

Título: La performatividad de la economía y la creación de sujetos económicos

Autor: Daniel Fridman

Doctor en Sociología, Universidad de Columbia (USA)

Licenciado en Sociología, UBA

Profesor Asistente, Departamento de Sociología, Universidad de Victoria (Canadá)

Correo: dfridman@uvic.ca

Ponencia presentada en las VII Jornadas de Sociología, Universidad Nacional de General Sarmiento

24 y 25 de Abril, 2012

Abstract:

Este trabajo examina un juego de mesa practicado por lectores de *best-sellers* de éxito financiero. *Cashflow* es un mercado ficticio, en el que los jugadores simulan comprar y vender activos para practicar y mejorar sus habilidades financieras, y prepararse para la 'libertad financiera'. Basado en observación etnográfica y entrevistas a jugadores en Argentina y Estados Unidos durante dos años, el trabajo se enfoca en cuatro temas: En primer lugar, el modo en el que el juego establece definiciones culturales acerca de 'ser rico'; segundo, siguiendo el concepto de performatividad de Michel Callon, se analiza la incorporación de herramientas de cálculo financiero; tercero, el trabajo de conocimiento y transformación interna de los participantes, a través del cual adecúan su tolerancia al riesgo y su identidad como 'inversores'. Finalmente, analizo el trabajo que los jugadores tienen que realizar para hacer concordar juego y realidad, lo que permite que una herramienta desarrollada en Estados Unidos se pueda usar en contextos económicos diferentes.

Introducción

Este trabajo analiza el *Cashflow*, un juego de mesa que practican los aficionados a los libros de autoayuda financiera. Estos aficionados juegan *Cashflow* para aprender sobre finanzas y mejorar sus habilidades técnicas, pero también para preparar su personalidad y temperamento para el desafío de alcanzar la ‘libertad financiera’. Juegan porque consideran que carecen de las herramientas y mentalidad necesaria para invertir en negocios, propiedades, o en la bolsa. *Cashflow*, como el famoso juego *Monopolio*, representa un mercado ficticio en el que los jugadores venden y compran activos con el objeto de obtener ganancias. Sin embargo, a diferencia del *Monopolio*, este juego es interpretado por los jugadores como una herramienta para prepararse para la movilidad financiera. Tanto jugadores como organizadores destacan que se trata de algo más que un juego y que debe tomarse muy en serio: “No es un juego. Es una herramienta para acondicionar la cabeza para las finanzas, la contabilidad y los negocios”, decía un organizador al presentar el juego. Una partida completa puede llegar a demandar varias horas y un esfuerzo significativo (que a veces incluye viajar a otras ciudades cuando no hay oportunidades de jugar más cerca). Una clara distinción entre jugar y practicar *Cashflow* puede verse en la introducción de un organizador a una sesión durante un fin de semana: “Calculo que todos los que están acá, ninguno está para matar la tarde del sábado. Están interesados en libertad financiera. Para matar el sábado hay un lugar espectacular donde se puede jugar al bridge o a las bochas. Matan la tarde del sábado y del domingo también”.

Para analizar esta práctica, me sirvo de dos universos teóricos: la literatura sobre performatividad de la economía y la literatura sobre gubernamentalidad. *Cashflow* es una instancia de *producción de sujetos económicos*, un proceso localizado en la intersección entre las preocupaciones teóricas de ambos universos (M. Callon y Muniesa, 2005, p 1232; Miller y Rose, 1990, pp 9–10).

Introducido originalmente por Michel Callon (1998, 2008), el concepto de performatividad implica que la ciencia económica no solamente estudia la economía sino que además la performa. Desde este punto de vista, los modelos económicos no son apenas un reflejo de una realidad que existe independiente de ellos, sino que tienen la capacidad de dar forma a la realidad, haciendo que se comporte del modo en que los modelos predicen. En este sentido, el *homo economicus* (o cualquier forma de acción económica que pueda ser modelizada teóricamente) no es ni una ocurrencia natural ni la ficción que los sociólogos han

combatido por décadas. Para Callon, el hecho de que el *homo economicus* no sea natural no significa que no exista. De hecho, puede ser producido. El rechazo de los sociólogos al *homo economicus* asumido por los economistas ha sido, según Callon, perjudicial, porque hizo que no prestaran atención a los procesos que formatean a los actores en el mercado, y que resultan en actores bastante parecidos a los que imaginan los economistas. El desafío no es probar que el *homo economicus* es una simplificación poco realista, sino comprender los procesos a través de los cuales los actores adquieren herramientas que los hacen más o menos parecidos a lo que los economistas asumen como una realidad.

Para Callon, el *homo economicus* es esencialmente una forma de calcular. Estos cálculos no consisten únicamente en procesos mentales, sino que involucran la colaboración entre humanos y objetos, ensambles que Callon llama *agencements* o agencias calculadoras. Fórmulas, herramientas de contabilidad, computadoras y otros dispositivos, así como varias ramas del conocimiento son conceptualizadas como prótesis a través de las cuales la gente se convierte en actores calculadores de mercado.

Por supuesto, los gurús financieros detrás de herramientas como el Cashflow no son economistas profesionales. El mismo Callon destaca la importancia para la idea de performatividad de formas de conocimiento que no puede clasificarse inmediatamente como ciencia económica. A estos expertos, Callon los llama ‘economistas-en-estado-salvaje’ en contraste con los economistas en laboratorio. Callon incluye en el *expertise* económico el conocimiento desarrollado por disciplinas afines, como el marketing, la contabilidad, la ingeniería, y otras profesiones vinculadas a la producción de mercados. Para Callon (2007, p 336), “una serie de profesiones, competencias y no-humanos son necesarios para que tenga éxito la ciencia económica académica. Cada una de ellas forma parte de la economía”. Los gurús financieros, junto con los recursos y las tecnologías que promueven, son parte de la red de agencias calculadoras que producen la acción económica. Puede que a simple vista sea difícil identificar a esos gurús con economistas ‘reales’, pero no son por eso menos reales. Puede que sean ignorados por los economistas profesionales, pero sus herramientas son utilizadas y sus ideas escuchadas por una audiencia masiva que difícilmente acceda a formas más legítimas de conocimiento económico.

El sujeto que este juego contribuye a producir no es exactamente el *homo economicus*, o mejor dicho no es *solamente* el *homo economicus*. Lo que la autoayuda financiera en general y el Cashflow en particular intentan producir es un sujeto que calcula

racionalmente, maximizando beneficios y minimizando costos considerando únicamente el interés individual. Pero va más allá. No adquieren cualquier prótesis, sino prótesis específicamente diseñadas para maximizar los beneficios obtenidos de inversiones financieras. El objetivo del juego es aprender a maximizar flujos continuos de efectivo obtenidos por actividades que no demanden trabajo.

Irónicamente, los jugadores de Cashflow implícitamente conciben a los sujetos económicos más cerca de la mirada de Callon que de la narrativa clásica de la ciencia económica. Saben que transformarse en actores económicos no es un punto de partida sino de llegada, un largo proceso de transformación. Y esta transformación no es nada fácil: los fans de la autoayuda financiera leen, asisten a seminarios, miran videos, buscan oportunidades de inversión, y finalmente se toman unas horas periódicamente para jugar Cashflow.

Por su parte, la literatura sobre gubernamentalidad se ha preocupado más explícitamente por la producción de sujetos, y también ha puesto especial atención en el cálculo y la contabilidad como modo de construir subjectividades. Según Peter Miller (2001, p 392), “la prácticas calculadoras de la contabilidad son intrínsecas y constitutivas de las relaciones sociales, más que secundarias y derivadas”. Las herramientas de cálculo constituyen sujetos: “las prácticas contables crean un modo particular de entender, representar y actuar sobre eventos y procesos” (Miller, 2001, p 393). A través del Cashflow, los jugadores tratan de adquirir herramientas de cálculo, principios y objetivos que deberían llevarlos al éxito financiero; al mismo tiempo, se producen a sí mismos como los sujetos calculadores y autónomos imaginados por el arte neoliberal de gobernar (Barry, Osborne, y Rose, 1996; Miller y Rose, 1990). Esta transformación no se produce “desde arriba”, sino que los participantes se someten a ella voluntariamente. Cashflow es una instancia de lo que Michel Foucault (1988, p 18) llamó tecnologías del yo. Durante el juego, los participantes evalúan y redefinen su yo financiero de modo de modificar sus actitudes hacia el éxito económico y trabajar sobre manifestaciones del yo (miedo, ansiedad, riesgo, esperanza, etc.) que dificultan o impiden su transformación. Los jugadores son activos participantes de su mutación en actores económicos competentes y se esfuerzan en que las nuevas prótesis de cálculo se adecúen correctamente al yo.

El contexto: el juego y los clubes

Este artículo se basa en dos años de trabajo etnográfico en clubes de Cashflow en Nueva York y Buenos Aires. En este período, jugué u observé 35 partidas en distintos

lugares. Cada juego puede extenderse entre dos y seis horas, de modo que presencié no menos de 100 horas de juego. Además, participé de las actividades de las que la sesión de Cashflow formaba parte y entrevisté a 50 jugadores u organizadores en ambos países. El juego fue creado por el autor estadounidense Robert Kiyosaki, posiblemente el gurú de autoayuda financiera más exitoso de la última década. Su libro más conocido es *Padre Rico Padre Pobre: Lo que los ricos enseñan a sus hijos sobre el dinero ¡Y la clase media no!* (R. T. Kiyosaki y Lechter, 2001). Su obra incluye más de 30 libros traducidos a decenas de idiomas, y dirigidos a hombres, mujeres, niños, y adolescentes. Kiyosaki ha sido casi continuamente protagonista de los rankings de best-sellers de la última década en Estados Unidos, Argentina, y otros países. Las variadas estimaciones oscilan entre los 10 y 26 millones de libros vendidos. Su compañía ofrece, además, seminarios, programas de TV, videos, y servicios de *coaching* financiero. Sus libros estimulan a sus lectores a superar las disposiciones individuales y de clase que les impiden hacerse ricos. También sugieren que el deseo de tener la seguridad que ofrece un trabajo en relación de dependencia debe ser reemplazado por la búsqueda de “libertad financiera”, y que el dinero debe trabajar en lugar de uno mismo.

Los grupos en los que participé en ambos países estaban formados por aficionados que establecieron comunidades online y organizan reuniones para jugar periódicamente. Participé en sesiones con uno o dos tableros, en espacios públicos como cafés o confiterías o espacios privados como departamentos u oficinas. Estos juegos son organizados informalmente a través de foros online y en general son gratis o muy baratos. Jugué también en sesiones más largas que formaban parte de seminarios de día completo organizados por un grupo más institucionalizado (Libertad Financiera Argentina). Estos seminarios son significativamente más caros (unos \$100-\$200) e incluyen disertantes sobre diversos temas financieros y motivacionales. Los juegos en estos eventos son más largos (unas 5 horas) y la cantidad de participantes oscila entre 50 y 70 (unos 10 o 12 tableros).

Dada la popularidad masiva de los libros de Kiyosaki tanto en Argentina como en EE.UU., los y las participantes son heterogéneos, aunque dentro de ciertos límites. La obra de Kiyosaki se dirige fundamentalmente a gente que trabaja en relación de dependencia. Una buena parte de los participantes se encuentran en esta situación y están siguiendo la sugerencia del autor de intentar convertirse en inversores o dueños de empresa. Pero no todos los participantes son asalariados. Mucha gente con ocupaciones más flexibles (pequeños empresarios, comerciantes, *freelancers*) también asisten a estos eventos. La gente que trabaja

en el negocio inmobiliario o en mercadeo en red también representa una proporción visible. Kiyosaki ofrece una narrativa alternativa sobre la movilidad ascendente, en la que la educación formal no es muy importante, dado que las habilidades necesarias para alcanzar la libertad financiera no se aprenden en el sistema educativo. Sin embargo, muchos participantes tienen estudios terciarios o universitarios, y son frecuentes algunas especialidades, como marketing, administración y publicidad (particularmente en Argentina). En pocas palabras, se puede decir que mientras es difícil encontrar aficionados muy ricos o muy pobres, no son homogéneos dentro de esos amplios márgenes. Los miembros de clubes de Cashflow son diversos también en cuanto a edad, desde estudiantes secundarios hasta gente semi-retirada, aunque la mayoría está entre los 20 y 45 años. A diferencia de los círculos expertos en finanzas, en los que la mayoría de varones es abrumadora (Abolafia, 2001, p 15; Czarniawska, 2005; Levin, 2001, p 117; Roth, 2003), quienes juegan Cashflow están distribuidos de modo más parejo, aunque en la mayoría de las actividades hay un poco más de hombres que mujeres. También es común ver parejas asistiendo juntas a juegos.¹ En Nueva York, la distribución étnica es también diversa, representando más o menos la población de la ciudad.

Adquiriendo definiciones y objetivos

Cada regla y cada instancia del juego provee definiciones sobre cuáles deberían ser los objetivos de las personas en su vida financiera. La estructura básica del tablero implica una visión dualista que es central en los libros de Kiyosaki: que hay una diferencia sustancial, tanto en lo cognitivo como en el carácter, entre los ricos y todos los demás. El tablero tiene entonces dos pistas: la carrera de la rata y la vía rápida. El juego comienza en la carrera de la rata, y sólo cuando los rendimientos de las inversiones de un jugador (llamados ‘ingresos pasivos’) superan sus gastos mensuales, éste puede saltar a la vía rápida, en donde invierten los ricos. A diferencia de los juegos de mesa tradicionales, la carrera de la rata es un círculo cerrado, y representa la rueda en la que los roedores corren sin moverse de su posición. Esta imagen representa a los pobres y la clase media, quienes para Kiyosaki por mucho que trabajen, nunca cambian su posición financiera. Esta imagen se aplica, por ejemplo, a las dificultades típicas de los sectores medios, para quienes un aumento en sus ingresos generalmente implica el mejoramiento del estilo de vida, lo que conlleva más gastos, mayores

¹ A pesar de que la mayoría de los recursos de autoayuda financiera asume una audiencia de hombres, existen cada vez más libros dirigidos a mujeres. Esta literatura está siendo traducida y publicada en Argentina lentamente, pero está mucho más extendida y establecida en los Estados Unidos. Véase, por ejemplo, Kim Kiyosaki (2006), Orman (2007), Bach (2002) y Chatzky (2006).

obligaciones por deudas y nuevas necesidades. La rata tiene un poderoso significado en el mundo de la autoayuda financiera. El tablero, por ejemplo, contiene varias imágenes de ratas identificadas con distintas profesiones. En el centro del tablero hay un dibujo de una rata vestida con una bata de millonario, ostentando un manojo de billetes. La “carrera de la rata” es una metáfora simple pero efectiva. Todos en este universo saben qué significa ‘salir de la carrera de la rata’, tanto en el juego como fuera del juego: que todos los gastos mensuales estén cubiertos por ingresos que no demanden trabajo. Esa es la definición de ‘libertad financiera’.

Jugando Cashflow, los participantes se dan cuenta rápidamente de que tener mucho dinero no es lo mismo que tener libertad financiera, la cual representa una situación específica: cuando los ingresos pasivos son suficientes para mantener el nivel de gastos usual sin necesidad de trabajar. El proyecto de la autoayuda financiera no comienza con el ‘cómo’, con la técnica, sino con el ‘qué’, con los objetivos. Los aficionados aprenden rápidamente que su meta es muy específica, y que no depende de una cantidad predeterminada de dinero. Para quienes suponían que todo se trataba de acumular dinero, esto significa reconfigurar los objetivos:

“Qué bueno, qué importante es poner 1.300 y que se me catapulte a 90.000. Ahora eso tampoco indica libertad financiera. 90.000 es el paso previo que yo tengo que tener para poder empezar a invertir en un gran negocio, un edificio, algo que te saque de la carrera de la rata. El juego se llama Cashflow, flujo de efectivo. Entonces, esto es una de las primeras cosas que ustedes tienen que entender. Ustedes tienen que generar efectivo para generar una cuenta de inversiones, y con esa cuenta de inversiones, poder empezar a operar, comprar activos que le generen ingresos. Lo que muestra el juego en su desarrollo es eso”,

decía un coordinador al terminar un juego de varias horas. Dado que la libertad financiera (o dejar la carrera de la rata) se alcanza cuando el ingreso pasivo supera a los gastos, suele ser más fácil llegar a esta instancia cuando al inicio del juego se recibe (al azar) una profesión de menor salario, porque estas profesiones tienen también gastos menores. Esto transmite la idea de que no es necesario tener muchísimo dinero para ser financieramente libre. Como dice otro organizador:

“Esto es importante entender: para salir de la carrera de la rata no es necesario que los ingresos pasivos sean millones, o decenas o centenas de miles. ¿Por qué? Porque Kiyosaki dice que aquella persona que tiene la inteligencia para jugar el juego del dinero y ganarlo, no importa si es una persona muy acaudalada o en el caso del juego, las profesiones que tienen mayor cantidad de ingreso. No importa, el tema es saber la

situación en la que se encuentra. Si recibe ingreso pasivo por bienes raíces o lo que sea, esa persona tiene la inteligencia financiera como para hacer grandes negocios”.

Una de las ideas fundamentales que el juego transmite es que el volumen de dinero no garantiza ‘inteligencia financiera’, y que los jugadores deben concentrarse en esto último. La carrera de la rata establece un mecanismo que los jugadores luego buscan replicar en sus vidas financieras. En sus libros, Kiyosaki dice que la gente no debe abandonar sus trabajos para comenzar a invertir de inmediato, sino que tienen que planear sus vidas con el objetivo de la libertad financiera. El juego muestra vívidamente lo que esto significa en la práctica. Con el pequeño ahorro que un trabajador puede alcanzar mensualmente, uno debe intentar invertir en pequeños negocios para agrandar el patrimonio, en lugar de dilapidarlos en gastos comunes. Cuando los activos suben de valor, muchas veces es necesario venderlos para acrecentar el capital, y de ese modo tener los medios para reinvertir en negocios más grandes, los que finalmente se convertirán en flujo de efectivo (cashflow) que garantizará la libertad financiera. En ese punto, es posible vivir sin trabajar.

Adquiriendo herramientas de cálculo

En esta sección, quisiera enfocarme en lo que Michel Callon llama la “realidad material del cálculo”. En la última década, los científicos sociales que estudian el mundo de las finanzas se inspiraron en los estudios de la ciencia y la tecnología, y abordaron el mundo financiero concentrándose en la materialidad del cálculo. El cálculo financiero, ya sea en el nivel de los derivados financieros o en el más básico de los inversores populares, es un logro garantizado por diversos dispositivos. Como enfatiza Donald MacKenzie (2009, p 3), “las propiedades de los artefactos, sistemas tecnológicos, herramientas conceptuales, etc. no son ‘detalles’ que el análisis sociológico debe dejar de lado: cualquier análisis completo debe incorporarlas”. El “equipamiento” utilizado en el Cashflow contribuye a dar forma a los cálculos de los jugadores, tanto en el juego como en sus vidas diarias. Los jugadores aprenden sutilezas técnicas sobre contabilidad, inversiones, calcular retornos y distinguir varias formas de ingresos, gastos, activos y pasivos.

Al comenzar el juego, cada jugador recibe una tarjeta de profesión al azar y copia la información en su propio *formulario de ingresos*, el cual modifica a lo largo del juego, a medida que cambia el flujo de efectivo y gastos mensuales por acciones, propiedades y negocios. Este formulario es el elemento más importante del juego. Los jugadores novatos se lo llevan a sus casas para completarlo con su propia información financiera.

Además del formulario de ingresos, los jugadores tienen también una *hoja de balance*, en la que llevan la cuenta de cuánto dinero tienen (el juego original contiene billetes, pero casi siempre se reemplazan por la hoja de balance para agilizarlo). La hoja de balance es un instrumento muy distinto del formulario de ingresos. Tarjetas como ‘Capricho’, por ejemplo, que fuerzan al jugador a comprar un bien de consumo, afectan sólo el capital acumulado y no cambian la hoja de balance. En cambio, cuando uno cae en el casillero de *bebé*, debe modificar el gasto mensual en el formulario de ingresos, sin afectar la hoja de balance. La diferencia entre estos dos instrumentos es paralela a la diferencia entre *flujo de efectivo* y *capital* y a la diferencia entre la libertad financiera y simplemente tener una fortuna. De este modo, la distinción entre dos instrumentos técnicos refuerza las definiciones centrales sobre éxito financiero que presenté en la sección anterior.

Otra diferencia establecida por los materiales del juego es la que hay entre activos y pasivos. Según Santiago (35):

“Y, desde el principio el tipo te dice que un activo no es lo que vos tenés sino lo que te genera dinero. Ya partiendo de la primer página ya te cambió la idea de, ‘¿Cómo? Pero escucháme, si en la secundaria me dijeron que una casa es un activo’. Pero tu casa no te da dinero, cuando estás en tu casa tenés que pagar impuestos de acá, la luz, el gas, el agua, no es un activo; activo para el tipo es lo que te genera dinero, algo que vos comprás y te da dinero, ¿entendés? Y pasivo es lo que te saca dinero del bolsillo.”

Esta simple distinción, que mueve ciertos bienes de una columna a otra, tiene un impacto en cómo los jugadores piensan sus gastos. Cada desembolso (tanto en el juego como en sus verdaderas finanzas) se clasifica según esta categorización. La mayoría de los jugadores que conocí ven esto como uno de los grandes secretos que la mayoría de la gente desconoce (como la idea de que la vivienda propia no es realmente un activo). Poner las cosas en la columna correcta es para Martín (31) uno de los aspectos centrales en los que el juego le modificó sus ‘prótesis’:

“Yo soy una persona muy ordenada, en general... soy muy perfeccionista... y me pasaba que yo ordenaba mi finanzas, pero tal vez no tenía una columna de activos... La estoy buscando pero nunca la puse... y ahora el hecho de verlo, de tener ingreso activo y pasivo... vez, aprendí eso, que me di cuenta que relacioné el juego con cómo soy en la vida real... y que capaz lo que me faltaba era meter esa columna, que ahora la tengo, de ingreso pasivo... y romperme los cuernos de cómo generarlo. Que, que es una boludez... de verlo solo yo dije ‘¡Claro!’”

Este fragmento resume la importancia de la “realidad material del cálculo, que involucra números, medios escritos, e inscripciones” (Michel Callon, 1998, p 4, 2008, p 15) en la configuración de sujetos económicos e ilustra el efecto de un instrumento como el Cashflow. Al transportar una columna del juego a sus finanzas, Martín incorporó una prótesis calculadora que va a conducir su generación de ingreso. Una aparentemente simple herramienta contable, la columna de ingreso pasivo, da forma a un sujeto que enmarca la economía en términos de adquirir ingreso generado por activos financieros en lugar del propio trabajo.

Conociendo el yo financiero

Los jugadores no sólo aprenden qué significa ser exitoso en lo financiero y las herramientas técnicas necesarias para tal proyecto, sino que además examinan su carácter para descubrir qué puede fomentar o limitar sus chances de alcanzar la libertad financiera. Convertirse en económicamente competentes es para ellos un proceso de mejoramiento personal.

La libertad financiera parece a simple vista una condición matemática, una ecuación. Sin embargo, también es vista como una mentalidad, una condición del yo. La célebre asesora financiera y autora Suze Orman, por ejemplo, define la libertad financiera como “cuando uno tiene poder sobre sus miedos y ansiedades y no viceversa” (Orman, 1997, p 2). Jugar Cashflow no es sólo un entrenamiento técnico, sino una especie de terapia del yo, una práctica del yo (Foucault, 1990) con el objeto de perder el miedo y desear genuinamente la libertad financiera. Aprender técnicas contables en el juego es al mismo tiempo un modo de derrotar el yo conformista que busca la seguridad de un salario y reemplazarlo por un yo emprendedor que esté listo para correr los riesgos que la libertad requiere.²

Consistentemente escuché a jugadores y organizadores decir que uno no juega Cashflow para ganarle a los otros participantes, sino que en realidad uno juega contra sí mismo. Los jugadores exploran por qué están en la posición financiera en la que están, y qué pueden cambiar internamente para poder avanzar. El sociólogo Paul DiMaggio recuperó recientemente la idea casi olvidada de J.M. Keynes de ‘espíritus animales’, “los estados emocionales que dan forma a la conducta económica más allá de lo que los modelos puramente cognitivos y racionales nos harían esperar” (DiMaggio, 2002, p 79). Mientras que estos estados emocionales son en general vistos como un obstáculo para una acción

² Por razones de espacio, no detallo aquí la literatura sobre gubernamentalidad de la que tomo la idea de yo emprendedor (véase Barry, Osborne, y Rose, 1996; Binkley, 2009; Burrows, 1991; Foucault, 2008; Miller y Rose, 2008; Rose, O’Malley, y Valverde, 2006).

económica adecuada y efectiva, en el Cashflow y en la autoayuda financiera en general son nada menos que lo que hace posible la acción. El juego estimula a los jugadores a lidiar con sus miedos internos y sus instintos en torno al dinero y el riesgo. Exploran su yo para juzgar si podrán convertirse en inversores que no sólo sepan evaluar racionalmente una oportunidad, sino tener las agallas para derrotar el miedo y animarse.

En la práctica, los jugadores usan el Cashflow tanto para conocer su yo financiero como para desarrollar nuevas identidades. Ramiro, un organizador de juegos en Buenos Aires, suele recomendar a los jugadores que no dejen que otros participantes influyan en sus decisiones. Escuchar opiniones está bien, decía antes de una sesión, pero dado que el juego refleja quién es uno, es mejor valerse por sí mismo. Otro organizador, en cambio, sabiendo que los nuevos jugadores son por lo general demasiado cautos en sus decisiones, dijo:

“No jueguen como si esto fuera la vida real. Es un juego! Jueguen a ser otra persona, anímense y corran riesgo, total no pasa nada! Este juego es para cambiar nuestra mentalidad, ¿así que por qué no empezar desde ahora?”

Cambiando las reglas

Un organizador de Argentina suele presentar el juego adaptando el slogan de un canal de cable: “pasa en el cine, pasa en la vida”. “Pasa en el juego, pasa en la vida”, repite en la charla introductoria. Sin embargo, a pesar de este slogan, hay mucho en el juego que no es tan inmediatamente aplicable a la “vida real” como le gustaría pensar a los jugadores. Los participantes lidian con inconsistencias, interpretando y modificando el juego para que funcione. Esta participación activa es crucial no solamente para hacer posible un juego como el Cashflow, sino para que funcione en el contexto de Argentina.

A pesar de que fue originalmente desarrollado en inglés para el mercado de EE.UU., el Cashflow se practica en muchos países. Todas las transacciones representadas en el juego provienen de la economía estadounidense. Los aficionados que conocí en Argentina muchas veces comentaban acerca de lo fácil que parecían ser las cosas en EE.UU. si el juego reflejaba las oportunidades y los mecanismos de inversión de ese país. En el juego, las tasas hipotecarias y los anticipos en la compra de inmuebles son ridículamente bajas para los estándares argentinos, y los rendimientos de los alquileres demasiado altos. Además, en EE.UU., los ciudadanos están más acostumbrados a las inversiones en la bolsa que sus pares argentinos. Muchas veces, los argentinos bromeaban acerca de cómo el juego debería modificarse para que incluyera desastres económicos como el corralito o la pesificación. Sin

embargo, los comentarios sobre la falta de realismo del juego se contrapesan con la idea de que el realismo no es indispensable:

“Y me pasa con algunas personas que han jugado, que como que ellos... no entienden ese proceso de educación sino como que lo vuelcan más a ‘estaría bueno tener una oportunidad de esas’. Y el juego en sí es, más allá de lo que diga, porque si bien hay cosas que son un poco irreales, es justamente desprenderse de esa mentalidad que uno tiene de decir ‘las oportunidades son para algunas personas nomás’ y decir ‘¿por qué no?’ y empezar a probar eso”. (Rubén, 24)

Si bien los aficionados argentinos tienen más dificultades que los de Estados Unidos para ajustar los ejemplos del juego a la realidad que los rodea, lo que hacen no es tan diferente: contrastan cada instancia del juego con la ‘realidad’ y tratan de descifrar que les dice el juego y qué pueden hacer con eso, más allá del realismo. Esta práctica, que llamo traducción, es lo que hace que el juego tenga sentido en un contexto económico tan distinto del que originó el producto. Los jugadores activamente traducen el juego para que encaje en su contexto nacional. Esta traducción local es crucial para hacer el juego globalizable.

Es por ello que las reglas no están muy presentes en la práctica de Cashflow. Pocas veces vi un reglamento y nunca vi a un jugador consultar el manual para resolver una situación complicada. Una vez que el mecanismo básico del juego es conocido por todos los participantes, qué puede y qué no puede hacerse se decide contrastando el juego con la “vida real”. El éxito de una herramienta como el Cashflow depende en parte de lo robustas que sean las reglas que gobiernan el juego, pero más que nada de “qué tan bien los participantes traducen la concordancia imperfecta entre las normas contextuales de la simulación y la realidad en la que se basa” (Hoffman, 2006, p 172). Los jugadores modifican el juego utilizando lo que Michel De Certeau (1984, pp 29–42) llamó ‘tácticas’, pero no para subvertir la idea original del juego, sino para perfeccionarla.

La mayoría de las partidas de Cashflow son coordinadas por un facilitador que inicialmente enseña el juego, responde preguntas, y fundamentalmente provee traducciones entre el juego y lo que los jugadores llaman “vida real”. Por ejemplo, en una situación en la que un jugador adquirió acciones a \$1 y luego las vende a \$40, los jugadores saben que se trata de una rentabilidad poco realista. Sin embargo, por lo general los ‘traductores’ justifican estas transacciones con ejemplos de compañías como Google o Microsoft, o de inversores ángeles que invierten en emprendimientos tempranamente y obtienen alta rentabilidad. Naturalmente, la “vida real” no es la vida promedio del participante de un evento de

Cashflow. Esta “vida real” es una noción construida de un mundo con múltiples oportunidades financieras al alcance de la mano. Esta construcción es colectiva, dado que los participantes, al conversar, contribuyen a cotejar juego y realidad. Los traductores, sin embargo, tienen un rol más definido en dar forma a esa construcción. Ellos son quienes proveen un acceso imaginario a la racionalidad de un universo de generosas oportunidades financieras (independientemente de su propia “vida real”).

Hay muchos ejemplos de reglas que se ignoran, se fuerzan, o se reescriben para que el juego concuerde más con la ‘vida real’. Por razones de espacio, mencionaré sólo uno. Cuando un jugador no quiere usar una tarjeta que contiene una inversión (posiblemente porque no tiene suficiente dinero), puede vender a otro participante el derecho de usar esa tarjeta. Vender la oportunidad implica ceder el negocio pero acrecentar algo el patrimonio propio para poder en el futuro tomar otra inversión que aparezca. El jugador o la jugadora puede también formar sociedades, por lo general dividiendo los costos y beneficios equitativamente, aunque a veces esta distribución se negocia. En una ocasión, participé de una inversión colectiva entre casi todos los que jugaban. Luego de unos meses de trabajo de campo en Nueva York, jugué por primera vez en Argentina y, para mi sorpresa, ninguno de los jugadores con los que compartía el tablero consideró asociarse. En el siguiente juego, busqué un socio en una instancia en que lo necesitaba. Al terminar el juego, los coordinadores me pidieron que explicara lo que había hecho, y hasta me elogiaron por innovar. Cuando finalmente leí las reglas del juego (yo aprendí a jugar como los demás aficionados, jugando), descubrí que las sociedades no estaban permitidas, lo que incidentalmente hace el juego menos cooperativo en la teoría que en la práctica. Algunos jugadores me dijeron que no le encontraban sentido a prohibir asociarse, porque eso es lo que harían en la vida real si una inversión redituable es demasiado grande para un sólo inversor. El juego en la práctica sigue un principio tomado del liberalismo económico: las reglas no deberían ahogar la iniciativa privada y la creatividad en los negocios.

Los jugadores de Cashflow ven su desarrollo como sujetos económicos como un ejercicio activo. Mientras que lo lúdico muchas veces se considera como un espacio en el que la realidad se suspende, en este juego la realidad aparece siempre de fondo y contrastada con el juego. Esa conexión con un futuro financiero imaginado domina la estructura y reglas del juego, las que los jugadores modifican en la práctica.

Conclusión

Los estudios etnográficos sobre las finanzas crecieron extraordinariamente en la última década (Abolafia, 2001; Beunza, Hardie, y MacKenzie, 2006; Beunza y Stark, 2004; Beunza y Stark, 2003; Hassoun, 2004; Knorr Cetina y Bruegger, 2002; Lepinay, 2007; Levin, 2001; Zaloom, 2006). La mayoría se concentró exclusivamente en operadores financieros especializados (traders, brokers, etc.) y examinó el saber experto y las complejas tecnologías bancarias y financieras. Este trabajo, en cambio, se enfoca en los márgenes del mundo financiero. Aquellos que no pertenecen y quieren hacerse un lugar. Cashflow, así como la autoayuda financiera en general, es un espacio en el que la cultura popular converge con el conocimiento financiero, algo que muy pocos estudios sociológicos o antropológicos han abordado (Harrington, 2008; Langley, 2008). El hecho de que los participantes de este mundo explícitamente e intencionalmente tratan de convertirse en algo que consideran que no son (actores financieros calculadores y competentes) hace que el proceso de crear actores económicos sea más visible que en los círculos de expertos financieros que habitualmente se estudia. Alrededor de tableros de Cashflow, los aficionados construyen una noción compartida de que el dinero hace más dinero, una idea que por lo general es nueva para ellos.

Terry, un taxista de Nueva York, repetía varias veces al terminar su primera experiencia de Cashflow: “Tengo que jugar a esto mucho, todos los días”. Día tras día, miles de lectores de best-sellers financieros perciben la transformación de sus aptitudes económicas como una profunda experiencia trascendental. Leen libros, buscan recursos online, asisten a seminarios, y juegan a un juego de mesa. Jugando Cashflow, cambian sus definiciones de movilidad social y éxito económico, adquieren herramientas de cálculo que se ajustan a esas definiciones, e intentan modificar sus disposiciones internas a través de trabajo sobre el yo. Como la sociología, ven las identidades y competencias económicas como construcciones sociales. No se asumen como *homo economicus*, sino que ven la acción económica competente como un fin a alcanzar. Pueden divertirse y hacer chistes mientras juegan, pero se toman muy en serio lo que hacen. Para los usuarios de autoayuda financiera, herramientas de cálculo inadecuadas pueden conducirlos a la ruina como seres económicos. Si no cultivan cuidadosamente nuevas prótesis, inevitablemente terminarán del lado incorrecto del capitalismo financiero.

Bibliografía

- Abolafia, M. (2001). *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bach, D. (2002). *Smart women finish rich: 9 steps to achieving financial security and funding your dreams*. New York: Broadway Books.
- Barry, A., Osborne, T., y Rose, N. (1996). *Foucault and political reason: liberalism, neo-liberalism, and rationalities of government*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beunza, D., Hardie, I., y MacKenzie, D. (2006). A Price is a Social Thing: Towards a Material Sociology of Arbitrage. *Organization Studies*, 27(5), 721–745.
- Beunza, D., y Stark, D. (2003). The Organization of Responsiveness: Innovation and Recovery in the Trading Rooms of Lower Manhattan. *Socio-Economic Review*, 1, 135–164.
- Beunza, D., y Stark, D. (2004). Tools of the trade: the socio-technology of arbitrage in a Wall Street trading room. *Industrial and Corporate Change*, 13(2), 369–400.
- Binkley, S. (2009). The Work of Neoliberal Governmentality: Temporality and Ethical Substance in the Tale of Two Dads. *Foucault Studies*, 6, 60–78.
- Burrows, R. (1991). *Deciphering the enterprise culture: entrepreneurship, petty capitalism, and the restructuring of Britain*. Social analysis. London; New York: Routledge.
- Callon, M., y Muniesa, F. (2005). Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, 26(8), 1229.
- Callon, Michel. (1998). The Embeddedness of Economic Markets in Economics. En Michel Callon (Ed.), *The laws of the markets* (pp 1–57). Oxford ; Malden, MA: Blackwell Publishers/Sociological Review.
- Callon, Michel. (2007). What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? En D. MacKenzie, Fabian Muniesa, y L. Siu (Eds.), *Do economists make markets? : on the performativity of economics* (pp 311–357). Princeton: Princeton University Press.
- Callon, Michel. (2008). Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas. *Apuntes de Investigación del CECYP*, (14), 11–68.
- de Certeau, M. (1984). *The practice of everyday life*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Chatzky, J. S. (2006). *Make Money, Not Excuses: Wake up, Take Charge, and Overcome Your Financial Fears Forever*. New York: Crown Business.
- Czarniawska, B. (2005). Women in Financial Services: Fiction and More Fiction. En K. Knorr-Cetina y A. Preda (Eds.), *The Sociology of Financial Markets* (pp 121–138). Oxford; New York: Oxford University Press.
- DiMaggio, P. (2002). Endogenizing “animal spirits”: toward a sociology of collective response to uncertainty and risk. *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field* (pp 79–100). New York: Russell Sage.
- Foucault, M. (1988). *Technologies of the self: a seminar with Michel Foucault*. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Foucault, M. (1990). *The History of Sexuality, Vol. 2: The Use of Pleasure*. Vintage Books.

- Foucault, M. (2008). *The birth of biopolitics: lectures at the Collège de France, 1978-79*. Basingstoke England ; New York: Palgrave Macmillan.
- Harrington, B. (2008). *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hassoun, J.-P. (2005). Emotions on the Trading Floor: Social and Symbolic Expressions. En K. Knorr-Cetina y A. Preda (Eds.), *The Sociology of Financial Markets* (pp 102–120). Oxford; New York: Oxford University Press.
- Hoffman, S. G. (2006). How to Punch Someone and Stay Friends: An Inductive Theory of Simulation. *Sociological Theory*, 24(2), 170–193.
- Kiyosaki, K. (2006). *Rich Woman: A Book on Investing for Women - Because I Hate Being Told What to Do!* Rich Dad Poor Dad. Rich Press.
- Kiyosaki, R. T., y Lechter, S. L. (2001). *Padre rico, padre pobre: qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, que las clases media y pobre no!* Buenos Aires, Argentina: Time y Money Network Editions.
- Knorr Cetina, K., y Bruegger, U. (2002). Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*, 107(4), 905–950.
- Langley, P. (2008). *The everyday life of global finance: saving and borrowing in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press.
- Lepinay, V.-A. (2007). Decoding Finance: Articulation and Liquidity around a Trading Room. En D. MacKenzie, Fabian Muniesa, y L. Siu (Eds.), *Do economists make markets?: On the performativity of economics* (pp 87–127). Princeton: Princeton University Press.
- Levin, P. (2001). Gendering the Market: Temporality, Work, and Gender on a National Futures Exchange. *Work and Occupations*, 28(1), 112–130.
- MacKenzie, D. (2009). *Material markets: How economic agents are constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- Miller, P. (2001). Governing by numbers: Why calculative practices matters. *Social Research*, 68(2), 379.
- Miller, P., y Rose, N. (1990). Governing Economic Life. *Economy and Society*, 19(1), 1–31.
- Miller, P., y Rose, N. (2008). *Governing the present: administering economic, social and personal life*. Cambridge: Polity.
- Orman, S. (1997). *The 9 steps to financial freedom*. New York: Crown Publishers.
- Orman, S. (2007). *Women y money: owning the power to control your destiny*. New York: Spiegel y Grau.
- Rose, N., O'Malley, P., y Valverde, M. (2006). Governmentality. *Annual Review of Law and Social Science*, 2(1), 83–104.
- Roth, L. M. (2003). Selling Women Short: A Research Note on Gender Differences in Compensation on Wall Street. *Social Forces*, 82(2), 783–802.
- Zaloom, C. (2006). *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago: University of Chicago Press.