

Eisenstein

Charles Eisenstein

# Dinero

Empezar de nuevo



IN OCTAVO  
2012

Este libro se publica y ofrece gratuitamente a los suscriptores de *In Octavo*, con el único propósito de su puesta a disposición, en el mismo sentido en que lo haría una biblioteca pública. Esto no significa en modo alguno que su contenido haya sido librado al dominio público. Los propietarios de los derechos pertinentes están debidamente consignados. Cualquier uso alternativo, comercial o no, que se haga de esta versión digital o se derive de ella es absolutamente ilegal.

In Octavo

[inoctavo.com.ar](http://inoctavo.com.ar)

Charles Eisenstein

# Dinero

## Empezar de nuevo

Versión castellana de Mauro Lacy



**IN OCTAVO**  
**2012**

## Noticia

*La crisis financiera desatada en el 2008 en los Estados Unidos, y replicada luego en Europa, puso al descubierto un proceso que venía acelerándose desde el último cuarto del siglo pasado y que ganó velocidad favorecido por el desarrollo de la informática y las comunicaciones: el predominio de la economía financiera por sobre la economía real. Para sintetizarlo drásticamente, la economía real genera riqueza a partir del trabajo, la economía financiera genera riqueza a partir del dinero. La primera resulta intuitivamente comprensible, la segunda requiere complejas explicaciones y fórmulas enigmáticas. La intuición dice también que la economía financiera debería estar subordinada a la economía real, pero fueron maniobras y especulaciones financieras las que sumieron la economía real de los países desarrollados en un marasmo del que aún no han salido.*

*Ya antes de que estallara la crisis, varios economistas se habían dedicado a examinar nuevamente la naturaleza del dinero, que constituye, por decir así, la materia prima de la economía financiera. Sobresalieron entonces trabajos como *The future of money*, de Bernard Lietaer, y *The lost science of money*, de Stephen A. Zarlenga, pero todos remiten de una u otra manera a la penetrante intuición del germano-argentino Silvio Gesell quien en su obra *El orden económico natural* advirtió que el aspecto conflictivo*

*del dinero no residía en su papel como instrumento de intercambio sino en su papel como reserva de valor, y en la noción de interés asociada a él. Propuso entonces fijar una suerte de interés negativo, que promoviera la circulación y gravara la acumulación.*

*El ensayo que aquí presentamos examina en su primera parte cómo el dinero con interés positivo, y la noción de crecimiento exponencial ilimitado que le es inherente, han fracturado las relaciones del hombre con los demás hombres y con la naturaleza que lo alberga, y provocado la mayoría de los males sociales que están a la vista. La segunda parte, apoyándose principalmente en las teorías de Gesell, describe el funcionamiento de una economía basada en dinero con interés negativo y la manera como esa economía restañaría los vínculos del hombre con sus semejantes y con su entorno.*

*El estadounidense Charles Eisenstein (1967) se graduó en matemáticas y filosofía en la Universidad de Yale. Viajó luego a Taiwan donde se familiarizó con las tradiciones orientales, y concentró luego su trabajo en dos áreas que considera relacionadas: la concepción holística de la salud, y la transformación de la conciencia y la civilización humana. Además de numerosos artículos, ha publicado dos libros que amplifican las dos partes del presente ensayo: *The Ascent of Man* (2008) y *Sacred Economics* (2011).*

El Editor

# Indice

Primera parte

Segunda parte

# Primera parte

Hay una falla estructural irremediable en la base de nuestra civilización. Yo la llamo *separación*, y ha generado todas las crisis que convergen actualmente: la económica, la de la salud, la ecológica, y la política. Se manifiesta como separación del prójimo en la disolución de la comunidad, separación de la naturaleza en la destrucción del entorno, separación dentro de nosotros mismos en el deterioro de la salud. La ciencia es su ideología más profunda, la tecnología es su cómplice, y el dinero es su agente.

El dinero tal como lo conocemos hoy está íntimamente asociado a nuestra identidad como seres discretos y separados, así como a la destrucción que nuestra separación ha traído. Suele decirse: “El dinero es la raíz de todos los males.” ¿Pero por qué debería serlo? Después de todo, el objetivo más básico del dinero es simplemente facilitar el intercambio; en otras palabras, conectar los dones humanos con las necesidades humanas. ¿Qué poder, qué monstruosa perversión, ha transformado el dinero en su opuesto: un agente de escasez?



Porque en realidad vivimos en un mundo de fundamental abundancia, un mundo que desperdicia vastas cantidades de alimentos, energía, y materiales. La mitad del mundo se muere de hambre mientras que la otra mitad desperdicia lo suficiente como para alimentar a la primera mitad. En el tercer mundo y en nuestros propio *ghettos*, a la gente le falta comida, techo, y otras necesidades básicas, pero no puede comprarlas. Otras personas estarían muy dispuestas a suplir estas necesidades y hacer otros trabajos significativos, pero no pueden porque no hay dinero de por medio.

El dinero fracasa estruendosamente cuando se trata de conectar dones y necesidades. Consumimos vastos recursos en guerras, basura plástica, y otros innumerables productos que no sirven a las necesidades o a la felicidad humanas. ¿Por qué? No es difícil asociarlo a la codicia, al amor por el dinero. Pero sin embargo, en definitiva, la codicia es una falacia, en sí misma un síntoma y no la causa de un problema más profundo. Echarle la culpa a la codicia y tratar de combatirla intensificando el control de sí mismo es lo mismo que intensificar la guerra contra sí mismo, lo que no es sino otra expresión de la guerra contra la naturaleza y la guerra contra el otro que se encuentra en la base de nuestra civilización.

En medio de la superabundancia, aún nosotros en los países ricos vivimos sumidos en una ansiedad generalizada, buscando la *seguridad financiera* mientras tratamos de mantener a raya la escasez.

Hacemos elecciones (aún aquellas que no tienen nada que ver con el dinero) de acuerdo a lo que *podemos permitirnos*, y asociamos comúnmente la libertad con la riqueza. Pero cuando la perseguimos, encontramos que el paraíso de la libertad financiera es un espejismo, que se aleja a medida que nos acercamos a él, y que la persecución misma nos esclaviza. La ansiedad está siempre ahí, la escasez siempre a un desastre de distancia. La codicia es simplemente una respuesta a la percepción de escasez. El dinero, que ha tornado la abundancia en escasez, precede a la codicia. Pero no el dinero *per se*, sólo el tipo de dinero que utilizamos hoy, el tipo de dinero que se evapora mientras hablamos, dinero con una característica muy especial que asegura su eventual muerte.

Esta característica aparece, en diferentes formas, también en las otras subestructuras de nuestra civilización. Si logramos comprenderlo, podremos esclarecer la *irremediable falla estructural* de nuestra civilización; y lo que es más importante, podremos diseñar nuevos sistemas monetarios que suplanten al viejo y traigan consigo características opuestas. Los resultados serán también los opuestos: abundancia, no escasez; generosidad, no codicia; y sustentabilidad, no ruina.

La característica definitoria del dinero actual es la usura, mejor conocida como interés. Es la usura la que genera la ansiedad endémica de hoy, al mismo tiempo que impulsa la máquina del crecimiento

perpetuo, que se está devorando el mundo. Para explicar cómo, citaré la hoy famosa parábola de Bernard Lietaer, “El undécimo redondel”, incluida en su libro *El futuro del dinero*.

*Hace mucho tiempo, en un pequeño pueblo de las Afueras, la gente usaba el trueque para todas sus transacciones. En cada día de mercado, la gente ambulaba con gallinas, huevos, jamones y panes, y se involucraba en prolongadas negociaciones para intercambiar lo que necesitaba. En períodos clave del año como el de las cosechas, o cuando el granero de alguien necesitaba grandes reparaciones después de una tormenta, la gente revivía la tradición de ayudarse unos a otros que habían traído del viejo país. Sabían que si tenían un problema algún día, otros los ayudarían a su vez.*

*Un día de mercado, llegó un extraño de brillantes zapatos negros y elegante sombrero blanco y observó todo el proceso con una sonrisa sardónica. Cuando vio a un granjero corriendo para acorrular a las seis gallinas que quería intercambiar por un gran jamón, no pudo contener la risa.*

*—Pobre gente —dijo—, tan primitivos.*

*La mujer del granjero lo oyó y desafió al extraño:*

*—¿Usted cree que puede manejar mejor las gallinas?*

*—Las gallinas, no —respondió el extraño—. Pero hay una manera mucho mejor de terminar con todo este lío.*

—Ah sí, ¿y cómo? —preguntó la mujer.

—¿Ve ese árbol que está allí? —replicó el extraño—. Bueno, allí iré a esperar a que uno de ustedes me traiga un gran cuero de vaca. Entonces que cada familia me visite. Yo les explicaré cuál es la mejor manera.

Y así sucedió. Tomó el cuero, y cortó redondeles perfectos en él, y estampó un elaborado y elegante sellito en cada redondel. Entonces le dio a cada familia 10 redondeles, y les explicó que cada uno representaba el valor de una gallina.

—Ahora pueden comerciar y regatear con los redondeles en lugar de hacerlo con las gallinas revoltosas —explicó.

Tenía sentido. Todos quedaron impresionados con el hombre de los zapatos brillantes y el sombrero inspirador.

—Oh, a propósito —agregó después de que cada familia hubiese recibido sus 10 redondeles—, luego de un año, volveré y me sentaré bajo el mismo árbol. Quiero que cada uno de ustedes me traiga de vuelta 11 redondeles. Ese undécimo redondel es un gesto de aprecio por la mejora tecnológica que he introducido en sus vidas.

—¿Pero de dónde saldrá el undécimo redondel? —preguntó el granjero de las seis gallinas.

—Ya verán —dijo el hombre con una sonrisa tranquilizadora.

Suponiendo que la población y su producción anual permanecieron exactamente iguales durante el siguiente año, ¿qué les parece que ocurrió?

*Recuerden, aquel undécimo redondel nunca fue creado. Por lo tanto, en definitiva, una de cada 11 familias tendría que perder todos sus redondeles, aún si todos manejan bien sus negocios, para poder proveer del undécimo redondel a las otras 10.*

*Así cuando una tormenta amenazó la cosecha de una de las familias, la gente se volvió menos generosa con su tiempo para ayudarlos a ponerla a resguardo antes de que el desastre llegara. Aunque era mucho más conveniente intercambiar redondeles en lugar de gallinas en los días de mercado, el nuevo juego también tuvo el efecto secundario no planeado de desalentar activamente la cooperación espontánea que era tradicional en el pueblo. En su lugar, el nuevo juego del dinero generaba una corriente sistémica subyacente de competencia entre los participantes.*

En realidad, esta historia sólo puede terminar de tres maneras: inflación, bancarrota, o crecimiento. Las mismas opciones que enfrenta cualquier economía basada en la usura. Los aldeanos podían procurarse otro cuero de vaca y hacer más moneda; o una de cada once familias podía quebrar, como observa Lietaer; o podían incrementar el número de gallinas de modo que los nuevos “redondeles” tuvieran el mismo valor que antes. En una economía real, las tres presiones operan simultáneamente. La presión de la bancarrota produce una inseguridad sistémica, que a su vez lleva a la gente y las instituciones a *hacer* más dinero a través de medios infla-

cionarios o productivos. De estas dos opciones, la inflación es sólo una solución temporaria (como estamos descubriendo ahora). Sólo puede empujar un poco hacia el futuro el imperativo de crecer o morir.

En otras palabras, *debido al sistema monetario*, la competencia, la inseguridad, y la codicia constituyen una parte inseparable de nuestra economía. No podrán ser eliminadas nunca, mientras las necesidades de la vida estén denominadas en *dinero de usura*. Pero ésta es sólo una de las razones por las cuales el dinero destruye las comunidades. La otra está relacionada con la tercera presión: el crecimiento perpetuo.

Como la parábola de Lietaer explica, debido al interés, en cualquier momento dado la cantidad de dinero adeudada es mayor que la cantidad de dinero existente. Para hacer nuevo dinero no inflacionario, de modo que todo el sistema siga en marcha, tenemos que criar más gallinas; en otras palabras, tenemos que crear más *bienes y servicios*. La manera principal de hacerlo es comenzar a vender algo que antes era gratis. Es convertir los bosques en madera, la música en un producto, las ideas en propiedad intelectual, la reciprocidad social en servicios pagos.

¿Quiere volverse rico? Aquí hay una idea de negocios que, de una forma u otra, ha funcionado espectacularmente por miles de años. Simplemente, encuentre algo que la gente haga por sí misma o que comparta gratuitamente. Entonces quíteselo: vuélvalo ilegal, inconveniente, o en su defecto no dispo-

nible. Entonces véndales de nuevo lo que ha tomado. Por supuesto, normalmente nadie hace estas cosas de manera consciente, pero ése ha sido el efecto neto de la cultura y la tecnología durante los últimos miles de años.

Sus antepasados campesinos del siglo XIII raramente pagaban dinero por comida, alojamiento, vestimenta, o entretenimiento (mucho menos en una tribu de cazadores-recolectores). La gente era autosuficiente en todas estas cosas o, más probablemente, dependía de una elaborada red de donaciones, usos compartidos, y reciprocidad. De estas cosas está construida una comunidad. Hoy, le pagamos a extraños para satisfacer la mayor parte de nuestras necesidades físicas y culturales. Probablemente usted no conozca a la persona que cultivó su comida, cosió su camisa, construyó su casa, o cantó las canciones en su iPod.

Favorecida por la tecnología, la conversión de bienes y servicios previamente no monetarios en bienes de consumo se ha acelerado durante los últimos siglos, al punto de que hoy pocas cosas quedan fuera del ámbito del dinero. Los vastos comunes, sean de tierra o de cultura, han sido alambrados y vendidos, todo para seguir el ritmo del crecimiento exponencial del dinero. Ésta es la profunda razón por la cual convertimos bosques en madera, canciones en propiedad intelectual, y así. Es por lo que dos tercios de las comidas en los Estados Unidos se preparan hoy fuera del hogar. Es por lo que los reme-

dios populares basados en plantas cedieron lugar a las medicinas farmacéuticas, por lo que el cuidado de niños se ha vuelto un servicio pago, por lo que el agua mineral es la categoría de bebidas con mayor crecimiento de ventas.

El imperativo del crecimiento perpetuo implícito en el interés es lo que alienta la incesante conversión de la vida, el mundo y el espíritu en dinero. Para completar el círculo vicioso, cuanto más de la vida convertimos en dinero, más dinero necesitamos para vivir. La usura, no el dinero, es la proverbial raíz de todos los males. Al promover la competencia y reemplazar las relaciones personales por servicios pagos, desgarrar el tejido de la comunidad.

La comunidad está estrechamente vinculada al hecho de regalar; cuando los antropólogos buscan entender una cultura, siguen el flujo de los regalos. A diferencia de las transacciones monetarias, en las cuales no perduran obligaciones una vez que la transacción ha sido completada, el regalar crea una ligadura (que es el significado literal de *obligación*). Cuando circulan los regalos, la comunidad se afianza. Prestar dinero a interés es absolutamente contrario al espíritu del regalo. Precisamente, una característica cardinal del regalo auténtico es que lo damos incondicionalmente. Podemos esperar que alguien nos retribuya con otro regalo, sea el mismo destinatario u otro miembro de la comunidad, pero no imponemos condiciones sobre un regalo verdadero, porque si no, no sería realmente un regalo.



Más importante, una característica universal del regalo es que se incrementa naturalmente a medida que circula dentro de una comunidad, y que este incremento no debe ser conservado para sí, sino que debe permitírsele circular con el regalo. El interés equivale a mantener el incremento del regalo para uno mismo, retirándolo por tanto de circulación en la comunidad, debilitando a la comunidad para el beneficio del individuo. No es por casualidad que muchas sociedades prohibieran la usura entre ellos pero la permitieran en las transacciones con extraños, en quienes no se podía confiar que pondría un regalo auténtico nuevamente en circulación dentro de la comunidad. De allí la prohibición en *Deuteronomios 23:20*: “A un extraño puedes prestarle con usura, pero a tu hermano no debes prestarle con usura.”

Las ramificaciones de este mandato, cuando se combinan con la enseñanza de Jesús de que todos los hombres son hermanos, son obvias: el interés está prohibido por completo. Esta fue la posición de la Iglesia Católica durante la Edad Media, y aún hoy es la regla en el Islam. Sin embargo, a partir de la separación de Iglesia y el estado y más velozmente con el auge del mercantilismo en la baja Edad Media, aumentó la presión para resolver la tensión fundamental entre el magisterio cristiano y los requerimientos del comercio. La solución provista por Martín Lutero y Juan Calvino fue la de separar la ley civil de la ley moral, afirmando que las maneras de Cristo no eran las maneras del mundo. Así el

espíritu se separó aún más de la materia, y la religión retrocedió otro paso hacia la irrelevancia mundana.

Abandonar la prohibición del interés fue el paso clave en la complicidad de la religión con la desacralización del mundo. Después de todo, es el interés el que guía la conversión de todo lo que es sagrado en el mundo —su belleza, singularidad, y relaciones vitales— en algo profano. ¿Por qué sabemos intuitivamente que el dinero es profano? Porque es la gran excepción a la irreductible singularidad de todos los seres.

En otro ensayo, describí como cada gota de agua, incluso cada electrón, es único y sagrado. Pero esto no es así con cada dólar. El dinero es, por diseño, estándar, genérico. Su dólar es igual a mi dólar. El dinero hoy carece incluso de un número de serie único: Son *bits* en una computadora, una abstracción de una abstracción de una abstracción. Un bosque es único y sagrado; no así el dinero obtenido por su taldado. Convierta dos bosques diferentes en dinero, y se vuelven el mismo. Aplicado a las culturas, el mismo principio está creando rápidamente una monocultura global donde cada servicio es un servicio pago.

Cuando el dinero media todas nuestras relaciones, nosotros también perdemos nuestra singularidad, para volvernos un consumidor estandarizado de bienes y servicios estandarizados, y un empleado estandarizado que produce otros servicios. No hay

relaciones económicas personales que sean importantes, porque siempre podemos pagarle a algún otro para que ocupe ese lugar. No sorprende entonces que, aunque nos esforcemos, hallemos tan difícil crear comunidades. No sorprende que nos sintamos tan inseguros, tan prescindibles. Todo se debe a la conversión, causada por la usura, de lo singular y sagrado en lo monetizado y genérico.

Debido a que el dinero se identifica con la *utilidad* benthamita —esto es, el *bien*— la teoría económica (neoclásica) tradicional considera racional todo este proceso. Sencillamente, cada vez que algo se monetiza, el nivel de *bien* del mundo crece. El mismo supuesto aparece en el eufemismo *bienes* para describir los productos de la industria. La definición misma de *bien* es cualquier cosa intercambiable por dinero. En otras palabras, Dinero = Bien. ¿Comprende?

Por definición, cuando compramos agua embotellada en lugar de agua de la canilla muy contaminada para beber, eso es bueno. Cuando pagamos por el cuidado de niños en lugar de cuidarlos nosotros en nuestra casa, eso es bueno. Cuando compramos un video juego en lugar de salir afuera a jugar, eso es bueno.

En términos económicos convencionales, efectivamente puede convenir al propio interés racional de un individuo dedicarse a actividades que vuelvan la tierra inhabitable. Esto es potencialmente cierto incluso a nivel colectivo: dada la naturaleza expo-

nencial del flujo de fondos futuros descontados, puede convenir más a nuestro *propio interés racional* liquidar ahora mismo todo el capital natural —cobrarlos la Tierra en efectivo— que preservarla para las generaciones futuras. Después de todo, el valor neto actual de un flujo de fondos anual eterno de un billón de dólares es apenas unos veinte billones de dólares (a una tasa de interés del 5%). Económicamente hablando, sería más racional destruir el planeta en diez años y generar una ganancia de 100 billones que conformarse con un nivel sostenible de 3 billones por año para siempre.

Si esto le parece una fantasía extravagante, ¡piense que es exactamente lo que estamos haciendo en la actualidad! De acuerdo a los parámetros que hemos establecido, estamos haciendo la absurda pero racional elección de incinerar nuestro capital natural, social, cultural, y espiritual en aras del beneficio financiero. Sorprendentemente, este final fue vislumbrado hace miles de años atrás por el creador de la historia del rey Midas, cuyo toque convertía todo en oro. Encantado al principio con su don, no tardó mucho en transformar toda su comida, flores, incluso sus seres queridos, en metal duro y frío. Tal como el rey Midas, nosotros también estamos convirtiendo la belleza natural, las relaciones humanas, y las bases de nuestra propia supervivencia en dinero.

Incluso a pesar de esta antigua advertencia, continuamos comportándonos como si nos pudiéramos

comer el dinero: David Korten habló una vez de un ministro del este asiático que dijo que los bosques de su país serían más valiosos talados, con el dinero puesto en el banco para que rindiera interés. Apparentemente, los efectos de la destrucción del planeta son de poca importancia para los economistas. William Nordhaus, de Yale, proclama: “La agricultura, la parte de la economía que es sensible al cambio climático, representa sólo el tres por ciento del producto nacional. Eso significa que no hay manera de que tenga un efecto muy grande sobre la economía norteamericana.” El economista de Oxford Wilfred Beckerman le hace eco: “Aún si el producto neto de la agricultura cayera un 50 por ciento hacia fines del siguiente siglo, representaría sólo una disminución del 1,5 por ciento del PBI.”

¿Debemos, como el Rey Midas, encontrarnos atrapados en un mundo frío, incómodo, feo, inhóspito antes de darnos cuenta de que no nos podemos comer el dinero?

Debido a que crece exponencialmente, el interés alimenta una linealidad que coloca a la humanidad fuera de la naturaleza, que está sujeta a ciclos. Sutil pero inexorablemente, lleva a suponer que los seres humanos existimos al margen de la ley natural. También, el interés genera la incesante ansiedad de demandar siempre más, más, más, promoviendo la interminable conversión de toda riqueza en capital financiero. Parte de esta ansiedad está codificada en la propia palabra, *interés*, que implica que el interés

propio está también sujeto a incrementos interminables.

El interés es una contraparte necesaria de la mentalidad de la externalización. Como el interés, la externalización involucra una negación de la circularidad de la naturaleza tratándola como un reservorio infinito de recursos, y como un vertedero infinito de basura. El interés es también afín al fuego, fundamento de la tecnología moderna. Para mantener las cosas en marcha se requiere la adición de cada vez más combustible, hasta que el mundo entero se consuma, dejando nada más que una pila de dólares a modo de ceniza.

El dinero es el tipo más peculiar de propiedad, ya que a diferencia de los inventarios de bienes físicos, “el óxido no lo corroe ni las polillas lo corrompen.” El efectivo no se deprecia en valor; al contrario, en su forma moderna, abstracta, de *bits* en la computadora de un banco, crece en valor a medida que devenga interés. Entonces parece violar una de las leyes naturales fundamentales: la no permanencia. El dinero no requiere mantenimiento como una parcela de cultivo para mantener su productividad. No requiere una rotación constante de inventarios como un almacén de granos para mantenerse fresco. No es un accidente, entonces, la asociación temprana del dinero con el oro, el metal más típicamente resistente a la oxidación. El dinero perpetúa la ilusión fundamental de la independencia de la naturaleza; la riqueza financiera perdura sin una interac-

ción constante con el entorno. Otras formas de riqueza son engorrosas, porque requieren una relación continua con otra gente y el entorno. Pero no el dinero, que está ahora abstraído por completo de los bienes físicos, y por lo tanto también lo está de las leyes naturales de decadencia y cambio. El dinero tal como lo conocemos es entonces un componente integral del ser discreto y separado.

Es un hecho curioso que la mayoría de las personas sean extremadamente renuentes a compartir su dinero. Incluso entre parientes, compartir dinero está sujeto a fuertes tabúes: conozco incontables familias pobres en que las familias de sus hermanos, primos, o tíos son muy ricas. ¿Y cuántas amistades se han desintegrado, cuántos parientes se han evitado unos a otros durante años, por asuntos de dinero? El dinero, parece, está inextricablemente involucrado en la esencia misma del egoísmo, indicio de su profunda asociación con el ser mismo. De allí la intensa sensación de violación que sentimos al ser *esquilados* (como si nos quitaran una parte del cuerpo), cuando desde otra perspectiva todo lo que ha pasado es que unos pedazos de papel han cambiado de mano, o algunos *bits* se han prendido y apagado en la computadora de un banco.

Normalmente no compartimos nuestro dinero porque lo vemos casi como parte de nosotros mismos y como fundamento de nuestra seguridad biológica. El dinero es el ser mismo. Entretanto, condicionados por la ciencia y los orígenes de la separación que

subyace en ella, vemos a las otras personas como exactamente eso, *otros*. Mezclar estos dos ámbitos invita a la confusión y al conflicto. El problema es que, a medida que convertimos más de la vida en dinero, más territorio cae dentro de estos ámbitos de dicotomía, lo mío o lo tuyo, y menos base común hay para compartir la vida y desarrollar relaciones no a la defensiva. La conversión de la vida en dinero reduce todo a una transacción económica, y nos deja como las personas más solitarias que hayan habitado alguna vez el planeta. La apropiación del mundo entero, su conversión en propiedad, significa que todo es, o mío, o de algún otro. Ya no hay nada en común.

La violación que sentimos al ser esquilados es muy similar a la violación que un indígena cazador-recolector debe sentir al presenciar la destrucción de la naturaleza. Cuando el *yo* no se define como un individuo discreto sino como una red de relaciones con la gente, la tierra, los animales, y las plantas, entonces cualquier daño que se les cause también nos viola a nosotros. Incluso nosotros los modernos sentimos a veces un eco de esta violación cuando vemos las topadoras que derriban árboles para construir un nuevo centro comercial. Eso ocurre porque nuestra separación de los árboles es ilusoria. La conexión profunda puede ser sofocada mediante la ideología, narcotizada mediante distracciones, o intimidada mediante la invocación al instinto de supervivencia, pero no puede morir nunca porque es intrínseca a lo que en verdad somos. El amor a la vida que Edwin



Wilson llamó *biofilia*, y nuestra empatía natural hacia otros seres humanos, son a fin de cuentas irrepresibles porque nosotros somos la vida y la vida es nosotros.

El régimen de separación nos ha insensibilizado a la autoviolación inherente al saqueo del planeta y a la degradación de sus habitantes. En un intento de compensar nuestro perdido sentimiento de ser, lo transferimos a las posesiones y particularmente al dinero, completando la escena para el desastre. ¿Cómo? Porque el dinero (el que rinde interés) es una absoluta mentira, que comporta una falsa promesa de imperecibilidad y crecimiento eterno. Identificado con el ser, el dinero y sus *activos* relacionados sugieren que si los mantenemos controlados, el ser podrá conservarse por siempre, impermeable al resto del ciclo que sigue al crecimiento: la decadencia, la muerte, y el renacimiento.

Obviamente, hay un problema cuando algo que no decae sino que solo crece, para siempre, exponencialmente, se vincula con bienes que no comparten esta propiedad. El único resultado posible es que estos otros bienes —el capital social, cultural, natural y espiritual— terminarán por agotarse en el intento frenético, desesperado, de redimir la promesa en última instancia fraudulenta inherente al dinero con interés.

Esos bienes ya están prácticamente exhaustos. ¿Qué más de la naturaleza o de la comunidad podremos convertir en artículos de consumo, antes de que

las bases mismas de la vida y de la cordura se derrumben? Todas las crisis actuales se originan en la conversión de capital natural, social, cultural, y espiritual en dinero. Así y todo, la usura no es la raíz más profunda. No es una característica accidental de nuestro sistema que, con que sólo alguien hubiese hecho una elección más inteligente, pudiese ser distinta. Es algo implícito en nuestra cosmología newtoniana-cartesiana en la cual, por definición, más para mi es menos para ti. A medida que esta cosmología se vuelve rápidamente obsoleta, podemos atisbar el surgimiento de un nuevo sistema monetario que encarne una concepción muy diferente del ser y del mundo. Hasta que hagamos la transición, no hay esperanzas de que la actual conversión de capital social, cultural, natural y espiritual en dinero vaya a disminuir. Bajo un sistema monetario basado en el interés, inevitablemente nos cobraremos la Tierra en efectivo.

En la segunda parte de este ensayo, describiré como será la moneda de la *reunión*. Cuando refleje la nueva identidad humana y la relación con la naturaleza que emerge de la actual convergencia de crisis, el dinero tendrá efectos opuestos a los que tiene hoy. Será una fuerza para el compartir, no para la competencia; para la generosidad, no para la codicia; para la comunidad, no para la división; para la conservación, no para la liquidación. ¿Puede imaginar un mundo donde el dinero sea el aliado de todos nuestros mejores impulsos? Ésa es la promesa del nuevo dinero que describiré a continuación.

## **Segunda parte**

*Prosperar es relacionar, no adquirir.*

Tom Brown, Jr.

Nuestro sistema monetario actual genera una necesidad de crecimiento sin fin, encarna un pensamiento lineal, desafía los patrones cíclicos de la naturaleza, e impulsa la implacable conversión de todas las formas de riqueza en dinero. Más aún, el concepto de *interés* es la fuente de la competencia cada vez más intensa, la escasez sistémica, y la concentración de riqueza de nuestra economía. El interés está ligado a la manera como nos vemos a nosotros mismos: como sujetos separados, competitivos, que buscan acopiar más y más del mundo dentro del límite de *lo mío*. Hoy, sin embargo, la identidad humana sufre una profunda metamorfosis. Parte de ese cambio en nuestra concepción del ser y del mundo será un nuevo sistema de dinero, consonante con el nuevo ser humano.

Dado el rol determinante del interés, el primer sistema de moneda alternativo a considerar es uno que lo elimine estructuralmente. Uno de tales sistemas, llamado *Frei Geld* o *dinero libre* fue propuesto en 1906 por Silvio Gesell en *El orden económico natural*. Sobre el dinero libre de Gesell pesa una suerte de *interés negativo*, un impuesto a la demora en la circulación de la moneda, llamado en inglés *demurrage* por comparación con la tasa que se cobra a un buque cuando demora su estadía en el puerto. Periódicamente se le debe adherir un sello que cuesta una pequeña fracción de la denominación de la moneda, algo así como un “arancel de uso” o un “costo de mantenimiento”; otra forma de verlo es que la moneda “se vuelve mala” —se deprecia— a medida que pasa el tiempo. (Por supuesto, hoy se lo haría electrónicamente.)

Si esto suena como una propuesta radical que no funcionaría nunca, tal vez sorprenda saber que nada menos que una autoridad como John Maynard Keynes elogió la solidez teórica de las ideas de Gesell (con una salvedad crítica <sup>1</sup>). Lo que es más, el siste-

1 Keynes discute el trabajo de Gesell en su clásico *Teoría general del empleo, el interés, y el dinero*, de 1936. Dice que la solución del interés negativo es sólida pero incompleta. Puesto que la moneda no es la única en tener un premio a la liquidez, el peligro de un sistema de interés negativo sería que otras formas de dinero, tales como dinero bancario de reservas fraccionarias, y papeles comerciales, asumirían el papel que hoy ejerce la moneda, con resultados similares. Ésta no es una dificultad teórica insuperable, pero requiere una transformación más integral del dinero de lo que puedo describir en este espacio.

ma fue de hecho probado con gran éxito, y está en uso nuevamente hoy.

El ejemplo más conocido fue instituido en el pueblo de Worgl, Austria, en 1932. Para seguir siendo válida, cada pieza de esta moneda localmente emitida requería una estampilla mensual que costaba el 1% de su valor nominal. Esta medida anti-acumulación instaba a los ciudadanos a gastar su dinero rápidamente, incluso a pagar sus impuestos antes. En lugar de generar interés y crecimiento, la acumulación de riqueza se convertía en un inconveniente, tal como las posesiones son un inconveniente para los cazadores-recolectores nómades. La economía de Worgl despegó; la tasa de desempleo se desplomó incluso cuando el resto del país cayó en una profunda depresión; se completaron las obras públicas, y la prosperidad continuó hasta que la moneda de Worgl (y de cientos de imitadores) fueron prohibidas en 1933 a petición de un amenazado banco central.<sup>2</sup>

Una historia similar ocurrió en los Estados Unidos. Cuando la moneda nacional comenzó a evaporarse como consecuencia de una epidemia de colapsos bancarios, los ciudadanos y los gobiernos locales crearon su propia moneda. Hacia 1933, varios centenares de ciudades e incluso estados se aprestaban a lanzar, o habían lanzado ya, “monedas de emergencia.”<sup>3</sup> Muchas de éstas eran vales timbrados como

<sup>2</sup> Este caso está extraído del libro de Bernard Lietaer, *The Future of Money*, 2001.

<sup>3</sup> Una lista y una descripción aparecen en Irving Fisher, LL.D., *Stamp Scrip*. New York, Adelphi Company, 1933.

la moneda de Worgl. A pesar de la vigorosa defensa del prominente economista Irving Fisher, Roosevelt prohibió todas las monedas de emergencia cuando lanzó el *New Deal* y declaró un feriado bancario en marzo de 1933, temiendo el efecto descentralizador de las nuevas monedas. <sup>4</sup>

Hoy estamos al borde de una crisis similar, y nos enfrentamos a una elección similar entre apuntalar el viejo mundo a través de una intensificación del control centralizado, o soltar el control e ingresar a lo nuevo. Es importante entender que las consecuencias de un sistema monetario basado en el interés negativo serían profundas, e incluirían dimensiones económicas, sociales, psicológicas, y espirituales. El dinero es tan fundamental, tan definitorio de nuestra civilización, que sería ingenuo esperar un cambio auténtico de la manera como existimos en el mundo que no implique a la vez un cambio fundamental en el dinero.

Conceptualmente, el interés negativo o *demurrage* funciona liberando los bienes materiales, que están sujetos a procesos cíclicos naturales de renovación y decadencia, de su vinculación con un dinero que no hace más que crecer, exponencialmente, a medida que pasa el tiempo. Como se ha establecido en la primera parte de este texto, esta dinámica nos conduce a la ruina por el agotamiento de toda riqueza social, cultural, natural, y espiritual. La moneda de interés negativo simplemente sujeta el dinero a

4 Birch, Dave. "When Monopoly money was real", Digital Money Forum, 12 de Junio de 2007.

las mismas leyes que los bienes naturales, cuyo valor requiere mantenimiento para sostenerse. Gesell escribe:

*El oro no armoniza con el carácter de nuestros bienes. ¡El oro y la paja, el oro y el petróleo, el oro y el guano, el oro y los ladrillos, el oro y el hierro, el oro y las pieles! Sólo una fantasía alocada, una monstruosa alucinación, sólo la doctrina del “valor” puede salvar esa brecha. Los bienes de consumo en general, la paja, el petróleo, el guano y demás, podrán ser intercambiados sin inconveniente sólo cuando a todos sea indiferente la posesión de dinero o bienes, y eso es posible sólo si el dinero sufre de todos los defectos inherentes a nuestros productos. Eso es obvio. Nuestros productos se pudren, se deterioran, se rompen, se oxidan, así que sólo si el dinero tiene propiedades igualmente desagradables, propiedades que involucren pérdida, podrá facilitar el intercambio de manera rápida, segura y económica. Porque tal dinero no podrá nunca, bajo ninguna circunstancia, ser preferido por nadie por sobre los bienes.*

*Sólo el dinero que se desactualiza como un periódico, se pudre como las papas, se oxida como el hierro, se evapora como el éter, es capaz de soportar la prueba de ser un instrumento para el intercambio de papas, periódicos, hierro y éter. Ya que tal dinero no será preferido por sobre los bienes, ni por el comprador ni por el vendedor. Entonces intercambiaremos bienes por dinero sólo porque necesitamos el dinero como un medio*



*de intercambio, no porque esperemos sacar provecho de su posesión.* <sup>5</sup>

En otras palabras, el interés negativo redefine el dinero como medio de intercambio, y no como reserva de valor. El dinero deja de ser una excepción a la tendencia universal de la naturaleza hacia la oxidación, la putrefacción y el deterioro; esto es, hacia el reciclado de los recursos. El dinero ya no perpetúa un reino humano separado de la naturaleza.

La frase de Gesell, “...una monstruosa alucinación, la doctrina del ‘valor’...”, señala otro de los efectos del interés negativo: nos hace cuestionar la noción de *valor*. El valor asigna a cada objeto en el mundo un número. Asocia una abstracción, inmutable e independiente, a eso que siempre cambia y que existe en relación con todo lo demás. Es parte de la degradación de la humanidad a la representación, la reducción del mundo a un conjunto de datos. El interés negativo revierte este pensamiento y remueve un importante límite entre el reino humano y el reino natural. Cuando el dinero deje de ser preferido a los bienes, perderemos el hábito de definir una cosa por su valor.

Mientras que el interés promueve el descuento de los flujos de fondos futuros, el interés negativo alienta el pensamiento a largo plazo. En la contabilidad actual, un bosque que tiene la capacidad de generar un millón de dólares por año, en cada año

<sup>5</sup> Gesell, Silvio. *El orden económico natural*, 1906. Cap. 4.1

del futuro previsible, es considerado más valioso si se lo tala de inmediato por un beneficio de 50 millones de dólares. (El valor neto actual del bosque sostenible, calculado a una tasa de descuento del 5%, es sólo 20 millones.) Este estado de cosas conduce a la infame conducta cortoplacista de las corporaciones que sacrifican el beneficio a largo plazo (aún el suyo propio) por resultados a corto plazo para el período fiscal. Tal conducta es perfectamente racional en una economía basada en el interés, pero en un sistema de interés negativo, la simple conveniencia propia aconsejaría preservar el bosque. La codicia ya no motivaría el robo del futuro en beneficio del presente. El descuento exponencial de los flujos de fondos futuros implica el *cobro en efectivo* de la Tierra entera como contrapartida de una *liquidación* al por mayor de nuestros recursos restantes.

Mientras que el interés tiende a la concentración de la riqueza, el interés negativo promueve su distribución. En cualquier economía con una especialización del trabajo más allá del nivel familiar, los seres humanos necesitan realizar intercambios para poder subsistir. Tanto el interés como el interés negativo representan un arancel por el uso del dinero, pero la diferencia clave es que en el primer sistema, el arancel se devenga a aquellos que ya tienen dinero, mientras que en el segundo sistema resulta *gravado* sobre ellos. La riqueza comporta un gran costo de mantenimiento, recreando así la dinámica que rigió las actitudes de los cazadores-recolectores hacia la acumulación de posesiones.

Mientras que en un sistema basado en el interés la seguridad proviene de la acumulación de dinero, en un sistema de interés negativo se obtiene de contar con canales productivos a través de los cuales encaminarlo; esto es, volverse un eslabón del flujo de riqueza y no un punto para su acumulación. En otras palabras, pone el foco en las relaciones, no en el *tener*. El sistema de interés negativo concuerda con un diferente sentido del ser, afirmado no por el encerrar una porción cada vez mayor del mundo dentro de los confines de mi y de lo mío, sino por desarrollar y profundizar las relaciones con los otros. Promueve la reciprocidad, el compartir, y la rápida circulación de riqueza.

En el sistema de hoy, es mucho mejor tener mil dólares que diez personas que te deban cien dólares. En un sistema de interés negativo lo opuesto es verdad. Puesto que el dinero se deteriora con el tiempo, si yo tengo algo de dinero que no uso ya mismo, te lo presto con gusto, igual que si tuviera más pan del que pudiera comer, te daría algo. Si necesito algo de dinero en el futuro, puedo cobrar mis obligaciones o crear nuevas con alguien dentro de mi red que tenga más dinero del que necesite para cubrir sus necesidades inmediatas. Como dice Gesell:

*Con la introducción del dinero libre, el dinero ha quedado reducido al nivel de los paraguas; amigos y conocidos se asisten unos a otros mutuamente como lo más normal con préstamos de dinero. Nadie acumula, o puede acumular, puesto que el dinero está bajo la compulsión de circu-*

*lar. Pero justamente porque nadie puede formar reservas de dinero, las reservas no son necesarias. Pues la circulación del dinero es regular e ininterrumpida.* <sup>6</sup>

El dinero ya no será un bien escaso, acopiado fuera del alcance de otros; más bien, tenderá a circular a la “velocidad” máxima posible. La entidad emisora asegurará precios estables (P) de acuerdo a la ecuación de intercambio ( $MV=PQ$ ) mediante la regulación la cantidad de moneda en circulación (M) en correspondencia con la producción económica real total (Q). El mismo resultado podría lograrse asociando la moneda a una canasta de bienes de consumo cuyo nivel corresponda a la actividad económica en su conjunto, tal como lo ha propuesto Bernard Lietaer.

La dinámica de un sistema monetario basado en el interés negativo asegurará una cantidad suficiente para todos. Esto está en contradicción con la economía de hoy en la cual un exceso de bienes materiales está acoplado con una distribución groseramente desigual. De allí la profunda contradicción según la cual, por un lado hay cientos de millones de personas que están desempleadas o abocadas a trabajos triviales y sin sentido, mientras que por otro lado hay trabajo muy importante, significativo, que se deja sin hacer, resaltando la desconexión entre la creatividad humana y las necesidades humanas.

<sup>6</sup> Gesell. *Op. Cit.*, cap. 5.5. Gesell también abogaba por la abolición de la tenencia de la tierra.

“Con el *dinero libre* la demanda es inseparable del dinero, no es más una manifestación de la voluntad de los poseedores del dinero. El *dinero libre* no es el instrumento de la demanda, sino la demanda misma, demanda concreta y que se corresponde, en pie de igualdad, con la oferta, la cual siempre fue, y sigue siendo, algo material.”<sup>7</sup>

Cuando miro la pobreza de este mundo, la ansiedad, la persecución desesperada y destructiva de un sueño fraudulento de seguridad, difícilmente puedo reprimir un aullido de protesta. No porque sea injusto, aunque lo es, ¡sino porque es tan innecesario! Vivimos, después de todo, en un mundo de abundancia, y siempre lo hemos hecho. El sistema monetario actual, y por debajo de él, el encierro de lo natural dentro de lo privado, ha creado una escasez artificial donde no debería existir ninguna. No es la comida o cualquier otra necesidad la que es escasa; es el dinero, cuya escasez fabricada induce el mismo fenómeno en todo lo demás.

En una sociedad tecnológica altamente especializada, la mayoría de nosotros necesita realizar intercambios para vivir. Para hacerlo, necesitamos un medio de intercambio: dinero. Algunas personas, al advertir este hecho inescapable, no ven otra alternativa que retornar a una sociedad primitiva, deshacer el milenarismo camino de la civilización, que ellos, muy comprensiblemente ven como una enorme equivocación.

<sup>7</sup> Gesell. *Op. Cit.*, cap. 4.4

ción. El escenario cambia si el dinero es usado para recrear en lugar de destruir las relaciones sociales de un cazador-recolector. En esas sociedades, cuando un cazador mataba un gran animal, cedía la mayor parte de la carne, dividiéndola de acuerdo al parentesco, el cariño personal, y la necesidad. Como con la moneda de interés negativo, era mucho mejor tener muchas personas que “te debieran una” que tener una gran pila de carne podrida, o incluso tasajo, que debía ser transportado o asegurado. ¿Por qué incluso querrías conservarla, cuando tu comunidad es tan generosa contigo como tú con ella? La seguridad vendría del compartir. La buena suerte de tu vecino sería tu propia buena suerte también. Si te cruzases con una fuente de riqueza inesperadamente grande, harías una gran fiesta. Como un miembro de la tribu Pirahã explicó cuando le preguntaron sobre el almacenamiento de la comida: “Almaceno carne en el estómago de mi hermano.”<sup>8</sup>

Una moneda con interés negativo es un paso hacia las antiguas economía del dar, que fortalecen y definen comunidades. Al describir la teoría del regalo de Lewis Hyde, la autora Jessica Prentice escribe: “Parte de la energía sagrada/erótica de los regalos es que el receptor no puede acumularlos: el regalo debe ser pasado, o es necesario entregar otro regalo de modo que la energía del regalar siga fluyen-

<sup>8</sup> Everett, Daniel L., “Cultural Constraints on Grammar and Cognition in Pirahã: Another Look at the Design Features of Human Language” *Current Anthropology*, Aug-Oct 2005. Vol.46, No. 4

do. Los regalos tienen que ver con el flujo, y están hechos para circular.”<sup>9</sup> Ésta es una descripción perfecta del dinero libre, que como un regalo que junta polvo en el armario pierde su valor mientras no se usa. El dinero libre revierte la compulsión a expandir constantemente y fortificar la acumulación de lo privado, el ámbito del *mi* y de *lo mío*. Así como el interés encoge el círculo del ser hasta que somos dejados con el alienado, mercenario ego de la civilización moderna, el interés negativo, lo opuesto del interés, lo amplía para reunirnos con la comunidad y toda la humanidad, terminando con la escasez artificial y la competencia de la Edad de la Usura.

El interés negativo recrea, en el ámbito del dinero, la aversión del cazador-recolector hacia el almacenamiento de alimentos o otro tipo de acumulación material. Resucita la antigua mentalidad de la abundancia del cazador-recolector, en la cual compartir es fácil y natural, en la cual no hay un loco bregar por encerrar el mundo. Promete un retorno en espíritu a la “sociedad original de la abundancia” de Marshall Sahlins, pero a un nivel de complejidad superior. No es un retorno tecnológico a la Edad de Piedra, como algunos primitivistas visualizan luego del colapso, sino un retorno espiritual.

Considérese el concepto !Kung de riqueza, explorado en este intercambio entre el antropólogo Richard Lee y un hombre !Kung, !Xoma:

<sup>9</sup> Prentice, Jessica. “Stirring the Cauldron – New Egg Moon”, April 13, 2005. [www.wisefoodways.com](http://www.wisefoodways.com)

*Le pregunté a !Xoma:*

—¿Que hace a un hombre ser //kaiha [rico], tener muchas bolsas de //kai [cuentas u otros bienes] en su choza?

—Tener //kai no te hace un //kaiha —repuso !Xoma—. Es cuando alguien hace que muchos bienes circulen que nosotros podemos llamarlo //kaiha.

*Lo que !Xoma parecía decir es que no era el número de tus bienes lo que constituía tu riqueza, era el número de tus amigos. La persona rica era medida por la frecuencia de sus transacciones y no por el inventario de sus bienes.* <sup>10</sup>

La riqueza en un sistema de interés negativo evoluciona hacia algo similar al modelo melanesio del Pacífico noroccidental, en el cual un líder “actúa como una estación de intercambio para los bienes que van y vienen entre los suyos y otros grupos de la sociedad.” <sup>11</sup> El *estatus* no está asociado con la acumulación de dinero o posesiones, sino más bien con una gran responsabilidad para la generosidad. ¿Podemos imaginar una sociedad en la cual prestigio, poder, y liderazgo sean asignados a aquellos con la mayor inclinación y capacidad de dar?

En un sistema donde la riqueza proviene del compartir, nuestro foco ya no está en cómo ganarnos la vida. Nuestro foco está en cambio en cómo hacer mejor don de nuestros regalos. Un corolario es que el dinero y el arte dejan de estar enfrentados.

10 Lee, Richard. *The Dobe !Kung*, p. 101.

11 Sahlins, Marshall. *Stone Age Economics*, p. 209.



Imaginemos una vida en la cual uno simplemente se centra en su arte, en sus regalos, en ser útil, en el sereno conocimiento de que sus necesidades serán satisfechas automáticamente por norma: tal economía es posible. En ella, la competencia está reducida a su propio dominio: un anhelo de excelencia en todo lo que hagamos. En ella, el trabajo productivo viene de un deseo de crear un mundo más hermoso, no de poseerlo; *vivir* y no solo sobrevivir. Todos sabemos en nuestros corazones que una economía así es posible. La conocemos en nuestros sueños, esos que negamos porque tenemos que *ganarnos la vida*. La vida se vuelve un negocio sucio, una lucha. La Edad de la Usura nos somete a una presión ineluctable, que podemos resistir pero de la que no podemos escapar: ganarse la vida es negar el arte, el propósito, y la belleza.

La frase *no puedo darme el lujo* revela bien cuán seguido el dinero impide nuestras tendencias innatas hacia la amabilidad, la generosidad, el esparcimiento, y la creatividad. El dinero basado en interés genera la codicia que confundimos como naturaleza humana, y perpetúa la ilusión de que la seguridad y la riqueza vienen de acaparar una porción cada vez mayor del mundo dentro de si, cincelandos una provincia cada vez más grande del yo a expensas de toda otra persona, animal, planta, y ecosistema. Además parece contradecir directamente la enseñanza del karma, que dice que lo que le hacemos al mundo, nos lo hacemos a nosotros mismos. En nuestro actual sistema monetario, dar al mundo significa

menos para mí, ¡no más! El dinero libre revierte esta situación y pone el dinero en línea con el karma, fortaleciendo más que negando su principio fundamental de que enriqueciendo al mundo nos enriquecemos a nosotros mismos.

Cuando la riqueza se distingue de la acumulación, y se refiere en cambio a una riqueza de relaciones, la riqueza de cada persona hace a todos más ricos. El arte ya no se limitará a lo que podamos permitirnos, pues el dinero será aliado del arte, no su enemigo. Los negocios serán buscar maneras de dotar de riqueza a otros en lugar de arrebatar riqueza de otros. Nuestras vidas ya no estarán saturadas de baratijas. El trabajo ya no se orientará a la búsqueda de dinero, sino a encontrar maneras de mejor servirse entre sí y servir al mundo, cada uno de acuerdo a sus dones y temperamento únicos. Éste será, evidentemente, el camino hacia las riquezas, al mismo tiempo espirituales y financieras, ya que las dos no estarán más en conflicto.

Me gustaría hacer un comentario sobre la popular idea *New Age* de la “programación de la prosperidad”, “abrirse al fluir de la abundancia”, vale decir, volverse rico a través del poder del pensamiento positivo. Estas ideas vienen de una fuente válida: la comprensión de que la escasez de nuestro mundo es un artificio de nuestras creencias colectivas, y no la realidad fundamental. Sin embargo, son inherentemente incompatibles con el sistema monetario que tenemos hoy. Uno de los principios de la programa-

ción de la prosperidad es librarse de la culpa que surge de la creencia de que sólo se puede ser rico si otro es pobre; que más para mi es menos para ti. El problema, ilustrado en primera parte de este ensayo, ¡es que bajo el sistema monetario actual, esto es verdad! Más para mi es menos para ti. El ámbito monetizado crece a expensas de la naturaleza, la cultura, la salud y el espíritu. La culpa que sentimos respecto del dinero está muy justificada. Ciertamente, podemos crear cosas hermosas, organizaciones valiosas, causas nobles con el dinero, pero en algún nivel estamos robándole a Pedro para pagarle a Pablo. Entiéndase que no estoy sugiriendo no abrirse al flujo de la abundancia. Al contrario, cuando suficiente gente lo haga, el sistema monetario cambiará, para adecuarse a la nueva creencia. El sistema monetario actual se apoya sobre un cimiento de *separación*. Es tanto un efecto como una causa de nuestra percepción de que somos sujetos discretos y separados en un universo que es *otro*. Abrirse a la abundancia solo puede suceder cuando abandonamos esta identidad y nos abrimos a la riqueza de nuestro ser verdadero, conectado. Esta nueva identidad no quiere participar de la usura.

Mi estimado lector, piense en ello: ¿Quién es usted realmente para decir: “Te prestaré dinero, pero sólo si me lo devuelves aumentado”? Cuando el dinero es necesario para vivir, ¿no es eso una fórmula para la esclavitud? Significativamente, el perdón de las deudas que hizo famoso a Solón se debió en par-

te a la endeudada servidumbre de una proporción creciente de la población. Hoy, los jóvenes se sienten esclavizados por sus préstamos educativos, los propietarios por sus hipotecas, y naciones enteras del tercer mundo por su deuda externa. El interés es esclavitud. Y puesto que la condición de la esclavitud rebaja tanto al esclavizador como al esclavo, en nuestros corazones no queremos nada de ello.

La metamorfosis del sentido humano del ser, la transición de una *Era de Separación* a una *Era de Reunión*, está hoy en camino, propulsada por una convergencia de crisis que vuelve obsoleto el viejo ser, y la civilización que descansa sobre él. Cada crisis brota de una faceta distinta de la separación; cada faceta de la separación contiene en si misma la semilla de su propia destrucción. Tal es la crisis financiera actual, la culminación de un secular esquema de Ponzi, basado en la ilusión de que un planeta finito puede soportar un crecimiento exponencial para siempre. Hoy, a menos que encontremos fuentes aún no soñadas de capital social y natural para incinerar, esa burbuja está a punto de explotar.

Cuanto más demoremos, cuanto más nos esforcemos en aplicar un parche tras otro a nuestro tambaleante sistema monetario, más severa será la crisis y la dislocación subsiguiente. El resultado final, sin embargo, es seguro: emergerá un nuevo sistema monetario que esté alineado con las prioridades del ser conectado e interdependiente: sustentabilidad, belleza, y totalidad.

Una moneda basada en el interés negativo es sólo parte de esta transición. Debido a consideraciones de espacio he ignorado piezas clave de una *economía de la Reunión*, tales como la contabilidad del costo completo, los sistemas bancarios JAK, las monedas locales, las monedas de crédito mutuo, la economía del arrendamiento, las economías P2P, y la ecología industrial. Aún así, el interés negativo es la clave. Una economía que emule los principios ecológicos no puede descansar sobre un sistema monetario que requiere un crecimiento exponencial. Los dos son enemigos. Mientras aún reine la usura, todas las otras piezas serán marginales. Sin embargo, los esfuerzos de visionarios tales como E.F. Schumacher, Paul Hawken, Herman Daly, e incontables otros no son en vano. Ellos han plantado las semillas de un nuevo tipo de economía que curará nuestra devastada tierra.

El dinero en la *Era de la Reunión* será un agente para el desarrollo del capital social, cultural, natural, y espiritual, y no para su consumo. Será un mecanismo para el intercambio de riqueza, no para su acumulación. Será un medio para la creación de belleza, no su disminución. Será una barrera contra la codicia, no un incentivo. Promoverá el trabajo lúdico creativo, y no necesitará de “empleos”. Fortalecerá los procesos cíclicos de la naturaleza, y no los violará. Y acompañará un cambio en la conciencia que estamos comenzando a experimentar hoy, un cambio hacia un ser conectado, enamorado del mundo.

♦ Dinero

Ése, después de todo, es el ser verdadero, y hacia él volveremos a medida que la pretensión del incremento interminable colapse.

El ensayo  
*Dinero. Empezar de nuevo*  
por  
Charles Eisenstein  
fue publicado por primera vez en el sitio  
[www.realitysandwich.com](http://www.realitysandwich.com)  
en 2008.

Título original:  
*Money: A new beginning*

Versión castellana:  
© Mauro Lacy, 2008

Revisión y edición electrónica:  
© In Octavo, 2012.

Edición original:  
© Charles Eisenstein, 2008.