

Cashflow: Play, financial self-help, and the production of economic subjects

Daniel Fridman

Resumen

Este artículo 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, con el objetivo de alcanzar la 'libertad financiera'. Basado en observación etnográfica en clubes y entrevistas a jugadores en Argentina y Estados Unidos, y utilizando los conceptos de gubernamentalidad y performatividad, el trabajo se enfoca en cuatro temas. En primer lugar, el modo en el que el juego establece definiciones acerca de 'ser rico'; segundo, la incorporación de herramientas de cálculo financiero; tercero, el trabajo sobre el yo, a través del cual los participantes exploran qué puede estar limitando sus chances de éxito financiero y cómo deben transformarse. 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 como el argentino.

Performatividad; gubernamentalidad; cultura popular; juegos; autoayuda; finanzas.

Abstract

This article examines a board game that readers of best-seller financial success books. Cashflow is a fictitious market, in which players buy and sell assets to enhance their financial skills, with the ultimate goal of reaching 'financial freedom.' Based on ethnographic research in clubs and interviews with players in Argentina and the United States, the article focuses on four topics. First, the role of the game in establishing definitions of what it means to be rich. Second, the development of calculative financial tools. Third, players' work on the self, through which they explore what may be limiting their chances of financial success and how they ought to transform themselves. Finally, the work done by players to fit the game with reality, which allows a game made in the United States to be used in different national economic contexts like that of Argentina.

Performativity; Governmentality; Popular culture; Games; Self-help; Finances.

Cashflow:

Juego, autoayuda financiera y producción de sujetos económicos¹

Daniel Fridman²

Mar del Plata, Agosto de 2007. Como parte de un evento anual sobre emprendedorismo, los miembros de Libertad Financiera Argentina organizaron una sesión del juego Cashflow para promocionar el juego y la organización. Más de 1.300 personas de todo el país asistieron al evento, y había espacio para 120 jugadores distribuidos en 20 mesas, todos jugando por primera vez. Le ofrecí ayuda a Matías y a su equipo para contestar preguntas de los participantes (nunca habían tenido tantos en una sesión). Luego de que Matías explicara el juego, fui de mesa en mesa ayudando a los jugadores a entender cada tarjeta, la planilla de estado financiero, y la diferencia entre flujo de efectivo y capital. Luego de unos diez minutos, Matías empezó a chillar y a aplaudir para que lo escucharan, y dijo: “¡Atención! Esto no es un juego... Si bien se la pasa bien en el juego, no lo tomen como un juego, tomen cada situación, cada vez que ustedes sacan una tarjeta, o cuando están haciendo las cuentas, o cuando están llevando su planilla, exactamente como en la vida real. Es una transcripción de la vida a un juego. Entonces, cuando sacan la tarjeta de oportunidad, y por ejemplo dice que tienen una casa para comprar y el monto que tienen que poner adelantado es de 5.000 pesos, y ustedes se fijan en sus ahorros y tienen 500, ¿la pueden comprar o no? Como en la vida real, exactamente igual. Si dice que la podés vender a otro jugador, si no lo puedo pagar, pero resulta que otro jugador tiene 10.000, yo le digo, “tengo una oportunidad ideal para vos: 5.500”, y yo me quedo con 500. O sea, traten de pensar el juego como la vida real, y así lo van a hacer mejor.”

1. Este artículo es una versión traducida y editada por el autor, con modificaciones, a partir del original en inglés. Traducido de: Fridman, Daniel. 2010. “From Rats to Riches: Game Playing and the Production of the Capitalist Self” *Qualitative Sociology* 33 (4): 423-46. DOI:10.1007/s11133-010-9171-z

2. Universidad de Texas - Austin. Estados Unidos.

Tema central:
Jugar

Recibido:
30/06/2016
Aceptado:
15/09/2016

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

69

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'. *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. Como refleja la nota de campo que abre este artículo, 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 a los nuevos jugadores. 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 (Callon y Muniesa 2005: 1232; Miller y Rose 1990: 9-10).

Introducido originalmente por Michel Callon (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. Según Francesco Guala (2007), hay al menos dos formas en las que la ciencia económica hace que esto ocurra. Una es influyendo en el diseño institucional, es decir creando condiciones en mercados delimitados para el surgimiento de los intercambios de mercado que la teoría económica asume como naturales. Esta forma de performatividad se ve reflejada, por ejemplo, en el caso de la organización del mercado de frutillas que analiza García-Parpet (2007), en el que la estructura institucional y edilicia fue diseñada por economistas. La segunda manera es cuando el conocimiento económico da forma más directamente a la acción de los individuos en los mercados (Guala 2007: 152). 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 com-

batido por décadas. Para Callon, el hecho de que el *homo economicus* no sea natural no significa que no exista, en tanto 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 en algunos aspectos 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.

La idea de performatividad de la economía puede usarse en un sentido estrecho o amplio. En el sentido estrecho, se acerca a la idea de profecía autorrealizadora, y se ve reflejada en un caso ya clásico: la aplicación del modelo *Black-Scholes* en el mercado de opciones de Chicago (MacKenzie y Millo 2003). A diferencia de este ejemplo, *Cashflow* no es un caso en el que una teoría económica se vuelve real por su mera aplicación en un mercado. En el sentido más amplio, la performatividad de la economía se enfoca en el rol de las herramientas de cálculo en la conformación de sujetos económicos. 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 (2007) llama *agencements* o agencias calculadoras. Fórmulas, herramientas de contabilidad, computadoras y otros dispositivos, así como varias ramas del conocimiento (la economía entre ellas) son conceptualizadas como “prótesis” a través de las cuales, y con diversas mediaciones, las personas se convierten en actores calculadores de mercado.

Desde luego, los gurúes financieros de autoayuda detrás de herramientas como el *Cashflow* no son economistas profesionales. Sin embargo, el mismo Callon destaca la importancia para la idea de performatividad de formas de conocimiento que no pueden clasificarse inmediatamente como ciencia económica. A estos expertos, Callon los llama ‘economistas-en-estado-salvaje’ en contraste con los economistas en el 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 (2007:336), “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 gurúes 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 gurúes 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.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

71

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 (es decir, flujos que provengan del mercado financiero, inmobiliario, etc.). 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 subjetividades. Según Peter Miller (2001:392), “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: 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; Rose 2007). 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 (2008: 48) llamó tecnologías del yo, tecnologías “que permiten a los individuos efectuar, por cuenta propia o con la ayuda de otros, cierto número de operaciones sobre su cuerpo y su alma, pensamientos, conducta, o cualquier forma de ser, obteniendo así una transformación de sí mismos con el fin de alcanzar cierto estado de felicidad, pureza, sabiduría o inmortalidad”. 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, etcétera) 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.

En la dinámica del juego se dan tres procesos analíticamente diferenciables. En primer lugar, el *Cashflow* provee una serie de definiciones y significados sobre los objetivos que las personas deben tener en su vida financiera. Como nuestro más adelante, la distinción entre amasar una fortuna y tener “libertad financiera” es crucial y el juego ayuda a construirla. En segundo lugar, los jugadores adquieren “prótesis de cálculo” adecuadas a la obtención de rentas financieras. Durante el juego, aprenden sutilezas técnicas de contabilidad, inversión, cálculo de renta, así como distinciones entre diversas formas de ingresos y gastos, activos y pasivos. En tercer lugar, los jugadores no sólo aprenden objetivos y adquieren herramientas técnicas, sino que también examinan su carácter (su yo) para comprender qué es lo que puede aumentar o reducir sus chances de éxito.

Los jugadores ven esta transformación como un proceso, y el juego *Cashflow* como sólo una de las prácticas para llevarla adelante. Nadie espera “cambiar la mentalidad” sólo jugando *Cashflow*, sino que se debe combinar con otras prácticas que conduzcan a la “inteligencia financiera” y a la “libertad financiera”. Sin embargo, a diferencia de otras actividades, el *Cashflow* permite a los jugadores verse “en acción”, conocerse a sí mismos y empezar a cambiarse. Por eso, muchos jugadores practican *Cashflow* periódicamente, como si fuera un entrenamiento deportivo, en el que el aprendizaje es experiencial y práctico, y en el que los ejercicios se deben repetir para corregir movimientos y disposiciones (Wacquant 2006).

El análisis está organizado en cinco secciones. En la primera, describo el contexto en el que se desarrolla el juego y las reglas básicas. Las siguientes tres secciones corresponden cada una a uno de los tres procesos que mencionaba más arriba: adquisición de definiciones y significados, adquisición de herramientas de cálculo, y conocimiento de sí mismo. En la última sección explico cómo los jugadores conectan el juego con “la vida real” y cómo modifican las reglas en la práctica. En esta sección analizo también la relevancia de esta conexión y estas modificaciones para entender cómo el juego se adapta al contexto argentino. Finalmente, la conclusión retorna a los temas teóricos presentados en la introducción.

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 (además de algunos juegos en La Plata y Mar del Plata) entre 2007 y 2009. En este período, jugué u observé 35 partidas en los 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. Este artículo es parte de una investigación más amplia sobre autoayuda financiera en Argentina y Estados Unidos (Fridman 2016). El juego fue creado por el

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

73

autor estadounidense Robert Kiyosaki, posiblemente el gurú de autoayuda financiera más exitoso desde comienzos del siglo XXI. 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!* (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 28 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. Para ello, recomiendan jugar *Cashflow* regularmente, algo que se puede lograr adquiriendo el juego o participando en un club de *Cashflow*.

Si bien se puede comprar el juego (en versión física o electrónica) para practicar con familia y amigos, jugar en eventos colectivos ofrece varias ventajas. El juego original es caro (unos 200 dólares) y muchos jugadores se quejan de que sus amigos no estarían interesados en jugar o no se los tomarían en serio (ni al juego ni a ellos). Pero por sobre todo, jugar en un club permite a los participantes conectarse con gente con inquietudes e intereses similares, quienes también están interesados en la libertad financiera. Los clubes hacen posibles conexiones que pueden derivar en negocios compartidos, colaboraciones, o simplemente motivación adicional. El sitio web global de *Padre Rico* contiene una sección en la que cualquiera puede registrar un club y organizar eventos en su ciudad. Muchos de estos registros son efímeros, pero algunos prosperan hasta convertirse en comunidades más o menos permanentes, con su propio sitio web o foro online.

Los grupos en los que participé en ambos países estaban formados por aficionados que establecieron comunidades online y organizaban reuniones para jugar periódicamente. En general participé de dos tipos de encuentro: a) Sesiones en espacios públicos como cafés o confiterías o espacios privados como departamentos u oficinas. Estos juegos eran organizados informalmente a través de foros online y en general eran gratis o muy baratos; b) Sesiones más largas que formaban parte de seminarios de día completo organizados por un grupo más institucionalizado (*Libertad Financiera Argentina*).³ Estos seminarios eran más caros (el equivalente a entre 70 y 150 dólares, aunque frecuentemente con descuentos para tres o más personas y por compra anticipada).

En Nueva York, varios grupos organizaban reuniones pequeñas, pero quien más organizaba juegos era Sonny, un consultor hipotecario blanco de unos

3. Los nombres de personas y organizaciones fueron modificados para guardar confidencialidad.

50 años que proveía juegos y otros materiales (lápices, papel, etc.).⁴ A veces, Sonny cobraba un pequeño valor para cubrir los costos (5 dólares), pero en general la participación era gratuita. En estas reuniones se usaba uno o dos tableros (ocasionalmente tres), dependiendo de la cantidad de gente (entre 5 y 15 personas). Sonny organizaba juegos a las 6 de la tarde, una o dos veces al mes, a veces más seguido, dependiendo exclusivamente de su disponibilidad y ganas. En Buenos Aires, participé de sesiones organizadas por miembros de un foro de internet. Estos juegos ocurrían en la casa u oficina de algún participante, y la gente colaboraba para comprar picada y refrescos. Participé también en juegos organizados para unos 20 jugadores en una confitería porteña que se cerraba al público y se cobraba un menú fijo.

La segunda variante (particular de Argentina) es el “workshop de libertad financiera”, que duraba todo el día e incluía disertantes sobre diversos temas financieros y motivacionales. Los juegos en estos eventos eran más largos (unas 5 horas) y la cantidad de participantes oscilaba entre 50 y 70 (unos 10 o 12 tableros). Estos workshops eran organizados por *Libertad Financiera Argentina*, un grupo fundado por Matías, un aficionado que creó su propio website en 2006. Matías comenzó jugando con amigos y compañeros de oficina ese año, registró un club en el website de Padre Rico, y al poco tiempo organizó una sesión con 50 personas en un café de Buenos Aires. Con el tiempo, formó un equipo que empezó a dar charlas temáticas además de la sesión de *Cashflow*, alquilando un espacio una vez por mes y ofreciendo almuerzo y café. Más tarde, comenzaron a replicar los workshops en varias provincias, sumando representantes locales. *Libertad Financiera Argentina* es el grupo más institucionalizado en el que participé, con un equipo más o menos permanente, y remeras oficiales del grupo. Ninguno de los grupos tenía conexión directa con la empresa *Rich Dad* en Estados Unidos (más allá de registrar el grupo en la página web). Sólo después de mi trabajo de campo, *Libertad Financiera Argentina* y el foro online lograron conectarse directamente con Kiyosaki. Los grupos surgieron independientemente, impulsados por lectores entusiasmados con el juego e interesados en conectarse con gente.

La dinámica del juego es informal. Los participantes no se vestían formalmente, especialmente si el juego era el fin de semana. Sólo ocasionalmente había gente vestida de modo más formal, más frecuentemente durante la semana, cuando algunos jugadores venían directamente de la oficina. Cada mesa en donde se juega *Cashflow* tiene un tablero, dos papeles por cada jugador, calculadoras o celulares, lápices, gomas y sacapuntas que pasan de mano en mano. El resto de la mesa se completa con los restos de las gomas de borrar, tarjetas del juego, y las tarjetas personales de algunos jugadores. A esto hay que agregar gaseosas, cafés, y comida. Durante el juego, los participantes hablan casi constantemente, solicitando ayuda de otros jugadores, comentando sobre las decisiones que toman, o contando sobre sus actividades, libros que están leyendo, seminarios a los que asistieron,

4. Sonny participaba de distintos grupos y meetups, de modo que muchas veces los asistentes ni sabían muy bien qué grupo había organizado el juego. Cuando algún grupo estaba menos activo, la frecuencia de los juegos no cambiaba, porque Sonny organizaba juegos con otros grupos.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

75

o inversiones en las que están pensando. Dependiendo de la personalidad de los jugadores, un encuentro *Cashflow* puede también ser muy divertido. En los eventos grandes, uno puede escuchar carcajadas y gente celebrando o quejándose de su mala suerte.⁵ Aunque los organizadores siempre subrayan la solemnidad de jugar *Cashflow* y aplicar sus principios a la vida real, al mismo tiempo estimulan la diversión.

Mi participación como etnógrafo en general fue jugando, aunque en algunas ocasiones (cuando no había suficiente espacio o llegaba un poco tarde) solamente observé. En los eventos grandes con muchos tableros, los organizadores me dejaban participar gratis y me pedían ayuda respondiendo las preguntas de los nuevos jugadores. En estos eventos, los participantes se presentaban al comienzo del evento, de modo que yo siempre tenía oportunidad de explicar mi condición de investigador públicamente. En los encuentros más pequeños, me presentaba a los jugadores de manera más informal, o cuando me preguntaban por qué tomaba notas en mi cuaderno.

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; la mayor parte de los participantes se encontraban en esta situación. Pero no todos los participantes eran asalariados. Mucha gente con ocupaciones más flexibles (pequeños empresarios, comerciantes, *freelancers*) también asiste a estos eventos. Algunos que trabajaban en el negocio inmobiliario o en mercadeo en red también representaban 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 suelen tener 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; Czarniawska 2005; Levin 2001; 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.⁶ En Nueva York, la distribución étnica es también diversa, representando más o menos la población de la ciudad.

5. Los juegos en Argentina en general eran por lo general más ruidosos que en Estados Unidos, aunque en general esto no tenía que ver con el juego en sí.

6. 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).

Pese a que en las siguientes secciones analizo la dinámica del juego con más detalle, es necesario explicar de manera simplificada aquí las reglas básicas de *Cashflow*, para que el lector pueda comprender el análisis. El tablero contiene dos pistas, la “carrera de la rata” y la “vía rápida”, y cuatro pilas de tarjetas: “pequeños negocios”, “grandes negocios”, “el mercado”, y “tarjetas de caprichos”. Cada jugador tiene su propia planilla de estado financiero, que contiene cuatro partes: ingresos, gastos, activos y obligaciones. Al comenzar, cada persona copia a su planilla los números de una “tarjeta de profesión” elegida al azar, y los va modificando a lo largo del juego. Todos empiezan en la carrera de la rata y deben invertir en activos (acciones, propiedades, negocios) con el objetivo de obtener un flujo de efectivo de estas inversiones igual o mayor a sus gastos mensuales. Los jugadores se turnan para tirar el dado y moverse por los 24 casilleros de la carrera de la rata (que es circular). Hay siete casilleros distintos que se repiten: “sueldo”, “oportunidad”, “el mercado”, “caprichos”, “bebé”, “reducción de personal” y “caridad”. Al pasar por “sueldo”, el jugador recibe su “flujo de efectivo” mensual, que es la diferencia entre su ingreso y sus gastos, es decir lo que puede ahorrar cada mes. Los casilleros de oportunidad y mercado son los que dinamizan el juego. Al caer en oportunidad, el jugador o la jugadora toma una tarjeta del mazo de pequeños negocios o del de grandes negocios, dependiendo de cuánto dinero lleva acumulado. Estas tarjetas ofrecen la posibilidad de invertir en propiedades, acciones o negocios. Las tarjetas inmobiliarias dicen cuánto es el pago inicial, cuánto es la hipoteca, y el valor total de la propiedad.⁷ Se asume que la propiedad se alquila y el jugador obtiene un rendimiento mensual positivo descontando el pago de la hipoteca y otros gastos. Las tarjetas bursátiles ofrecen acciones a determinado valor, y brindan además información del rango de variación, de modo que el jugador puede evaluar si comprar o no, o si vender acciones que compró en turnos anteriores. En el caso de estas tarjetas, sólo el jugador que la obtuvo puede comprar acciones, pero todos los demás pueden vender (las transacciones que ofrecen todas las tarjetas no son entre jugadores sino con “el mercado”). Comprar un negocio es muy parecido a comprar una propiedad, en tanto hay que invertir capital para obtener una renta mensual. Las tarjetas de “mercado” presentan ofertas por propiedades y negocios que ya habían adquirido los participantes en turnos anteriores, normalmente a precios mayores que los originales. A lo largo del juego, los jugadores compran y venden activos varias veces, acumulando capital en cada venta, que luego utilizan para nuevas inversiones que incrementan su renta. El casillero de “caprichos” obliga a retirar una tarjeta de capricho y gastar lo que indica la tarjeta en un bien de consumo. Al caer en “bebé”, el jugador debe agregar un nuevo ítem en su planilla, representando los costos mensuales de la crianza (que varían según la profesión). Caer en “reducción de personal” hace que el jugador pierda dos turnos y pague una penalidad (el gasto mensual una vez). El casillero de “caridad” da la opción de donar el 10% del ingreso mensual para tirar dos dados en lugar de uno durante tres turnos.

7. Todas las tarjetas se leen en voz alta y pueden ser vistas por todos los jugadores.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

77

De este modo, puede pasar sobre más casilleros de “sueldo” y aumentar más rápido su dinero disponible para invertir. Una vez que los ingresos por inversiones superan a los gastos mensuales, el jugador deja la carrera de la rata y pasa a la vía rápida. Una vez allí, se puede ganar el juego cuando: a) el jugador cae sobre el casillero correspondiente al “sueño” que eligió antes de comenzar a jugar, o b) obtiene \$50.000 en flujo de efectivo mensual por inversiones en la vía rápida.

En la mayoría de los juegos en los que participé se mezclaban jugadores novatos con experimentados. Si el juego formaba parte de un workshop, había por lo general una mini-clase antes de comenzar. Pero muchas veces los juegos se iniciaban sin instrucciones y los jugadores nuevos recibían explicaciones informales de los otros o del coordinador mientras jugaban. En general, los nuevos jugadores no saben muy bien lo que están haciendo y se van familiarizando con reglas y objetos a medida que juegan. Entender e incorporar los conceptos del juego puede llevar varias sesiones.

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 obligaciones por deudas y nuevas necesidades, viéndose atrapados en un círculo eterno de trabajo y dificultades financieras.

La rata tiene un poderoso significado en el mundo de la autoayuda financiera. Por ejemplo, durante las presentaciones de los asistentes en el inicio de un evento *Cashflow*, una de las participantes dijo: “Estoy acá porque leí a Kiyosaki e inmediatamente sentí que era una de esas ratitas corriendo en una ruedita”. De hecho, las piezas que representan a cada jugador son pequeñas ratas de distintos colores, paradas sobre las patas traseras, vestidas con ropas de humano. El tablero también contiene varias caricaturas 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 de que tener mucho dinero no es lo mismo que tener libertad financiera, la cual representa una situación específica: cuando los ingresos “pasivos” (por los que uno no tiene que trabajar) son suficientes para mantener el nivel de gastos usual. Al principio del juego, los organizadores o los otros jugadores explican a los nuevos el objetivo específico de la carrera de la rata. Sin embargo, en medio de los cálculos y de intentar entender el juego, muchas veces pierden de vista este objetivo. En varias ocasiones observé que los jugadores recién bien avanzado el juego registran que hay un casillero de “ingreso pasivo” y qué significa este valor. Hay usualmente un momento de “click” en el que los jugadores se dan cuenta de que el juego no es obtener dinero sino obtener “libertad financiera”. El proyecto de la autoayuda financiera no comienza con el ‘cómo’, con la técnica, sino con el ‘qué’, con los objetivos. No cualquier dinero y no cualquier ingreso tiene la misma importancia, y aquel obtenido de flujos que no involucran trabajo son los que deben maximizar.

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 grupo 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

D. Fridman

**Tema central:
Jugar**

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

79

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. Muchos aficionados se quejan de lo que para ellos es una mirada antigua: que las chances de prosperar financieramente están asociadas principalmente al dinero o posición que uno ya tiene. La ‘inteligencia financiera’ pasa entonces a ser el activo principal. Este conocimiento financiero aparece completamente separado de la riqueza. Así lo explicaba Matías al final de una partida:

El tema de poder empezar a acomodar las ideas y darse cuenta de cuándo puedo tomar una oportunidad, de cómo tengo que acondicionar mi cabeza como para poder visualizar las oportunidades que se presentan y poder tomarlas, esta es una forma. Es una forma de empezar a abonar la tierra en el cerebro para estar preparado para las buenas oportunidades.

Desde luego, Matías también reconocía que es necesario tener el dinero al momento en que se presentan esas oportunidades. Pero el dinero siempre estará al alcance en la medida en que uno haya “acondicionado la cabeza”. El peso siempre está del lado cognitivo: sin ese acondicionamiento, uno no podrá ni siquiera reconocer las oportunidades. Este conocimiento no se aprende mediante la educación formal, la cual es inútil para este propósito.

La separación entre dinero e inteligencia financiera puede verse también en la transición de la carrera de la rata a la vía rápida. El juego es muy diferente en la vía rápida: allí invierten los ricos, y las oportunidades son fábricas, cadenas de restaurantes, petróleo, etc. En la vía rápida se usa una nueva planilla (en el reverso), en la que el jugador ingresa su nuevo “ingreso pasivo”, que es el que obtenía en la carrera de la rata, pero multiplicado por 100. Esta es la única instancia, en un juego que venera la minuciosidad en el cálculo y las cuentas claras, en la que el dinero se multiplica sin razón aparente. Durante un juego, le pregunté a Matías al respecto, y respondió más tarde a todos los jugadores:

Kiyosaki dice que se multiplica por 100 porque la persona que ha logrado libertad financiera ha adquirido el conocimiento y la formación para poder hacer grandes negocios. No importa si es conserje, no importa si es médico, no importa si es maestro, no importa si es camionero. No importa. Si lo hizo, es que tiene la formación financiera para multiplicar eso por 100 y poder hacer grandes negocios. ¿Por qué? Porque ya es libre financieramente. Ya entendió el juego del dinero. Con lo cual se puede manejar a otro nivel.

Aunque invertir en pozos petroleros suene muy excitante, para la mayoría de los jugadores la carrera de la rata es lo más interesante del juego, porque se parece más a su situación y a las dificultades que afrontan todos los días en recibir un salario e intentar convertirse en inversores. He visto algunos jugadores seguir en la carrera de la rata pese a haber obtenido suficiente ingreso pasivo para pasar a la vía rápida. Fundamentalmente, 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 mayor flujo de efectivo (*cash flow*) que garantizará la libertad financiera. En ese punto, es posible vivir sin trabajar.⁸

Como muchos investigadores han demostrado, los juegos son ricos en significados y representaciones (Fine 1983; Geertz 1992; Goffman 1961; Henricks 2006; Sallaz 2008), y el *Cashflow* no es una excepción. El juego provee definiciones sobre éxito financiero, establece una separación entre riqueza y libertad financiera, y ayuda a los jugadores a entender qué es el progreso financiero. Esta idea está basada en las nociones de libertad financiera (Fridman 2014) y en el ingreso pasivo. En la siguiente sección, explico cómo las prótesis de cálculo se orientan hacia esas nociones.

Adquiriendo herramientas de cálculo

En esta sección, quisiera enfocarme en lo que Michel Callon llama la “realidad material del cálculo”. En las últimas dos décadas, 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: 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 incorpo-

8. Hay además algunas instancias negativas en el juego, como por ejemplo ser despedido por una reducción de personal o tener que pagar costos inesperados de mantenimiento de una propiedad. Se puede también perder el juego si se obtiene flujo de efectivo negativo y no se tienen los activos suficientes para venderlos a mitad de precio y cubrir el drenaje. Sin embargo, los eventos negativos, en particular la bancarrota, ocurren con poca frecuencia.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

81

rarlas”. 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.

La mayoría de las cuentas que los jugadores tienen que hacer en el juego son básicas en términos matemáticos, pero en la práctica suelen ser engorrosas. Cada jugador debe escribir y borrar en su planilla de estado financiero, copiando la información de las tarjetas y pidiendo ayuda a otros jugadores cuando la necesitan. Cada vez que un jugador vende una propiedad tiene que deshacer todos los cálculos que hizo al comprarla. Todo esto afecta el ritmo del juego, porque se debe esperar a que el jugador anterior termine sus cuentas antes de tirar el dado otra vez. Cuando hay más jugadores con experiencia, muchas veces no esperan y avanzan mientras otros terminan de completar su planilla. Pero para los jugadores nuevos, no es fácil entender todas las cifras que hay que modificar, y precisan explicaciones de los coordinadores o de otros jugadores.

Al comenzar el juego, cada jugador recibe una tarjeta de profesión al azar y copia la información en su propia *planilla de estado financiero*, la cual modifica a lo largo del juego, a medida que cambia el flujo de efectivo y gastos mensuales por acciones, propiedades y negocios. Las profesiones varían fundamentalmente en el nivel de ingresos y gastos mensuales. La planilla de estado financiero es el elemento más importante del juego y una herramienta clave para el tipo de cálculo financiero que el juego produce. Mientras transfería la información de una tarjeta a mi planilla, Sonny me dijo: “este juego no se trata negocios inmobiliarios, ni de la bolsa, ni de empresas. Se trata de vos y tu planilla”. Muchos jugadores me dijeron que llenar la planilla con su propia información financiera en sus casas les cambió la mirada sobre sus finanzas personales. Algunas personas incluso prefieren jugar con su información real en lugar de las tarjetas de profesión del juego. Registrar minuciosamente ingresos, egresos, activos y pasivos es visto como una manera de forjar la disciplina necesaria para el éxito financiero. Pero la planilla de estado financiero va más allá de la idea de ser exacto y metódico. El *Cashflow* da a los jugadores una manera particular de ordenar sus finanzas personales y de entender cada ingreso y egreso. Durante el juego, los participantes normalmente conectan las representaciones de transacciones que aparecen en el juego con sus usos cotidianos del dinero. Las tarjetas de capricho, por ejemplo, obligan a gastar dinero en bienes de consumo (palos de golf, cenas con amigos, un café, etc.). Los jugadores habitualmente se quejan cuando les toca este casillero, y muchos reflexionan sobre cuánto gastan en el día a día sin siquiera registrarlo, drenando recursos que bien podrían usar en inversiones para obtener ingresos pasivos. Estos gastos se reclasifican como “caprichos”, obstáculos entre su posición actual y la libertad financiera.

Además de la planilla de estado financiero, los jugadores tienen también una *hoja de estado de cuenta*, en la que llevan la cuenta de cuánto dinero tienen, y cada ingreso y egreso.⁹ Mientras la planilla de estado financiero registra flujos mensuales (entrantes y salientes) y activos y pasivos como propiedades, acciones, o deudas, la hoja de estado de cuenta sólo registra el dinero acumulado y los movimientos de cuenta. El estado de cuenta es un instrumento muy distinto de la planilla de estado financiero y muchas veces los jugadores nuevos tardan en comprender la diferencia. Tarjetas como ‘Capricho’, por ejemplo, que fuerzan al jugador a comprar un bien de consumo, afectan sólo el capital acumulado y no cambian la planilla de estado financiero (reduciendo el patrimonio pero sin alterar el flujo mensual ni los activos y pasivos). En cambio, cuando uno cae en el casillero de *bebé*, debe modificar el gasto mensual correspondiente en la planilla de estado financiero, sin afectar la hoja de estado de cuenta. 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. Santiago (35), reflexiona sobre esta distinción y el impacto de las ideas de Kiyosaki, quien se opone a lo que habitualmente se enseña en las clases básicas de contabilidad:

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 escuchame, 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, influye en cómo los jugadores piensan sus gastos. Cada desembolso (tanto en el juego como en sus verdaderas finanzas) se clasifica según esta categorización de activos y pasivos. La mayoría de los jugadores que conocí ven esto como uno de los grandes secretos que la mayoría de la gente ignora (principalmente la idea de que la vivienda propia no es realmente un activo). Una casa o un auto son activos sólo si generan dinero (por ejemplo, si se alquila el inmueble o se usa el auto de taxi o remise). 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

9. El juego original contiene billetes, pero casi siempre se reemplazan por esta hoja, el equivalente a un resumen de una cuenta bancaria, para agilizarlo.

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” (Callon 2008:15) 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 contabilidad y su generación de ingreso. Una herramienta contable aparentemente simple, 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

Steve, el organizador de un grupo de *Rich Dad* en Nueva York, siempre insistía en que uno no compite contra los otros jugadores, sino contra sí mismo. Steve decía que mediante el juego, uno puede conocer su tolerancia al riesgo, y qué clase de inversor se puede ser. Para la mayoría de los entusiastas, *Cashflow* no es solamente un juego, sino una instancia clave para conocerse a uno mismo y para explorar por qué uno se encuentra aún en una posición económica no deseada. Los jugadores no sólo aprenden qué significa ser exitoso económicamente 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.

Aunque siempre es grato ganar, la gente juega *Cashflow* más para analizar y modificar su actitud y cálculo en la esfera de las finanzas personales y los negocios. Ganar es menos importante que comprender lo que uno está haciendo y aprender de eso, para poder traducirlo a “la vida real”. Dado que ganar no es una prioridad, hay en general un clima de cooperación y celebración de los logros de otros jugadores en la mesa. Cuando alguien sale de la carrera de la rata, los otros jugadores suelen aplaudir, especialmente si es el primero de la mesa. A veces, el organizador le pide al primero en obtener la libertad financiera que explique lo que hizo, de modo que los demás entiendan el mecanismo. Por lo general, los jugadores ayudan a otros con los cálculos y aceptan consejos. Muchas veces, varios jugadores realizan inversiones conjuntas cuando no les alcanza el dinero que acumularon individualmente. El juego es largo y salir de la carrera de la rata (o lu-

ego coronarse en la vía rápida) no es fácil. Hay una sensación de orgullo en salir de la carrera de la rata, y muchos jugadores recuerdan cuántas veces lo lograron en partidas recientes. Sin embargo, no debe exagerarse el significado de ganar. En al menos un tercio de los juegos en los que participé, la sesión se cortó por falta de tiempo, o bien los jugadores se distrajerón hablando de negocios, intercambiando tarjetas personales, etc.

En algunas instancias hay mayor competencia, como por ejemplo cuando un jugador quiere vender una oportunidad, es decir darle a otro el derecho a invertir con la tarjeta que obtuvo. En esos casos, se debe negociar un precio entre jugadores, porque las tarjetas no proveen ese valor (sino solamente el de las inversiones a las que la tarjeta permite acceder). Los jugadores más experimentados rápidamente negocian un valor para seguir jugando. Pero para los jugadores nuevos no es fácil establecer un valor en ausencia de una escala clara y la negociación parece en cierta medida una prueba de su pericia como negociantes. En un juego en el que uno debe descubrir rasgos de su personalidad y que tan preparado se está para el mundo de las inversiones, nadie quiere parecer un mal negociante (Wherry 2008). La siguiente nota de campo describe la interacción entre un jugador experimentado y una jugadora nueva en Nueva York:

Theresa tenía una tarjeta de negocio pero no quería entrar porque era demasiado grande. Una vez que lo rechazó, Robert le ofreció \$25. Pese a que no quería el negocio, Theresa sintió que Robert se estaba aprovechando. “Quiero \$1000”, le dijo (a mí me pareció demasiado). Robert dijo que ese valor no era razonable, porque el pago inicial por ese negocio era esa misma suma. Theresa rebajó a \$800, todavía lejos de los \$25. Luego le preguntó a Robert cuánto dinero tenía. Entonces Robert explicó: “En la vida real, esto es todo lo que hay: una oferta. ¿Podés verme y saber cuánto dinero tengo en mi cuenta bancaria?” Ella dijo que desde luego no. Robert dijo que no importaba cuánto dinero tenía él, si no si la oferta le convenía a ella o no. Finalmente, un poco abrumada, Theresa devolvió la carta al mazo. George, que observaba el juego, y Robert le explicaron a Theresa que no había sido una buena decisión. George dijo que podría haber negociado \$50 o \$75 en lugar de tirar ese dinero a la basura. Y Robert le aclaró que con su criterio, él se llevaba la impresión de que quería hacerle daño, de modo que no haría negocios con ella en el futuro. Perdió dinero y un potencial socio.

En este caso, Robert y George trataban de enseñarle a Theresa el valor de manejar sus propias emociones para convertirse en un actor más racional. En primer lugar, podría haber recibido dinero gratis para usar más adelante en sus inversiones. Segundo, un precio barato para la tarjeta podía ser también una inversión en redes, cooperación, y quizás una sociedad futura, algo considerado crucial en la autoayuda financiera. Robert y George le hicieron ver a Theresa que no había identificado los beneficios indirectos de la transacción.

La libertad financiera parece a simple vista una condición matemática, una ecuación. Sin embargo, también es vista como una mentalidad, una condi-

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

85

ción 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: 2). Jugar *Cashflow* no es sólo un entrenamiento técnico, sino una especie de terapia del yo, una práctica del yo (Foucault 1984) 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 (Barry et al. 1996; Binkley 2009; Foucault 2007; Miller y Rose 2008; Rose 1997; Rose, O’Malley, y Valverde 2012).

El sociólogo Paul DiMaggio recuperó recientemente la idea 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: 79). Mientras que estos estados emocionales son en general vistos como un obstáculo para una acción 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, a explorar 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 porteño, 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 riesgos, ¡total no pasa nada! Este juego es para cambiar nuestra mentalidad, ¿así que por qué no empezar desde ahora?

Un jugador en Nueva York, reflexionando sobre los pocos juegos en los que había participado hasta entonces, decía que las primeras dos veces que jugó había sido muy cuidadoso y había estudiado minuciosamente cada oportunidad y sus posibilidades financieras antes de tomarla. Se comportó como se hubiera comportado en su vida real. “Casi no hice inversiones, y eventualmente las cosas de la vida me tumbaron: caí en bebé, en despido y esas cosas”. Las siguientes dos veces decidió correr más riesgos: “Las cosas de la vida me llegaron, pero ahora estaba preparado”. Los jugadores de *Cashflow* ven al juego como una chance de conocerse a sí mismos y al mismo tiempo una oportunidad de empezar a desarrollarse como el inversor audaz al que aspiran a ser. No se trata sólo de adquirir herramientas para

calcular racionalmente, sino de trabajar sobre uno mismo de manera que el yo se alinee con esas herramientas y tenga el coraje de tomar riesgos para alcanzar la libertad financiera.

Cambiando las reglas

Un organizador de sesiones *Cashflow* en 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 las charlas introductorias. 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 y muchos otros países.

A pesar de que fue inicialmente desarrollado en inglés para el mercado de EE.UU., el *Cashflow* se practica en muchos países. Todas las transacciones representadas en el juego, pese a ser lo suficientemente abstractas para que se comprendan en cualquier país capitalista, provienen directamente de la economía estadounidense. Los aficionados que conocí en Argentina muchas veces señalaban las obvias diferencias entre los mecanismos del juego y las posibilidades de aplicarlos en Argentina. Por ejemplo, Raquel (40), me decía:

Por eso yo en el juego decía sí, bárbaro. Yo te preguntaba a vos, ¿en Estados Unidos es tan fácil los créditos? Porque acá cuando vas te piden hasta el ADN más o menos [se ríe], y por ahí ni lo conseguís.

En el juego, las tasas hipotecarias y los anticipos en la compra de inmuebles son ridículamente bajos para los estándares argentinos, y los rendimientos de los alquileres demasiado altos. Además, en Estados Unidos, una proporción mayor de la población está más acostumbrada 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 del año 2001 o la pesificación del 2002. Sin embargo, los comentarios sobre la falta de realismo del juego se contrapeaban con la idea de que el realismo no es indispensable:

Y me pasa con algunas personas que han jugado, 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)

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

87

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 qué les dice el juego y qué pueden hacer con eso, más allá del realismo. Esta práctica, a la 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*. Muy pocas veces vi un reglamento y nunca vi a alguien 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". En este sentido, los jugadores no son consumidores pasivos sino practicantes, tomando prestado el término de Michel De Certeau (1996). Los jugadores hacen pequeñas modificaciones al juego utilizando lo que De Certeau llamó 'tácticas', pero no para subvertir la idea original del juego, sino para perfeccionarla. 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 2006:172).

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 participantes 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 lógica de un universo de generosas oportunidades financieras (independientemente de su propia "vida real").¹⁰

10. En las ocasiones en las que tuve que ayudar a los organizadores explicando el funcionamiento del juego durante la sesión, intenté atenerme a explicar las reglas evitando "traducir" a la "vida real". No quería ser yo quien introdujera esa conexión y por otro lado tampoco se trataba de "mi" vida real. Descubrí que mantener el juego al nivel del juego únicamente demandaba gran esfuerzo; la "traducción" es una parte integral de jugar *Cashflow*.

Hay varios ejemplos de reglas que se ignoran, se fuerzan, o se reescriben para que el juego concuerde más con la ‘vida real’. Como mencioné más arriba, 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 la innovación. 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. Otra innovación que sólo reconocí como tal más tarde es que en Nueva York se jugaba con dos dados. Así, los jugadores pasan por el casillero de ‘sueldo’ con más frecuencia, sumando más capital y acelerando el juego. En Argentina, los juegos eran mucho más largos porque se jugaba con un solo dado. Cuando le pregunté a Ramiro, uno de los organizadores, por qué no agregaban un dado para que llevara menos tiempo, me dijo que eso hacía al juego menos real al aparentar que salir de la carrera de la rata es fácil y no requiere de paciencia. Ramiro no invocó las reglas del juego, simplemente el contraste con la “vida real”. Finalmente, uno de los grupos en Argentina agregó tarjetas de su propia creación, corrigiendo la ausencia en el juego de redes de mercadeo (conocidas también como marketing multi-nivel, en las que distribuidores independientes se asocian a una compañía como representantes de un producto o servicio y reclutan nuevos miembros). Alejandro, un miembro de Libertad Financiera Argentina, me dijo que Kiyosaki (2006) escribió sobre ese tipo de negocio después de crear el juego, de modo que ellos estaban mejorando el juego, además de ajustarlo a su propia participación en estas redes (a una de las cuales al término del juego invitaban a los jugadores a sumarse). El mismo Alejandro me dijo que su grupo estaba tratando de desarrollar un juego nuevo que se ajustaría al contexto argentino. Algo parecido hizo Darío, un activo miembro del foro online, quien creó y vendía por internet un nuevo mazo de “tarjetas latinas” para adaptar el *Cashflow* a las condiciones de Latinoamérica y a las experiencias concretas de los jugadores locales.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

89

Conclusión

La mayoría de los estudios etnográficos sobre finanzas se concentró exclusivamente en operadores financieros especializados (*traders, brokers, etc.*) y examinó el saber experto y las complejas tecnologías bancarias y financieras (véase, por ejemplo, Abolafia 2001; Beunza, Hardie, y MacKenzie 2006; Ho 2009; Knorr Cetina y Bruegger 2002; Lépinay 2011; Zaloom 2006). Este artículo, 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 se le está poniendo creciente atención en las ciencias sociales (Aitken 2007; Harrington 2008; Langley 2008; Leyshon y French 2009; Preda 2001). 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 hasta 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. Pueden divertirse y hacer chistes durante los juegos, pero se toman esta práctica muy en serio. 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.

Los jugadores de *Cashflow* parecen ser tan conscientes como la sociología del carácter construido de las identidades y competencias económicas. No se asumen como homo economicus, sino que ven la acción económica competente como un fin a alcanzar. Desde luego, por muy popular que sean las prácticas como el *Cashflow*, la mayoría de las personas no usan esta herramienta en particular para convertirse en un buen capitalista. Lo que la investigación etnográfica sobre estas prácticas ilumina es el proceso social en el que se producen los sujetos económicos, y particularmente aquellos que se orientan a las ganancias financieras. Este proceso puede tomar una multiplicidad de formas, tanto a nivel masivo como en mercados delimitados, y *Cashflow* es una de esas formas. Como señala Callon (2008:65), el

homo economicus “existe, por supuesto, en la forma de muchas especies y su linaje es múltiple y ramificado. Pero si existe, obviamente, no lo vamos a encontrar en un estado natural –una expresión que no tiene mucho significado”. Conocimientos y herramientas económicas que no pertenecen directamente al mundo de la ciencia económica o las finanzas profesionales, y que son comercializadas de forma global, son parte de los ensamblajes que conforman identidades y competencias económicas en la gente común.

Lo que este juego ilustra es una combinación de dimensiones que actúan conjuntamente para dar forma a un tipo particular de sujeto. Reconfigurar objetivos, adquirir herramientas de cálculo y trabajar sobre el yo producen un sujeto económico que calcula de manera afín a la financiarización del capitalismo y su expansión a la vida cotidiana (Chiapello 2015; Davis 2009; Langley 2008; Martin 2002). Son además los sujetos mismos los que voluntariamente se involucran en esta transformación de sus capacidades de cálculo, sus objetivos y su “mentalidad”. No se trata de una mera imposición exterior sino de un trabajo consciente de auto-transformación. Es precisamente este involucramiento activo y consciente el que hace posible que el uso global de tecnologías como el *Cashflow*. Los productos de éxito financiero son generalmente producidos en Estados Unidos y circulan en decenas de países; las “traducciones” de las herramientas y las narrativas que contienen por parte de los propios entusiastas, comprometidos en la práctica, son cruciales para esta circulación global.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

Bibliografía

- Abolafia, Mitchel. 2001. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Aitken, Rob. 2007. *Performing Capital: Toward a Cultural Economy of Popular and Global Finance*. New York: Palgrave Macmillan.
- Bach, David. 2002. *Smart Women Finish Rich: 9 Steps to Achieving Financial Security and Funding Your Dreams*. New York: Broadway Books.
- Barry, Andrew, Thomas Osborne, y Nikolas Rose. 1996. *Foucault and Political Reason: Liberalism, Neo-Liberalism, and Rationalities of Government*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beunza, Daniel, Ian Hardie, y Donald MacKenzie. 2006. “A Price is a Social Thing: Towards a Material Sociology of Arbitrage” *Organization Studies* 27 (5): 721-45.
- Binkley, Sam. 2009. “The Work of Neoliberal Governmentality: Temporality and Ethical Substance in the Tale of Two Dads” *Foucault Studies* 6: 60-78.
- Callon, Michel. 2007. “What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?” Pp. 311-57 en *Do economists make markets?: on the performativity of economics*, editado por D. MacKenzie, F. Muniesa, y L. Siu. Princeton: Princeton University Press.

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

91

- Callon, Michel. 2008. "Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas". *Apuntes de Investigación del CECYP* (14): 11-68.
- Callon, Michel y Fabian Muniesa. 2005. "Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices". *Organization Studies* 26 (8): 1229-1250.
- de Certeau, Michel. 1996. *La invención de lo cotidiano*. México: Universidad Iberoamericana.
- Chatzky, Jean Sherman. 2006. *Make Money, Not Excuses: Wake up, Take Charge, and Overcome Your Financial Fears Forever*. New York: Crown Business.
- Chiapello, Eve. 2015. "Financialisation of Valuation". *Human Studies* 38 (1): 13-35.
- Czarniawska, Barbara. 2005. "Women in Financial Services: Fiction and More Fiction". Pp. 121-38 en *The Sociology of Financial Markets*, editado por K. Knorr-Cetina y A. Preda. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Davis, Gerald F. 2009. *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- DiMaggio, Paul. 2002. "Endogenizing 'animal Spirits': Toward a Sociology of Collective Response to Uncertainty and Risk". Pp. 79-100 en *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, editado por M. Guillén, R. Collins, P. England, y M. W. Meyer. New York: Russell Sage.
- Fine, Gary Alan. 1983. *Shared Fantasy: Role-Playing Games as Social Worlds*. Chicago: University of Chicago Press.
- Foucault, Michel. 1984. *Historia de la sexualidad: II. El uso de los placeres*. México: Siglo Veintiuno editores.
- Foucault, Michel. 2007. *Nacimiento de la biopolítica: curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, Michel. 2008. *Tecnologías del yo y otros textos afines*. Buenos Aires: Paidós.
- Fridman, Daniel. 2014. "Resisting the Lure of the Paycheck: Freedom and Dependence in Financial Self-Help". *Foucault Studies* (18): 90-112.
- Fridman, Daniel. 2016. *Freedom from Work: Embracing Financial Self-Help in the United States and Argentina*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Garcia-Parpet, Marie. 2007. "The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-En-Sologne". Pp. 20-53 en *Do economists make markets?: On the performativity of economics*, editado por D. MacKenzie, F. Muniesa, y L. Siu. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Geertz, Clifford. 1992. "Juego profundo: notas sobre la riña de gallos en Bali". Pp. 339-72 en *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa Editorial.
- Goffman, Erving. 1961. "Fun in Games". Pp. 17-81 en *Encounters: Two Studies in the Sociology of Interaction*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Guala, Francesco. 2007. "Economic Experiments and the Construction of Markets". Pp. 128-62 en *Do economists make markets?: on the performativity of economics*, editado por D. MacKenzie, F. Muniesa, y L. Siu. Princeton: Princeton University Press.
- Harrington, Brooke. 2008. *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton: Princeton University Press.
- Henricks, Thomas S. 2006. *Play Reconsidered: Sociological Perspectives on Human Expression*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

- Ho, Karen. 2009. *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Hoffman, Steve G. 2006. "How to Punch Someone and Stay Friends: An Inductive Theory of Simulation". *Sociological Theory* 24(2): 170-193.
- Kiyosaki, Kim. 2006. *Rich Woman: A Book on Investing for Women - Because I Hate Being Told What to Do!* Rich Press.
- Kiyosaki, Robert y Sharon L. Lechter. 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: Time & Money Network Editions.
- Kiyosaki, Robert T. 2006. *La escuela de negocios: para personas que gustan de ayudar a los demás*. México: Aguilar.
- Knorr Cetina, Karin y Urs Bruegger. 2002. "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets". *American Journal of Sociology* 107 (4): 905-950.
- Langley, Paul. 2008. *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press.
- Lépinay, Vincent Antonin. 2011. *Codes of Finance: Engineering Derivatives in a Global Bank*. Princeton: Princeton University Press.
- Levin, Peter. 2001. "Gendering the Market: Temporality, Work, and Gender on a National Futures Exchange". *Work and Occupations* 28(1): 112-130.
- Leyshon, Andrew y Shaun French. 2009. "'We All Live in a Robbie Fowler House': The Geographies of the Buy to Let Market in the UK". *The British Journal of Politics & International Relations* 11(3): 438-460.
- MacKenzie, Donald. 2009. *Material Markets: How Economic Agents Are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- MacKenzie, Donald y Yuval Millo. 2003. "Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange". *American Journal of Sociology* 109 (1): 107-145.
- Martin, Randy. 2002. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Miller, Peter. 2001. "Governing by numbers: Why calculative practices matters". *Social Research* 68 (2): 379-96.
- Miller, Peter y Nikolas Rose. 1990. "Governing Economic Life". *Economy and Society* 19 (1): 1-31.
- Miller, Peter y Nikolas Rose. 2008. *Governing the Present: Administering Economic, Social and Personal Life*. Cambridge: Polity.
- Orman, Suze. 1997. *The 9 Steps to Financial Freedom*. New York: Crown Publishers.
- Orman, Suze. 2007. *Women & Money: Owning the Power to Control Your Destiny*. New York: Spiegel & Grau.
- Preda, Alex. 2001. "The Rise of the Popular Investor: Financial Knowledge and Investing in England and France, 1840-1880". *Sociological Quarterly* 42 (2): 205-232.
- Rose, Nikolas. 1997. "El gobierno en las democracias liberales "avanzadas": del liberalismo al neoliberalismo". *Archipiélago: Cuadernos de crítica de la cultura* (29): 25-40.

D. Fridman

Tema central:
Jugar

apuntes
CECYP

28

PÁGINA

93

- Rose, Nikolas. 2007. "¿La muerte de lo social? Re-configuración del territorio de gobierno". *Revista Argentina de Sociología* (8): 111-150.
- Rose, Nikolas, Pat O'Malley, y Mariana Valverde. 2012. "Gubernamentalidad". *As-trolabio* 8: 113-152.
- Roth, Louise Marie. 2003. "Selling Women Short: A Research Note on Gender Differences in Compensation on Wall Street". *Social Forces* 82 (2): 783-802.
- Sallaz, Jeffrey J. 2008. "Deep Plays: A Comparative Ethnography of Gambling Contests in Two Post-Colonies". *Ethnography* 9 (1): 5-33.
- Wacquant, Loic. 2006. *Entre las Cuerdas. Cuadernos de un Aprendiz de Boxeador*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno editores.
- Wherry, Frederick F. 2008. "The Social Characterizations of Price: The Fool, the Faithful, the Frivolous, and the Frugal". *Sociological Theory* 26 (4): 363-379.
- Zaloom, Caitlin. 2006. *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago: University of Chicago Press.

PRESENTACIÓN

Daniel Añorve y Armando Chaguaceda

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



AUTOR INVITADO

The Rise of the Jihadist Movement

Baris Karaagac

DOSSIER: LAS RELACIONES INTERNACIONALES AYER Y HOY

Aspectos ontológicos y epistemológicos en las Relaciones Internacionales: Breves propuestas de abordajes teóricos

Alberto Lozano Vázquez

Algunos aspectos actuales de la etnopolítica de la Rusia moderna

Victor Nikiforovich Sidorov
Elena Sidorova

The Putin System: Russian Authoritarianism Today

Armando Chaguaceda Noriega

Estados Unidos y Rusia en el siglo XXI: de la cooperación reticente a la confrontación abierta

Ernesto Domínguez López
Jessica Borges Plas

Immigrant Politics. Analyzing U.S. Presidential Elections through Immigration and Hispanics

Rodolfo Reta-Haddad
Jessica De Alba Ulloa

El poder suave y la diplomacia del «panda»

María Cristina Rosas

ARTÍCULOS

De la ambigüedad a la practicidad como proceso estratégico: el caso de la Organización Mundial de la Salud

Miguel Adolfo Guajardo Mendoza
José Ramón Gil-García

RESEÑAS

Territorio y poder: Nuevos actores y competencia política en los sistemas de partidos multinivel en América Latina, de Flavia Freidenberg y Julieta Suárez Cao

Juan Andrés Miño

Historia mínima del neoliberalismo, de Fernando Escalante Gonzalbo

Luis Rubén Hernández Gutiérrez

La democracia como problema (un ensayo), de José Woldenberg

Hugo Antonio Garciamarín Hernández

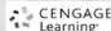
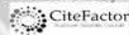
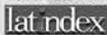
Ciencia Política. Un manual, de Joseph M. Valés y Salvador Martí i Puig

Sandra Alicia Pedroza Orozco

México y las operaciones de mantenimiento de la paz de las Naciones Unidas en el siglo XXI: retos y oportunidades, de María Cristina Rosas González (Coord.)

Daniel Añorve Añorve

La Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública aparece en los siguientes índices:



La Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública (REMAMAP) es una publicación semestral, especializada y arbitrada del Departamento de Estudios Políticos y del Departamento de Gestión Pública de la División de Derecho, Política y Gobierno de la Universidad de Guanajuato, Campus Guanajuato.

Con un Consejo Editorial conformado por científicos sociales de diversas universidades de México, España, Argentina y Brasil, y respaldada con un Consejo Asesor Internacional formado por politólogos y sociólogos de amplio reconocimiento nacional e internacional, la REMAMAP tiene como objetivo estimular la investigación académica de alto nivel de las diferentes disciplinas que convergen con la Ciencia Política y la Administración Pública en México, Iberoamérica y en todo el mundo de habla española.

Normas de envío y más información de la REMAMAP en: www.remamap.ugto.mx