

El problema masoquista de la economía

Sebastián Plut

“Es difícil creer que la imagen de un mundo apacible y conforme a sus cálculos pueda ser para él algo más que una cómoda ilusión”

(G. Bataille, “La noción de gasto”)

“Así borraba cada cosa y en su lugar colocaba al dinero. Admito que esta operación producía un efecto liberatorio hasta que me daba cuenta de repente, con un sobresalto al corazón, que de hecho no tenía nada de dinero y entonces todo volvía a empezar”

(Franziska zu Reventlow, *El complejo con el dinero*)

Resumen

El autor desarrolla los fundamentos de la teoría psicoanalítica para comprender un conjunto de procesos económicos y, especialmente, de la economía financiera.

Palabras clave

Deseos; economía; número; ideal; masoquismo; contagio; pánico

Abstract

The author develops the foundations of the psychoanalytic theory to understand a set of economic processes and, specially, of the financial economy.

Key words

Desires; economy; number; ideal; masochism; contagion; panic

O problema masoquista da economia

Resumo:

O autor desenvolve os fundamentos da teoria psicanalítica para compreender um conjunto de processos econômicos, mais especialmente, da economia financeira.

Palavras- chave

Desejos; economia; número; ideal; masoquismo; contágio; pânico

Introducción

Es frecuente que en trabajos de economía encontremos expresiones como comportamiento de los mercados, racionalidad, egoísmo, depresión, confianza, pánico, entre otras, las cuales conducen a considerar dos cuestiones, una global y otra más específica. La primera, entonces, es la pertinencia del abordaje psicoanalítico, si se quiere de la subjetividad, en los estudios económicos. La segunda, comprende la inclusión del problema del masoquismo, al menos en el sector de la economía relativo a la especulación¹.

El texto que sigue, entonces, reúne dos partes: una inicial, más general, en que presento diferentes consideraciones psicoanalíticas acerca del dinero, sobre todo en el contexto de la obra de Freud. En la segunda parte, en cambio, me centro específicamente en desarrollos más recientes relativos a las vicisitudes anímicas inherentes a la economía financiera. El conjunto de ambos sectores tiene por objeto exponer y fundamentar una teoría hemorrágica de la economía financiera.

1. De la racionalidad a la subjetividad

¹ Goux sostuvo que "es oportuno observar que cierto número de palabras, cuando no de conceptos, son comunes a la economía política y al psicoanálisis. Demanda, deseo, goce, consumo, catexia, etc." (1975, págs. 126-7).

1.1. Del *Homo economicus* al *Homo semanticus*

La noción de *homo economicus* designa al modelo de agente (individuo) concebido por cierta tradición económica. En particular, la teoría neoliberal comprende la sociedad como una suma de individuos, racionales y egoístas, que ordenan sus elecciones en términos de preferencias. Asimismo, como los recursos disponibles son limitados, la resultante inevitable sería la competencia –entre agentes individuales- cuyo ámbito óptimo de despliegue e interacción es el mercado. Por último, cabe agregar que la libertad –entendida como ausencia de intervención y regulación estatal- es el valor supremo. Conviene igualmente distinguir entre dos de los rasgos del *homo economicus*, a saber, la racionalidad y el egoísmo. Algunas elecciones serán racionales, en el sentido apuntado, pero su objetivo podrá ser aumentar el beneficio del grupo. A la inversa, en ocasiones sucede que la racionalidad individual conduce a la irracionalidad colectiva.

Esta cosmovisión, pues, comprende una serie de presupuestos teóricos acerca del modo en que actuamos, pensamos y/o decidimos los seres humanos. No es difícil advertir, sin embargo, que el modelo reseñado no permite más que un conocimiento superficial acerca del sujeto y sus decisiones, pues no da cabida a sus motivaciones y sentidos. Diversos autores, de hecho, han objetado la reducción del problema intrapsíquico de las elecciones a un simple cálculo de costos y beneficios (Aguar, 1991).

En los últimos años hubo un creciente interés y desarrollo de investigaciones que articulan problemas de economía y psicología; particularmente de estudios provenientes de la psicología que permitieron reconocer la eficacia de una lógica diversa de la considerada tradicionalmente en las decisiones económicas (Kahneman y Tversky, 1979; Shefrin, 2002, Tversky y Kahneman; 1991).

Estos autores desarrollaron la teoría del comportamiento financiero (TCF), opuesta a la concepción tradicional de la economía y las finanzas. Allí donde esta última ve errores o anomalías de las conductas cuando los hechos contradicen la teoría, para la TCF las anomalías del *homo economicus* no son situaciones o casos excepcionales. Al respecto, Shefrin sostiene que “*unos cuantos fenómenos psicológicos dominan el panorama entero*

de las finanzas” (2002, pág. 4) y resume en tres temas los diferentes aspectos que aborda la TCF: los sesgos heurísticos, la dependencia del contexto y la ineficiencia del mercado².

También hallamos algunos avances de las neurociencias aplicados a la economía. Su objetivo es “*comprender los procesos que conectan las sensaciones y la acción revelando los mecanismos neurobiológicos por medio de los cuales se toman las decisiones económicas*” (Braidot, 2005, pág. 504). Para esta corriente el proceso de toma de decisiones es complejo y comprende diversos factores como las emociones y los valores. Desde esta perspectiva se ha cuestionado el modelo de comportamiento racional basado en la maximización del beneficio, sobre todo cuando se presume que la variable precio resulta fundamental. En rigor, el cuestionamiento es doble: por un lado, discuten que el precio sea el factor dominante de las decisiones; por otro lado, refutan la idea de maximización en tanto no siempre un aumento de la cantidad consumida aumenta el beneficio total³. En relación con los factores determinantes, en cambio, sostienen la importancia del vínculo emocional entre el producto y el cliente, vínculo que si no anula cuanto menos disminuye el efecto del precio.

Por nuestra parte, coincidimos en la eficacia que tienen las emociones, los valores y los deseos en la toma de decisiones. Más aun, el psicoanálisis, precisamente, aporta una categorización sistemática de los mismos (Maldavsky; 1998, 1999). En el desarrollo de este artículo, entonces, propongo algunas categorías e hipótesis que ponen de manifiesto:

- *la importancia de entender la economía desde una perspectiva más amplia que, simplemente, la referida a la racionalidad y el egoísmo;*
- *la pertinencia de categorías tales como subjetividad y significación para entender el valor del dinero y de los intercambios económicos;*
- *el valor del psicoanálisis para la comprensión de los procesos económicos.*

² Es decir: los inversores tienen creencias sesgadas que los predisponen a cometer errores, las percepciones de riesgo y rendimiento que tienen aquellos están influidas por el contexto y, por último, los precios de mercado se desvían de sus valores fundamentales en función de los dos factores precedentes.

³ Conviene recordar la noción de utilidad marginal, definida como la medida del aumento del beneficio total que reporta el consumo de una unidad adicional. En el caso de numerosos objetos de consumo no se cumple la regla según la cual a más consumo más beneficio (lo que se ha dado en llamar “saturación del consumo”).

Se entiende, entonces, que al hablar del *homo semanticos* jerarquizo la concepción del sujeto en tanto dota de significación al mundo y a sus vínculos. La categoría psicoanalítica de sujeto tiene cierta complejidad que conviene precisar. Subjetividad, pues, implica tomar en cuenta que los procesos anímicos y los vínculos están determinados por la convergencia de tres factores: las exigencias pulsionales (deseos), las demandas de la realidad y los requerimientos de una instancia valorativa (superyó). Asimismo, es necesario considerar la eficacia de los nexos intersubjetivos. Los otros, entonces, pueden ser eficaces en la construcción de sistemas valorativos, en el peso que cobran determinados deseos, así como también esos otros forman parte de la realidad a la cual cada quien debe reconocer y/o transformar.

Tal como sostendremos en el presente texto, las ciencias económicas y las ciencias sociales en general se basan en un conjunto de proposiciones –explícitas o implícitas- inherentes a la psicología humana⁴.

En el caso de la ciencia económica tal vez convenga distinguir la superposición de dos universos teóricos. Por un lado, el que comprende el conjunto de hipótesis propias de las ciencias exactas: econometría, cálculos matemáticos, financieros, etc. Por otro lado, las nociones relativas al sujeto de la economía, y es sobre este terreno que deseamos reflexionar⁵. De allí la pertinencia de nuestro enfoque, en tanto comprendemos que el psicoanálisis constituye una ontología general y una ciencia de base para el desarrollo de las disciplinas que toman como fundamento los procesos subjetivos (Maldavsky, 2001, 2005)⁶.

Aquella distinción (entre una teoría matemática –o estadística- de la economía y una teoría del sujeto de la economía) resulta relevante por varias razones. Por un lado, en función de identificar los diferentes contextos epistemológicos en juego. Por otro lado, porque pone de

⁴ Freud sostuvo que “*en verdad la sociología, que trata de la conducta de los hombres en la sociedad, no puede ser otra cosa que psicología aplicada*” (1932, pág. 166).

⁵ Kahneman –psicólogo que recibió el Premio Nóbel de Economía y precursor de la *Behavioral Economics*- sostiene que si bien los modelos psicológicos no tienen la elegancia de los modelos económicos ello equivale a decir que estos últimos son psicológicamente irreales. Viene a nuestra memoria una frase de Charcot que Freud citó en reiteradas ocasiones: “*La théorie, c’est bon, mais ça n’empêche pas d’exister*” (“La teoría es buena, pero eso no impide que las cosas sean como son”).

⁶ Respecto del lugar de la psicología en relación con las restantes disciplinas existe una larga tradición de debates. Podemos mencionar, por ejemplo, las reflexiones de W. Dilthey (1833-1911) para quien la psicología constituía el fundamento de las ciencias del espíritu. El autor sostenía la interconexión entre las vivencias individuales, sociales e históricas.

manifiesto el problema de la validez teórica de una concepción económica. Dicho de otro modo, ¿en qué medida los cálculos financieros y probabilísticos reflejan los hechos concretos de los intercambios económicos?

1. 2. Semántica del dinero

En la obra de Freud hallamos numerosas referencias al dinero y a los intercambios económicos que pueden reunirse, de modo global, en cuatro grupos:

- a) *observaciones técnicas ligadas con los honorarios que el paciente paga;*
- b) *nexos entre el dinero y la erogeneidad anal;*
- c) *numerosos ejemplos de conflictos con el dinero (descripciones clínicas, análisis de chistes, sueños, lapsus y olvidos)⁷;*
- d) *la función social de los intercambios económicos (que Freud denominó “comunidad de intereses”).*

El dinero y las sesiones

El lugar del dinero en el tratamiento psicoanalítico presenta, cuanto menos, dos temas diferenciados. Por un lado, las prescripciones ligadas con el contrato analítico (aspectos formales). Por otro lado, las vivencias transferenciales y contratransferenciales derivadas del punto precedente.

Sobre la dimensión contractual Freud advierte que la valoración del dinero es portadora de factores sexuales, motivo por el cual *“el hombre de cultura trata los asuntos de dinero de idéntica manera que las cosas sexuales, con igual duplicidad, mojigatería e hipocresía”* (1913a, pág. 132). Por ello sugiere una comunicación espontánea de los honorarios con el objeto de mostrar el valor de una sinceridad que deponga toda falsa vergüenza. También objeta la gratuidad de los tratamientos pues la actitud filantrópica –siendo que el analista se sustenta con su trabajo- podría tener consecuencias negativas para ambos miembros de la situación: para el analista, *“afligirse en su fuero íntimo por la falta de miramientos y el afán explotador de los pacientes, o quejarse de ello en voz alta”*; en el paciente, reconocer

⁷ Se suele afirmar que Freud adjudicó –únicamente- una significación anal al dinero. Sin embargo, un estudio más detallado de los ejemplos incluidos en este grupo pondrá de manifiesto una mayor heterogeneidad y complejidad semántica. Cabe aclarar que el objeto de investigación de Freud era otro: la técnica del chiste, los mecanismos subyacentes a lapsus y olvidos, la interpretación de sueños, etc.

que *“las resistencias del neurótico se acrecientan enormemente por el tratamiento gratuito”* (op. cit., pág. 133). Freud compara la situación de atender gratuitamente varias horas semanales con el efecto de un accidente traumático. Esta comparación posee dos valores. Por un lado, en el sentido de una alusión al lucro cesante. Por otro lado, en tanto una actitud sacrificial (Plut, 2004) lleva a que el trabajo adquiera el carácter de una fuente de incitaciones traumáticas duraderas que operan con una significatividad similar a un impacto único y de alta intensidad.

Freud da el ejemplo de un paciente que extravía las llaves de su escritorio donde guardaba el dinero para pagar las sesiones previas a las vacaciones. Freud interpreta el motivo de tal extravío en términos del *“malhumor por la interrupción de la cura y la secreta furia por tener que pagar unos elevados honorarios encontrándose él tan mal”* (1901a, pág. 141). La pérdida de las llaves parece corresponder a la conducta del niño que se rehúsa a abrir el esfínter anal, es decir, a la división entre dos espacios y a la posibilidad de abrir o cerrar aquello que los separa. Podemos conjeturar, pues, un tipo específico de vivencia: quedar encerrado del lado de afuera. Dicho de otro modo, el paciente se supone excluido del espacio que contiene lo valioso (dinero, analista, goce) el cual ya resulta inaccesible.

El dinero y el erotismo anal

La relación entre el dinero y el deseo anal es el aspecto más destacado de la obra de Freud respecto de esta materia. Aun cuando el dinero puede recibir diversas investiduras y significaciones, podemos preguntarnos por qué se ha subrayado aquel enlace. Hallamos al menos tres razones: por un lado, porque ha sido el mismo Freud quien lo formuló explícitamente; por otro lado, porque probablemente algunos estudios ulteriores omitieron ahondar y sofisticar la metapsicología del dinero; finalmente, porque la aparición del deseo anal secundario supone un particular tipo de intercambio entre el yo y los otros. Más aun, la posibilidad yoica de proferir palabras surge a partir del desarrollo del deseo anal secundario, el cual incluye la constitución intrapsíquica de las normas que es necesario respetar si se desea sostener un intercambio simbólico intersubjetivo.

En la carta a Fliess del 24/01/97, dice Freud: *“Un día leí que el oro que el diablo da a sus víctimas por lo general se transforma en mierda; y al día siguiente me dice repentinamente el señor E., quien informa sobre los delirios de dinero de su niñera (por el desvío*

*Cagliostro-oríifice-caga ducados), que el dinero de Louise era siempre mierda”*⁸ (1986 pág. 240). En la carta del 22/12/97 vuelve sobre la relación del dinero con lo anal pero ya adiciona un rasgo de carácter: “*Creo que esto pasa por la palabra «roñoso» para decir «avaro»*” (op. cit., pág. 314).

Diez años después de estas cartas Freud (1908) vuelve sobre el tema y procura escudriñar la génesis (o significado erógeno) de tres rasgos de carácter –uno de los cuales es el ahorrativo⁹- a partir de una “*cierta función corporal*” (pág. 153). De aquel rasgo refiere que, extremado, puede conducir hacia la avaricia¹⁰. Luego de realizar una sugerencia técnica (interpretar el complejo relativo al dinero como vía de resolución de las constipaciones neuróticas) señala:

“En verdad, el dinero es puesto en los más íntimos vínculos con el excremento dondequiera que domine, o que haya perdurado, el modo arcaico de pensamiento: en las culturas antiguas, en el mito, los cuentos tradicionales, la superstición, en el pensar inconciente, el sueño y la neurosis” (op. cit., pág. 157).

En suma, para Freud el goce infantil por la defecación –destinado a extinguirse en la madurez- queda subsumido en el interés por el dinero. De todos modos, creo que es importante subrayar que **el dinero adquiere este valor en tanto horrible**. El carácter horrible del dinero –y su versión hipertrofiada en avaricia- supone un deseo de control (orden, dominio) y, a la vez, la restricción de tocarlo. En un texto posterior Freud (1917) establece la ecuación simbólica entre heces – dinero – regalo – pene – hijo y afirma: “*esos elementos a menudo son tratados en lo inconciente como si fueran equivalentes entre sí y se pudiera sustituir sin reparo unos por otros*” (pág. 118).

Estas especulaciones metapsicológicas ya habían mostrado su rendimiento clínico en el abordaje del Hombre de las ratas (Freud, 1909). De este caso, entre cuyos síntomas Freud

⁸ Como puede observarse la relación ente el dinero y las heces fue tempranamente advertida por Freud.

⁹ Los rasgos restantes son el orden y la pertinacia.

¹⁰ Así como señala el nexo entre tales rasgos y el erotismo anal, en el mismo texto plantea la relación entre la ambición y el erotismo uretral. La conclusión a la que arriba Freud es que “*los rasgos de carácter que permanecen son continuaciones inalteradas de las pulsiones originarias, sublimaciones de ellas, o bien formaciones reactivas contra ellas*”(op. cit., pág. 158).

aludió a su “*pertinaz incapacidad para trabajar*” (pág. 156) destacamos la multiplicidad de evocaciones condensadas en la palabra “rata”¹¹. En ella quedaron reunidos diferentes significados: ratas, cuotas, jugador, casarse, hijos, el paciente mismo y pene. Recordemos que su padre había sido jugador y de cuya historia le resonaba una “*deuda impaga*” (*op. cit.*, pág. 165). Dos aspectos de este historial deseamos conservar como interrogantes: por un lado, en qué consiste que el rasgo de carácter ligado con el ahorro reconozca un linaje en una deuda impaga en un progenitor. Por otro lado, nos preguntamos si la significación de la rata como unidad monetaria –según lo denomina el mismo Freud- refiere ya no sólo al deseo anal sino también a una particular configuración del ideal del yo en su componente formal (ideal totémico).

Variaciones en la significación

Las hipótesis freudianas sobre el dinero no se ciñen a su nexos con el deseo anal y/o su función en torno del pago de las sesiones, aun cuando estas dos referencias se ubiquen como los problemas principales que el padre del psicoanálisis abordó. En efecto, podemos advertir propuestas que ponen de manifiesto otras significaciones así como algunos materiales clínicos que requieren de un estudio más sofisticado. Citaremos, entonces, algunos ejemplos que permiten ligar el problema del dinero con: a) los deseos ambiciosos; b) el sentimiento de injusticia; c) la tendencia a contraer deudas.

Ejemplos ligados con la ambición

Al estudiar el tema de las premoniciones Freud da el siguiente ejemplo: “*En vísperas de Navidad, voy al Banco Austrohúngaro para cambiar diez coronas nuevas de plata que me proponía obsequiar. Ensimismado en fantasías de ambición, que se anudan a la oposición entre mi escaso peculio y las pilas de dinero almacenadas en el edificio del banco, doblo por la estrecha calle donde aquel tiene su sede*” (*op. cit.*, pág. 256). Freud continúa su ejemplo y el análisis del mismo en relación con el encuentro sorpresivo con una persona conocida. Este relato combina fantasías ambiciosas, comparación entre su estrecha economía y la potencia del banco y la eficacia del azar.

¹¹ El paciente se había horrorizado al escuchar un castigo que se propinaba con ratas, relato que, según Freud, “*despabiló sobre todo al erotismo anal*” (*op. cit.*, pág. 167).

Ejemplos ligados con el sentimiento de injusticia

Freud examina el caso de una muchacha pobre que se apena por no poder comprar una alhaja barata y, mientras caminaba con su desdicha a cuestas, halla un billete en el suelo. Cuando emprende el regreso para, finalmente, comprar aquel objeto, “*se dice que no tiene derecho a hacerlo, porque el dinero hallado es dinero de la suerte, que no debe gastar*” (1901a, pág. 205). El problema que se le plantea a la joven deriva del enlace según el cual la “suerte” promueve la vivencia de haber obtenido indebida o injustamente el dinero¹².

Ejemplos ligados con las deudas

Freud analiza un olvido propio ligado con el pago de las deudas: “... *confieso que, sobre todo en mi juventud, olvidaba con facilidad y por largo tiempo devolver libros prestados, o que por olvido solía dilatar el pago de deudas. Cierta mañana, no hace mucho, abandoné sin pagar la tabaquería donde había hecho mi compra cotidiana de cigarros. Omisión muy inocente, pues ya me conocen y por eso podía esperar que al día siguiente me recordarían la deuda. Empero, esa pequeña falta, el intento de contraer deudas, no dejaba de entramarse con las consideraciones presupuestarias que me habían ocupado durante toda la víspera... Quizás en ningún caso la cultura y la educación hayan vencido más que de manera incompleta la codicia primitiva del lactante, que procura apoderarse de todos los objetos (para llevárselos a la boca)*” (1901a, págs. 155-6). En una nota al pie Freud alude a los espejismos del recuerdo (por lo cual uno supone haber pagado) e insiste en el problema de la codicia. Asimismo, hace referencia a los comerciantes que demoran el pago a proveedores (sin que ello les reporte ganancia alguna) y a las pacientes que olvidan su monedero y, por lo tanto, no pagan la consulta. Freud se refiere no tanto al deseo de retener, sino a la ilusión de haber pagado, a la tentativa de contraer deudas (que en su ejemplo queda ligada con su adicción al tabaco), las preocupaciones por su presupuesto y la codicia

¹² Camerer procuró estudiar las imágenes cerebrales de un grupo de personas que participaban en los denominados juegos de ultimátum: se le entrega una suma de dinero a una persona quien debe decidir cuánto compartirá con otra. Esta última puede aceptar o rechazar la oferta aunque si la rechaza ambos pierden el dinero. Braidot observa que “*la teoría económica que piensa a los sujetos como seres racionales, predice que el primer jugador debería proponer una oferta menor y el segundo la aceptaría porque maximizaría la cantidad de dinero que se llevaría*” (2005, pág. 505). Sin embargo, el resultado mayoritario es que la primera persona ofrece una suma mayor que la esperada (la mitad) y el segundo, aun así se opone a la oferta. La conclusión del estudio fue que en tales ocasiones se activaron mecanismos mentales ligados con la aversión a la inequidad. Es preciso, entonces, examinar el problema del sentimiento de injusticia de un modo que permita captar toda su complejidad.

–oral- del lactante. Sin duda, existe una diferencia entre la construcción psíquica (lapsus) que podría rezar “me olvidé de pagar” y aquella convicción que diría “ya pagué”. Las consideraciones de Freud sobre las deudas y los espejismos del recuerdo permiten conjeturar que el endeudamiento produce una escena que podría enunciarse del siguiente modo: “no es cierto que yo padezca una penuria económica”. Es posible que el endeudamiento también persiga generar una ficción para que otros desmientan (acreedores, familiares).

1.3. La bolsa de valores

La dinámica colectiva descrita por Freud (1921) indica que la inclusión del sujeto en un grupo resulta de haber colocado a un líder en su ideal del yo. A partir de allí se siente identificado (en un vínculo de tipo fraterno) con otros individuos del conjunto en quienes se desarrolló un proceso similar.

En el ideal del yo –donde puede localizarse un individuo, una divinidad, una idea- reconocemos dos componentes: la forma y el contenido. La forma de los ideales consiste en su mayor o menor grado de abstracción y abarcatividad (cuanto mayor es el grado de abstracción de un ideal, menos accesible a la identificación). Desde esta perspectiva distinguimos cinco tipos de formas del ideal: totémico, mítico, religioso, cosmovisiones y científico-ético (Freud, 1913b, 1921, 1927, 1930; Maldavsky, 1991):

“El ideal totémico deriva de la puesta de un sustituto en el vínculo con el padre, y la condición que lo hace posible es la analogía animal-humano. Esta analogía sólo se disuelve posteriormente, con lo cual un héroe es entronizado en lugar del animal. A su vez, la elevación del ideal por un proceso de divinización, separa a un ser supremo de un héroe. Un proceso posterior, que destituye a la divinidad (como ente) del máximo sitio y la reemplaza sólo por ideas, releva al ideal religioso por la cosmovisión (ideología), y la crítica a este último esfuerzo totalizante abre el camino a su sustitución por valores científico-éticos” (Maldavsky, op. cit., pág. 94)¹³.

¹³ También es posible que se desarrollen formas mixtas (por ejemplo, un líder religioso que adquiera un carácter mítico, etc.).

El contenido de los ideales resulta de una decantación o trasmutación de cada tipo de deseo. Así, se han definido siete tipos de ideal: ganancia, verdad, amor, justicia, orden, dignidad y belleza¹⁴.

La categorización de los tipos de ideal del yo conduce a diferenciar, también, tipos de representación-grupo en que el yo se inserta. Freud (1911) sostuvo que dicha representación es investida por una pulsión compuesta, la pulsión social:

“Tras alcanzar la elección de objeto heterosexual, las aspiraciones homosexuales no son canceladas ni puestas en suspenso, sino meramente esforzadas a apartarse de la meta sexual y conducidas a nuevas aplicaciones. Se conjugan entonces con sectores de las pulsiones yoicas para constituir con ellas, como componentes apuntalados, las pulsiones sociales, y gestan así la contribución del erotismo a la amistad, la camaradería, el sentido comunitario y el amor universal por la humanidad” (pág. 57).

En esta cita se advierte, entonces, el grado creciente de abstracción y abarcatividad de la representación grupo (de la amistad a la humanidad) a lo cual Freud (1921) agregó que los sentimientos comunitarios son derivaciones (transformaciones) de vínculos hostiles en los que prevalecen los celos y envidia respecto del otro. Finalmente, mencionemos que el ideal del yo cumple una serie de funciones en relación con la representación-grupo:

- *da cuenta del origen del grupo;*
- *expresa aquello que los une e identifica;*
- *anuncia su destino triunfal;*
- *garantiza la cohesión de los miembros;*
- *ofrece amparo y sentido psíquico ante las adversidades de la vida.*

Consideremos ahora específicamente el ideal de la ganancia y la representación-grupo correspondiente. Este tipo de ideal, que deriva del deseo intrasomático, resulta prevalente

¹⁴ Correspondientes a los deseos intrasomático, oral primario, oral secundario, sádico anal primario, sádico anal secundario, fállico uretral y fállico genital, respectivamente.

en sujetos sobreadaptados y en los estados tóxicos y traumáticos (afecciones psicosomáticas, adicciones, etc.). De hecho, la Bolsa puede considerarse una versión empírica de este tipo de representación-grupo¹⁵. En la representación-grupo que le es propia hallamos la siguiente distribución interindividual:

Sujeto —————> Es quien despliega una actividad especuladora y obtiene ingentes ganancias.

Sobreadaptado —————> Se identifica con el sujeto y tiene la ilusión de alcanzar una suma imposible, una cantidad que se trasmudará en cualidad.

Estados tóxicos y traumáticos —————> El individuo se ubica en posición de inermidad frente a los cálculos ajenos.

Quienes operan en el mercado financiero constituyen un grupo empírico de esta índole. Allí, precisamente, la actividad especuladora resulta hegemónica y el número tiene una función esencial a la que posteriormente me referiré.

Sólo a partir de su enlace con otros deseos (oral, anal, genital) y su entramado con los ideales y proyectos correspondientes (verdad, orden, belleza), el ideal de la ganancia puede dotar al dinero de un sentido psíquico y comunitario. Cuando el dinero deja de ser complementario de alguno de los otros proyectos erógenos sólo conserva su empleo especulativo, que rápidamente se vuelve tóxico toda vez que carece de sustento en una labor productiva:

“El ideal de la ganancia solo es expresión del plus de placer inherente a los procesos pulsionales, y por sí mismo carece de significatividad si no es

¹⁵ Más allá de su sesgo antisemita y de los prejuicios sobre la inmigración, puede verse la novela *La Bolsa* (Julián Martel, 1891) en la cual se describen los tipos de vínculos, la ostentación y euforia durante el período alcista y las vicisitudes ocurridas cuando todo se derrumba.

articulado con alguno de los antedichos (verdad, belleza). Por lo tanto, cuando la ganancia prima como ideal, entonces los procesos identificatorios quedan abolidos, o no se constituyen” (Maldavsky, 1991, pág. 284).

Hasta aquí hemos descripto las características del ideal del yo así como diferentes posiciones en que puede colocarse cada quien. A ello cabe agregar alguna especificidad del tipo de vínculos que se establecen (o se presumen) cuando la especulación es el criterio rector. Los desarrollos metapsicológicos y clínicos han mostrado que los sujetos con afecciones psicósomáticas suelen suponerse inmersos en el mundo (o a merced) de un déspota paranoico al cual sólo pueden apaciguar con la entrega de un diezmo, entendido en términos numéricos, especuladores. Dicho personaje psicótico se presenta como un sujeto irreflexivo, caótico, a quien sólo se puede adular o sobornar. Cuando ello ya no es posible sobreviene la manifestación somática, tal como queda ilustrado en *El mercader de Venecia* (recordemos que el usurero Shylock le impone al deudor pagar con una libra de carne)¹⁶. En suma, cuando predomina el ideal de la ganancia, los procesos identificatorios quedan abolidos o no se constituyen.

2. Teoría hemorrágica de la economía financiera

Existen diferentes alternativas en que pueden desplegarse las metas ligadas con el dinero (ganarlo, ahorrarlo, deberlo, invertirlo, gastarlo¹⁷, perderlo, apostararlo, etc.) entre las cuales, ahora, tomaré las relativas a las inversiones especulativas. Sostendré la pertinencia de plantear una **teoría hemorrágica de la economía financiera**, lo cual no será otra cosa que aplicar la teoría de la pulsión de muerte a la economía. Las burbujas financieras, desde este punto de vista, son una forma particular de la euforia¹⁸, cuyo complemento son los estados

¹⁶ *El mercader de Venecia* es una obra de Shakespeare.

¹⁷ En un artículo ya clásico, Abraham (1917) destacó que la comprensión psicoanalítica se había centrado en el carácter retentivo del dinero (tendencia a ahorrar). El, por su parte, distinguió entre ahorrar y gastar e, incluso, procuró hallar una explicación diferencial, no obstante mantuvo la significación erógena anal. Uno de los aspectos interesantes de su texto es la idea del gasto de dinero como solución precaria contra componentes depresivos, solución que, por otra parte, incluye un modo de engañarse a sí mismo.

¹⁸ De hecho, en los relatos de episodios financieros suele aludirse a las “euforias especulativas”.

de astenia, de desvitalización (como cuando se habla de una economía anémica), de un entregarse al vaciamiento en la economía pulsional.

Cuando la economía –social o individual- se sostiene fuertemente en la especulación hallamos que el correlato en la subjetividad y en las redes vinculares se presenta como desestimación de la actividad productiva, desvalorización de la palabra, desinvertidura de la exterioridad y la falta de proyectos significativos y de los correspondientes procesos identificatorios.

Para concluir esta introducción puedo entonces formular una proposición: si el trabajo político de la democracia supone la denegación de una violencia subyacente, los procesos económicos batallan contra la amenaza de los estados agónicos siempre acechantes¹⁹.

2.1. El número y su grupo

Según una anécdota de principios del siglo XIX, durante un período de especulación con tierras en Chicago, un médico atendía de poca gana a una paciente a quien le receta un medicamento. Cuando la mujer le pregunta cómo debe tomar la medicina, aquél le responde: “un cuarto al contado, y el saldo en uno, dos y tres años”²⁰. Veamos otro ejemplo, ahora de mi propia experiencia como analista institucional. Durante una reunión uno de los participantes tomó el cuaderno donde debía constar el tema tratado y en el que todos los participantes debían firmar. Cuando aquél escribió la fecha puso “17/10” en lugar de “17/08” que era el día correcto. Llamativamente, esta persona, la semana previa, había estado de licencia por hipertensión y la cifra equivocada, precisamente, correspondía a la presión que tuvo.

Los dos relatos tienen en común un tipo de número particular, un número que representa cantidades no cualificadas. Es decir, se trata de números que expresan magnitudes no diferenciales (donde son lo mismo el dinero, las dosis, las cuotas, las fechas, el pulso o la presión). Por otro lado, también en las dos anécdotas cobra importancia una escena en la que se destacan los estados orgánicos dolientes.

¹⁹ Arnsperger (2008) se pregunta si los actos que realizamos en nombre de la racionalidad económica no constituyen formas de ocultar nuestras angustias ante nuestras finitudes existenciales. Posteriormente, agrega: “no es que porque existan reglas sociales y mecanismos de represión de las pulsiones que la angustia deja de actuar desde abajo: todas las reglas sociales, todos los mecanismos de represión de las pulsiones no recubren la angustia de la misma manera, y ningún mecanismo las neutraliza para siempre” (pág. 19).

²⁰ Estas y otras tantas anécdotas se encuentran en la historia de la especulación financiera que escribió E. Chancellor (2000).

En el mundo financiero suelen tener importancia los números, hecho que resulta evidente por la proliferación de cifras. En este sentido, conviene precisar de qué tipo de número se trata, cuáles son sus características anímicas e intersubjetivas. En efecto, dicho número constituye la expresión de un estado psíquico particular, un modo de configuración de la masa sensorial, un componente central de las metas e ideales, así como también un articulador intersubjetivo.

La historia de la civilización ha mostrado un proceso de complejización de las exigencias en los procesos de intercambio y, con ello, la importancia de contar con unidades de valor consensualmente más confiables. Ello constituye una condición de la actividad económica y la evidencia de una cohesión social. Incluso, el desarrollo de la economía ha empujado – partiendo del trueque, luego los metales hasta, por fin, llegar a las actuales tarjetas de crédito y dinero computacional- hacia una progresiva desmaterialización del instrumento monetario. Entre los diversos factores determinantes podemos subrayar el aumento poblacional pero, también, la mayor sofisticación en cuanto al grado de abstracción con que los líderes y los grupos piensan su propia comunidad. Es decir, el soporte monetario fue perdiendo su amalgama con determinados objetos de consumo para pasar a constituir, centralmente, un requisito de los intercambios económicos. La moneda, pues, es el dispositivo mediador que permite establecer nexos entre valores a su vez relativos y el soporte para fundar relaciones expresadas numéricamente.

En la historia de la escritura el número fue utilizado sucesivamente en dos formas: primero como expresión de cantidades y, posteriormente, como expresión de la temporalidad. Nos interesa subrayar, sobre todo, aquel número que pone de manifiesto la regresión desde el empleo historizante hacia el valor meramente cuantitativo²¹. En este contexto podemos preguntarnos, además, por la significación que puede adquirir el número. Por ejemplo, en el discurso de perversiones y paranoias, el número, que suele aludir a bienes materiales, constituye un medio para un fin diverso (aumentar la propia imagen). En cambio, en los procesos tóxicos el número pasa a ser un fin en sí mismo (por lo cual ya no se trata de una identificación especular sino con una cifra)²². Ser un número para otro resulta la modalidad más regresiva e impersonal de la identificación, sustentable sólo en tanto el individuo sea activo en la práctica especulativa. En cambio, cuando el yo se supone inerte frente a los

²¹ Algo de esto queda reflejado en la expresión *time is money*.

²² Como cuando un sujeto dice sentirse "un cero a la izquierda".

cálculos ajenos queda abolida cualquier alternativa para el desarrollo del sentimiento de sí. Dicho de otro modo, el mundo interindividual que se desarrolla a partir de la especulación obstaculiza la producción de una comunidad centrada en vínculos amistosos y/o solidarios²³. De manera que cuando la actividad especuladora es hegemónica sostendremos que el número en juego no resulta apto para la identificación. A diferencia de quien dice “soy de la quinta promoción” o “nacé el 21 de mayo”, el número de la especulación no representa una dimensión temporal, histórica, sino solamente una cantidad. Este, entonces, es el número que caracteriza al ideal de la ganancia al cual previamente nos referimos, un número que sólo sustituye a otros números y no logra enlazarse con otros proyectos anímicos y comunitarios. De allí la falta de significatividad en la tarea productiva, la cual queda disfrazada con la sobreinvertidura de un ocio y un goce que sólo adquiere un rudimentario valor por la envidia que, presuntamente, suscita en quienes carecen de tales números.

2.2. El problema masoquista de la economía

Plantear una teoría hemorrágica de la economía financiera supone aplicar la noción de pulsión de muerte a la economía. Dicha pulsión constituye una tendencia a agotar la energía psíquica al imponer, como criterio resolutorio, la alteración interna (procesos somáticos). Esta energía se pierde, pues, como exigencia de trabajo para el aparato psíquico. Es decir, su carácter primordial consiste en conducir hacia el vaciamiento energético, hacia un retorno a la inercia.

Si bien algunas funciones (como la respiración) se desarrollan a través de la alteración interna, cuando ésta releva a la acción específica (que requiere de un vínculo cualitativo con el mundo) y se torna hegemónica, cambia de signo y opera o bien con la meta del aumento hipertrófico de la tensión, o bien con la desmesura en la descarga de la tensión endógena. Una alternativa en que se evidencian estos desenlaces son las denominadas contradicciones orgánicas. Su explicación puede sintetizarse en la frase “cuanto mayor es la tensión, mayor esfuerzo por aumentarla” (o su inversa cuando el nivel energético es mínimo). La tensión, pues, parece ser un precario reaseguro en cuanto al sentimiento de estar vivo. Esta contradicción se transforma en entrampamiento cuando quedan interferidos

²³ Maldavsky (1996) se pregunta si, desde esta perspectiva, los *yuppies* podrían tener vínculos amistosos como los que se dan en los clubes sociales.

su cuestionamiento (bajo el argumento referido al goce creciente que promete) y la fuga (con la amenaza de que si hay alejamiento surgirá una depresión insoportable y sin cualidades, un vacío afectivo).

Dicho de otro modo, si las pulsiones configuran una tensión endógena constante que exige trabajo a lo anímico, la pulsión de muerte puede llegar a afectar precisamente esa constancia. Este proceso económico, que lleva al cero absoluto (del nivel energético) implica la perpetuación de estados afectivos displacenteros.

El concepto de masoquismo (Freud, 1924) permite indagar estos fenómenos, en tanto su fundamentación se centra en la perspectiva económica, la pulsión de muerte, el criterio de aumento de la tensión a partir del displacer y la descarga a cero.

La inversión de la alteración interna comentada previamente es correlativa de una inversión en la autoconservación (la tentativa de mantener una constancia), que por lo tanto tiende a un retorno presuroso a lo inerte, siguiendo criterios que no son los propios. En tal caso, la sexualidad es dominada por el principio de inercia. El principio de placer resulta entonces aliado de la pulsión del muerte y opuesto al de la constancia de un empuje pulsional.

El ritmo, inherente al principio de placer apoyado en la constancia de la autoconservación, queda sustituido por una aceleración en que la velocidad pone en evidencia una urgencia por nivelar la tensión hasta alcanzar la condición inerte. La pérdida de la energía disponible que garantiza la subsistencia de la tensión vital se hace, pues, evidente como prisa creciente, como urgencia hacia el acabamiento de lo vivo.

En suma, el principio de placer-displacer pasa a incitar la vida pulsional según una inversión de su orientación: en el masoquismo el displacer se convierte en la guía central para el incremento de la tensión careciendo de un criterio para alcanzar una descarga resolutoria.

El universo de la especulación, entonces, puede operar como una fuente insoportable de tensiones, tanto por las incitaciones específicas que allí se presentan como por el tipo de contexto que ofrece. Dicho de otro modo, la desmesura de los estímulos (por su cantidad y velocidad), su carácter puramente cuantitativo y la ausencia de interlocutores empáticos, organizan un espacio y una actividad cuya significatividad es similar a un episodio traumático.

2.3. Creencias y desmentida

Uno de los hallazgos más comentados por la teoría del comportamiento financiero (Tversky y Kahneman, 1991; Shefrin, 2002) ha sido que los inversores reaccionan de manera desmesurada ante las noticias (buenas o malas) a partir de lo cual se subvalúan las acciones perdedoras en el pasado y se sobrevalúan los títulos ganadores. Shefrin sostiene que *“los inversionistas están predispuestos a conservar las acciones perdedoras demasiado tiempo y a vender los títulos ganadores muy pronto”* (op. cit., pág. 10). Es decir, la percepción del riesgo (y la tolerancia al mismo) varía según el rendimiento de las acciones. En estas observaciones encontramos dos caracteres que ya hemos mencionado: la desmesura del mundo numérico y la transformación de la temporalidad en ciclos de subas y bajas de los precios.

Efectivamente, en relación con las ganancias el cierre de una operación –con resultado positivo- pocas veces arroja, como consecuencia, la sensación de satisfacción por haber tomado una buena decisión. Más bien, en tales ocasiones, el inversor suele pensar que podría haber ganado aun un poco más si no vendía sus títulos y que recién en ese momento hubiera logrado estar satisfecho. Sean cuales fueren las ganancias, surge la dificultad de conquistar el sentimiento de satisfacción como resultado de las operaciones económicas. En este tipo de situaciones suele estar más presente la problemática de la tensión-alivio que la del placer-displacer. Mejor dicho, lo que queda alterado es el principio que rige la sexualidad. Como hemos dicho, el principio de placer-displacer pasa a incitar la vida pulsional según una inversión de su orientación: el displacer se convierte en la guía central para el incremento de la tensión careciendo de un criterio para alcanzar una descarga resolutoria.

Respecto de las pérdidas, suele persistir la expectativa de recuperar algo de lo perdido, aun cuando día a día la pérdida se incrementa. Es preciso reconocer allí el valor de sentimientos de la gama de la humillación y la vergüenza (y también de inferioridad), como vivencia de un fracaso insoportable que impide admitir la pérdida. El mismo Shefrin cita a estrategias de *Wall Street* que hablan de recibir “lecciones de humildad” lo que pone de manifiesto para el autor *“el exceso de confianza en sus predicciones”* (op. cit., pág. 24). Este “exceso de confianza” merece un estudio detallado que permita diferenciar tipos de confianza. En efecto, podemos distinguir al menos tres tipos de confianza: por un lado, la inherente al

deseo fálico uretral y que se opone a la desconfianza con atracción hacia el objeto (propia del deseo ambicioso); por otro lado, tenemos la confianza propia del deseo sádico anal primario, opuesta a una desconfianza con certeza (que acompaña al deseo vindicatorio). Finalmente, hay un tipo de confianza que se presenta en sujetos que dependen de un farsante o de una ficción. Dicha confianza ha sido estudiada por Erikson (quien aludió a la confianza básica) y está relacionada con un momento muy temprano de la vida, un momento que combina algo del deseo intrasomático y el oral primario (Plut, 2013c). Advertimos su eficacia en personas que no pueden creer en su percepción, ésta no resulta creíble, y establecen relaciones con sujetos respecto de los cuales tienen una intensa dependencia. Ellos creen y al mismo tiempo descreen, pero en el fondo siguen presos con lo cual en el fondo les creen. Por un lado, hay algo de las palabras que contradicen a los hechos y, por otro lado, una idea acerca de que si no aparece esa mentira viven en medio de una miseria que es entre afectiva y económica. Recuerdo a un financista que mantuvo una operación a pérdida durante muchos meses, período en el cual apenas procuraba informarse del curso de sus acciones. En esa época, cada vez que lo llamaba su agente, él decía que era una “pesadilla” (ver cómo iba, progresivamente, perdiendo varios millones de dólares). Sin embargo, desde el comienzo, cuando le preguntaba por qué no salía (tomando, en principio, una pequeña pérdida) decía que si no se ocupaba de esa inversión le quedaba un enorme vacío. Es decir, la “pesadilla” reunía, simultáneamente, una posición masoquista y un precario recurso para no quedar en un estado de miseria emocional. Con todo, la pesadilla contenía algún resto de vida psíquica.

Shefrin sostiene que muchos sujetos prefieren seguir arriesgando antes de aceptar una pérdida porque el inversor *“detesta perder... la elección de lo incierto implica la esperanza de que no tenga que perder”* (op. cit., pág. 30). Cita a Kahneman y Tversky quienes al estudiar la aversión a la pérdida concluyen que una pérdida *“tiene aproximadamente dos y media veces el impacto de una ganancia de la misma magnitud”* (op. cit., pág. 30). En suma, la aversión a la pérdida es mayor que la aversión al riesgo o, más aun, que la tolerancia al riesgo queda gobernada por la desmentida y la ilusión de recuperar lo perdido²⁴. El horizonte de incertidumbre –introducido con la admisión de un nuevo o mayor

²⁴ Si tomamos la perspectiva de los mecanismos de defensa, quizá podamos intuir que las diferencias no son tan consistentes (entre aversión a la pérdida y al riesgo y lo que ocurre con las ganancias). Los estudios citados sostienen que ante las ganancias los inversores se retiran antes de lo que se retiran frente a una

riesgo- resulta más propicio para la construcción de una ficción (ilusión). Asimismo, implica mantener la tensión voluptuosa como forma de oponerse a la resolución, vivida como pérdida del sentimiento de sí.

Otro punto consiste en examinar no sólo de qué se trata la información que los especuladores toman en cuenta, sino el modo en que la interpretan. En numerosas ocasiones algunos individuos homologan información sobre las probabilidades con posibilidad de predicción. Es notable que aun cuando los inversionistas suelen aludir a la extrema “volatilidad de los mercados” (comparándola con una ruleta) no dejan, por ello, de hacer pronósticos sobre los mismos.

Veamos el siguiente comentario de Gross (1982) en relación con las pérdidas: *“Sin embargo, muchos clientes se niegan a vender algo si ello supone una pérdida. No quieren abandonar la esperanza de ganar dinero con una inversión específica, o tal vez desean salir a mano antes de retirarse. La enfermedad de querer «salir a mano» ha traído probablemente más destrucción en los portafolios de inversión que ninguna otra cosa... Los inversionistas que aceptan las pérdidas ya no pueden cuchichearle a sus seres queridos: «Cariño, es sólo una pérdida en papel. Espera un poco. Ya nos recuperaremos»”* (pág. 150).

He citado este párrafo pues describe varios componentes del problema de la pérdida: la esperanza de ganar dinero más como un efecto de lo insoportable de la pérdida que como un cálculo acorde con las inversiones y, por otro lado, y curiosamente, el problema adicional de lo que significa para el perdedor informarle a su esposa de lo ocurrido. La dificultad para decir “es sólo una pérdida en papel” indica el fracaso de la desmentida²⁵.

Gross también alude al poder de ciertas palabras que puede utilizar un asesor, cuando en lugar de proponerle al inversor que acepte la pérdida, le dice que “transfiera sus activos”. Según Shefrin aquellas palabras inducen al cliente a pensar más en una reasignación de los activos que en el cierre de una cuenta con pérdidas. Posteriormente dirá: *“...la gente prefiere los contextos que disimulan las pérdidas”* (op. cit., pág. 41). Ello implica

pérdida (situación en la cual disminuye la aversión al riesgo). Sin embargo, en ambos casos las decisiones quedan orientadas según el propósito de mantener un estado de euforia (sea porque se ha ganado, sea porque “aun” no se ha perdido). Dicho de otro modo, la mayor tolerancia al riesgo no sería otra cosa que el esfuerzo por sostener el éxito de un mecanismo de defensa (de la gama de la desmentida y/o la desestimación del afecto).

²⁵ Esta cita muestra la importancia de la combinatoria de tres deseos, intrasomático, oral primario y oral secundario, así como el valor de las vivencias disfóricas.

considerar: a) el valor de la desmentida de ciertos juicios acerca de la realidad y b) un tipo de vínculo (de la índole de la inducción o manipulación) entre el asesor y el inversor. Cabe agregar que dicha inducción parece estar orientada no sólo a la acción sino al pensar del inversor (podemos agregar que la inducción puede orientarse hacia el pensar, el sentir o el actuar del interlocutor).

2.4. Contagio y pánico

Los términos euforia, manía o pánico [en los mercados], parecen aludir a fenómenos interindividuales, semejantes a los que Freud (1921) describió respecto de la psicología de las masas.

De hecho, autores provenientes de diversas disciplinas, han tomado aquel texto de Freud para explicar algunos de los fenómenos del mercado. Tal es el caso de Chancellor cuando al hacer una historia de la especulación financiera recoge algunas descripciones sobre las masas (triumfalismo, irresponsabilidad, sugestión colectiva, etc.) y agrega: *“la muchedumbre y el mercado de valores tienen otros rasgos en común. Ambas medran con la incertidumbre y el rumor”* (2000, pág. 255)²⁶.

El término pánico suele ser usado también para describir el estado de los inversionistas cuando las bolsas se derrumban. Sin embargo, el problema del contagio se halla presente también durante el período de euforia (burbuja)²⁷.

Desde la filosofía política, Dupuy (1998) también recoge el valor del texto de Freud, examina los nexos entre mercado y muchedumbre²⁸ y realiza un detenido análisis de las

²⁶ También cita a Macaulay (*History of England*) quien destacó que el clima de la especulación se caracteriza por la impaciencia y cómo ésta se difunde por la sociedad.

²⁷ Uno de los curiosos datos aportados por Chancellor refiere a los orígenes de la especulación: *“La especulación nació entre las muchedumbres y el ajetreo de las ferias y carnavales renacentistas, y aunque en el siglo XVII el carnaval estaba en decadencia y las bolsas habían reemplazado a las ferias, el espíritu carnavalesco permaneció en los mercados”* (2000, págs. 45-6). El autor agrega que la expresión “carnaval de especulación” se aplicó al mercado neoyorquino del oro de 1860 y al mercado alcista de *Wall Street* de los años '20. Por su parte, Freud sostiene que la institución de las fiestas *“no son otra cosa que excesos permitidos por la ley y deben a esta liberación su carácter placentero. Los saturnales de los romanos y el carnaval de nuestros días coinciden en este rasgo esencial con las fiestas de los primitivos, que suelen terminar en desenfrenos de toda clase, transgrediendo los mandatos en cualquier otro momento sagrados”* (1921, pág. 124). Desde el punto de vista pulsional, en todo caso, podemos decir que el desenfreno o bien queda acotado por la autoconservación, o bien transgrede a esta última hasta conducir al sistema a un vaciamiento absoluto. Respecto de los problemas que plantea la interminable tentativa de lucro véase también Le Goff (1987).

²⁸ Cuando Dupuy alude a la muchedumbre no se refiere a las “masas artificiales” estudiadas por Freud, sino a las masas desorganizadas.

tradicionales liberales, según las cuales ambos universos (mercado y muchedumbre) se encontrarían en lados opuestos. El autor, que refuta esta tesis, sostiene que *“todo sucede como si la tradición liberal pensara la sociedad mercantil próxima a su siempre posible descomposición en muchedumbre enloquecida”* (op. cit., pág. 329). Esto es, más que suponer que se trata de dos alternativas diferentes y excluyentes, Dupuy considera que el mercado reprime las pasiones y, al mismo tiempo, está próximo a dejarlas escapar. A partir de los fenómenos de pánico, sostiene que la relación entre mercado y pánico es paradójica, ya que el primero contiene al segundo (en el doble sentido de acotar e incluir), por lo cual una tendencia, si no natural por lo menos habitual, es que los mercados degeneren en pánico.

Revisemos, entonces, algunas de las hipótesis de Freud (op. cit.) acerca del contagio y del pánico. Freud encara tres interrogantes: qué es una masa, de dónde deriva su capacidad de influir tan decisivamente sobre la vida anímica del individuo y de qué se trata esta alteración anímica. No expondremos aquí toda su argumentación, sino que nos limitaremos a precisar el valor del contagio y el problema del pánico.

A partir de las hipótesis de Le Bon, Freud destaca: a) el carácter hipnótico del estado del individuo dentro de la masa y b) la relevancia del contagio y la sugestión. Sin embargo, introduce una distinción: mientras el contagio refiere al efecto de los miembros entre sí, la sugestión deriva de otra fuente (líder). Posteriormente señala: *“La masa es extraordinariamente influible y crédula; es acrítica, lo improbable no existe para ella. Piensa por imágenes que se evocan asociativamente unas a otras... ninguna instancia racional mide su acuerdo con la realidad. Los sentimientos de la masa son siempre muy simples y exaltados. Por eso no conoce la duda ni la incerteza”* (op. cit., pág. 74). Esta cita abre diversas líneas de reflexión e indagación, por ejemplo, sobre el tipo de pensamiento por imágenes, que Freud relaciona con los procesos oníricos y, agregamos, con una regresión desde la lógica de la analogía a la lógica de la simultaneidad²⁹.

²⁹ La analogía se contrapone a la identidad y a la diversidad totales. En el *Proyecto* Freud aludió al complejo del prójimo o del semejante, el cual es discernible cuando el yo no lo compara consigo mismo. El otro, entonces, posee aspectos idénticos al yo (sus predicados, que son variables) y un núcleo (los rasgos duraderos) irreductible al núcleo del yo. La simultaneidad, en cambio, implica que el otro queda ubicado o bien como doble del yo o bien como algo inasimilable, irreductible, que por lo tanto sólo puede ser expulsado y aniquilado, ya que de lo contrario es el yo el que sufre como destino la destrucción. Parece, pues, que la diferencia entre una y otra lógica consiste en dos formas diversas de encarar la irreductibilidad del otro. El surgimiento de la analogía en lugar de la simultaneidad y la identidad permite dar cabida psíquica a lo diverso del yo sin que ello implique la aniquilación para uno u otro de los componentes del vínculo.

En cuanto al problema de la credulidad Freud dice que las masas no tienen “sed de la verdad”, sino que piden ilusiones³⁰. Estas, al igual que los rumores, carecen de soporte en la realidad objetiva, aunque tal vez la diferencia es que las primeras suelen presentar un contenido eufórico mientras los rumores suelen tener un carácter disfórico (Plut, 2012).

Respecto del contagio de sentimientos Freud sostiene que la percepción de un estado afectivo desarrollado en otro sujeto, abre la puerta automáticamente para provocar un estado similar en quien lo percibe, como una compulsión automática a ponerse en consonancia con los otros³¹: seguir a la masa (“aullar con la manada”) genera una sensación de seguridad.

Los desarrollos de afecto son procesos de descarga (y no de investidura) por lo cual el dominio que el yo ejerce sobre aquéllos es parcial, tal como ocurre en un grupo cuando se expande el pánico, la angustia, el pesimismo o la desconfianza. El proceso a través del cual ocurre el contagio afectivo consiste en asimilar un complejo perceptual a la representación del yo (la percepción del estado afectivo ajeno se liga con un recuerdo propio y esto genera en uno el desarrollo de dicho afecto). Cabe agregar que el contagio afectivo puede darse sobre la intensidad y/o sobre el contenido. Es decir, puede que en un grupo se desarrollen afectos diversos pero que en todos ocurra un proceso desbordante. Asimismo, también puede ocurrir que lo contagiado sea el componente genérico (tristeza, por ejemplo) o bien el componente específico (pesimismo, desesperanza, aburrimiento, etc.). Para Maldavsky (1999) el contagio afectivo supone que en lo anímico pueden aparecer desbordes emocionales que se presentan como cuerpos extraños, como consecuencia de la imperfecta constitución de una coraza de protección antiestímulo. Tal contagio es el complemento de la captación de procesos mortíferos desarrollados en cuerpos ajenos al propio, con una homologación entre los órganos existentes en uno y otros.

En relación con el pánico, resultante de la descomposición de la masa, para Freud es un indicio de que la esencia de aquélla consiste en las ligazones libidinales. Dicho de otro modo, el pánico pone en evidencia que los lazos recíprocos han cesado. De todos modos,

³⁰ Resulta notable el uso que hace Freud del término “sed” en varias ocasiones. Como palabra, corresponde al deseo O1 y pone de manifiesto la significatividad del tragar y de los líquidos. Asimismo, también expresa una tensión de necesidad que, cuando no alcanza una resolución, conduce al pasaje a la alteración interna inherente al deseo LI.

³¹ La fuerza de esta compulsión es tanto más fuerte cuanto más son las personas en quienes se observa simultáneamente idéntico afecto.

cabe preguntarse por la naturaleza de los vínculos configurados en el mercado (por ejemplo, en la Bolsa), qué tipo de identificaciones se juegan³², cuál es la idea rectora (ideal) y en qué medida participan pulsiones de meta inhibida o no. Según Maldavsky (1998) el pánico se enlaza con las vivencias que se presentan cuando predomina el pensamiento apocalíptico; por otro lado, lo ha ligado con la teoría de los deseos, en particular con el deseo oral primario. En efecto, en el masoquismo erógeno oral primario predominan estados afectivos de la gama del pánico, el terror, la envidia y el sentimiento de futilidad.

Respecto de la masa, refiere que cuando muere el líder cunde el pánico y el conjunto se dispersa, con lo cual cada componente queda expuesto a la aniquilación por el enemigo. La masa aparece como un conjunto de elementos equivalentes, cuya diferencia es sólo posicional (por ejemplo, tal lugar en un batallón). Desde esta perspectiva, la masa resulta una expresión de ese conjunto de puntos ligados entre sí por un espíritu, por una esencia, por una idea. El pánico implica una agitación incontrolada, no acorde a fines, y evidencia la parálisis y la indefensión subyacentes, con una entrega a la aniquilación, como ocurre abiertamente en el estado de terror. Finalmente, sostiene que el pánico sustituye a la ilusión de omnipotencia precedente.

En un colectivo determinado, las ligazones (con el ideal y con los otros) podrán ser, por ejemplo, predominantemente de tipo A2, LI, O2, etc. En el caso de las masas artificiales estudiadas por Freud –ejército e iglesia- parecen tener relevancia los deseos A2 (ejército) y O2 (iglesia). Es decir, en un caso tiene hegemonía el orden mientras que en el otro caso prevalece el ideal del amor. Claro que con ello estamos dando una visión simplificada y puramente teórica. Simplificada pues en el caso del ejército también cobra relieve el deseo A1 (en relación con las armas, el combate, etc.), en tanto en la iglesia también importan, por ejemplo, las jerarquías (A2). Asimismo, esta observación es teórica en el sentido de que si estudiásemos algún grupo específico (una parroquia, un regimiento) probablemente encontremos una mayor diversidad erógena. Llegados a este punto nos preguntamos: ¿Sea cuál fuere la índole de las ligazones, siempre darán lugar –cuando se pierden los nexos

³² Esta perspectiva, quizá, permita indagar cuál es el papel que el Estado, como conductor, debe tener en relación con el mercado. Recordemos que parte de las discusiones en economía política se centran en la subordinación del mercado al Estado como regulador, o bien si el mercado se autorregula de modo autónomo. El estudio que ya citamos de Dupuy (1998) coloca esta discusión en el problema de la envidia y el sacrificio tal como se infieren en las teorías económicas liberales. Siguiendo también a Freud (1921) podríamos investigar de qué modo cada ideal (ganancia o justicia, por ejemplo) enfrenta y resuelve el problema de la envidia.

recíprocos y con el conductor- a la emergencia del pánico? ¿Si prevalecen dos deseos distintos –desde el punto de vista de la intersubjetividad- supondrá ello también angustias pánicas diversas? ¿O más bien debemos suponer que el pánico es una reacción específica a la descomposición de los lazos también determinados por una erogeneidad específica? En todo caso, el factor eficaz para el pánico ¿resulta de la sola desaparición del líder o ideal o, más bien, de los fundamentos erógenos (y defensivos) específicos con los que se configuró aquella instancia conductora?

Sin duda, no podremos dar respuesta a este conjunto de interrogantes, no obstante apuntaremos algunas consideraciones. En primer lugar, Freud cita a McDougall quien describe al pánico como una de las operaciones más acabadas de la *group mind*, con lo cual, sostiene el primero, se llega a una paradoja³³: “*esta alma se suprime a sí misma*” (pág. 93). Si ello es así, pues, surgen dos preguntas: a) ¿qué características habrá de tener el alma de la masa para que pueda conducirse hacia su autofagocitación³⁴?; b) por otro lado, ¿sería éste un desenlace contingente o más bien necesario?

En segundo lugar, el circuito pánico descrito por Freud posee varios pasos, a saber: desaparición de la ligazón de los miembros de la masa con su conductor → supresión de las ligazones entre los miembros → pánico → cese de los miramientos recíprocos. Ahora bien, un espacio como la Bolsa (y más globalmente el mercado) se compone de sujetos egoístas (tal como la misma teoría económica lo sostiene al decir que cada individuo procura la maximización de su propio beneficio), de modo que una de sus características sería, precisamente, la ausencia de miramientos recíprocos. En suma, **la actividad especulativa (financiera) no promueve una renuncia pulsional o una restricción del narcisismo, sino que se sostiene en rudimentarias identificaciones, las cuales, ante la caída del ideal, no pueden dar lugar más que a la emergencia de una angustia insoportable**³⁵.

3. Síntesis y avances

³³ Hemos visto más arriba que Dupuy advierte una paradoja similar. Arnsperger, por su parte, sostiene que “*el capitalismo alimenta, de manera mecánica, las mismas angustias que le dan fuerza*” (2008, pág. 24).

³⁴ La autofagocitación supone que un sector de un organismo toma como objeto a otro sector del propio cuerpo para procesar una exigencia pulsional, conduce a consumir el reservorio de energía disponible y deja al sistema en su conjunto sin posibilidad de desarrollar acciones específicas. En consecuencia, lo anímico también queda inerte frente a las exigencias mundanas.

³⁵ Freud compara este tipo de configuraciones con el vínculo hipnótico, al cual denomina “*masa de a dos*” (*op. cit.*, pág. 108). En ésta, el sujeto sólo mantiene un vínculo con personajes colocados en las posiciones de modelo, doble y/o ayudante, sin que haya lugar para los objetos y rivales.

Comenzamos fundamentando la validez del abordaje psicoanalítico de la subjetividad para la comprensión del dinero y de los intercambios económicos. Posteriormente, a modo de marco global, expusimos los desarrollos del propio Freud en esta materia y, luego, nos centramos en la denominada economía financiera (o especulativa). Si bien pudimos recuperar algunas de las propuestas freudianas, también nos vimos llevados a considerar variables específicas que difieren de las consideradas tradicionalmente. Nuestras reflexiones, pues, nos permitieron subrayar, por ejemplo, el problema de la masa y el contagio afectivo, la credulidad acrítica, así como también la pérdida de eficacia de un conjunto de recursos inherentes a un pensar acorde con la realidad. Asimismo, al profundizar en el ideal de la ganancia incluimos también la problemática del pánico y su emergencia como desenlace inevitable.

Cabe agregar que estos desarrollos teóricos fueron puestos a prueba en estudios concretos (Plut, 2013a) los cuales arrojaron resultados coincidentes. En efecto, estos avances mostraron que una psicología del mercado se compone de rumores, incertidumbre y cábalas, el afán de ganancia, las urgencias y la aceleración, y creencias que no se fundan en la realidad concreta.

Nos quedan, pues, por realizar nuevos estudios para complejizar estos hallazgos sobre la particular combinatoria de deseos (oral primario, libido intrasomática y fálico uretral) y de defensas (sobre todo, desmentida y desestimación del afecto).

Bibliografía

Abraham, K.; (1917) "El gasto de dinero en los estados de ansiedad", en *Psicoanálisis clínico*, Ed. Hormé.

Aguiar, F. (comp.); (1991) *Intereses individuales y acción colectiva*, Ed. Pablo Iglesias, Madrid.

Arnsperger, Ch.; (2008) *Crítica de la existencia capitalista*, Ed. Edhasa.

Bataille, G.; (1935) "La noción de gasto", en *La conjuración sagrada*, AH Ed.

Bion, W.; (1972) *Experiencias en grupos*, Ed. Paidós.

Braidot, N.; (2005) *Neuromarketing. Neuroeconomía y negocios*, Ed. Puerto Norte-Sur.

- Chancellor, E.; (2000) *Sálvese quien pueda. Una historia de la especulación financiera*, Ed. Granica.
- Dupuy, J.; (1991) *El pánico*, Ed. Gedisa.
- Dupuy, J.; (1998) *El sacrificio y la envidia*, Ed. Gedisa.
- Freud, S.; (1900) *La interpretación de los sueños*, O.C., T. IV-V, AE.
- Freud, S.; (1901a) *Psicopatología de la vida cotidiana*, O.C., T. VI, AE.
- Freud, S.; (1901b) *Tres ensayos de teoría sexual*, O.C., T. VII, AE.
- Freud, S.; (1908) *Carácter y erotismo anal*, O.C., T. IX, AE.
- Freud, S.; (1909) *A propósito de un caso de neurosis obsesiva*, O.C., T. X, AE.
- Freud, S.; (1911) *Puntualizaciones psicoanalíticas sobre un caso de paranoia (Dementia paranoides) descrito autobiográficamente*, O.C., T. XII, AE.
- Freud, S.; (1913a) *Sobre la iniciación del tratamiento*, O.C., AE, T. XII.
- Freud, S.; (1913b) *Tótem y tabú*, O.C., T. XIII, AE.
- Freud, S.; (1914a) *Introducción del narcisismo*, O.C., T. XIV, AE.
- Freud, S.; (1915) *Pulsiones y destinos de pulsión*, O.C., T. XIV, AE.
- Freud, S.; (1916) *Algunos tipos de carácter dilucidados por el trabajo psicoanalítico*, O.C., T. XIV, AE.
- Freud, S.; (1917) *Sobre las trasposiciones de la pulsión, en particular del erotismo anal*, O.C., T. XVII, AE.
- Freud, S.; (1920) *Más allá del principio de placer*, O.C., T. XVIII, AE.
- Freud, S.; (1921) *Psicología de las masas y análisis del yo*, O.C., T. XVIII, AE.
- Freud, S.; (1924) *El problema económico del masoquismo*, O.C., T. XIX, AE.
- Freud, S.; (1927) *El porvenir de una ilusión*, O.C., T. XXI, AE.
- Freud, S.; (1930) *El malestar en la cultura*, O.C., T. XXI, AE.
- Freud, S.; (1932) *Nuevas conferencias de introducción al psicoanálisis*, T. XXII, O.C., AE.
- Freud, S.; (1986) *Sigmund Freud. Cartas a Wilhelm Fließ*, Amorrortu Editores.
- Goux, J.J.; (1975) "Cálculo de los goces", en *El goce y la ley* (A. Verdiglione, comp.), Ed. Nueva Visión.
- Gross, L.; (1982) *The art of Selling Intangibles: How to Make Your Million (\$) by Investing Other People's Money*, New York Institute of Finance.
- Kahneman, D.; (2012) *Pensar rápido, pensar despacio*, Ed. Debate.

- Kahneman, D. y Tversky, A.; (1979) "Propect Theory: an Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, 47.
- Kindleberger, Ch.; (2000) *Manías, pánicos y cracs*, Ed. Ariel.
- Klein, M.; (1957) *Envidia y gratitud*, Ed. Hormé.
- Kurnitzky, H.; (1978) *La estructura libidinal del dinero*, Ed. Siglo XXI.
- Le Goff, J.; (1987) *La bolsa y la vida*, Ed. Gedisa.
- Liotard, J. F.; (1975) *Economía libidinal*, Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Maldavsky, D.; (1991) *Procesos y estructuras vinculares*, Nueva Visión.
- Maldavsky, D.; (1992) *Teoría y clínica de los procesos tóxicos*, Amorrortu Editores.
- Maldavsky, D.; (1994) *Pesadillas en vigilia*, Amorrortu Editores.
- Maldavsky, D.; (1996) *Linajes abúlicos*, Ed. Paidós.
- Maldavsky, D.; (1998) *Lenguajes del erotismo*, Ed. Nueva Visión.
- Maldavsky, D.; (1999) *Lenguaje, pulsiones, defensas*, Ed. Nueva Visión.
- Maldavsky, D.; (2000) "Procesos subjetivos en la adicción al trabajo y al endeudamiento", *Actualidad Psicológica*, N° 280.
- Maldavsky, D.; (2001) "Sobre la investigación clínica en psicoanálisis: deslinde de una perspectiva", *Revista Subjetividad y procesos cognitivos*, N° 1, UCES.
- Maldavsky, D.; (2005) "La investigación sistemática en psicología y ciencias sociales desde la perspectiva de la subjetividad", en *Revista Subjetividad y procesos cognitivos*, N° 7, UCES.
- Malfé, R.; (1978) "Sobresalto, pánico, angustia colectiva", en *Imago*, N° 7.
- Martel, J.; (1891) *La bolsa*, Ed. De Belgrano.
- Neves, N. y Mainieri, A.; (1984) "Aportes al análisis de la fantasía de prostitución", en *Actualidad Psicológica*, N° 97.
- Plut, S.; (1993) "Redimensión del concepto de entropía en los estados tóxicos", *Actualidad Psicológica* N° 205.
- Plut, S.; (2004) "Sobre el sacrificio", *Actualidad Psicológica* N° 322.
- Plut, S.; (2005) *Estudio exploratorio del estrés laboral y trauma social de los empleados bancarios durante el Corralito*, Tesis Doctoral, Ed. UCES.
- Plut, S.; (2012) *Psicoanálisis Del discurso político*, Ed. Lugar.

- Plut, S.; (2013a) "Aplicación del ADL a los estudios de psico-economía", en Maldavsky, D., *et al.*, (2013), *ADL, Algoritmo David Liberman. Un instrumento para la evaluación de los deseos y las defensas en el discurso*, Ed. Paidós.
- Plut, S.; (2013ab) "Derechos y acreencias", en *Revista de Epistemología y Ciencias Humanas*, N° 5.
- Plut, S.; (2013c) "De mentes y mentirosos", *Actualidad Psicológica*, N° 420.
- Reventlow, F.; (2008) *El complejo con el dinero*, Ed. Miluno.
- Shefrin, H.; (2002) *Más allá de la codicia y el miedo*, Ed. Oxford.
- Tuckett, D. y Taffler, R.; (2008) "Phantastic objects and the financial market's sense of reality: A psychoanalytic contribution to the understanding of stock market instability", *International Journal of Psychoanalysis*, 89.
- Tversky, A. y Kahneman, D.; (1991) "Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Issue 4.