

FERNANDO TRÍAS DE BES



UNA HISTORIA DIFERENTE DEL MUNDO

**Cómo las emociones y los instintos determinan
el funcionamiento y el devenir de la humanidad**


ESPASA

FERNANDO TRÍAS DE BES

UNA HISTORIA DIFERENTE DEL MUNDO

CÓMO LAS EMOCIONES Y LOS INSTINTOS
DETERMINAN EL FUNCIONAMIENTO
Y EL DEVENIR DE LA HUMANIDAD



© Fernando Trías de Bes, 2021

Los derechos de la obra han sido cedidos mediante acuerdo con International Editors' Co. Agencia Literaria.

© Editorial Planeta, S. A., 2021

Espasa, sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

www.espasa.es

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-670-6310-3

Depósito legal: B. 11.095-2021

Preimpresión: Safekat, S. L.

Impresión: Unigraf, S. L.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos)

si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com

o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

ÍNDICE

PREFACIO. UN MUNDO FELIZ	17
Breve indicación para la lectura de este libro	20
1. INTERCAMBIAR PARA NO MATAR	23
Un inesperado motor de prosperidad	
<i>Al principio fueron la envidia y el egoísmo</i>	23
Los genes del intercambio	
<i>El afán de ser ricos</i>	27
El nacimiento del excedente	
<i>La capacidad de previsión</i>	28
Un punto de acuerdo	
<i>La eterna insatisfacción</i>	30
<i>Conditio sine qua non</i> de toda negociación	
<i>Sin libertad humana no existiría pacto</i>	31
2. EL PLANETA TIERRA TIENE DUEÑO	37
Gorbachov discute con Aristóteles	
<i>El afán de superación acaba con Marx</i>	37
La propiedad común, origen de la división de tareas	
<i>La necesidad de seguridad acaba uniéndonos</i>	42
Fernando VII, presidente de la comunidad de vecinos	
<i>Los conflictos por intereses cruzados</i>	46
De lo comunal a lo privado	
<i>La corrupción y el desinterés deprecian lo común</i>	48
Hijo mío, hazte cura o traficante	
<i>La respuesta a los incentivos</i>	51

La propiedad privada la inventó ¡el Estado! <i>El ansia de poder jugó a favor del pueblo</i>	52
3. EL ORO PROVINO DEL ESPACIO	57
Dinero que compra cigarrillos o cigarrillos que son dinero <i>Las convenciones no saben de barreras</i>	57
El dinero nace como una mercancía <i>La limitación memorística</i>	61
Cuando comerse el dinero era posible <i>La preferencia por la durabilidad</i>	65
Bueyes que pesan todos lo mismo <i>La búsqueda de la simplicidad</i>	67
El oro provino del espacio <i>La atracción por lo único</i>	69
El dinero es trabajo pasado <i>El afán de apresar el tiempo</i>	70
Un cónsul en lugar de un cerdo <i>La capacidad de comprometerse</i>	72
4. EL MILAGRO DE LOS PANES Y LOS PECES	75
Devaluación: falsificación legalizada de autoría gubernamental <i>La posibilidad del engaño</i>	75
De la devaluación a la inflación y tiro porque me toca <i>La sustracción invisible del valor creado</i>	78
El poder de crear dinero <i>La fuerza de la confianza</i>	80
Por qué el pan no varió de precio durante tres siglos <i>Los efectos de la desidia</i>	86
Un billete es un recibo <i>La necesidad de pruebas</i>	88
Los billetes fueron privados antes que públicos <i>La opción individual</i>	92
Los bancos centrales los crearon los propios bancos, no el Estado <i>La unión hace la fuerza</i>	94

5.	LA JUGADA ANTES DE LA TIRADA	99
	Una <i>baguette</i> a ochenta y ocho veces el PIB mundial	
	<i>La pérdida de control llega al bolsillo</i>	99
	Este billete se autodestruirá en quince días	
	<i>La creación de la obsolescencia</i>	104
	Los billetes son el espejo de la realidad	
	<i>La capacidad de dilapidar</i>	106
	Un carrito de la compra para llevar el dinero de la compra	
	<i>La búsqueda de alternativas</i>	109
	Reacciones que preceden a acciones	
	<i>La anticipación al futuro</i>	112
	¿Cómo se convence a millones de personas?	
	<i>La serenidad como argumento</i>	113
6.	LOS LADRONES MÁS JUSTOS	115
	El falsificador gana, pero nadie pierde	
	<i>La capacidad de imitar</i>	115
	Un falsificador es el ladrón más justo de todos	
	<i>La invisibilidad de las conductas</i>	118
	Falsificar: una tentación con siglos de vida	
	<i>La ley del mínimo esfuerzo</i>	119
	Las reglas del Monopoly	
	<i>Las convenciones humanas</i>	122
	El arte de diseñar reglas de juego	
	<i>La unificación de conductas individuales</i>	124
7.	LAS CULPAS TIENEN LÍMITE	129
	Las empresas surgieron de los monopolios	
	<i>Los favoritismos y la capacidad para asociarse</i>	129
	Los mejores diseños son los que resisten los mayores embates	
	<i>El secretismo y el miedo al escarnio social</i>	134
	La propia actividad vale más que los activos que la hacen posible	
	<i>La creación de intangibles</i>	139
	Asociaciones que son personas de vida ilimitada	
	<i>La atribución de identidad</i>	141

Los directores generales se creen los dueños	
<i>La necesidad de controlar</i>	143
Para ser sociedad no necesito a un Gobierno	
<i>La conquista liberal en la emancipación de lo público</i>	145
8. EL NEGOCIO DE LA PROBABILIDAD	149
Apostar contra la vida de alguien es legal	
<i>El cálculo de probabilidades</i>	149
Democratizar los riesgos	
<i>Insolidaridad y compasión como raíz de los seguros</i>	151
¿Por qué no hay seguros por si no te toca la lotería?	
<i>El instinto de querer tenerlo todo cubierto</i>	154
Las compañías aseguradoras nacieron de un seguro imposible	
<i>El efecto disuasorio</i>	159
A los grandes matemáticos les debemos dormir tranquilos	
<i>El cálculo como argumento</i>	161
9. LA DICTADURA DE LA PRODUCTIVIDAD	165
Una inyección de aguja que se convirtió en inyección de demanda	
<i>La chispa de la inspiración</i>	165
Malthus y el tremendismo	
<i>El miedo a la catástrofe como velo ante el error</i>	168
El eterno deseo de dejar de cultivar	
<i>El rechazo al esfuerzo físico</i>	169
Dividir es igual a multiplicar	
<i>El impulso del trabajo en equipo</i>	171
Rebelión contra las máquinas	
<i>La violencia contra el cambio</i>	176
Un instinto desestabilizador	
<i>El ímpetu emprendedor y la destrucción creativa</i>	178
10. EL NACIMIENTO DE LA ESPECULACIÓN	183
Wall Street baila el charleston	
<i>La contagiosa alegría</i>	183
La especulación en tiempos de bonanza	
<i>La necesidad de confundir valor y precio</i>	184

La libertad como sistema de desfalco	
<i>El estupor y la duda del Homo economicus</i>	189
Burbujas que no son de champán	
<i>La irracionalidad del Animal Spirit</i>	192
Los milagros económicos suelen terminar en desastres financieros	
<i>El ansia del pelotazo precede al pánico</i>	194
Apalancamiento: palanca y miento	
<i>La desmesura al traer el futuro al presente</i>	198
11. EL DOCTOR ESTADO CURARÁ SUS MIEDOS	203
Marx, 1 – Smith, 0	
<i>La rigidez como traba para el desarrollo</i>	203
A largo plazo, todos muertos	
<i>La clave de la inmediatez</i>	204
El nacimiento de las expectativas	
<i>El pesimismo como freno</i>	206
Lo que la economía de guerra enseña a la economía de paz	
<i>El instinto de destrucción</i>	210
Estados Unidos ejerce de policía mundial	
<i>La búsqueda de limitaciones</i>	211
El dinero se hace infinito	
<i>La fe tras el adiós del patrón oro</i>	212
Bancos centrales: los emperadores del siglo XXI	
<i>La connivencia ante los excesos bancarios</i>	214
Erradicando el término <i>sufrimiento</i> del diccionario	
<i>El hedonismo por bandera</i>	216
Una ley para cada situación	
<i>La circunstancialidad manda</i>	218
12. EL TIMO DEL SIGLO	221
Un sistema fallido puede enseñarnos mucho de nosotros mismos	
<i>El pensamiento utópico</i>	221
La colectivización obliga a la centralización	
<i>La sed de igualdad</i>	223
Ecuaciones sin solución	
<i>El afán de planificar</i>	224

La obediencia como forma de medrar	
<i>La falsa lealtad</i>	228
La Guerra Fría como maniobra competitiva	
<i>El desgaste como estrategia</i>	231
Perestroika o el rompecabezas imposible	
<i>El silencio como comunicación</i>	232
¿Socialismo utópico o empirismo marxista?	
<i>El ego del síndrome del salvador</i>	235
13. LA RELIGIÓN DEL CONSUMO	239
Infinitas zanahorias	
<i>La obsesión por la posesión</i>	239
Una casa que rellenar	
<i>La fuerza de la familia</i>	240
Un grupo del que formar parte	
<i>El sentido de pertenencia y la construcción de la identidad</i>	244
Capitalismo de emociones	
<i>La necesidad de sentir</i>	249
El marketing es economía	
<i>La persuasión para endeudarse</i>	254
14. DE FRONTERAS Y CONTRABANDISTAS	257
La manía de ponerle vallas al campo	
<i>La xenofobia también es económica</i>	257
David Ricardo y la especialización de las naciones	
<i>La adaptación al medio</i>	259
El trasfondo de la autarquía	
<i>De la insolidaridad a la pobreza</i>	261
Aranceles cargados de pereza	
<i>La reticencia y la aversión a reaprender</i>	263
La losa del proteccionismo	
<i>La defensa de la tribu</i>	266
Las sociedades y la economía son vasos comunicantes	
<i>La equidad como valor</i>	268
Proximidad psicológica antes que geográfica	
<i>La creencia en la semejanza</i>	272
Ni Dios ni familia ni patria	
<i>La uniformidad del individuo</i>	273

15. MILLONES DE CEROS Y UNOS	277
Un hecho sin precedentes en la tecnología	
<i>La búsqueda de la simplicidad revisitada siglos después ..</i>	277
La disrupción disruptiva	
<i>La fe en lo mayoritario</i>	280
Las arquitecturas humanas de la tecnología digital	
<i>La búsqueda de relaciones de poder equilibradas</i>	284
El fin de las distancias	
<i>La impaciencia del aquí y el ahora</i>	288
Criptomonedas: el golpe de Estado del siglo XXI	
<i>La rebeldía en un nuevo mundo</i>	290
EPÍLOGO. ADIVINA, ADIVINANZA	295
La célula que paralizó a la humanidad	295
La bola de cristal de la vida	298
La erosión de las riquezas	300
GUÍA DE INSTINTOS, CONDUCTAS Y EMOCIONES	303
BIBLIOGRAFÍA	309

1

INTERCAMBIAR PARA NO MATAR

UN INESPERADO MOTOR DE PROSPERIDAD

Al principio fueron la envidia y el egoísmo

Vamos a un restaurante, nos fijamos en el plato que devora el de la mesa vecina y preguntamos al camarero:

—¿Qué ha pedido ese señor?

—Son calamares rehogados en cebolla caramelizada.

—Pues yo quiero lo mismo —le indicamos.

Nos apetece más la aceituna ajena que la propia; escogemos una marca de ropa según sienta a aquellos cuyo atractivo anhelaríamos para nuestro físico; deseamos lo que el prójimo tiene porque, en el fondo, además de querer disfrutarlo, adquirirlo resuelve un sentimiento que nos hace profundamente desdichados y corroe por dentro, y que no nos permite conciliar el sueño. El sentimiento de envidia.

Una de mis preferidas y pocas verdades sobre el ser humano es la que el economista Adam Smith postuló en su gran obra del siglo XVIII *La riqueza de las naciones*. Dice así: «El ser humano tiene una tendencia natural al intercambio».

Con ello quería significar que en nuestra naturaleza está el intercambiar, comerciar, trocar unas cosas por otras. Sin embargo, Adam Smith no reparó en que la tendencia al intercambio tuvo, y tiene todavía hoy, su origen en la envidia, y no en una cualidad superior, de origen divino, que nos distingue de los animales.

Si Adam Smith, excelente observador, hubiese notado tal cuestión, habría rizado el rizo, y a su perspicaz hallazgo de que la economía alcanza el óptimo gracias al egoísmo, habría añadido que el intercambio en las sociedades humanas emana de la envidia.

Envidia y egoísmo, pecados según ciertas religiones, son los motores esenciales de la actividad social y económica.

Y esa es la auténtica verdad. Ya tenemos los dos primeros instintos de los muchos que veremos a lo largo de estas páginas: la envidia y el egoísmo.

Imagine una sociedad sin envidia y totalmente desprendida. Los hippies lo intentaron en los años sesenta y duró lo que duró, más que nada porque los financiaban sus padres, educados en una época victoriana que promovía el ahorro. No sabían que sus hijos iban a dilapidar sus pocas o muchas fortunas en forma de experimento social sin futuro, más allá de la música y una cierta moda, que es lo único que ha perdurado de este movimiento.

Los hippies vivieron del dinero de sus padres, y cuando este se terminó, el movimiento hippie dio paso al yuppie. En solo una generación, los veinteañeros occidentales pasaron de ansiar fumar hierba y el amor libre, a aspirar a ejecutivo de multinacional, urbano, profesional e independiente que invierte en bolsa y trata de llegar a consejero delegado de una multinacional.

Los hippies fueron un accidente de la historia, pues están a años luz de la verdadera esencia humana de las sociedades vigentes. A los yuppies me los creo más, aunque resulten menos atractivos. El motor de los yuppies es la ambición, y por eso promovieron más crecimiento que los hippies, quienes no contribuyeron a la economía de ninguna manera más que a través de la industria discográfica. Otra discusión es si, desde un punto de vista social o ético, el crecimiento económico de los yuppies es más justo o deseable que el de los hippies. O más sostenible. Pero ese es otro debate que iremos resolviendo más adelante.

Egoísmo y envidia son instintos humanos. Sin ellos, como ocurrió con los hippies, las sociedades apenas prosperan económicamente. Esos son los poco románticos motores del intercambio.

Pero no únicamente. Falta algo.

La sola existencia de envidia y egoísmo no habría bastado para que el ser humano se pusiera a intercambiar. Falta otro instinto humano: el de evitar ser vengado.

Cuando un homínido sintió envidia y codicia de lo que el otro tenía, no pensó en intercambiar con él, sino en quitárselo de en medio. Es más rápido, sencillo y cómodo dar un buen golpe en la cabeza a alguien antes que fabricar algo que interese intercambiar, lo cual lleva más tiempo, esfuerzo e incertidumbre. Producir algo supone trabajo y nadie te asegura que los demás lo vayan a adquirir para sí.

Robar lo ajeno se daba por igual entre tribus y entre miembros de una misma tribu. Alimentos, animales y mujeres fue lo primero en codiciarse y, por tanto, lo primero en robarse, saquearse o violar. Las primeras tribus y asentamientos no tenían una tendencia natural al intercambio, sino al saqueo, asesinato y destrucción.

Leí en cierta ocasión que todas las guerras de la historia más reciente de Europa tuvieron una última causa económica, antes que política, racial, religiosa o social. Y es cierto. Pero esa conclusión no se circunscribe a la historia moderna de los Estados europeos, sino que proviene ya de los antiguos homínidos. Los recursos eran la causa de las guerras entre tribus: matábamos para conseguir lo que considerábamos que merecíamos más que el otro, o sencillamente porque codiciábamos lo ajeno.

Si es más sencillo matar, ¿por qué nació entonces el trueque?

Pues porque donde las dan las toman.

No todo ataque personal o colectivo acababa en muerte o masacre total. Si das un golpe a uno de tu tribu para quedarte su gallina ponedora y no lo matas, el ultrajado te dará un golpe en cuanto tú te despistes, recuperará su gallina y, de paso, se llevará tu oveja. Si, del mismo modo, lanzamos un ataque sobre una tribu vecina para llevarnos sus reses y no logramos un holocausto total, los supervivientes contraatacarán cuando hayan recuperado fuerzas. Antes o después devolverán el golpe y lo harán con mayor crudeza. Las venganzas son así; si no, no son venganzas.

Guerrear tiene estas cosas: matas, pero a veces luego te matan a ti. La sangre vertida nunca se produce en uno solo de los bandos. En las guerras todos sufren pérdidas. Ojo por ojo, diente por diente. Y aquí es cuando uno se plantea si vale la pena matar.

Así que el ser humano descubrió muy pronto que la codicia satisfecha a través de la violencia engendra violencia en sentido contrario, y que era preferible intercambiar que matar, porque si no, se acabaría derramando también la propia sangre, y perder la vida por

hacerse con una gallina, una oveja o un collar no valía la pena. Seamos francos: la paz no proviene de la caridad ni de la misericordia, sino de disipar la probabilidad de salir perdiendo.¹

El intercambio es un seguro contra la venganza.

Apareció para evitar la sangre.

El trueque nace, por tanto, de una envidia resuelta de forma pacífica. Es el mecanismo que permite obtener lo del otro, beneficiándose al mismo tiempo de la envidia que el prójimo también siente hacia lo nuestro. Envidio tu buey y tú envidias mi trigo; en lugar de seguir haciéndonos daño, vamos a intercambiarlos la bestia y el cereal. La prosperidad que resulta del intercambio económico no provino de sentimientos pacíficos; fue una consecuencia imprevisible que emanó de la solución que el ser humano escogió para paliar el miedo a ser vengado.

Ahora bien, para intercambiar una gallina y una oveja sin perder ninguna de ellas solo hay dos posibilidades: o partimos a ambos animales por la mitad, lo que acarrea el problema de que una deja de poner huevos y la otra deja de dar lana, o bien hay que tener dos gallinas y dos ovejas. Y ahí nació un gran concepto, que se llama el excedente. Para intercambiar lo propio que el otro desea, sin experimentar una sensación de pérdida, hace falta que nos sobre.

Casi todos los historiadores consideran que el sistema de trueque ya no existe, pero no es así, continúa presente en nuestras vidas. De hecho, aprendemos antes a intercambiar que a comprar; sobre todo porque no accedemos al dinero hasta la adolescencia. Nada mejor que la infancia para explicar el concepto de utilidades decrecientes y excedente, esenciales para comprender cómo se organizan las sociedades para el comercio.

¹ La cooperación, que precedió al trueque y sin la cual este último no es posible, emana de la revolución neolítica. El *Homo sapiens* desarrolló el pensamiento abstracto y el lenguaje, los cuales favorecieron que los primates eminentemente asesinos se convirtiesen en seres cooperantes con fines económicos. (Ver *Historia económica mundial*, de Francisco Comín Comín, pág. 60, en base a las teorías de Seabright.) Por otro lado, el desarrollo del sistema límbico favoreció, según la psiquiatría, los sentimientos de compasión con el prójimo. La aparición del trueque habría sido imposible sin la cooperación ni el desarrollo psíquico de nuestros primeros homínidos. El trueque no tiene una única causa originaria, sino varias. Sin embargo, desde el punto de vista económico y social, su razón de ser es el mantenimiento de la paz a la par que se capturan excedentes de otras tribus o regiones.

LOS GENES DEL INTERCAMBIO

El afán de ser ricos

A pesar del auge de lo digital, persiste entre los niños de hoy una actividad de nuestra infancia y también de la infancia de nuestros padres, e incluso de nuestros abuelos. Me refiero al intercambio de cromos, que es trueque en estado puro y contiene todos los elementos antropológicos, psicológicos y sociales que se precisan para comprender este fenómeno.

Todos sabemos cómo funciona. Una colección consta de un álbum y un número de cromos determinado, cada uno con una imagen concreta, que es única y distinta a las demás. Los cromos se adquieren en papelerías o quioscos, a través de una compra totalmente aleatoria: el niño compra un sobre sellado de la colección, lo abre, descubre qué cromos contiene y va pegando cada uno en el espacio asignado del álbum. Puesto que no hay modo de saber qué contiene cada sobre antes de abrirlo, en algunas de sus compras el niño obtiene cromos que ya posee. Esos cromos serán los «repetes», que es la abreviatura de «repetido», y ese es el taco que llevará al colegio al día siguiente.

¿Tiene sentido que un niño intercambie un cromo que no tiene repetido? ¡No! Lo pegará corriendo en su álbum, pues el objetivo es acabar la colección. Si entregase un cromo que no tiene repetido, después deberá buscarlo e intercambiarlo por otros. Los niños no intercambian esos cromos, por el mismo motivo por el cual el ser humano no se lanzó a intercambiar hasta que no dispuso de productos «repetes».

Algún lector estará pensando que esto no es del todo así, porque en ciertas ocasiones los niños sí pueden entregar un cromo que no tienen repetido. El motivo está identificado y se llama «utilidades decrecientes», cruzado con «coste de oportunidad». Pero ya llegaremos a eso.

Como decía, el niño va al centro escolar armado con su paquete de cromos «repetes» y, a la hora del patio, empieza la cacería o, en términos sociales, la búsqueda de riqueza. Si profundizamos en sus auténticas motivaciones psicológicas, el niño no desea acabar la colección; lo que quiere es coleccionar. Atesorar. De hecho, cuando acabe la colección, probablemente comience otra. Lo que en realidad desea el niño es sentir cómo se hace rico. Y, lo más importante,

divertirse mientras se enriquece. Y es el sentimiento universal de todo ser humano sentir que ganamos en riqueza material, que tenemos, que poseemos, que nuestras propiedades son plenas. Una colección completa es una obra terminada, una consecución de un objetivo, el primer edificio del futuro arquitecto, el primer puente del futuro ingeniero, el primer trasplante del futuro cirujano y el primer pleito del futuro abogado.

Los niños aprenden a querer hacerse ricos a través de los cromos, entre otras cosas. Y tal vez sean los cromos la más importante de todas, pues es la primera actividad de trueque organizada y continuada en el tiempo.

Los sistemas de trueque económico han variado a lo largo de la historia. El de los cromos consiste en un visionado, uno por uno, al compañero de los cromos repetidos. Quien los mira va recitando en voz alta: «Tengo, tengo, tengo». Cuando aparece uno que falta, el niño exclama: «¡Falta!». Se detiene el pase y será ahora él quien muestre sus repetidos al otro. Si, en sentido contrario, se encuentra también uno que le falta al otro, ambos han hallado lo que se llama en economía un «punto de equilibrio». Ambos tienen algo que al otro le falta y que quiere, e intercambian: un buen negocio.

Pues bien, en términos económicos, ese taco de cromos «repes» recibe el nombre de excedente, y fue esto lo que siglos atrás posibilitó el trueque: la oveja repetida por la gallina repetida. Es muy simple: no se suele intercambiar lo que uno necesita para sí mismo. Solo falta entender por qué tendría alguien algo que, en principio, le sobra.

EL NACIMIENTO DEL EXCEDENTE

La capacidad de previsión

Escribí un librito de microrrelatos, *Relatos absurdos*, y uno de ellos decía:

Érase una vez la sociedad de consumo donde siempre se producía más de lo que hacía falta por miedo a que sobrase poco.

Lo traigo a colación para explicar por qué los seres humanos producimos más de lo que precisamos para vivir.

De hecho, como acabamos de ver, el excedente precedió al trueque. El motivo original de que, teniendo bastante con un puñado de bayas y un conejo, los primeros humanos cazaran varios conejos y recogieran más bayas de las necesarias no fue el intercambio, sino la cobertura de riesgos. Si mañana me encuentro mal, no podré ir a por bayas. Si mañana hay tormenta, los conejos estarán a resguardo en sus madrigueras. Si mi hijo tiene fiebre y no puedo dejarlo solo, no podré alimentarlo. En cambio, si genero un excedente, tendré alimentos en mi guarida cuando cualquiera de esas vicisitudes acontezca.

El ser humano posee una cualidad que no poseen los animales: la previsión. Prevé las eventualidades que puedan suceder y, sobre esta base, actúa. Es decir, trabajamos y dedicamos esfuerzos para solucionar cosas que todavía no han sucedido y que ni siquiera sabemos si van a suceder. Así funciona nuestro instinto de supervivencia. Somos seres previsores. Ningún otro animal tiene esta cualidad. Es cierto que hay insectos o mamíferos que durante el verano acopian alimentos y los llevan a sus escondrijos, pero no es para cubrir algo que *puede* pasar, sino algo que *va* a pasar. El invierno llegará seguro, las nieves también. El resto de los animales se van a dormir cada día sin saber qué comerán al siguiente y esto no les produce ningún tipo de inquietud. Para ellos, solo existe el presente de indicativo, la previsión del futuro precisa inteligencia porque emana de la capacidad de formular hipótesis o de pensar en forma condicional: si sucede A, entonces tendré el problema B, por lo que voy a hacer C.²

Sea como sea, los humanos creamos excedentes por lo que pueda pasar. Claro que eso nos obliga a producir más de lo que necesitamos hoy. La seguridad tiene un coste: esforzarnos más de lo que precisamos. Producimos la comida de hoy y la de mañana. Y eso supone trabajar más de lo que en realidad haría falta.

Los excedentes fueron los generadores de la envidia. Los saqueos y la violencia aparecieron cuando una tribu descubría todos los excedentes que acumulaba otra tribu con su trabajo. Así que, cuando en líneas anteriores he explicado cómo apareció el trueque, fueron estos tres elementos los que confluyeron al mismo tiempo:

² Dedicaremos todo el capítulo 8, «El negocio de la probabilidad», a cómo el ser humano ha creado valor a partir de lo que nunca pasará.

aminorar los riesgos de que nos falte aquello que precisamos, apaciguar la envidia y evitar las venganzas violentas.

La tendencia natural al intercambio, que es uno de los pilares de la vida en sociedad, surge de tres sentimientos tan miserables como humanos: el miedo al futuro, la envidia y la elusión de las venganzas.

UN PUNTO DE ACUERDO

La eterna insatisfacción

Introduzcamos ahora otro concepto que está en la base de los andamios sobre los que se erigió el intercambio, la causa número uno de prosperidad material.

Se trata de la llamada «utilidad marginal decreciente».

Dicho así, suena de lo más sofisticado, pero es algo bien simple.

La utilidad marginal decreciente podría resumirse así: tras comernos la primera patata frita de la bolsa, la segunda patata proporciona menos felicidad que la primera; la tercera menos que la segunda; la cuarta menos que la tercera; y a menudo tiramos la bolsa a la basura con las dos últimas patatas dentro porque más aceite y sal ya nos está produciendo dolor de barriga.

Fijémonos hasta qué punto la acumulación produce utilidades decrecientes, que por la primera patata frita hubiésemos pagado lo que fuera, mientras que pagaríamos para que otro se comiese las últimas.

El concepto de utilidad marginal decreciente es muy claro en el intercambio de cromos. A ojos del niño, el cromó repetido tiene un valor insulso en comparación con el valor que tenía ese mismo cromó cuando aún no lo había conseguido.

La única vez en que, de niño, logré acabar una colección de cromos fue con *La guerra de las galaxias*. Recuerdo ese día como si fuera ayer: andaba desesperado por el patio de mi colegio, armado con mi taco de casi un centenar de cromos repetidos, en busca del último que necesitaba para completar el álbum. De pronto, me crucé con un chaval de un curso mayor, me mostró sus cromos para cambiar y ahí estaba el que me faltaba. La utilidad de esa estampa era incalculable, era como estar ante una pepita de oro. Solo había un problema: el chico no lo quería intercambiar porque acababa de conseguirlo y no era un cromó repetido para él. Él andaba a mitad

de álbum, tenía muchos aún por conseguir, pero para mí era el único cromó con el que podía intercambiar. En mi paquete de repetidos había bastantes que él no tenía, así que, ni corto ni perezoso, le dije:

—Si me das ese cromó, te doy todos los que tengo en la mano.

El otro chico no daba crédito. Un cromó a cambio de cien, ¿cómo era posible? Muy sencillo. ¿Qué utilidad tendrían todos mis cromos repetidos una vez hubiese acabado la colección? La respuesta es: ninguna. No me proporcionarían ninguna utilidad porque no los podría intercambiar por nada que no tuviese ya. Podía regalarle cien cromos si me entregaba el que me faltaba, porque su único cromó convertía mis cien cromos en inútiles para mí.

Lo interesante es que las utilidades varían entre personas, y también para una misma persona según el momento o circunstancia. Mi último cromó vale cien cromos; pero por ese mismo cromó, yo mismo, unos meses atrás, cuando estaba iniciando la colección, solo habría entregado un cromó repetido. Lo que intercambié por cien cromos un día determinado lo hubiese intercambiado por solo uno unos días atrás. La última patata frita remueve la barriga y por la primera daríamos lo que fuese.

En la base de este concepto económico de utilidad marginal decreciente subyace la eterna insatisfacción de la que hemos hablado antes. Esa característica de cansarnos de lo que tenemos, de no valorar algo hasta que lo perdemos, de desechar aquello por lo que nos volvimos locos una vez es nuestro. Especialmente si lo tenemos repetido.

Lo alucinante de este fenómeno es que, gracias a la insatisfacción que produce la repetición, la utilidad de los excedentes disminuye y, por tanto, nos es más fácil desprendernos de cosas. Mis cien cromos no tenían ya utilidad para mí, pero muchísima para aquel muchacho. Así que la insatisfacción favorece el intercambio.

CONDITIO SINE QUA NON DE TODA NEGOCIACIÓN

Sin libertad humana no existiría pacto

Cabría pensar que esto de las utilidades decrecientes tiene poco peso, pero puedo asegurar que es la base de toda negociación. De hecho, en la era de los cartagineses existió un tipo de trueque que,

curiosamente, se observó en 1945 entre tribus autóctonas en las costas del Brasil.

Se trata del trueque silencioso.

Será el historiador griego Heródoto quien nos lo explique con un texto del siglo V antes de Cristo.

Otra historia nos refieren los cartagineses, que en la Libia, más allá de las Columnas de Hércules, hay cierto paraje poblado de gente donde suelen ellos aportar y sacar a tierra sus géneros, y luego dejarlos en el mismo borde del mar, embarcarse de nuevo, y desde sus barcos dan con humo la señal de su arribo. Apenas lo ve la gente del país, cuando llegados a la ribera dejan al lado de los géneros el oro, apartándose otra vez tierra adentro. Luego, saltando a tierra los cartagineses hacia el oro, si les parece que el expuesto es el precio justo de sus mercaderías, alzándose con él se retiran y marchan; pero si no les parece bastante, embarcados otra vez, se sientan en sus naves, lo cual visto por los naturales vuelven a añadir oro hasta tanto que, con sus aumentos, les llegan a contentar, pues sabido es que ni los unos tocan el oro hasta llegar al precio justo de sus cargas, ni los otros las tocan hasta que se les tome su oro.³

Este sistema de trueque recibe varios nombres: comercio silencioso o trueque mudo, trueque tonto o comercio de depósito. Lo de trueque mudo o silencioso es interesante. Proviene de que es una forma de intercambio de mercancías que no requiere conocer el idioma del otro. No hay palabrería posible. No hay seducción del buen vendedor que agasaja y enreda. Es comercio descarnado, desprovisto de relación. Esto a cambio de esto otro. Si no interesa, modificamos lo que dejamos sobre la playa, lejos del otro. Lo que vemos es lo que hay. Si nos gusta, lo tomamos y, si no, variamos los objetos depositados sobre la arena hasta que el intercambio satisfice a ambas partes.

Comerciar sin hablar.

El trueque, denostado en favor del comercio con dinero, es más potente de lo que se piensa.

En la magnífica descripción de Heródoto hay, sin embargo, dos cuestiones importantes que el autor pasa por alto y que son esenciales.

³ Heródoto. *Los nueve libros de la Historia* (trad. P. Bartolomé Pou), Editorial EDAF, Madrid, 1989.

La primera es: ¿qué sucedía si llega un momento en que los indígenas no estaban dispuestos a seguir aumentando la cantidad de oro? Lo que hacían era llevarse el oro dispuesto hasta ese instante y dejaban todas las mercancías en la playa. Era la forma silenciosa de decir: no voy a pagar más por esto que me ofreces. En tal caso, los cartagineses regresaban a la playa y veían toda su mercancía ahí, tal cual la habían dejado ellos, y en el lugar donde en el anterior desembarco había oro, ya no había nada. Tenían entonces dos opciones: o bien recogerlo todo, regresar al barco, levar anclas y navegar a otro sitio, o bien dejar las mercancías donde estaban.

La primera de las opciones significaba que no se había llegado a un acuerdo: tú no quieres pagar más y yo no quiero cobrar menos; si el oro que me ofreciste ya era el máximo que estabas dispuesto a ofrecer, a mí no me parece bien y se rompe la negociación. ¡Cuánto mensaje en un simple gesto!

Si, por el contrario, dejaban sus mercancías, el mensaje sería: venga, de acuerdo, hemos visto que os habéis llevado el oro, significa que era vuestra máxima oferta, lo aceptamos. Volved a depositarlo, llevaos las mercancías y vendremos a por el oro que desecharmos en el anterior turno.

En esta primera cuestión, no descrita por Heródoto, subyace algo esencial para que exista una sociedad libre: la potestad del otro para aceptar o renunciar.

El intercambio podrá haber tenido su origen en la violencia y la envidia, pero una vez aceptado, asume la libertad del otro para trocar. Si no, volveríamos al principio: al pillaje y el saqueo. Si los cartagineses, molestos por el desacuerdo, decidiesen tomar las armas y arrasarse el poblado indígena, ¿de qué trueque estaríamos hablando? El trueque implica libertad, y la libertad va a estar en la base del desarrollo social.

¿Sabe por qué, aun habiendo desacuerdos en el trueque silencioso, ambas partes decidían no ejercer la violencia?

Muy simple (y esta es la segunda cuestión que quiero añadir al texto de Heródoto): por la misma razón por la que a ninguna de las dos partes, en cualquiera de las visitas a la playa, se le ocurre llevarse todo el oro y todas las mercancías dejando con un palmo de narices al otro.

Y ese motivo es que si te llevas las dos cosas —el dinero y el producto; lo propio y lo ajeno—, nadie volverá a comerciar contigo.

Si engañas a tu cliente o a tu proveedor, ganarás una vez, pero perderás muchas: todas aquellas futuras oportunidades en que podrías haber comerciado con tus excedentes.

¿Recuerda la isla de Ré? El único argumento que los comerciantes daban en sus pequeños letreros a los turistas era: «Si se llevan el género sin pagar, no podremos mantener esta forma de vida que durante tantos años ha habido en la isla y nos hace únicos».

La envidia trajo la violencia; la violencia trajo la venganza; la venganza trajo el miedo a la represalia; el miedo a la represalia trajo el trueque; y el trueque trajo la libertad. Esos son nuestros andamios, los instintos que empezaron a determinar y condicionar el devenir de la humanidad.

El trueque silencioso era incluso posible sin oro: puro trueque de mercancías, ajustando con sucesivos añadidos o retiradas de material en uno y otro lado hasta que a ambas partes les satisfacía lo que había, y cada una se llevaba lo del otro.

Fijémonos que este acto de rebajar algo de lo que entrego y comprobar cuánto rebaja la otra parte de su montón es exacta y precisamente un juego en vivo de utilidades entre dos partes. El comercio es posible cuando las utilidades del excedente propio son menores a las utilidades que me proporcionan los excedentes ajenos. Es decir, para sorpresa de aquel chaval, su último cromó valía tanto como mis últimos cien cromos, que tenían utilidad cero para mí y una increíble utilidad para él, que andaba a mitad de colección.

Para aprender a negociar bien, debe ponerse siempre en el lugar de la otra parte y conocer sus utilidades. No examine las suyas, esas ya las conoce. Lo que debe hacer es saber qué es lo mínimo que ha de entregar y qué, en cambio, es suficiente para la otra parte, de acuerdo con sus propias utilidades.⁴

Para poder comer, los animales solo han de recurrir al eslabón inferior de la cadena alimenticia de la naturaleza. Los seres humanos, en cambio, hemos de destacar sobre nuestros semejantes para,

⁴ Lo interesante de las utilidades marginales decrecientes es que también producen en el esfuerzo, y no solo en el placer. Lo veremos detenidamente en el capítulo 14 (dedicado a la globalización, la forma más avanzada de intercambio), a través de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, considerado el primer economista precursor del comercio internacional y la eliminación de aranceles.

así, resultar de interés para el intercambio. Más que nada porque ya no podemos matar a esos semejantes.

En otras palabras, el intercambio propicia la paz, y el precio de la paz es tener que trabajar toda la vida y, además, destacar en algo por delante de otros.

Y entramos así en una de las consecuencias más importantes de la Historia, y que va a estar presente en nuestras sociedades desde que decidimos intercambiar como seguro de vida hasta hoy, en nuestro mundo globalizado: la eterna obligación de estar siempre mejorando en el trabajo, de ser más eficientes, más competitivos.

En definitiva, serle útil a los demás.