universo interior la dureza y las cargas de la vida competitiva en el exterior. Todos los aspectos de la naturaleza humana que el hombre no ha sido capaz de tolerar dentro de sí mismo son los que quiere experimentar en esa variante que es la mujer. La sociedad ha impuesto a las mujeres la obligación de ser todo lo que el hombre no puede permitirse ser: dulce, vulnerable, física, emocional, natural; ese otro lado místico y oscuro de la luna. Ella ha de encarnar el cuerpo, las emociones, la naturaleza, lo subjetivo y lo concreto porque él no encarna ninguna de esas cosas. Su propia constitución biológica lo demuestra.

Según esta segunda premisa, ella no se define por lo que es, sino por lo que no es.

No obstante, en cualquiera de los dos casos, se define a través de él.

O bien la mujer debe probar que es como un hombre, o bien demostrar que puede complementarlo. Nunca se enfoca en lo que es ella. Ya que hay un único sexo.

Cuando el alienado hombre de negocios que interpreta Richard Gere lleva a Julia Roberts a la ópera en la comedia romántica *Pretty*

Woman, está más interesado en la reacción de ella que en la propia representación de *La traviata*. Él no es capaz de llorar escuchando a Verdi. Sin embargo, puede verla a ella llorar escuchando a Verdi. La necesita para acceder a su propio mundo emocional, y la única estrategia segura que se le ocurre para ponerse en contacto con sus propios sentimientos es observándola. Le hace sentirse vivo. Es entonces cuando, rápidamente, se convence de que la ama.

Poseyendo y conquistando a la mujer, el hombre ha podido conectar con esa parte de sí mismo que, por otro lado, se niega a sí mismo. Dependencia, mundo emocional, relación, placer y rendición. Sin embargo, después de todo, la mujer es una persona; no una esencia. Vaya si él lo sabe.

«Buscabas una flor / y hallaste un fruto. / Buscabas una fuente / y hallaste un mar. / Buscabas una mujer / y hallaste un alma: / estás decepcionado», escribió la poetisa Edith Södergran^[157].

Imaginémonos a un hombre que trabaja ocho horas al día en unas oficinas situadas en la planta veinte de un enorme edificio, tomando decisiones objetivas de la mayor importancia que no le atañen personalmente en nada. Todas las mañanas, deja atrás su propia persona al descolgar el abrigo de la percha. No hay alternativa. Siente el olor de su enfermedad en los demás, de modo que los evita todo el tiempo. Lo cual no significa que no se acueste con ellos, porque sí que lo hace. Se siente atraído sin remedio por las mujeres. Busca en ellas todo aquello ante lo que, por otra parte, se siente obligado a mantener las distancias. Su niñez, su cuerpo, su sexualidad y algo más a lo que no acierta a poner nombre. Sin embargo, todo lo que halla, al cabo de un rato, es otra persona que le devuelve una mirada llena de tanto miedo como él mismo siempre ha sospechado también tener.

Hoy en día, todas las cualidades que asociamos con lo masculino se definen a través del comportamiento económico. La distancia racional y objetiva. Él siempre ha de saber lo que quiere e ir a por ello. Sin embargo, ni los propios hombres son capaces de comportarse de este modo. A pesar de esta evidencia, hemos

convertido estas cualidades no solo en un ideal, sino también en un sinónimo de masculinidad.

Se dice que, en lo más profundo, todas nuestras acciones pueden reducirse a una única conciencia. El único sexo.

Muchos han criticado esta perspectiva unidimensional del hombre económico. Su falta de profundidad, de sentimientos, de complejidad psicológica. No es más que un sencillo egoísta calculador. Una caricatura. ¿Por qué seguimos arrastrando ese espantajo de un lado a otro? Es ridículo. ¿Qué tiene que ver con nosotros?

Sin embargo, sus críticos olvidan algo esencial. Él no es como nosotros; sin embargo, tiene a todas luces un mundo interior, unos miedos y unos sueños con los que nos podemos identificar completamente.

El hombre económico no puede ser solo un simple espantajo, un psicópata insensible o una alucinación casual. ¿Por qué, si no, nos sentimos tan hechizados por él? ¿Por qué intentamos desesperadamente ajustar todos los aspectos de nuestra existencia a su forma de ver el mundo, a pesar de saber, gracias a los estudios e investigaciones, que su modelo de comportamiento humano no se corresponde con la realidad?

La desesperación con la que queremos ajustar todas las facetas de nuestra vida a una fantasía nos dice mucho acerca de quiénes somos. Y también acerca de lo que nos da miedo. Por eso nos cuesta tanto admitir lo que somos. Que el comportamiento del hombre económico sea tan simplón y paródico no significa que no nazca de nuestros conflictos más profundos^[158].

Se dice que su identidad es completamente independiente de los demás. Sin embargo, sabemos que ningún hombre es una isla, y no poner en tela de juicio la total autosuficiencia del hombre económico es de risa. No se puede construir una identidad humana si no es en relación con los otros. Le guste o no al hombre económico, esto también es válido para él.

Precisamente, siendo la competitividad algo intrínseco a su naturaleza, la suya es una identidad totalmente dependiente de los demás. El hombre económico está bastante ligado a los demás. Pero lo está de una forma nueva: está encadenado a ellos.

Por la competición.

Si el hombre económico deja de competir, no es nada. Y para competir necesita a los demás. No vive en un mundo sin relaciones. Vive en uno donde todas las relaciones han sido reducidas a un formato de competición. Es agresivo y narcisista. Y vive en constante conflicto consigo mismo. Con la naturaleza y con los demás. De hecho, piensa que el conflicto es lo único que genera movimiento. Movimiento sin riesgo. Pruebas, tribulaciones e intensos deseos; esa es su vida.

Es un hombre en constante huida.

La diferencia entre la producción total en un matrimonio y la suma de la producción de los dos individuos independientes que lo componen es igual al beneficio conseguido por un matrimonio. Algo que en muchos casos se mide por la distancia vertical entre la siempre elástica curva de demanda de esposas y la curva de oferta de las mismas. Así son las teorías económicas sobre el amor. Fantasías desesperadas con las que soñamos para sentirnos independientes y con el control.

Supongamos que YH (Yo, el Hombre) amará a EM (Ella, la Mujer) si la prosperidad de ella contribuye a la función de utilidad de él, y puede que también si YH valora el contacto físico y emocional con EM. En ese caso, está claro que YH puede beneficiarse de una asociación con EM. Si estuvieran juntos, eso tendría un impacto aún mayor en la prosperidad de ella (ya que él le mordisquearía juguetonamente el cuello, le alcanzaría las tazas de los estantes altos de la cocina a los que ella no llega y la abrazaría con fuerza por las noches). Él estaría contribuyendo también a su propio beneficio. Los bienes que miden el «contacto» con EM podrían desde luego producirse a un menor coste en una relación que si YH y EM vivieran por separado. Incluso aunque EM no ame a YH,

saldría beneficiada de tener una relación con él. Porque él la ama; su bienestar es una parte imprescindible de lo que para él es su función de utilidad, de modo que es de esperar que él le transfiera recursos a ella, lo que aumentará sus beneficios a pesar de que ella no le corresponda.

Los economistas describen las relaciones de amor como un cálculo racional entre dos individuos independientes. No tienen en absoluto en cuenta ninguna de las cosas que poseen relevancia en las relaciones de pareja reales. Dirán haber encontrado la solución. Soluciones racionales para problemas irracionales. Un caos de ideas concretas. Incluso nuestras relaciones de pareja han de adecuarse a la fría y dura lógica del mercado. Tanto el hombre como la mujer se han transfigurado en el hombre económico. Siempre tenemos una visión general, siempre mantenemos la distancia y lo vemos todo un poco desde fuera. Control absoluto. Y seguridad absoluta.

El hombre económico es el hombre más seductor sobre la faz de la tierra porque nos protege de todo aquello que nos da miedo. El cuerpo, las emociones, la dependencia, la inseguridad y la vulnerabilidad. Cosas que no existen en su mundo. Nuestros cuerpos se convierten en capital humano; la dependencia deja de existir y el mundo se vuelve predecible.

No existe la diferencia. Ni la vulnerabilidad. No hay nada de lo que tener miedo.

Por eso nos aferramos a él. Porque nos ayuda a escapar de nuestros fantasmas.

El hombre económico transforma los sentimientos de las personas en preferencias. Se convierten en un conjunto impersonal de deseos. Platos de un menú que pueden pedirse o no. Depende de si tienes lo que se necesita para escogerlos. Pero son solo preferencias, opciones, nada a lo que tengas que sentirte realmente vinculado.

Los sentimientos no son parte de las personas. En su mundo, los sentimientos son algo que clasificamos, ordenamos y almacenamos

y de lo que disponemos. La ira es algo que puede ayudarte en una negociación. Un falso orgasmo en la cama forma parte de un «modelo de expectativas racionales». El amor surge cuando la prosperidad de otra persona contribuye a tu función de utilidad. Es una visión que reduce los conflictos y, por consiguiente, los costes de la relación dentro de la cual elegimos engendrar y educar a los hijos. Una manera de no tener que lidiar con tus propios sentimientos. Es decir, siempre que se permanezca en el mundo del hombre económico. Si nos escapamos a su universo ya no tendremos que enfrentarnos a un montón de cosas que nos parecen confusas y complicadas.

De la misma manera que tus sentimientos se han convertido en preferencias, tu cuerpo desaparece. El hombre económico lo convierte en capital humano. De repente, deja de ser parte de ti y pasa a ser un recurso que se posee. El cuerpo se convierte en moneda de cambio que el individuo puede utilizar de distintas maneras y en el que puede invertir.

Estas teorías económicas nos sitúan en un lugar más allá de nuestros cuerpos, que podemos alquilar o vender, como cualquier otra propiedad. Los podemos cambiar, invertir en ellos y, al final, dejarlos morir. Tú eres el propietario, tu cuerpo es capital humano, y esta es tu relación.

Así pues, nos volvemos humanos a pesar de nuestros cuerpos, no gracias o a través de ellos. Recordar el cuerpo es recordar que la indefensión y la dependencia absoluta son también parte de la naturaleza humana. El cuerpo nace de otro cuerpo, y, como un indefenso recién nacido que es, se halla a merced de lo que le rodea. Se muere sin amor. Espera que se lo den todo y necesita de todo. La enfermedad lo llevará a la dependencia. Y el envejecimiento, a la muerte.

Por otro lado, en el mundo del hombre económico la muerte es una decisión relacionada con el negocio. ¿Lo cierro o no lo cierro? ¿Qué es mayor, el dolor que siento o lo que he ido ganando a lo largo de la vida? Ni siquiera piensas en ello. La muerte no tiene

sentido. Igual que la vida. El propósito es crear un mundo sin sentido.

Cuando convertimos el cuerpo en un capital humano, las consecuencias políticas del cuerpo desaparecen. Manos que se levantan, piernas que se mueven, dedos que señalan, bocas que son alimentadas. Nuestra economía se construye sobre los cuerpos.

Si nos tomáramos en serio el cuerpo como punto de partida de la economía, ello tendría consecuencias de largo alcance. Una sociedad organizada sobre las necesidades compartidas de los cuerpos humanos sería una sociedad muy distinta de la que hoy conocemos.

El hambre, el frío, la enfermedad, la falta de servicios sociales y la falta de comida serían preocupaciones económicas fundamentales. No como hoy en día, en que son subproductos de este sistema que se concibe como el único posible.

Nuestras teorías económicas se niegan a aceptar la realidad del cuerpo y huyen de ella tan lejos como pueden; la realidad de que las personas nacen y mueren pequeñas y frágiles, y de que la piel que se corta con un objeto afilado siempre sangra, sin importar quién seas, de dónde vengas, cuánto ganes o dónde vivas. El cuerpo es lo primero que todos tenemos en común. Temblamos cuando hace frío, sudamos cuando hacemos deporte, lloramos cuando damos a luz y cuando llegamos a este mundo. Es a través del cuerpo como tomamos contacto con los demás. El hombre económico lo erradica. Hace como si no existiera. Lo observamos desde fuera, como si fuera capital extranjero con el que contamos.

Y estamos solos.

Además de poner tierra de por medio con las emociones, el hombre económico huye, a su vez, de la dependencia. La cual está, por supuesto, conectada con el cuerpo. Suele ser a través del cuerpo que la dependencia halla su expresión. El hombre económico nunca necesita nada; solo lo desea. Y si somos como él, nunca nos sentiremos decepcionados, nunca tendremos que pedir nada a nadie. Nunca tendremos que sentir que no nos merecemos

algo, nunca tendremos que lidiar con las consecuencias de nuestros actos, nunca nos preocuparemos por no poder pagar por algo.

Nada de esto existe en el mundo del hombre económico. Todas las cuentas están claras. La suya es la única libertad concebible.

Él mismo la ha puesto en pie.

El hombre económico huye de la inseguridad. Puedes contar con él para todo. Todo es predecible. Puedes calcular el volumen de una esfera dividiéndola en rectángulos pequeños y más pequeños. Como la vida misma. El movimiento de los pueblos y las fuerzas que lo impulsan. Todo sucede según reglas abstractas. También huye de la debilidad. Somos amos y señores de un universo que nos obedece al instante. Según la historia de la economía, este parece ser el único propósito que el mundo ha tenido siempre. Los mercados siempre hacen lo que tú quieres, echan a quienes se lo merecen y se arrodillan ante los que vale la pena arrodillarse.

La historia del hombre económico perpetúa el mito de la persona como sujeto racional omnisciente. Dueño de su propia vida. Cuando nos comprometemos con la economía, esto es lo que hay que llevar puesto. Todo lo demás sobra. El sexo, la experiencia vital, la historia, el cuerpo y el entorno social. El hombre económico tampoco quiere saber nada de la diferencia. No solo somos un único sexo, somos también una única persona. Así pues, es fácil, evidentemente, cuantificarnos y predecir cómo nos comportaremos.

El hombre económico no es un espantajo ni una caricatura, ni tampoco alguien simple. Es un síntoma de los aspectos de la realidad que pretende exterminar. El cuerpo, las emociones, la dependencia, la inseguridad y la vulnerabilidad. Las partes de la realidad humana que durante miles de años la sociedad nos ha dicho que pertenecían a la mujer. Él nos dice que no existen.

Porque no sabe cómo lidiar con ellas.

Intenta desesperadamente escapar de ellas y sale dando tumbos, agonizante, de tal manera que nos identificamos con la vertiginosa profundidad de sus miedos. Y por eso nos sentimos seducidos por él.

La teoría económica se ha convertido en un refugio, un lugar donde esconderse para alguien en constante huida de sí mismo. Un sitio en el que la sociedad nos cuenta historias fantásticas sobre cosas que necesitamos oír. Canciones a cuyo son queremos bailar.

El único sexo. La única opción. El único mundo.

15

En el que observamos que el protagonista del gran relato contemporáneo tiene un único sexo

En uno de sus poemas, Muriel Rukeyser retoma el mito griego del rey Edipo^[159]. Aquel que, según se cuenta, mató por accidente a su padre y se casó con su madre, y también aquel que resolvió el misterioso acertijo de la esfinge.

Muchos años después de matar a su padre, casarse con su madre y arrancarse los ojos al descubrirlo, Edipo volvió a toparse con la esfinge, aquella cuyo famoso acertijo había resuelto.

—Respondiste erróneamente al acertijo —dijo ella—. Por eso pasó lo que pasó.

—¿Qué quieres decir? —preguntó el viejo y ciego Edipo—. Respondí correctamente. Yo fui la primera persona en resolverlo.

—No —dijo la esfinge—, cuando pregunté qué anda a cuatro patas por la mañana, a dos al mediodía y a tres al anochecer, tú respondiste: «El hombre». Dijiste que el hombre anda a cuatro patas en el amanecer de su vida, a dos patas cuando es adulto y a tres con un bastón en el ocaso de su existencia. Pero no dijiste nada de la mujer.

—Pero cuando uno dice «hombre» se refiere también a la mujer. Todo el mundo sabe eso —protestó Edipo.

—Eso es lo que tú te crees.

La cultura occidental está llena de dicotomías. ¿Eres cuerpo o alma, sentimiento o razón, naturaleza o cultura, subjetivo u objetivo, específico o universal? Básicamente, ¿femenino o masculino? Todo lo que siempre se ha dicho que no es el hombre económico se refiere a las cualidades y los aspectos de la existencia que tradicionalmente atribuimos a la mujer.

Cuerpo, emoción, dependencia y vulnerabilidad.

Hemos conseguido recoger en una sola persona todas las características que, durante siglos, hemos llamado «masculinas». Los economistas dicen que se trata de una coincidencia; da la casualidad de que el hombre económico se distingue por estas características. Además, si se quiere, la mujer también puede ajustarse al modelo. En el fondo, todo el mundo puede ser reducido a esta abstracta y racional conciencia económica. Independientemente del sexo, de la raza, de la cultura, de la edad o del estatus social.

¿Acaso no es esto igualdad?

Hoy en día, la idea del hombre económico es una manera eficaz de excluir a las mujeres. Históricamente, les hemos asignado ciertas actividades y les hemos dicho que deben hacerlas por el mero hecho de ser mujeres. A continuación, hemos creado una teoría en virtud de la cual dichas actividades no tienen gran importancia económica. Les hemos dicho a las mujeres que han de personificar ciertas virtudes para que la sociedad del hombre pueda funcionar: cariño, empatía, altruismo, atención. Al mismo tiempo, hemos concluido que lo único importante de verdad es la economía.

La teoría económica se ha erigido en la lógica suprema de la sociedad. Sin embargo, esas virtudes que hemos calificado de «femeninas» han de estar ahí, por supuesto; de lo contrario, todo el sistema en su conjunto dejaría de tener coherencia y se vendría abajo.

Hemos creado un lenguaje económico que imposibilita, de hecho, hablar del sistema en su conjunto.

Lo único de lo que podemos hablar es del hombre económico. Si queremos ser capaces de hablar de la madre de Adam Smith, tenemos que transformarla en hombre económico. Si queremos hablar de arte, tenemos que transformar las esculturas, los cuadros, e incluso las sensaciones que nos producen al observarlos, en bienes susceptibles de ser comprados y vendidos. Si queremos ser capaces de hablar de nuestras relaciones de pareja, hemos de convertirlas en relaciones competitivas.

Y lo que no encaje dentro de este modelo, bueno, es su problema.

La característica primordial del hombre económico es que no es una mujer. La economía tiene un único sexo. La mujer debe elegir entre intentar ser como él o ser su opuesto.

Complementar y equilibrar la dura lógica racional basada en el interés propio por la que se rige su conducta. Lo ha elegido ella misma, ya que todo lo que hacemos es el resultado de nuestra libre voluntad.

Lo más interesante de todo no es lo que la teoría dice de la mujer, sino, más bien, lo que afirma que se puede y no se puede decir de ella.

Las teorías económicas convencionales de hoy en día sostienen que los resultados económicos son de género neutro. Lo cierto es que parecen absolutamente neutros cuando son expresados en términos matemáticos abstractos. Sin embargo, el hecho de que los economistas digan que el sexo carece de importancia, no impide que la gente tenga diferentes relaciones estructurales con la producción, la reproducción y el consumo en nuestra sociedad, precisamente debido a la diferencia de género.

Las mujeres tienen un peor acceso a la educación y la tecnología. Tienen peor acceso al agua. Peor acceso a los cuidados médicos. Peor acceso al crédito bancario. Peor acceso a los mercados económicos. Lo tienen mucho más difícil para pedir un préstamo. Mucho más difícil para poner en marcha empresas, para hacer negocios. Peores condiciones de trabajo. Peores salarios.

Peor acceso a la información y, por consiguiente, peor conocimiento de sus derechos.

El sexo sí que importa en un mundo en el que el 20 por ciento de las mujeres viven por debajo del umbral de la pobreza, mientras, al mismo tiempo, están prácticamente ausentes de las nuevas élites que la economía global ha creado en las más altas estratosferas. Unas élites que se han asegurado una influencia aún mayor sobre nuestra economía y nuestros sistemas políticos.

El sexo sí que importa en un mundo en el que las mujeres tienen salarios más bajos y peores condiciones laborales, y en el que llevan a cabo la mayor parte de las labores no retribuidas, labores infravaloradas y permanentemente excluidas de las estadísticas que usamos para medir nuestros rendimientos económicos.

El sexo sí que importa en un mundo en el que las normas, la cultura y los valores restringen o reprimen a la mujer por el mero hecho de ser mujer. Aunque los economistas sostengan que dichas normas, cultura y valores no son económicamente relevantes, y afirmen que la economía en sí misma constituye algo absolutamente libre y ajeno precisamente a esas normas, esa cultura y esos valores. Una expresión neutra de la verdad más profunda sobre el género humano.

En resumen: que los hombres y las mujeres tengan posiciones estructurales distintas en la economía influye en que las políticas económicas impacten de forma diferente en los hombres y las mujeres. Algo a lo que son ajenas las teorías económicas, las cuales son incapaces de lidiar con esta realidad y, mucho menos, de medirla.

Uno de los problemas del patriarcado es que da lugar a modos de medir la economía que son insuficientes. Y los medios de medición son importantes.

Quienes piensan que las leyes del mercado se encargarán por sí solas de solucionar nuestros problemas no necesitan estadísticas. Se dan por satisfechos diciendo que las teorías económicas son obras de arte impresionantes, retratos matemáticos de un mito que

resulta que nos excita. Por otro lado, quienes quieren utilizar la economía para conseguir objetivos sociales han de comprender cómo funciona. Si se quiere tener una imagen precisa del mercado no se puede, por ejemplo, ignorar lo que la mitad de la población del planeta está haciendo la mitad del tiempo.

Si el trabajo no remunerado que llevan a cabo las mujeres no se incluye en los modelos económicos, nunca comprenderemos hasta qué punto esa labor, sin el reconocimiento que se merece, está directamente relacionada con la pobreza y la desigualdad de género.

Si se quiere llegar a comprender por qué se desarrolla un país del modo en que lo hace, no se pueden ignorar todas las fuerzas motrices que funcionan dentro de él aparte del interés propio, la avaricia y el miedo.

Las teorías económicas nos ofrecen una manera de observar el mundo, a la vez que permiten diagnosticar su estado, formular el debate público al respecto, predecir cómo se desarrollará y prescribir medidas para sanearlo. Precisamente, por el hecho de que dichas teorías insisten en erigirse en portadoras de la verdadera naturaleza humana.

Para que la economía pueda solucionar los problemas de la especie humana, es imprescindible que no siga fijándose ciegamente en una fantasía masculina en la que hay un único sexo.

Los economistas creen que su misión es equipar a la sociedad del conocimiento necesario para ocuparse del sistema económico. Sin embargo, los predecesores inmediatos de los economistas de hoy en día no son científicos como Albert Einstein o Isaac Newton. Los economistas actuales son, más bien, los herederos de teólogos como Tomás de Aquino o Martín Lutero, como señala Robert H. Nelson en su libro *Economía y religión*. Según Nelson, él mismo un economista, el reto principal de los economistas ha sido propagar, ejerciendo una especie de sacerdocio moderno, la creencia de que el progreso económico es la vía a la salvación.

Los fundadores de la ciencia económica comenzaron entendiendo su propio campo en términos explícitamente mesiánicos^[160]. La maldad, el dolor e incluso la muerte eran, en gran parte, consecuencia de la gran escasez que caracteriza al mundo. Robamos porque tenemos hambre, sufrimos porque no tenemos suficiente dinero y, en muchos casos, morimos porque no tenemos los recursos necesarios para sobrevivir.

La ciencia económica creía que lo único que podía sacar al mundo de este estado de miseria eran una serie de principios correctamente formulados, correctamente materializados y correctamente aplicados por la sociedad. Los economistas asumieron la difusión de estos valores como su principal misión, ofreciendo de esa manera al mundo un camino de salvación. Hoy en día sabemos que no es así de simple.

La gente puede morir de soledad, no solo por falta de comida o agua.

Un niño de pecho al que nadie recoja de la calle o del que nadie quiera hacerse cargo no sobrevivirá. Aunque sus necesidades materiales sean satisfechas.

Y la gente con dinero también roba; como el gran estafador Bernard Madoff.

La sociedad humana, llegados a un determinado punto, no será más feliz gracias al crecimiento económico.

Sin embargo, Robert H. Nelson no cree que ni esto ni la incapacidad de la economía moderna para ser un reflejo de la realidad sean un problema. Puede que el hombre económico sea un mito. No obstante, se trata de un mito útil, porque nos sirve para concentrarnos en las cosas correctas.

Creer que la economía es una ciencia desempeña, según Robert H. Nelson, una importante función económica. Sean ciertas o no las teorías económicas sobre cómo deben funcionar las personas y los mercados, legitiman y organizan a la sociedad alrededor de una serie de valores que son necesarios para que la economía crezca.

Nelson retrocede un poco en el tiempo, a la época en que fue asesor político. Afirma que ese era precisamente su cometido: intentar convencer a aquellos que tomaban las decisiones para que, cada vez en mayor medida, lo hicieran basándose en un sistema económico de valores, ya que creía firmemente que los valores económicos eran los mejores para una sociedad. Y aún lo cree.

Como la mayoría de los misioneros, algunos economistas creen que la realidad es solo una parte del todo. Aunque Dios no exista, muchos sacerdotes han hecho el bien en el mundo. Dice Nelson que está demostrado que las teorías económicas se equivocan a la hora de describir el mundo y a las personas que en él habitan, pero que, sin embargo, estas teorías falsas han hecho mucho bien a la sociedad, que han sido la base del desarrollo desde hace más de doscientos años.

Nuestro punto de vista occidental de que la religión «debe apelar a la verdad» para que podamos creer en ella es, según Nelson, precisamente eso, solo un punto de vista. Si una religión merece o no la pena ser practicada es algo que no tiene nada que ver con lo cerca que esté de la verdad, sino que lo importante es que sea juzgada en función del mundo que contribuye a crear.

Hoy en día, la ciencia económica es la religión dominante en Occidente. Mientras sigamos creyendo en el poder de la economía, siempre habrá una demanda continua de esa clase de altos sacerdotes que son los economistas dedicados a proporcionarnos las interpretaciones correctas y los simbolismos religiosos que sean necesarios.

A pesar de que los economistas no nos enseñen demasiado acerca de cómo funciona en realidad la economía, el cuadro en el que nos pintan el mercado y las leyes que lo rigen es una auténtica obra de arte; es más, nos proporciona un lenguaje con el que discutir los temas económicos. Según Nelson, es una auténtica hazaña.

El caso es que quizá tenga parte de razón. Sean o no una religión, sin importar de qué tipo de complejos modelos matemáticos

echen mano, las teorías económicas siempre van asociadas a una serie de valores. Diluidas en hechos, suposiciones morales y doctrinas, son las responsables de lo que hoy en día conocemos como «lógica económica». Por supuesto, todos los datos sobre inflación, desempleo y demás que los economistas han ido recopilando y analizando a lo largo de los años, han contribuido al extraordinario desarrollo de nuestra sociedad. Sin embargo, la ciencia económica no se ha quedado ahí. Ha afirmado ser algo mucho más grande; en algún momento dado, las cosas se torcieron.

No existe formalmente una Iglesia económica, no hay altos sacerdotes ordenados, ni decretos oficiales que identifiquen cuáles son los textos sagrados; ni siquiera existe una definición de lo que es en sí la teoría económica. No obstante, la creencia de que la lógica del mercado forma parte de la naturaleza humana es algo con lo que ya vivimos día a día. Se ha ido introduciendo cada vez más hasta incrustarse bien hondo en nuestra cultura. Se nos insta una y otra vez a hacer uso de ella, en cada vez más ámbitos de nuestra vida cotidiana. Por ello, el debate sobre el hombre económico nos concierne a todos y cada uno de nosotros. No trata solo de cómo la economía va a ser capaz de elaborar hipótesis que concuerden mejor con la realidad, con el objetivo de evitar contribuir a un posible colapso de la economía mundial, manteniendo el tipo y siguiendo adelante.

La lógica del mercado es excelente a la hora de establecer qué tipo de lápiz de labios ha de producirse, quién ha de hacerlo, de qué colores y a qué precio. Sin embargo, la observación del humorista satírico estadounidense H. L. Mencken de que porque las rosas huelan mejor que las coles eso no significa que la sopa te salga mejor con ellas, es aplicable a la lógica del mercado^[161]. Solo porque funcione en ciertos ámbitos no significa que deba ser aplicada al resto de las cosas. Por desgracia, aplicar la lógica del mercado a todo lo demás se ha convertido en la misión de los economistas desde hace décadas.

Lo que llamamos «teoría económica» es la versión formal de lo que no es otra cosa que la visión del mundo predominante en nuestra sociedad. El gran relato contemporáneo, la historia más grande jamás contada de nuestro tiempo: quiénes somos, por qué estamos aquí y por qué hacemos lo que hacemos.

¿Quién es el protagonista de dicha historia? El hombre económico, cuya característica principal es que no es mujer.

16

En el que concluimos que cada sociedad sufre en consonancia con su grado de estupidez. Y, con ello, nos despedimos

Uno podría pensar que es una sandez que la tercera mayor estación de esquí cubierta del mundo esté en Dubai. Es decir, en el golfo Pérsico, en el paralelo 25.º N, donde la temperatura roza los cuarenta grados centígrados durante los secos y ventosos meses de verano, mientras que en invierno no baja de los veintitrés.

La instalación se halla abierta al menos doce horas al día, siete días a la semana y cubre una superficie de veintidós mil metros cuadrados. Seis mil toneladas de nieve son utilizadas en cinco pistas diferentes. La más larga tiene cuatrocientos metros y un desnivel de sesenta y cinco. Es la única pista de esquí cubierta para profesionales del mundo.

La diferencia entre la temperatura exterior y la de dentro supera los treinta y dos grados. Mejor no preguntar la energía que es necesaria para enfriar el lugar. Sin embargo, a pesar de todo, seguimos diciendo que es económicamente racional. Pensémoslo detenidamente: ¿construir una pista de esquí en mitad del desierto? Bueno, ¿por qué no? Si la gente está dispuesta a pagar por ella... Esa es la única pregunta que sabemos cómo responder.

¿Es justa la economía? ¿Mejora nuestra calidad de vida? ¿Desperdicia nuestra capacidad humana? ¿Nos proporciona la seguridad suficiente? ¿Esquilma los recursos del planeta? ¿Es capaz de crear las suficientes oportunidades de trabajo reales? Ninguna de estas preguntas puede responderse hoy en día según las doctrinas económicas imperantes.

Si uno cuestiona la economía, está cuestionando su naturaleza más íntima; y, por tanto, se pone en cuestión, se insulta, a sí mismo. Así que mejor callarse.

La economía actual crea apetitos en lugar de soluciones para saciarlos. La obesidad se dispara en Occidente mientras la otra mitad del planeta se muere de hambre. Los ricos deambulan de un sitio a otro como dioses con sus propias pesadillas. O van a esquiar al desierto. No hay que ser tampoco especialmente rico para poder hacerlo. Los que, en el pasado, se morían de hambre tienen acceso ahora a patatas fritas, Coca-Cola, grasas trans y azúcares refinados; sin embargo, siguen sin tener derecho a voto. Se dice que cuando a Mahatma Gandhi se le preguntó lo que pensaba de la civilización occidental, respondió que sí, que no estaba mal como idea. Las primas de los banqueros y los miles de millones de los oligarcas son un fenómeno natural. Alguien ha de elevarse por encima de las masas; de lo contrario, todos nos convertiríamos en pobres. Cuando estalló la crisis, los bancos islandeses perdieron 100 000 millones de dólares^[162]. El producto interior bruto del país en su totalidad no había superado nunca los 13 000 millones de dólares. Una isla con una inflación crónica, una divisa pequeña y sin recursos naturales dignos de mención, tan solo la pesca y las aguas termales. Su economía venía a ser un tercio de la de Luxemburgo. Bueno, a fin de cuentas, debían sentirse agradecidos por haberseles dejado participar en la fiesta financiera; igual que una niña fea debería estarlo por ser invitada a una fiesta de cumpleaños de una niña popular. Tú disfruta, come del pastel y no te quejes cuando este se haya acabado. Los economistas siempre están sacándose las mismas excusas de sus chisteras. Mundos oníricos de exclusión

social total y de consumo sin fin crecen en sus cabezas si se les deja en paz y a una distancia prudencial de la pobreza y la destrucción medioambiental que ellos mismos contribuyen a propagar. Universos alternativos para formas de vida humana privilegiadas. Las acciones suben y bajan en los mercados. Los países devalúan su moneda, y su valor oscila arriba y abajo. Los movimientos de los mercados son monitorizados minuto a minuto. Hay personas que visten harapos andrajosos; pero uno puede arreglárselas perfectamente para evitar cruzarse con ellos. Ya no cabe mirar al futuro más allá del deseo inmediato. La historia ha terminado y la libertad individual ha tomado el poder.

No hay alternativa.

No es solo que la personalidad del hombre económico reúna todos los atributos que a lo largo de la historia hemos identificado como masculinos, sino también que dichos atributos han acabado por ser entendidos como algo superior, merecedores de ejercer dominio sobre aquellos que llamamos «femeninos».

El alma es algo más sofisticado que el cuerpo, y por eso la asociamos con el hombre económico. La razón es algo más sofisticado que los sentimientos, y por eso la asociamos con él. Lo universal es mejor que lo específico o concreto, y por eso lo asociamos con él.

Lo objetivo es mejor que lo subjetivo, y por eso asociamos la objetividad con el hombre; con el que puede mantenerse firme en una determinada situación y observarla fríamente desde fuera sin dejarse afectar por lo que ve. La cultura es más sofisticada que la naturaleza, y por eso asociamos la cultura con él. Ella representa la naturaleza sin domar; él la venera tanto como la teme.

La mujer es el cuerpo; ella representa la tierra y es pasiva. Ella es dependiente; ella es la naturaleza, y el hombre, su opuesto. Él la fecunda, la somete, la trabaja y extrae de ella. Él le otorga sentido y la pone en movimiento.

Ulises, el héroe clásico de Homero, derrota, durante su viaje, a la naturaleza, al mito y al canto de las sirenas que expresa la

sexualidad femenina para poder regresar a casa y, así, volver a establecer su poder patriarcal sobre su esposa en Ítaca. La percepción completa que tiene Occidente de sí mismo se halla sustentada en estas historias. Hemos aprendido a ver la diferencia de sexos como una dicotomía, porque así es como se concibe en la mayoría de las tradiciones. Aunque no en todas.

En el *Tao Te King*, la obra clásica de Lao Zi, escrita en China alrededor del año 600 a. C., los movimientos del *yin* y el *yang* se engendran los unos a los otros^[163]. Lo femenino y lo masculino son energías que se suceden la una a la otra en un movimiento circular en el cual es imposible establecer una jerarquía o una dicotomía. En el *Tao Te King*, el *yin* y el *yang* son descritos no como dos elementos opuestos, como una dualidad separada, que es la visión tradicional de tipo patriarcal, sino en gran medida como un camino que serpentea entre dos realidades unidas. Lo que siempre se ha conocido como «femenino», es decir, el *yin*, es algo libre que puede ser representado por cualquier persona, independientemente del sexo. La totalidad de las cosas se halla en constante proceso de cambio y de creación, no es algo fijo e inmutable.

Sin embargo, no es este el punto de vista dominante en lo que se refiere a los géneros.

Con lo que siempre se ha asociado lo femenino es con aquello que debe ser subordinado a lo masculino. La naturaleza ha de ser domesticada por la cultura; el cuerpo, sometido por el alma. Quienes son autónomos e independientes han de encargarse de los que no lo son. El ente activo debe penetrar en el pasivo. El hombre debe producir. La mujer debe consumir. Por eso es él quien ha de tomar las decisiones. Es lo suyo.

Estas teorías económicas son una continuación de la misma historia. El hombre económico domina gracias a la fuerza de su masculinidad. De la misma manera, debe permitirse que los beneficios de una multinacional se impongan sobre cualquier otra ambición en la economía, incluso dentro de la propia empresa. La justicia, la igualdad, los servicios sociales, el medio ambiente, la

confianza y la salud física y mental son secundarios, están subordinados a ella. Porque hay una teoría económica que lo justifica; la cual explicaría también por qué ninguna otra opción es posible. A pesar de que sepamos, en lo más profundo de nosotros, que es una locura.

Así pues, en lugar de concebir la justicia, la igualdad, los servicios sociales, el medio ambiente, la confianza y la salud física y mental como partes fundamentales de la ecuación que da lugar al valor económico, se nos presentan como algo opuesto a dicho valor. Y si quieres obtener ese valor, habrás de llegar a un pacto con el único sujeto que importa, el hombre económico.

Una cosa es organizar la economía para que la calidad de vida vaya siempre en aumento, y otra muy distinta es subordinar todos los valores de una sociedad al beneficio económico y la competitividad.

Solemos pensar que los recursos del planeta son limitados, que la naturaleza es estática, rúcana y hostil, y que, por tanto, debemos competir los unos con los otros. De esta competición nacerá la energía que alimenta al sistema económico. Lo que hace que haya comida en la mesa y lo que decide el precio de todas las cosas, desde el de las magdalenas hasta el de los test de embarazo.

La definición más famosa de la economía la formuló Lionel Robbins en 1932. La economía es, según él, «la ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»^[164]. Los personajes de la película son la naturaleza, rúcana y hostil, y el individuo de apetito ilimitado y absoluta libertad de elección. La trama de la historia tiene que ver con nuestras viejas concepciones acerca del hombre, cuya razón domina y conquista la naturaleza femenina; a la cual desea tanto como teme.

Qué distinto sería el mundo, reflexiona la economista Julie Nelson en una nota a pie de página, si hubiéramos definido la economía, por ejemplo, como «la ciencia que estudia cómo los

humanos satisfacen sus necesidades y disfrutan de los placeres de la vida utilizando los regalos de la naturaleza»^[165].

En esta ocasión, la naturaleza no es un antagonista, sino una portadora de obsequios. Es flexible, generosa y amistosa. Nuestra relación con ella no se expresa en la idea de «coge lo que puedas llevarte o comerte», sino en una visión de la misma como un todo del que formamos parte.

Podemos criticar al hombre económico todo lo que queramos. Mientras seamos incapaces de darnos cuenta de que encarna una visión del mundo discriminatoria basada en nuestros miedos colectivos hacia la mujer y lo femenino, no podremos ser libres.

Después de miles de años de oprimir a las mujeres, como sociedad en su conjunto podemos ya identificarnos plenamente con él; con la profundidad de sus sentimientos, con su miedo a la vulnerabilidad, a la naturaleza, al mundo de las emociones, a la dependencia; con su miedo hacia todo lo que es cíclico y hacia todo aquello que no somos capaces de comprender. Esta es la historia de nuestra sociedad: una huida desesperada de todo aquello que tiene que ver con esa humanidad nuestra que nos negamos a conocer.

Si persistimos en esa huida, necesitamos al hombre económico tanto como respirar.

El modo en que decidimos ver a la especie humana y sus acciones bajo el prisma de lo económico nos dice mucho acerca de cómo nos vemos a nosotros mismos.

Los fenómenos económicos siempre hunden sus raíces en las actividades humanas, como ir a la tienda de la esquina, comprar ropa interior, planear la construcción de un nuevo puente, plantar un árbol o echar a hurtadillas un vistazo al patio del vecino para envidiarle el coche que tiene. Sin embargo, los economistas casi siempre nos presentan estas cosas a un nivel estadístico consolidado: el precio de mercado, el producto interior bruto de una nación, el gasto de los consumidores, etcétera.

Se supone que esta realidad estadística surge de lo que la gente hace a pequeña escala; por eso los economistas siempre piden tener algún tipo de idea acerca de cómo actúa la gente normal en términos económicos. ¿Quién es esta persona? ¿Por qué hace lo que hace? ¿Qué tiene ella que ver con los datos del producto interior bruto incluidos en la cuarta página de la presentación en PowerPoint del ministro de Economía?

He aquí uno de los problemas de la historia. Y hay más.

Toda recopilación de datos acerca del comportamiento del ser humano en términos económicos será siempre, de alguna manera, una simplificación. ¿Realmente tenemos que saber quiénes somos para entender la economía? Quizá no. Pero lo que es seguro es que no podemos comprender la economía haciendo todo lo posible por rehuir precisamente esta cuestión.

Esa es la función esencial del hombre económico: huir. Negar el cuerpo, los sentimientos, la dependencia, el entorno; igual que nuestra responsabilidad para con el conjunto de nuestra sociedad, ya que formamos parte de ella. Negar todo aquello que nos pone en contacto con esa humanidad a la que pertenecemos.

La dependencia ha sido vista, durante siglos, como algo vergonzoso. Era algo propio de esclavos y mujeres. Cuando los miembros masculinos de la clase obrera comenzaron a reclamar sus derechos lo hicieron argumentando que eran, por supuesto, independientes. Antes de eso, la dependencia se definía en función de lo que se poseía. Aquellos que eran propietarios de algo eran independientes; los que trabajaban para otra persona eran dependientes.

Sin embargo, el movimiento obrero redefinió aquello que, hasta entonces, se llamaba «esclavitud salarial» convirtiéndolo en algo de lo que estar orgulloso. La independencia pasó a basarse en tener un trabajo con un salario que alcanzara para sostener a una familia. Eso bastaba para que uno supiera que cumplía con su deber; de tal manera que estaba legitimado para exigir derechos a cambio.

La mujer, en cambio, no podía hacer aquello, ya que seguía siendo dependiente.

El hecho de que para poder ser «independientes» a pesar de trabajar a jornada completa tuvieran que depender de las mujeres para que estas cuidaran del hogar, no parece ser algo relevante en la historia. Igual que Adam Smith olvidó hablarnos acerca de su madre.

Lo que se entiende por dependencia y quién es percibido como un parásito en la sociedad siempre ha sido una cuestión política. ¿Necesita Adam Smith a su madre, o le necesita su madre a él? En los años ochenta los psiquiatras estadounidenses hablaban de un peculiar trastorno de la personalidad que, por lo visto, colocaba a quienes lo padecían en situación de dependencia; los enfermos no eran capaces de valerse por sí mismos. Si este trastorno realmente existiera, entonces toda la humanidad estaría trastornada^[166].

La verdad es que todos somos dependientes; así pues, la misión y el reto de una sociedad no pueden ser el separar y diferenciar a aquellos que producen de aquellos que consumen. Todos nos rendimos cuentas los unos a los otros, y también las rendimos con nosotros mismos. Por mucho que intentemos negarlo, no podemos eludir el hecho de que seguimos siendo parte de un todo. Y necesitamos encontrar un modo de hablar de ello.

La verdadera experiencia del hombre de hoy en día no tiene lugar en la economía. Nuestras teorías económicas estándar están basadas en un personaje ficticio cuya principal característica es que no es mujer.

Lo lógico es pensar que los economistas deberían entregarse devotamente a encontrar soluciones para los complejos problemas que la especie humana afronta. Sin embargo, en vez de ello, contemplan ciegamente sus propias suposiciones sobre esa naturaleza masculina que ningún hombre posee.

Gobernamos el mundo sin saber quiénes somos.

Se dice que todo debería ser dividido hasta llegar a su esencia más pequeña, y que solo será inteligible cuando se halle separado

de lo demás en una relación de competitividad. Esta visión del mundo hace que sea muy difícil aproximarse a las cosas que realmente importan.

Las teorías económicas no nos ayudan a entender ni lo que significan para el resto de la sociedad las elecciones que hacemos en nuestro día a día ni lo que significan de cara al futuro, por mucho que pretendamos que nuestras acciones son impulsos aislados en el vacío.

Los economistas deberían ayudarnos a comprender quiénes somos creando herramientas y métodos para organizar una sociedad en la que haya sitio para toda la experiencia humana al completo. Los unos con los otros, como partes de un todo, como una única unidad a través de la cual nos volvemos inteligibles; tanto para nosotros mismos como para los demás, incluso para las fórmulas matemáticas.

Si comprendiéramos mejor nuestros deseos probablemente nos daríamos cuenta de que no pueden ser satisfechos del modo en que imaginamos; es decir, a través del exceso de trabajo, del exceso de estímulos para verlos hechos realidad, a través del gasto excesivo. Sin una alternativa y, al mismo tiempo, con toda la libertad de elección del mundo. Crédito, deuda, miedo y codicia. Solo porque corras cada vez más rápido no significa que no estés corriendo en círculos. El sueño exclusivo de sentirse totalmente separado. El mundo que acaba donde empieza. Dando golpes a diestro y siniestro y pidiendo a gritos aún más, mientras todos van a atacarte. Por eso haces lo que te dicen. Por eso te levantas por la mañana. Por eso pagas las facturas y guardas los recibos. Tener expectativas de algo mejor es solo una dolorosa trampa; una vaga promesa que se cuele en la oscuridad. Si quieres tener miel no debes matar a todas las abejas. El mercado anida en la naturaleza humana; y cada sociedad sufre en consonancia con su propio grado de estupidez.

La economía debería ayudarnos a ponernos por encima del miedo y la avaricia. No debería explotar esos sentimientos en nosotros.

La ciencia económica debería analizar cómo se puede cambiar una visión de la sociedad y convertirla en un sistema económico moderno.

Debería ser una herramienta para crear oportunidades para el desarrollo humano y social, no solo abordar nuestros miedos como expresiones del mercado.

Debería entregarse en cuerpo y alma a resolver preguntas que son importantes para la humanidad, no solo análisis abstractos de posibilidades hipotéticas.

Debería concebir a las personas como seres razonables, no como vagones enganchados a las consecuencias de una racionalidad ineludible y coercitiva. Debería ver a la gente como partes integrantes de la sociedad, no como individuos cuyo núcleo nunca cambia y que flotan en el vacío a un brazo de distancia el uno del otro.

Debería ver las relaciones como algo fundamental para desarrollar la propia identidad, no como algo que puede ser reducido a términos de competición, de beneficios, de pérdidas, de vender caro y comprar barato, de calcular quién ha ganado.

Debería concebir a la persona como alguien que actúa según los lazos que la unen a otras personas, no solo en función de su interés propio, de la negación de todo entorno y de todas las relaciones de poder.

No debería ver el interés propio y el altruismo como conceptos opuestos, ya que el mundo que nos rodea debería dejar de ser percibido como algo a lo cual hemos de enfrentarnos.

«¿Por qué eres infeliz?», escribió el poeta Wei Wu Wei.

*Porque el 99,9 por ciento
de todo lo que piensas,
y de todo lo que haces,
gira en torno a tu yo.
Y ese yo no existe^[167].*

En lugar de huir de la vulnerabilidad, podríamos admitir que es parte de la naturaleza humana. Todo lo que tenemos en común empieza con el cuerpo.

En lugar de percibir los sentimientos como algo opuesto a la razón, deberíamos interesarnos por cómo la gente toma decisiones hoy en día.

En lugar de reducir a todo el mundo a una única y abstracta conciencia, deberíamos aceptar la diferencia.

Nuestras relaciones no deberían verse reducidas a lo competitivo. La naturaleza no tiene por qué ser un antagonista hostil. Podríamos admitir que el todo es más grande que la suma de sus partes, que el mundo no es una máquina o una actuación mecánica refinada. Los lamentos por la futilidad de las cosas se oyen a todas horas; sin embargo, este tema no debería ser uno de ellos. El propósito del viaje que hacemos como sociedad podría ser otro. Podríamos pasar de intentar ser dueños del mundo a intentar sentirnos a gusto dentro de él; como en casa.

Ahí está la clave. Necesitamos poseer algo para sentir que nos pertenece, poner las manos encima de algo muerto e inerte y decir: «Esto es mío». Cuando uno se siente a gusto con algo, como en casa, no necesita decir que es suyo.

Es entonces cuando uno se quita los zapatos y se prepara para quedarse un buen rato allí.

Epílogo

La madre de Adam Smith se llamaba Margaret Douglas. Una mujer de edad avanzada y aspecto adusto, vestida casi enteramente de negro, está sentada en un butacón rojo en la esquina de una habitación, con la mano derecha apoyada en un libro que parece haber acabado de cerrar. Corre el año 1778 y ha cumplido los ochenta y cuatro. Su retrato lo pintó Conrad Metz en la misma fecha en que la familia de Adam Smith hizo las maletas para mudarse a Edimburgo. Hoy se halla expuesto en la Galería de Arte de Kirkcaldy, en el concejo de Fife.

Margaret Douglas nació en septiembre de 1694, la quinta hija de una familia noble escocesa. Se crio en Stratheny Castle, a doscientos kilómetros de Kirkcaldy. Su padre, Robert Douglas, era un hombre importante, diputado en el Parlamento escocés. Margaret se casó con Adam Smith padre a los veintiséis años; él le sacaba quince.

Pasaron tan solo algo más de dos años juntos. En enero de 1723, Adam Smith padre falleció, seis meses antes de que naciera su hijo, al que también llamaron Adam. Margaret Douglas nunca se volvió a casar.

Viuda a los veintiocho, su hijo va a heredar las propiedades de su padre a los dos años de edad. Ella solo puede aspirar a un tercio de la herencia. A partir de ese momento, va a depender económicamente de su vástago.

Pero él también va a depender de ella hasta su muerte.

«Su madre era, de cabo a rabo, el núcleo de la vida de Adam Smith», escribe John Rae en su biografía del padre de la ciencia económica. Es Margaret Douglas la que se ocupa del hogar, independientemente de dónde establezca Adam Smith su residencia. Durante mucho tiempo, lo hará con la ayuda de una de las primas de Adam, Janet Douglas, la cual será, para las generaciones venideras, aún más desconocida. Lo único que sabemos es que desempeñó un papel importante en la vida de Adam Smith. En 1788, cuando Janet Douglas yace en su lecho de muerte, Adam Smith escribe una carta a un amigo en la que dice: «Sin ella me voy a convertir en uno de los hombres más desvalidos y desamparados de Escocia».

En sus teorías económicas, sin embargo, no hay rastro de estas afirmaciones. Como señala la economista feminista Edith Kuiper, las mujeres, a diferencia de lo que se observa en la obra de otros filósofos coetáneos, están completamente ausentes del pensamiento de Adam Smith.

Este libro no ha pretendido explicar la razón. Ni tampoco yo, como su autora, quiero ser demasiado dura con Adam Smith. Al fin y al cabo, Virginia Woolf tampoco sabía cocinar. Karl Marx tenía un ama de llaves con la que, además, se acostaba. No es esa la idea. La idea es que, desde que Adam Smith se olvidara de su madre, la disciplina, el linaje teórico que este alumbró ha pasado sistemáticamente por alto un detalle fundamental.

Quizá todos hacemos lo mismo; nos olvidamos de nuestras madres y pasamos por alto ese detalle. Sin embargo, a medida que la ciencia económica se ha ido volviendo cada vez más relevante en el transcurso de los siglos, este error garrafal ha tenido consecuencias de gran alcance.

La gran crisis financiera de 2008 vino y se fue sin que el relato teórico que le servía de sustento fuera cuestionado en la forma en que muchos creían que inevitablemente debía serlo. Los bancos cayeron, pero las ideas siguieron en pie. En este libro se ha

argumentado que eso, en parte, ocurrió porque no entendimos hasta qué punto el hombre económico nos había seducido.

No podemos cuestionar al hombre económico sin el feminismo, y apenas podemos cambiar nada de importancia hoy en día sin cuestionar al hombre económico.

Margaret Douglas es la pieza que falta en el rompecabezas. Pero encontrarla no nos garantiza que la solución se nos manifieste con toda claridad.

«No hay almuerzos gratis» es uno de los axiomas citados más a menudo en la ciencia económica. A ello deberíamos añadir: «No hay cuidados gratis». Si la sociedad no proporciona servicios de cuidado infantil costeados por todos los contribuyentes, entonces alguien tendrá que dedicarse a ese cuidado de los niños. Ese alguien es en la mayoría de los casos una mujer.

Hoy en día, las Margaret Douglas son las mujeres que reducen su jornada laboral para cuidar de sus nietos. Lo hacen porque los quieren y porque no hay otra opción. Las hijas y los yernos tienen sus propios trabajos, sin posibilidad de abandonarlos; ¿cómo va a vivir la familia con un solo sueldo cuando a duras penas sobreviven con dos?

Generalmente, son mujeres las que reducen su jornada laboral para hacerse cargo de su descendencia y las que, como corolario, ven también reducidas su pensión y sus ganancias futuras, su seguridad económica, en definitiva. Y nuestros sistemas impositivos, de pensiones y de prestaciones sociales no han sido diseñados para compensar a esas mujeres por dicho trabajo o aun para tenerlo en cuenta.

La asunción por parte de las mujeres del rol de cuidadoras es presentada como una elección voluntaria, y nuestro razonamiento es que, cuando alguien toma una decisión de manera voluntaria, tiene que aceptar sus consecuencias. Desde los estados del bienestar escandinavos hasta nuestras economías liberales, todo está construido alrededor del hecho de que las mujeres desempeñan determinados trabajos a un coste muy bajo. Se trata

de una fórmula derivada de la realidad de que en el pasado solo unos pocos campos profesionales estaban abiertos a las mujeres. Si querías tener una carrera siendo mujer, básicamente podías elegir entre ser enfermera o ser maestra. Los sistemas educativos y sanitarios pudieron por ello emplear sin ningún problema a mujeres brillantes y motivadas, con un alto grado de formación.

Pero ¿habría Florence Nightingale ejercido como enfermera hoy en día? Probablemente no. Habría sido médica, investigadora, economista de la salud o catedrática de estadística. Lo cual sería genial, por supuesto. Sin embargo, ¿quién sería la enfermera?

Todos los años, miles de enfermeras británicas abandonan Gran Bretaña para trasladarse a países con salarios más altos y mejores condiciones de trabajo. Allí donde no se da por hecho que las mujeres han de ocuparse de determinadas tareas, resulta más difícil contratarlas. Se trata de tareas generalmente relacionadas con el cuidado de los demás, con la atención a enfermos, niños y ancianos.

¿Pueden los actuales problemas en materia de educación y sanidad debatirse siquiera sin tomar esta perspectiva en consideración?

Las Margaret Douglas de hoy en día a menudo cuidan tanto de sus hijos como de sus padres o los de su pareja. Un 17 por ciento de las mujeres británicas desempleadas dejaron su último trabajo para hacerse cargo de otra persona. En el caso de los hombres, el porcentaje se reduce a un 1 por ciento^[168].

En muchos países, las madres que se quedan en casa se han convertido casi exclusivamente en un fenómeno propio de los estratos superiores e inferiores de la sociedad. A los muy ricos les basta con un sueldo, mientras que las mujeres pobres de los países con bajos salarios y guarderías caras no pueden, literalmente, permitirse el lujo de trabajar. La sociedad británica es un ejemplo de esto último. Las mujeres de bajos recursos que no realizan un trabajo remunerado reciben ayudas sociales a fin de que puedan quedarse en casa, pero también son objeto de burla y se les inculca

un considerable sentimiento de culpabilidad por no ser capaces de mantenerse.

Cuando el salario mínimo no cubre ni de lejos los costes de la guardería, las familias se enfrentan a una ecuación difícil de resolver.

Los políticos conservadores rabian cuando oyen hablar de ayudas sociales, pero al mismo tiempo se niegan a proporcionar un servicio de guardería universal. Por su parte, los de izquierdas tienen grandes dificultades a la hora de hablar de la dependencia de las ayudas sociales. El resultado son estados del bienestar que no se han adaptado a una realidad social transformada casi por entero.

Nos decimos a nosotros mismos que lo que más nos importa en el mundo son las generaciones venideras, pero no apoyamos esa supuesta importancia con las inversiones apropiadas.

Las mujeres europeas dicen que quieren tener una media de 2,36 niños. A la hora de la verdad, dan a luz a unos 1,7. ¿Cuál es la causa de esta brecha? ¿Qué es lo que impide a las europeas tener el número de hijos que desean?

El modelo tradicional de familia —papá trabajando y mamá en casa— no es la receta adecuada para dar lugar a una tasa de natalidad alta. De hecho, los datos parecen probar lo contrario. Desde mediados de los años noventa, los niveles más bajos de fertilidad en Europa se observan en los países que también tienen las tasas más bajas de participación en el mercado laboral.

Cuando la sociedad no ayuda o no anima a las mujeres a conciliar su vida familiar y laboral, el resultado es un menor número de nacimientos. Cuando las mujeres se ven obligadas a elegir entre desarrollar una carrera profesional y tener niños, muchas se decantan por su carrera^[169]. Y los países donde esto ocurre, como Alemania, Italia y Japón, se enfrentan a serios problemas económicos.

Si las mujeres, como ocurre en muchos países europeos, solo tienen una media de 1,5 hijos, la población se reduce y envejece. Cada vez seremos menos para mantener a un creciente número de

personas dependientes, pues no existe una tasa de reemplazo generacional equilibrada. Para resolver este problema, no hay más remedio que, o bien recortar las prestaciones sociales, o bien subir los impuestos. Es preciso, ya abrir las fronteras y tratar de atraer inmigrantes jóvenes, ya retrasar la edad de jubilación de los nacionales.

La cuestión de cómo conciliar la vida familiar y laboral no es una demanda de una privilegiada élite femenina que quiere tenerlo todo. Se trata, por el contrario, de un enorme reto que afecta a la economía y la población en su totalidad. Al mismo tiempo, no obstante, es cierto que la compatibilidad entre la carrera y los hijos es un problema que se les suele presentar a las mujeres profesionales. No tanto, en cambio, a los hombres, como debería ocurrir. Y todavía se les plantea más a las mujeres que no tienen una carrera profesional, sino, simplemente, un trabajo.

En marzo de 2014, Shanesh Taylor fue detenida por la policía en Arizona. Era una madre soltera que había dejado a sus dos niños, de dos años y seis meses respectivamente, solos dentro de un coche durante cuarenta y cinco minutos, expuestos a altas temperaturas. Afortunadamente, no les ocurrió nada, pero Shanesh Taylor fue arrestada por haber puesto sus vidas en peligro.

La historia se extendió por todo Estados Unidos. No porque fuera algo insólito, sino porque la razón por la cual la madre había dejado a sus hijos en el asiento trasero del coche era que tenía que ir a una entrevista de trabajo.

Sin techo ni empleo, Shanesh Taylor había contratado los servicios de una canguro para poder ir a la entrevista de trabajo, una entrevista para un puesto que veía como una de las pocas oportunidades que se le ofrecían de mejorar la situación económica de su familia. Sin embargo, la canguro avisó a última hora de que no podía ir, de manera que Shanesh decidió dejar a sus hijos en el coche.

Esto es lo que la conciliación de la vida familiar y la laboral significa para millones de mujeres. Actualmente, por «carrera

profesional» se entienden contratos de cero horas^[170], turnos irregulares y tener que llamar al jefe todas las mañanas preguntando con ansiedad si hay o no trabajo.

En la época que precedió a la crisis financiera de 2008, muchas economías empezaron a adoptar la forma de un reloj de arena; el bulbo superior del reloj contenía los empleos creados en los palacios de cristal y acero de los bancos, mientras que el bulbo de abajo daba cobijo a un sector servicios en expansión y cada vez más inseguro. A menudo, los trabajos de este último sector coincidían exactamente con el tipo de trabajo que las mujeres antes habían realizado gratis en el hogar. Dicho trabajo se había trasladado al mercado, pero se caracterizaba por su irregularidad y por una baja remuneración. Estaba vinculado al flujo migratorio que, moviéndose por todo el planeta, posibilitaba que nuestras sociedades siguieran funcionando a pesar de la imposibilidad intrínseca de su funcionamiento.

Si queremos comprender por qué estamos experimentando un aumento de la desigualdad económica, hemos de entender la perspectiva feminista de la economía: quién le hacía la cena a Adam Smith y por qué eso tenía importancia económica.

El debate económico ha cambiado sin duda desde la crisis de 2008, y nos hallamos actualmente ampliando nuestra concepción acerca de lo que es la economía. Las ideas expuestas en este libro las expresa asimismo mucha otra gente, si bien de diferentes formas y con distintos puntos de partida.

Como autora, he intentado aportar mi versión de la historia, la historia de cómo el hombre económico supuso un modo de eludir importantes aspectos de nuestra naturaleza humana, así como la historia de cómo en este momento nos hallamos entre dos mundos, a punto de perder nuestra antigua fe.

El secreto mejor guardado del feminismo radica en lo relevante que un enfoque feminista resulta a la hora de buscar una solución a nuestros principales problemas económicos convencionales. El enfoque feminista afecta a todos los aspectos, desde el problema de

la desigualdad al del crecimiento de la población, desde el debate acerca de las prestaciones sociales a la cuestión medioambiental y a la escasez de cuidadores a la que pronto habrán de enfrentarse nuestras envejecidas sociedades. El feminismo va mucho más allá de la exigencia de los «derechos de la mujer». Hasta ahora, la revolución feminista se ha consumado solo a medias. Hemos añadido mujeres a la mezcla y hemos agitado. El siguiente paso es darse cuenta de lo crucial de ese cambio, de modo que también transformemos nuestras sociedades, economías y políticas para que se ajusten al nuevo mundo que hemos creado. Hemos de decir adiós al hombre económico y construir una sociedad que dé cabida a una concepción más amplia e integradora de lo humano.

No hace falta que lo llamemos «revolución»; más bien, podríamos definirlo como una mejora.

El epílogo a esta historia ha sido escrito en un jardín del norte de Londres; en un escenario de sillas y mesas color turquesa y rosas trepadoras en flor, también florecen nuestras esperanzas de que esa transformación se produzca.

Bibliografía

Agence France-Presse, «Warnings Raised About Exodus of Philippine Doctors and Nurses», *The New York Times*, 27 de noviembre de 2005.

Akerlof, George A., y Robert J. Shiller, *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, 2009. [Hay trad. cast.: *Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*, Barcelona, Gestión 2000, 2009].

Aktipis, Athena C., y Robert O. Kurzban, «Is *Homo Economicus* Extinct?», en R. Koppl, *Evolutionary Psychology and Economic Theory*, JAI Press, 2005.

Angier, Natalie, *Woman. An Intimate Geography*, Anchor, 2000. [Hay trad. cast.: *Mujer, una geografía íntima*, Barcelona, Debate, 2000].

Arrow, Kenneth J., «Models of Job Discrimination», en A. H. Pascal, *Racial Discrimination in Economic Life*, Lexington Books, 1972.

Aumann, Robert J., «War and Peace», discurso de aceptación del Premio Nobel, 8 de diciembre de 2005, <http://www.nobelprize.org>

- Banerjee, Abhijit, y Esther Duflo, *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs Books, 2011. [Hay trad. cast.: *Repensar la pobreza. Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*, Barcelona, Taurus, 2012, trad. de F. Javier Mato Díaz].
- Barker, Drucilla K., y Susan F. Feiner, *Liberating Economics. Feminist Perspectives on Families, Work and Globalization*, University of Michigan Press, 2004.
- Beauvoir, Simone de, *Le deuxième sexe*, Gallimard, 1949. [Hay trad. cast.: *El segundo sexo*, Madrid, Cátedra, 2005, trad. de Alicia Martorell Linares].
- Bebchuk, Lucian A., Alma Cohen y Holger Spamann, «The Wages of Failure. Executive Compensation at Bear Stearns and Lehman 2000-2008», *Yale Journal on Regulation*, vol. 27 (2010).
- Becker, Gary S., *The Economics of Discrimination*, University of Chicago Press, 1957.
- , *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, 1978.
- , *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, 1991. [Hay trad. cast.: *Tratado sobre la familia*, Madrid, Alianza, 1987, trad. de Carlos Peraita de Grado].
- , «The Economic Way of Looking at Life», discurso de aceptación del Premio Nobel, 9 de diciembre de 1992, <http://home.uchicago.edu/gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>
- , «Human Capital, Effort and the Sexual Division of Labor», en J. Humphries, ed., *Gender and Economics*, Edward Elgar Publishing, 1995.

- Bereby-Meyer, Yoella, y Shelly Fisk, *Is Homo Economicus a Five-Year-Old?*, Ben Gurion University of the Negev, 2009.
- Binswanger, Hans Christoph, *Money and Magic. A Critique of the Modern Economy in the Light of Goethe's «Faust»*, University of Chicago Press, 1994.
- Booth, Alison, Lina Cardona-Sosac y Patrick Nolena, «Gender Differences in Risk Aversion. Do Single-Sex Environments Affect Their Development?», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 99 (marzo de 2014), pp. 126-154.
- Brockway, George P., *The End of Economic Man. Principles of Any Future Economics*, W. W. Norton and Company, 1996.
- Brown, Wendy, *Edgework. Critical Essays on Knowledge and Politics*, Princeton University Press, 2005.
- Buckley, David, *Strange Fascination – David Bowie. The Definitive Story*, Virgin Books, 2000. [Hay trad. cast.: *Bowie, una extraña fascinación*, Barcelona, Ediciones B, 2001, trad. de Jordi Vidal i Tubau].
- Caplan, Bryan, *The Economics of Szasz. Preferences, Constraints, and Mental Illness*, Department of Economics, Center for Study of Public Choice and Mercatus Center, George Mason University, 2005.
- Center on Juvenile and Criminal Justice, *From Classrooms to Cell Blocks*, octubre de 1996, www.cjcj.org
- Chait, Jonathan, *The Big Con. The True Story of How Washington Got Hoodwinked and Hijacked by Crackpot Economics*, Houghton Mifflin Harcourt, 2007.

- Chuan Xu, Judith, «Poststructuralist Feminism and the Problem of Femininity in the *Daodejing*», *Journal of Feminist Studies in Religion*, vol. 19, n.º 1 (2003).
- Cohen, Patricia, «A Textbook Example of Ranking Artworks», *The New York Times*, 4 de agosto de 2008.
- Cowen, Tyler, «The Inequality that Matters», *The American Interest*, enero-febrero de 2011.
- Croson, Rachel, y Uri Gneezy, «Gender Differences in Preferences», *Journal of Economic Literature*, vol. 47, n.º 2 (2009), pp. 448-474.
- Davis John B., *The Theory of the Individual in Economics. Identity and Value*, Routledge, 2003.
- Davis, Mike, y Daniel Bertrand Monk, *Evil Paradises. Dreamworlds of Neoliberalism*, New Press, 2007.
- Defoe, Daniel, *Robinson Crusoe*, Wordsworth Editions, 1992 (1.ª ed.: 1719). [Hay trad. cast.: *Robinson Crusoe*, Madrid, Cátedra, 2000, trad. de Fernando Galván Reula].
- Edgeworth, F. Y., *Mathematical Physics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Reprints of Economic Classics, Augustus M. Kelley Publishers, 1967 (1.ª ed.: 1881). [Hay trad. cast.: *Psicología matemática*, Madrid, Pirámide, 1999, trad. de Jordi Pascual Escutia].
- Edlund, L. y W. Kopczuk, «Women, wealth and mobility», *American Economic Review*, 99 (1), 2009, pp. 146-178.
- Ehrenreich, Barbara, «Clitoral Economics», *The Huffington Post*, 22 de enero de 2008.

- Feiner, Susan F., «Portrait of *Homo Economicus* as a Young Man», en Mark Osteen y Martha Woodmansee, *The New Economic Criticism. Studies at the Intersection of Literature and Economics*, Routledge, 1999.
- , «Reading Neoclassical Economics. Toward an Erotic Economy of Sharing», en Drucilla K. Barker y Edith Kuiper, *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, Routledge, 2003.
- Ferber, Marianne A., y Julie Nelson, *Beyond Economic Man. Feminist Theory and Economics*, Chicago University Press, 1993. [Hay trad. cast.: *Más allá del hombre económico*, Madrid, Cátedra, 2004, trad. de Pepa Linares].
- Folbre, Nancy, *The Invisible Heart. Economics and Family Values*, New Press, 2001.
- , *Greed, Lust and Gender. A History of Economic Ideas*, Oxford University Press, 2010.
- , y Julie A. Nelson, «For Love or Money – Or Both?», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n.º 4 (2000).
- Foucault, Michel, «The Birth of Biopolitics», en *Michel Foucault. Lectures at the Collège de France*, Palgrave, 2010. [Hay trad. cast.: *Hay que defender la sociedad. Curso del Collège de France (1975-1976)*, Madrid, Akal, 2003, trad. de Óscar Horacio].
- Fox, Margalit, «Betty Friedan, Who Ignited Cause in “Feminine Mystique”, Dies at 85», *The New York Times*, 5 de febrero de 2006.
- Franklin, Sarah, «Fetal Fascinations. New Dimensions to the Medical-Scientific Construction of Fetal Personhood», en S.

- Franklin, C. Lury y J. Stacey, *Off-Centre. Feminism and Cultural Studies*, HarperCollins Academic, 1991.
- Frey, Bruno, *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar Publishing, 1997.
- Friedan, Betty, *The Feminine Mystique*, W. W. Norton and Company, 1963. [Hay trad. cast.: *La mística de la feminidad*, Madrid, Cátedra, 2009, trad. de Magalí Martínez Solimán].
- Friedman, Milton, «The Methodology of Positive Economics», en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953. [Hay trad. cast.: *Ensayos sobre economía positiva*, Madrid, Gredos, 1967, trad. de Raimundo Ortega Fernández].
- Galbraith, John Kenneth, *A Short History of Financial Euphoria*, Penguin, 1994. [Hay trad. cast.: *Breve historia de la euforia financiera*, Barcelona, Ariel, 1993, trad. de Vicente Villacampa Armengol].
- Galenson, David W., *Artistic Capital*, Routledge, 2006.
- Gilder, George, *Wealth and Poverty*, ICS Press, 1993. [Hay trad. cast.: *Riqueza y pobreza*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1985, trad. de César Armando Gómez Martínez].
- Gneezy, Uri, y Aldo Rustichini, «A Fine is a Price», *Journal of Legal Studies*, vol. 29, n.º 1 (enero de 2000).
- Grant, Jeremy, y Michael Mackenzie, «Ghosts in the Machine. The Potential Dangers of Automated, High-Frequency Trading», *Financial Times*, 17 de febrero de 2010.
- Grant Thornton International Business Report (IBR) 2012*, «Women in Senior Management: Still Not Enough».

- Grapard, Ulla, y Gillian Hewitson, *Robinson Crusoe's Economic Man*, Routledge, 2011.
- Graycar, Regina, y Jenny Morgan, *The Hidden Gender of Law*, Federation Press, 1990.
- Grazzini, Jakob, «The Rhetoric of Economics by D. N. McCloskey», University of Turin Doctoral Programme in Economics of Complexity and Creativity, 2009.
- Hamdad, Malika, «Valuing Households' Unpaid Work in Canada, 1992 and 1998. Trends and Sources of Change», Statistics Canada Economic Conference, 2003.
- Hammermesh, Daniel S., y Neal M. Soss, «An Economic Theory of Suicide», *Journal of Political Economy*, n.º 82 (enero-febrero de 1974).
- Harvey, David, *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, 2007. [Hay trad. cast.: *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal, 2007, trad. de Ana Varela Mateos].
- Hawking, Stephen, *Black Holes and Baby Universes and Other Essays*, Bantam Books, 1993. [Hay trad. cast.: *Agujeros negros y pequeños universos*, Barcelona, Plaza y Janés, 1994, trad. de Guillermo Solana].
- Held, Virginia, «Mothering versus Contract», en Jane J. Mansbridge, *Beyond Self-Interest*, University of Chicago Press, 1990.
- Hennessee, Judith, *Betty Friedan. Her Life*, Random House, 1999.
- Hewitson, Gillian, *Feminist Economics*, Edward Elgar Publishing, 1999.

Hochschild, Arlie Russell, y Barbara Ehrenreich, eds., *Global Woman. Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*, Henry Holt, 2002.

Human Development Report, United Nations Development Programme, 1999.

Jensen, Derrick, *The Culture of Make Believe*, Context Books, 2002.

Johnson, Joel, «1 Million Workers. 90 Million iPhones. 17 Suicides. Who's to Blame?», *Wired Magazine*, marzo de 2011.

Joyce, James, *Daniel Defoe*, Buffalo Studies 1, 1964.

Kahneman, Daniel, y Amos Tversky, «Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk», *Econometrica*, vol. XLVII (1979).

Keynes, John Maynard, *Essays in Persuasion*, W. W. Norton and Company, 1963. [Hay trad. cast.: *Ensayos de persuasión*, Madrid, Síntesis, 2009, trad. de Jordi Pascual Escutia].

Kindleberger, Charles P., *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, Wiley Investment Classics, 2000. [Hay trad. cast.: *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*, Barcelona, Ariel, 1991, trad. de Blanca Ribera de Madariaga].

Kingma, Mireille, «Nurses on the Move. A Global Overview», *Health Services Research*, vol. 42, n.º 3 (2007), p. 2.

Kipnis, Laura, *The Female Thing*, Pantheon Books, 2006.

Krugman, Paul, *The Return of Depression Economics*, W. W. Norton and Company, 2000. [Hay trad. cast.: *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 2000, trad. de Jordi Pascual Escutia].

Lagarde, Christine, «Women, Power and the Challenge of the Financial Crisis», *International Herald Tribune*, 10 de mayo de 2010.

Lemke, Thomas, «The Birth of Bio-Politics. Michel Foucault's Lecture at the Collège de France on Neo-Liberal Governmentality», *Economy and Society*, vol. 30, n.º 2 (mayo de 2001).

Leonard, Mark, *What Does China Think?*, Fourth Estate, 2008.

Leonard, Robert, *Von Neumann, Morgenstern and the Creation of Game Theory*, Cambridge University Press, 2010.

Levitt, Steven D., y Stephen J. Dubner, *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, William Morrow, 2006. [Hay trad. cast.: *Freakonomics. Un economista políticamente incorrecto explica el lado oculto de lo que nos afecta*, Barcelona, Ediciones B, 2006, trad. de Andrea Montero Cusset].

Lewis, Michael, «Wall Street on the Tundra», *Vanity Fair*, 14 de diciembre de 2009.

Lucas, Robert, «In Defence of the Dismal Science», *The Economist*, 6 de agosto de 2009.

Mandeville, Bernard de, *The Fable of the Bees and Other Writings*, Hackett Publishing, 1997 (1.ª ed.: 1714). [Hay trad. cast.: *La fábula de las abejas, o los vicios privados hacen la prosperidad pública*, Madrid, FCE de España, 2004, trad. de José Ferrater Mora].

Marglin, Stephen A., *The Dismal Science. How Thinking Like an Economist Undermines Community*, Harvard University Press, 2008.

- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Macmillan and Co., 1920. [Hay trad. cast.: *Principios de economía*, Madrid, Síntesis, 2006, trad. de Emilio de Figueroa].
- McCloskey, Deirdre, *If You're So Smart. The Narrative of Economic Expertise*, University of Chicago Press, 1992. [Hay trad. cast.: *Si eres tan listo. La narrativa de los expertos en economía*, Madrid, Alianza, 1993, trad. de Graciela Sylvestre].
- , *How to be Human. Though an Economist*, University of Michigan Press, 2000.
- Mencken, H. L., *A Little Book in C Major*, Kessinger Publishing, 2006.
- Mialon, Hugo, «The Economics of Faking Ecstasy», *Economic Inquiry*, vol. 50, n.º 1 (enero de 2012).
- Milne, A. A., *If I May*, Kessinger Publishing, 2004.
- Mincer, Jacob, «Investment in Human Capital and Personal Income Distribution», *Journal of Political Economy*, vol. 66, n.º 4 (agosto de 1958).
- , y Solomon Polachek, «Family Investment in Human Capital. Earnings of Women», en *Studies in Labor Supply. Collected Essays of Jacob Mincer*, vol. 2, Edward Elgar Publishing, 1992.
- Moberg, Åsa, *Hon var ingen Florence Nightingale: manniskan bakom myten*, Natur & Kultur, 2007.
- Mount, Ferdinand, *The New Few, or a Very British Oligarchy. Power and Inequality in Britain Now*, Simon Schuster, 2012.
- Mueser, Peter, «Discrimination», en John Eatwell y Murray Milgate, *The New Palgrave. A Dictionary in Economics*, vol. 1, Stockton,

1987.

Nelson, Robert H., *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*, Rowman y Littlefield Publishers, 1993.

—, *Economics As Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, Pennsylvania State University Press, 2002.

Newman, Karen, *Fetal Positions. Individualism, Science, Visuality*, Stanford University Press, 1996.

Office for National Statistics (ONS). First ONS Annual Experimental Subjective Well-being Results, Swansea, ONS, 2012.

Östling, Robert, *Beteendeekonomi och konsumentpolitik*, Ministerio de Integración e Igualdad de Suecia, 2009.

Pateman, Carole, «The Patriarchal Welfare State», en Joan Landes, ed., *Feminism, The Public and the Private. Oxford Readings in Feminism*, Oxford University Press, 1998.

Pearson, Matthew, y Burkhard Schipper, «Menstrual Cycle and Competitive Bidding», *Games and Economic Behaviour*, vol. 78 (marzo de 2013), pp. 1-20.

Persky, Joseph, «Retrospectives. The Ethology of *Homo Economicus*», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n.º 2 (1995).

Phillipson, Nicholas, *Adam Smith. An Enlightened Life*, Yale University Press, 2010.

Poundstone, William, *Prisoner's Dilemma. John von Neumann, Game Theory, and the Puzzle of the Bomb*, Oxford University Press, 1992. [Hay trad. cast.: *El dilema del prisionero. John von*

Neumann, la teoría de juegos y la bomba, Madrid, Alianza, 1995, trad. de Daniel Manzanares].

Read, Jason, *A Genealogy of Homo-Economicus. Neoliberalism and the Production of Subjectivity*, Foucault Studies, n.º 6, 2009.

Reich, Robert B., *The Next American Frontier*, Crown, 1983.

Reinhart, Carmen M., y Kenneth S. Rogoff, *This Time Is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, 2011. [Hay trad. cast.: *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2011, trad. de Óscar Figueroa].

Rhodes, Richard, *The Making of the Atomic Bomb*, Simon & Schuster, 1987.

Robbins, Lionel, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2.^a ed. rev., Macmillan & Co., 1945 [Hay trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Madrid, Bubok Publishing, 2012].

Rothkopf, David, *Superclass. The Global Power Elite and the World They Are Making*, Farrar, Straus and Giroux, 2008. [Hay trad. cast.: *El club de los elegidos. Cómo la élite del poder global gobierna el mundo*, Barcelona, Tendencias, 2008, trad. de María Eugenia Villegas Lambert].

Schwartz, Barry, «Money for Nothing», *The New York Times*, 2 de julio de 2007.

Sen, Amartya, «More than 100 Million Women are Missing», *New York Review of Books*, 20 de diciembre de 1990.

—, «Rational Fools. A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory», en Jane J. Manbridge, *Beyond Self-Interest*,

University of Chicago Press, 1990.

Senior, Nassau, *An Outline of the Science of Political Economy*, Augustus M. Kelley, 1965. [Hay trad. cast.: *Economía política*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 2014, trad. de María Méndez Picazo].

Simmel, Georg, *The Philosophy of Money*, Routledge, 2004. [Hay trad. cast.: *Filosofía del dinero*, Granada, Comares, 2003, trad. de José Luis Monereo Pérez].

Smeaton D., S. Vergeris y M. Sahin-Dikmen, *Older Workers. Employment Preferences, Barriers and Solutions*, Equality and Human Rights Commission, Research Report 43, 2009.

Smith, Adam, *The Wealth of Nations*, *Encyclopædia Britannica*, Great Books, 1952 (1.^a ed.: 1776). [Hay trad. cast.: *La riqueza de las naciones*, Barcelona, Folio, 1997, trad. de José Alonso Ortiz].

Smith, Vernon L., *Bargaining and Market Behavior Essays in Experimental Economics*, Cambridge University Press, 2000.

Smithers, Andrew, *Wall Street Revalued. Imperfect Markets and Inept Central Bankers*, John Wiley and Sons, 2009.

Soros, George, *The Alchemy of Finance. Reading the Mind of the Market*, Wiley, 1994.

Statistics Sweden, «Pay Differentials between Women and Men in Sweden», *Information on Education and the Labour Market 2004*, p. 2.

Stevenson, Betsey, y Justin Wolfers, «The Paradox of Declining Female Happiness», *American Economic Journal. Economic Policy*, vol. 1, n.º 2 (2009).

Stigler, G. J., «Smith's Travels on the Ship of State», *History of Political Economy*, vol. 3, n.º 2 (1971).

Stiglitz, Joseph E., *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton and Company, 2003. [Hay trad. cast.: *El malestar en la globalización*, Barcelona, Taurus, 2003, trad. de Carlos Rodríguez Braun].

—, «Of the 1%, By the 1%, For the 1%», *Vanity Fair*, mayo de 2011.

Stockman, David, *The Triumph of Politics. Why The Reagan Revolution Failed*, Harper and Row, 1986. [Hay trad. cast.: *El triunfo de la política. Por qué fracasó la revolución de Reagan*, Barcelona, Grijalbo, 1986, trad. de J. A. Bravo].

Szuchman, Paula, y Jenny Anderson, *Spousonomics. Using Economics to Master Love, Marriage, and Dirty Dishes*, Random House, 2011. [Hay trad. cast.: *El negocio del matrimonio. Cómo aplicar los principios de la economía al amor, el sexo, los hijos y... los platos sucios*, Barcelona, Urano, 2011, trad. de María Isabel Sánchez].

Taylor, Mark C., *Confidence Games. Money and Markets in a World without Redemption*, University of Chicago Press, 2008.

The Economist, «Special Report on the Global Housing Boom», 18 de junio de 2005.

Thompson, Donald N., *The \$12 Million Stuffed Shark. The Curious Economics of Contemporary Art*, Palgrave Macmillan, 2008. [Hay trad. cast.: *El tiburón de 12 millones de dólares. La curiosa economía del arte contemporáneo*, Barcelona, Ariel, 2009].

Thorp, Edward O., *Beat the Dealer. A Winning Strategy for the Game of Twenty-One*, Vintage, 1966.

—, *Beat the Market. A Scientific Stock Market System*, Random House, 1967.

United Nations Publications, *The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2005.

Varia, Nisha, «Globalization Comes Home. Protecting Migrant Domestic Workers' Rights», *Human Rights Watch World Report 2007*, www.hrw.org

Walsh, Bryan, «E-Waste Not», *Time Magazine*, 8 de enero de 2009.

Wanniski, Jude, *The Way the World Works*, Gateway Editions, 1998.

Waring, Marilyn, *Counting for Nothing. What Men Value and What Women are Worth*, University of Toronto Press, 1999. [Hay trad. cast.: *Si las mujeres contaran*, Madrid, Vindicación Feminista Publicaciones, 1994, trad. de Ana María Apreda].

Weatherford, Jack, *The History of Money*, Three Rivers Press, 1998. [Hay trad. cast.: *La historia del dinero. De la piedra arenisca al ciberespacio*, Barcelona, Andrés Bello, 1998, trad. de Jaime Collyer].

West, Rebecca, *The Young Rebecca. Writings of Rebecca West, 1911-17*, selección de Jane Marcus, Indiana University Press, 1989.

Wolf, Alison, *The XX Factor. How Working Women Are Creating A New Society*, Profile Books, 2013.



Katrine Linda Mathilda Kielos (Lund, Suecia, 1983). Conocida como Katrine Marçal, es una escritora y periodista sueca. Es la jefa de opinión de *Aftonbladet*, el principal periódico de Suecia, donde escribe sobre política, economía y feminismo. Vive en Londres.

Se graduó en la Universidad de Uppsala. También escribió para Dagens Arena y fue escritora freelance en las páginas de cultura del periódico *Expressen*.

Notas

[1] Lagarde, 2010. <<

[2] Croson y Gneezy, 2009. <<

[3] Pearson y Schipper, 2013. <<

[4] Booth, Cardona-Sosac y Nolena, 2014. <<

[5] Wolf, 2013, cap. 2. <<

[6] En Suecia, el salario medio de una mujer es un 17 por ciento inferior al de un hombre. La diferencia se ha mantenido más o menos igual durante los últimos veinte años. Véase Statistics Sweden, 2004. <<

[7] En el ranking de países ordenados según el porcentaje de mujeres que ocupan puestos de responsabilidad empresarial, Suecia ocupa el vigésimo quinto lugar; Finlandia, el decimotercero y Dinamarca, el trigésimo séptimo. Véase *Grant Thornton International Business Report 2012*. <<

[8] McCloskey, 2000, p. 13. <<

[9] Edgeworth, 1967, p. 16. <<

[¹⁰] Stigler, 1971, p. 265. <<

[¹¹] Véase el Prólogo de Freakonomics. (Levitt y Dubner, 2006). <<

[12] La expresión «mano invisible» aparece una sola vez en La riqueza de las naciones, referida a las restricciones a la importación (véase el libro IV, cap. 2). <<

[13] Cita atribuida a Newton, que aparece por primera vez en la obra de Henry Richard Fox Bourne *The Romance of Trade*, 1871. <<

[14] Véase, por ejemplo, Davis, 2003. <<

[15] Citado, entre otros, en Hawking, 1993, p. 113. <<

[16] Robbins, 1945, p. 1. <<

[17] «There is no alternative» (abreviado en el acrónimo TINA) es un eslogan político empleado a menudo por Margaret Thatcher cuando era primera ministra del Reino Unido. <<

[18] Se estima que Richard S. Fuld Jr., director gerente de Lehman Brothers, ganó 500 millones de dólares entre 2000 y 2007. Véase también Bebchuk, Cohen y Spamann, 2010. <<

[19] Este es aproximadamente el salario mínimo de las enfermeras en Suecia. <<

[20] Phillipson, 2010. <<

[21] Sobre el trabajo femenino en el cómputo del PIB, véase Waring, 1999. <<

[22] Beauvoir, 1949. <<

[23] Folbre, 2001. <<

[24] Milne, 2004, pp. 14-16. <<

[25] Véase, por ejemplo, Grapard y Hewitson, 2011. <<

[26] Defoe, 1992. <<

[27] Joyce, 1964, pp. 24-25. <<

[28] Para una definición del concepto, véase por ejemplo Marshall, 1920, libro V, cap. V. <<

[29] Fue John Stuart Mill el que utilizó por primera vez el término «hombre económico». Aunque el concepto se asocia con los pensadores del siglo XVIII, como Adam Smith, no empezó a usarse ampliamente hasta el siglo XIX. Más sobre el Homo economicus en Persky, 1995. <<

[30] Mandeville, 1997. <<

[31] Citado en Nelson, 2002, p. 301. <<

[32] Folbre, 2010. <<

[33] West, 1989, p. 219. <<

[34] El economista británico Nassau Senior (1790-1864) es uno de los principales responsables de esta idea. Véase, por ejemplo, Senior, 1965. <<

[35] Véase, por ejemplo, Becker, 1978. <<

[36] Foucault, 2010. <<

[37] Citado en Hewitson, 1999, p. 130. <<

[38] Véase Mincer y Polachek, 1992. Aunque Jacob Mincer desarrolló la mayor parte de su actividad en la Universidad de Columbia, su nombre se asocia sobre todo a la Escuela de Chicago, principalmente debido a sus teorías sobre el capital humano, que utilizó para explicar las diferencias salariales antes que Gary Becker y T. W. Schultz. <<

[39] Esta es la teoría del capital humano introducida por Jacob Mincer. <<

[40] Hewitson, 1999, p. 50. <<

[41] Becker, 1957. <<

[42] Arrow, 1972, y Mueser, 1987. <<

[43] Becker, 1995. <<

[44] Véase, por ejemplo, Becker, 1991, p. 37. <<

[45] Kipnis, 2006, pp. 81-122. <<

[46] Angier, 2000, p. 58. <<

[47] Citado en Brockway, 1996, p. 10. <<

[48] Keynes, 1963. <<

[49] Si la producción y el consumo per cápita crece un 2 por ciento cada año, cada treinta y cinco años se duplicará. Al cabo de aproximadamente un siglo (103 años y medio), el consumo y los ingresos se habrán multiplicado por ocho; y al cabo de otros treinta y cinco años, por dieciséis. <<

[50] Citado en Marglin, 2008, p. 4. <<

[51] Keynes, 1963, p. 374. <<

[52] Consúltense las estadísticas en:
[hdata.worldbank.org/country/china](https://data.worldbank.org/country/china) <<

[53] Hamermesh y Soss, 1974. <<

[54] Mialon, 2012. <<

[55] Galenson, 2006. <<

[56] Véase, por ejemplo, Thompson, 2008. <<

[57] Citado en The New York Times, 4 de agosto de 2008. <<

[58] Véase, por ejemplo, The World Fact Book en www.cia.gov <<

[59] Consúltense las estadísticas en la página web del Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA), www.unfpa.org <<

[60] Sen, 1990. <<

[61] Consúltense las estadísticas en la página web de las Naciones Unidas, www.un.org <<

[62] Stiglitz, 2011. <<

[63] Center on Juvenile and Criminal Justice, 1996. <<

[64] Citado en The Economist, 8 de febrero de 1992. <<

[65] Más sobre el informe Summers en Marglin, 2008. <<

[66] Citado en Jensen, 2002, p. 124. <<

[67] Walsh, 2009. <<

[68] Citado en Kipnis, 2006, p. 34. <<

[69] La frase suele atribuirse a la feminista estadounidense Gloria Steinem, que la pronunció en varias ocasiones. <<

[70] Barker y Feiner, 2004, p. 123. <<

[71] Varia, 2007. <<

[72] Hochschild, 2000. <<

[73] Kingma, 2007. <<

[74] Waring, 1999. <<

[75] *Human Development Report*, 1999, p. 78. <<

[76] Para profundizar en esta cuestión, véase Folbre, 2002, p. 67. <<

[77] El primer porcentaje supone un total de 284 900 millones de dólares. El segundo, 318 800 millones. Véase, por ejemplo, Hamdad, 2003. <<

[78] Esta frase es utilizada por la economista feminista australiana Gillian J. Hewitson para describir la estrategia consistente en incorporar a las mujeres a una disciplina preexistente, sin hacer cambios en ella. v. Hewitson, 1999, p. 37. <<

[79] Más información sobre la vida de Friedan en Hennessee, 1999.

<<

[80] Citado en Fox, 2006. <<

[81] Stevenson y Wolfers, 2009. <<

[82] Véase, por ejemplo, Leonard, 2010. <<

[83] Véase Poundstone, 1992, p. 66. <<

[84] Véase Rhodes, 1987, p. 628. <<

[85]

Aumann,

2005.

http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2005/aumann-lecture.pdf. <<

[86] Se dice que John von Neumann inspiró el personaje del doctor Strangelove en la comedia de Stanley Kubrick *¿Teléfono rojo? Volamos hacia Moscú* (1964). <<

[87] Véase, por ejemplo, Taylor, 2004, pp. 142-172. <<

[88] Murray Gell-Mann, citado en Grazzini, 2009, p. 2. <<

[89] Citado en Taylor, 2004, p. 174. <<

[90] Taylor, 2004, pp. 244-248. <<

[91] La afirmación se ha atribuido unas veces a Larry Summers y otras a Robert Shiller; véase, por ejemplo, el prólogo de Jeremy Grantham a Smithers, 2009. <<

[92] Soros, 1994. <<

[93] Más sobre la temática económica de Fausto en Binswanger, 1994. <<

[94] Para un análisis más profundo de esta idea, véase por ejemplo Weatherford, 1998. <<

[95] Buckley, 2000, pp. 536-538. <<

[96] *The Economist*, 2005. <<

[97] Galbraith, 1994, p. 28. <<

[98] Más sobre las burbujas financieras en Kindleberger, 2000. <<

[99] Gordon Gekko en la película *Wall Street* (1987). <<

[100] Grant y Mackenzie, 2010. <<

[¹⁰¹] El testimonio puede leerse en www.pbs.org. Sin embargo, a juzgar por sus artículos en el Financial Times, Greenspan no ha abandonado su ideología. En el número del 29 de marzo de 2011 escribió: «Los mercados competitivos de hoy en día, queramos o no reconocerlo, son impulsados por una versión internacional de la mano invisible de Adam Smith que se muestra irremediablemente opaca. Con excepciones notoriamente raras (la crisis de 2008, por ejemplo), la mano invisible global ha creado tipos de cambio, tipos de interés, precios y salarios relativamente estables». <<

[102] Kahneman y Tversky, 1979. <<

[103] Tversky falleció en 1996; de lo contrario, también habría recibido el Premio Nobel. <<

[104] Sobre esta argumentación, véase el cap. 2 de Smith, 2000, así como Aktipis y Kurzban en Koppl, 2005. <<

[105] Akerlof y Shiller, 2009. <<

[106] Bereby-Meyer y Fisk, 2009. <<

[107] Sen, 1990, p. 35. <<

[108] Friedman, 1953. <<

[109] En *US News and World Report*, 7 de marzo de 1988, p. 64. Sin embargo, no está claro que la frase sea realmente de Galbraith. <<

[110] Lucas, 2009. <<

[¹¹¹] Stiglitz, 2003, pp. 133-166. <<

[112] Tomado de un artículo de Amanda Friedman publicado en el *Chicago Daily Observer*, 30 de enero de 2010. <<

[113] Para explicaciones racionales de la locura véase Caplan, 2005.

<<

[¹¹⁴] Más sobre esta cuestión en Taylor, 2009, p. 69. <<

[115] Ehrenreich, 2008. <<

[116] Gneezy y Rustichini, 2000. <<

[¹¹⁷] Banerjee y Duflo, 2011, pp. 57-70. <<

[118] Schwartz, 2007. <<

[¹¹⁹] Folbre, 2001, pp. 22-23. <<

[¹²⁰] Más sobre esta dicotomía en Folbre y Nelson, 2000. <<

[¹²¹] En *Counsels and Maxims*, vol. 2, cap. 26, § 320, trad. de T. Bailey Saunders [hay trad. cast.: *Parerga y paralipomena II*, trad. de Pilar López de Santa María, Madrid, Trotta, 2009, p. 601]. <<

[122] Sobre Florence Nightingale, véase Moberg, 2007. <<

[123] Agence France-Presse, 2005. <<

[124] El pronóstico de la Oficina Central de Estadística sueca (Statistiska centralbyrå, SCB) se refiere a 130 000 cuidadores profesionales: enfermeros, auxiliares de enfermería, etcétera. La razón estriba en el porcentaje cada vez mayor de personas de edad avanzada en la pirámide de población, junto con un escaso interés en la formación de profesionales especializados en el cuidado de los demás y la atención a la dependencia. Véase www.scb.se <<

[125] Sobre la parte correspondiente a China, véase Leonard, 2008.

<<

[126] Johnson, 2011. <<

[127] Citado por Douglas Keay en *Woman's Own*, 31 de octubre de 1987. <<

[128] Chait, 2007. <<

[129] Stockman, 1986, p. 13. <<

[130] Harvey, 2007, p. 16. <<

[131] V. Mount, 2012, p. 3. <<

[132] Cowen, 2011. <<

[133] *United Nations Publications*, 2005. <<

[134] Rothkopf, 2008, p. 94. <<

[135] V. Wolf, 2013, p. 141. <<

[136] Según la lista Forbes del año 2009. <<

[137] V. Edlund y Kopczuk, 2009. <<

[138] Concepto acuñado por Reich, 1983. <<

[139] Según el llamado «indicador de MBA de Harvard» del año 2009, recopilado por Soifer Consulting. <<

[140] Krugman, 2000. <<

[¹⁴¹] La cita procede de la obra teatral *L'alouette (La alondra)*, 1953.

<<

[142] Sobre la información correspondiente a Dubai, véase Davis y Monk, 2007. <<

[143] Brown, 2008. <<

[144] Foucault, 2010. <<

[145] Extraído de una entrevista con Ronald Butt en *The Sunday Times*, 3 de mayo de 1981. <<

[146] Las ideas relativas al concepto de alienación y al capital humano están basadas en Read, 2009. <<

[147] Mincer, 1958. <<

[148] Becker, 1992, p. 43. <<

[149] Lemke, 2001. <<

[150] Las ideas relativas al individualismo y a las imágenes de Lennart Nilsson están basadas en Newman, 1996. <<

[¹⁵¹] Más sobre la economía conductual en Östling, 2009. <<

[152] Franklin, 1991. <<

[153] Held, 1990. <<

[154] Esta cuestión se halla formulada desde otra perspectiva y con otras conclusiones en Feiner, 2003. <<

[155] Para más información acerca de los puntos de vista sobre el sexo y el género en que se basan las ideas de este capítulo, véase, por ejemplo, Hewitson, 1999, pp. 108-138. <<

[156] Citado en Graycar y Morgan, 1990. <<

[157] Extraído del poema «Al atardecer refresca el día», 1916 [trad. al cast. de Renato Sandoval e Irma Síltanen, en *Virgen moderna. Poesía completa*, Lima, 1999]. <<

[158] Véase también Feiner, 1999. <<

[159] Citado como epígrafe en Folbre, 2010: «Mucho tiempo después, Edipo, viejo y ciego, recorrió / los caminos. Sintió un olor familiar. Era / la Esfinge. Edipo dijo: “Quiero hacer una pregunta. / ¿Por qué no reconocí a mi madre?”. “Diste la / respuesta equivocada”, dijo la Esfinge. “Era la / única respuesta acertada”, respondió Edipo. “No”, / dijo ella. “Cuando pregunté, qué camina en cuatro patas a la / mañana, dos al mediodía y tres al ocaso, contestaste / el Hombre. No dijiste nada sobre la mujer.” / “Cuando dices Hombre”, replicó Edipo, “incluyes a las / mujeres también. Todos lo saben”. Ella dijo: “Eso es / lo que tú crees”». [Trad. al cast. de Diana Bellessi, en Seis poetas americanas. *Contéstame, baila mi danza*, Ediciones Último Reino, 1984]. <<

[160] Nelson, 1993. <<

[161] Mencken, 2006, p. 19. <<

[162] Lewis, 2009. <<

[163] Para más información sobre la relación entre Lao Zi y el feminismo, véase Chuan Xu, 2003. <<

[164] Robbins, 1945, p. 16. <<

[165] Ferber y Nelson, 1993, p. 26. <<

[166] Pateman, 1998. <<

[167] Extraído de *Ask The Awakened. The Negative Way*, Sentient Publications, 2003 [trad. al cast. de David González Raga en *La pura conciencia de ser*, de Ken Wilber, Kairós, 2006]. <<

[168] Las cifras proporcionadas por la Equality and Human Rights Commission británica (EHRC) indican que un 17 por ciento de las mujeres desempleadas dejaron su último trabajo para dedicarse al cuidado de otra persona, en comparación con tan solo un 1 por ciento de los hombres (véase Smeaton *et al.*, 2009). Esta disparidad se agudiza en el caso de las mujeres de bajos ingresos y cierta edad. <<

[169] Hay, no obstante, excepciones: Irlanda sigue teniendo la tasa de natalidad más alta de Europa a pesar de que aplica una política familiar tradicional. <<

[170] El «contrato de cero horas» (zero-hour contract) es una modalidad contractual, frecuente en el Reino Unido, en la que el empleador no garantiza al trabajador un mínimo de horas de trabajo y, por tanto, tampoco un salario mínimo. (*N. de la T.*). <<