

# EL *OTRO* ECONÓMICO

Manuel MONTALVO

Universidad de Granada (España).

## RESUMEN

El fin de este artículo es demostrar que las ficciones cartesianas no son necesarias en el ámbito del conocimiento, en particular del conocimiento económico, el cual se deriva del análisis de la red de intereses y decisiones de los sujetos, decisiones que son fruto del pensamiento común que determina el pensamiento de cada individuo.

La secuencia cartesiana “pensarse para pensar”, en realidad se realiza de modo inverso: “pensar para pensarse”, que da lugar a un nuevo concepto de racionalidad, reflejo de la razón de los *otros*.

Esto tiene trascendentes consecuencias: la primera es la ruptura con la idea de existencia de un “pensamiento oculto”, con el principio de que cada individuo posee unos pensamientos que no pueden ser conocidos por los *otros*; la segunda es también de negación del pensamiento estratégico, afín con la competencia económica, pero irrealizable dentro del pensamiento común.

Finalmente y como fruto de la incertidumbre determinante de las decisiones se llega a la conclusión de que no existe tampoco una racionalidad de los *otros*, sino que actúan irracionalmente con la “irrazón” que promueve el futuro incierto.

## SUMMARY

The purpose of this paper is to show that Cartesian fictions are not necessary in the sphere of knowledge, particularly economic knowledge, which derives from a web of interests and decisions that result from common thinking, which determines the thinking of each individual.

The Cartesian sequence “to think of oneself in order to think”, in reality is reversed to “to think in order to think of oneself”, creating a new concept of rationality, a reflection of the reasoning of the *others*. This has important consequences: the first is the break with the idea of the existence of “hidden thought”, namely, that each individual has thoughts that the *others* cannot know. The second is the non-existence of strategic thinking, compatible with economic competition, but not with common thinking.

Finally, the author comes to the conclusion that a rationality of the *others* does not exist and that they proceed irrationally in the uncertain future.

## LAS FICCIONES CARTESIANAS

Partir de la construcción de *preteribles* es bastante frecuente en los lares del pensamiento, tanto lo es como común es la esterilidad de los resultados que se alcanzan; no obstante, justo es destacar la atracción que generan: es imaginar a voluntad lo que no fue y según nos encaje lo que debió ser.

Aparte de las veleidades que en realidad son los *preteribles*, lo cierto es que si en lugar de haber partido de un conocimiento de la naturaleza económica fundada en la *racionalidad* y en la *certidumbre* se hubiera considerado una racionalidad poco posible y una ausencia absoluta de certidumbre, el conocimiento de los hechos económicos probablemente habría sido distinto, sin que el adjetivo *distinto* promueva la formación de juicios de valor, sólo advierte de que materiales diferentes aventuran diversas arquitecturas posibles de conocimiento, que es necesario pensar: nada es definitivo, todo es *existentemente* inestable.

Siguiendo un criterio metodológico puerilmente prudente, tomemos por separado *incertidumbre* y *racionalidad*, para en un segundo paso relacionarlas. Enseguida que se toma el concepto de *racionalidad* con la intención de comprenderlo es inevitable tropezar con la tan extrañamente omnicomprendiva *razón cartesiana* que cambió el curso del pensamiento: hubo un *antes*, un estado de conocimiento fundado en algunas sólidas verdades e inamovibles dudas. Con estos “pensamientos” se venía existiendo. Al idear Descartes el *cogito ergo sum* invirtió lo que hasta entonces era razonable: existir, después y en la medida de lo posible, pensar. A fanfarria suena imaginar a un hombre que se piensa y en su radical soledad piensa el mundo y lo interpreta de acuerdo al rasero de su magín.

Como poco la *razón cartesiana* es una idea feliz a la que es costoso resistirse. Ya se sabe la importancia que tiene el placer y la sencillez según aquel “filisteo” de Bentham. Desde luego es mucho más penoso situarse en las lindes del paraíso como un adán que a duras penas existe, que a duras penas piensa.

A modo de demostración de funcionamiento, situemos la *razón cartesiana* en el ámbito de la relación de causalidad que se da entre decisiones y efectos, relación que sería de la clase *Si A, entonces B*, en el sentido de Hume, el cual exige: primero, que decisiones y efectos sean dos instancias separadas, y segundo, regularidad en las repeticiones. En esta disposición, la *razón* está detrás de las decisiones y cumple la función de impulsar esas decisiones al tiempo que las justifica, independientemente de cuáles sean los efectos provocados.

De hecho se tendrían dos relaciones causales: una que relaciona la racionalidad con las decisiones, y otra, que toma en consideración las decisiones en causa de los resultados habidos. Esta segunda relación de decisiones-resultados cumple un papel subsidiario, pues lo determinante se halla en la relación racionalidad-decisiones: de una racionalidad sólidamente sustentada se derivan decisiones acertadas cualesquiera que sean los resultados esperados. Ya positivos, ya negativos, no alteran la relación causal racionalidad-decisiones, porque en el caso de que los resultados fuesen negativos, lo que se habría producido es un cálculo erróneo de la razón, no una razón errada.

Valga de ejemplo un solitario adán que especula comprando y vendiendo valores bursátiles y su conducta viene reglada por el cumplimiento de requisitos cartesianos. Antes de aventurarse a comprar valores, analiza los riesgos internos de la inversión: considera la rentabilidad de la sociedad emisora, activos, cifra de endeudamiento, el valor real de los valores, el valor contable, etc. Luego procede a determinar el decurso histórico de las cotizaciones. Finalmente, pone en conexión los riesgos internos con la trayectoria general del mercado bursátil para calcular el riesgo sistémico.

Realizados todos estos cálculos, adán tomaría la decisión de comprar o no comprar los referidos valores. De llevar a efecto la compra, esperará que los resultados avalen positivamente la decisión. Si no lo son, achacará su carácter negativo a un error en los cálculos, sin cuestionar la *razón cartesiana* que lo movió a realizar la operación.

El argumento de puro sencillo, de puro sensato, resulta sospechoso. A lo peor no es tan claro y meridiano, a lo peor la relación causal establecida entre racionalidad y decisiones no existe porque no sean dos elementos separados, sino uno solamente: de hecho, las razones subsumen las decisiones. Traducido esto en la actuación del individuo especulador, equivale a que las razones determinantes de la inversión bursátil contenían propiamente la decisión de realizar la inversión.

Lo que sucede es que al abrigo de una pretendida relación causal se esconde una relación lógica. Efectivamente, entre racionalidad y decisiones no opera un nexo causal, sino una relación lógica *Si A, lógicamente, B*, y esto ni siquiera necesariamente.

Establecer que las relaciones entre razones y decisiones se producen en un espectro *Si A, lógicamente, B*, es pensar incluso en un mundo escasamente plausible, y siendo esto así, pensarlo mediante causaciones entre razones y decisiones no parece que sea muy acertado. En realidad, la mayor parte de las decisiones, por no decir todas, se adoptan de manera irracional<sup>1</sup>. Los deseos y las acciones raramente son fruto de un análisis racional, sino que obedecen a los más variados sinsentidos, a las más distintas ficciones que los sujetos urdimos más o menos confusamente y puede que necesariamente.

Bien, admitiendo que las ficciones son en general imprescindibles, hay ficciones que no lo son cuando pierden su carácter fantasioso para asumir la función de pseudo creencias. Imaginar un individuo que claramente discierne lo que piensa y por qué piensa y comprende la realidad a partir de sus pensamientos es una ficción, imposible que sea una creencia.

A nadie se le puede ocultar que en otros tiempos ese individuo fuera una ficción históricamente necesaria: era preciso pensar un hombre capaz de ahuyentar las sombras de la ignorancia y también capaz de resistir los embates del escepticismo. Este hombre fue el hombre cartesiano. *Fue* es la conjugación correcta para un

---

1. Vide Winch, P. (1958): *The Idea of a Social Science and its Relations to Philosophy*, Routledge & Kegan Paul, London.

hombre de un tiempo pasado. Ahora es un ficción anacrónica. En el presente, en el hoy, hay que pensar en que las coordenadas de pensamiento, espacio y tiempo sobre las que se sitúa el individuo son irrelevantes ante las coordenadas globales de pensamiento, espacio y tiempo en la que todos los individuos nos encontramos.

## LA RAZÓN EN TERCERA PERSONA

Pensamiento, espacio y tiempo forman la *otredad* a la que de continuo el individuo ha de referirse para hallar su identidad que lo distingue individualmente en la medida que es un reflejo de la identidad de los otros. Por tanto, carece de una razón propia para interpretar los sucesos que se le presentan en el vivir, piensa con un pensamiento que está subordinado a los demás y de forma alguna al revés: no puede pensarse y luego pensar en los demás, porque *ellos* son el subordinante de su pensamiento. De aquí que aparezca una racionalidad *real* en oposición a la ficticia cartesiana.

De nuevo llamemos para que venga el adán inversor de renglones arriba. Su verdadera racionalidad, la que lo movió a tomar la decisión de invertir, consistió en interpretar una realidad ya interpretada, que se encuentra en los cálculos de los riesgos ya calculados, en la predicción de la tendencia de las cotizaciones ya predicha. No puede hacer cálculos distintos a los cálculos de los *otros*, ni tampoco predecir de forma distinta, pues la predicción es ya una interpretación interpretada sobre lo que va a suceder.

En la eventualidad de que pudiera salir del marco de la realidad “dicha” por el tercero o terceros, de “pensar dentro de lo que cabe pensar”, estaría actuando irracionalmente.

## SI A, LUEGO ES RAZONABLE B

Las anteriores consideraciones se han decantado bajo la hipótesis de certidumbre, suponiendo que se “sabe” lo que va a ocurrir; pero ese “se sabe” es una fantasía: la certeza de cómo se vayan a producir los hechos acaso sólo sea una cuestionable premisa metodológica; en la realidad, las decisiones se toman en ausencia de todo conocimiento de lo “que ocurre o pueda ocurrir”. Al individuo le es imposible saber qué sucede o qué va a suceder. Tampoco es que *ellos*, los *otros*, los que están un paso más allá del individuo, puedan saber lo que vaya a suceder, ni siquiera aproximadamente o probablemente. La incertidumbre es un absoluto con una probabilidad nula. Lo único que le cabe hacer al individuo es actuar con una racionalidad consecuente con la conducta de los demás.

Esto da pie a introducir el concepto de lo *razonable*, concepto que se halla próximo a prudente, al seguimiento de una norma de prudencia consistente en hacer lo que promediadamente se hace. Así, la relación causal *Si A, entonces B* podría sustituirse por *Si A, luego es razonable B*.

Lejos de lo que pudiera parecer, el contenido de *A* no se conforma con argumentos que el individuo pueda argüir. El sujeto “no ve” lo que sucede, es incapaz de discernir los hechos: vienen velados por un manto de complejidad que no puede desgarrar. Su conocimiento no es ninguna atalaya sobre la que se pueda encaramar para “ver” lo que ocurre a su alrededor y así razonar y actuar consecuente con sus razonamientos; pero no, no está alzado sobre ningún collado de conocimiento, está a ras de tierra, sin posibilidad de “ver” ni de “verse”, rodeado de confusiones. En esta situación, lo único que le cabe hacer es pensar en lo que piensan los *otros*, en las decisiones que tomarán de acuerdo al irrumpir de los acontecimientos.

La primera parte de la proposición *Si A, luego es razonable B, Si A*, es una especulación sobre los motivos y decisiones de los *otros*, de por qué hacen lo que hacen en las circunstancias concretas que se traten. Y ya realizada esa reflexión, en el conocimiento de *A*, la segunda parte de la proposición concluye con el *razonable* decidir *B*.

Lo anterior podría sugerir que el sujeto “piensa en lo que piensan” desprovisto de toda clase de utillaje teórico, que su pensamiento está encerrado en el círculo de su subjetividad. No es así, cuando “piensa en lo que piensan” los *otros* lo hace sostenido por un cuerpo de creencias compartido por todos: por ellos y por él. Dentro de ese cuerpo de creencias forma parte incluso la creencia de que el pensamiento de cada uno, el pensamiento individual, es desconocido por los *otros*, está oculto bajo la intimidad.

Por supuesto, se trata de una creencia, que como otras creencias puede ser verdadera o falsa sin afectar a la función que cumplen en el pensamiento: a las creencias no cabe aplicarles criterios verificacionistas o falsacionistas, no son proposiciones científicas. Que sean o no sean verdaderas no es su fundamento, sino que es el de ser creídas por los sujetos. La creencia de que el pensamiento individual ocupa exclusivamente el espacio de lo particular no es verdadera, pero cumple la función de serlo para el individuo, por mucho que sea evidente que los pensamientos propios pertenecen al pensamiento general<sup>2</sup>.

Un pensador solitario, dueño de un pensamiento original, no desgajado del pensamiento común es una idea descabellada, no menos trasnochada que las robinsonadas traídas por Marx en la *Contribución a la crítica de la economía política*. De existir, un pensador solitario sería el raro *homo* que se inventa su propio lenguaje para hablarse a sí mismo, a ser posible a solas.

Este presupuesto es insostenible, salvo en la cultura económica, que también lo es, debido al auxilio prestado por el principio del individualismo propietario, que pergeña una clase de individuo que piensa con un pensamiento que sólo a él pertenece, tanto como el instinto rapaz que lo lleva a actuar en sanidad de su pasión de riqueza y en daño de los demás.

¿Dónde están estos invencibles gladiadores de circo económico? Una somera mirada a la realidad circundante nos depara una visión menos épica: individuos que

---

2. Vide Davidson, D. (1982): *Essays on Actions and Events*, Clarendon Press, Oxford.

con dificultad sobreviven en un inclemente mercado, que sin cesar atruena elevaciones de precios y bajas rentas.

Resulta curioso que el individuo, de suyo con un pensamiento alicorto, nublado por las confusiones, cuando atraviesa el umbral de la cultura económica se convierte en un sujeto de claras ideas, hacedor de lo que quiere y consciente de por qué lo quiere. La cucaracha kafkiana, blanda, torpe, atemorizada, de repente y gracias al prodigio de la cultura económica se ha metamorfoseado en el pie poderoso y sapiente del heroico gladiador que aplasta todo lo que le sale al paso.

Puestos a desconfiar y en la tesitura de elegir entre uno y otro individuo, habría que optar por aquel más cercano a la realidad de la condición humana, de la que se tiene fundados prejuicios de lo que se puede esperar, como advirtió ya Keynes, uno de los muy pocos economistas que lo hizo<sup>3</sup>. El individuo no es distinto según se sitúe en la esfera de los intereses o en la de los sentimientos, en ambas esferas actúa de igual forma: emotivamente, las acciones son efectos de móviles tan evanescentes e irracionales como escuchar el rodar de las ruedas del carro de la fortuna.

Esto es cierto, pero lo que se le escapaba a Keynes es que la volubilidad del pensamiento individual se atempera primeramente en la observación de las conductas ajenas<sup>4</sup> para luego conformarse en el molde del pensamiento común. De forma alguna se puede sostener una conducta irracional de todos los individuos en todas las ocasiones, más bien lo que induce a creer es que las conductas individuales están más o menos regladas, que el *más* y el *menos* admite las posibilidades de accidentalidad o excepcionalidad, algo así como dotarle de cierta elasticidad al círculo que vendría a formar el pensamiento general.

## EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Aparentemente no parece que case este pensamiento compartido con una sociedad fundada en el antagonismo de intereses de los individuos: cada individuo compite con cada uno y con todos los demás para conseguir la mayor ventaja económica. O sea, antagonismo de intereses y acervo de pensamiento compartido induce a creer que no se corresponden, que el individuo se ve impelido a evadirse del pensamiento de los *otros* en virtud de la finalidad económica perseguida. De

---

3. [L]as decisiones humanas que afectan al futuro, ya sean personales, políticas o económicas, no pueden depender de la expectativa matemática estricta, desde el momento en que las bases para realizar semejante cálculo no existen. Es nuestra inclinación natural a la actividad la que hace girar las ruedas, escogiendo nuestro ser racional, entre las diversas alternativas, lo mejor que puede. Calcula cuando hay oportunidad, pero con frecuencia halla sus motivos en el capricho, el sentimentalismo o el azar". Moggridge, D. E. y Johnson, E. (eds.) (1989): *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Londres, The MacMillan Press, pp. 162-163.

4. Montalvo, Manuel (2004): "La filosofía de Keynes o The common sense view of economic world", *Isegoría*, Madrid, Vol. 29.

otro modo dicho, tendrá que *pensar estratégicamente*: idear estrategias tendentes a anular al rival para absorber o mermar sus rentas.

Sería así de no poder ser: ciertamente el individuo podrá adoptar una conducta estratégica, ideando distintas alternativas a las también diferentes opciones rivales que le plantee el competidor; el obstáculo que va encontrar es el de que sus estrategias son las estrategias de su rival, existen en el pensamiento de los *otros* y “surgen” cuando efectivamente el sujeto piensa en el *otro*, en *ellos*.

Otra vez habrá que recurrir al adán de páginas anteriores para que sirva de ejemplo, en esta ocasión convertido en un conspicuo detective esforzado en descubrir a unos malhechores. Aunque él crea que la detención de los violadores de la ley depende de su talento, de su capacidad para tramar tretas que obliguen a los “malos” a descubrirse, se encuentra en un error, porque la estrategias que pueda emplear no son distintas de las que utilizan sus oponentes para lo contrario: no ser descubiertos, de hecho son las mismas, sólo que situadas al lado de pronombres personales diferentes: *él*, *ellos*. Todos situados en idéntico plano y compitiendo con estrategias que se corresponden en orden inverso: *él* pretende descubrirlos; *ellos* no ser descubiertos.

¿Puede el detective ingeniar estrategias propiamente suyas? ¿Pueden los malhechores crear estratagemas *ex novo*? Para comprobar que no es así, basta cambiarlos de lugar, convertir al detective en un delincuente y a los delincuentes en defensores de la ley.

La *resolución* del caso mostrará que las estrategias de ambos antagonistas vienen a compadecerse las unas con las otras como hojas de un mismo árbol. El prolífico Simenon no tendría demasiados reparos que oponer a la conclusión alcanzada.

En el pensamiento estratégico la simulación y la ocultación son tretas básicas: se simula que se va a hacer a modo de entretenimiento de los rivales, y de esta suerte tomar aquellas acciones que no son esperadas por sus contrincantes. O también se ocultan las decisiones que se van a llevar a cabo para persuadir a los *otros* de un falso estado de cosas que los llevará a decidir erróneamente.

Esos señuelos vendrían acompañados del éxito si esos *otros* estuvieran en ayuno de las verdaderas intenciones de sus rivales; pero en realidad sí que están advertidos, “saben” de antemano todas las trazas que puedan tramar, pues serían las mismas trazas que el individuo tomaría contra los *otros*.

Esto no quita que fortuitamente el individuo logre a través de la simulación y el engaño sus objetivos, pero no podrá ser más que un hecho accidental procedente de la sorpresa o el descuido y sin continuación en el tiempo, pues una, la sorpresa, y otro, el descuido, son situaciones de excepción, no de normalidad.

Lo afirmado anteriormente en nada está relacionado con la interpretación del pensamiento estratégico llevada a cabo por el formalismo matemático<sup>5</sup>, cuya tras-

---

5. Aunque ciertamente mucho tengan que ver las novelas de Conan Doyle en la formulación del pensamiento estratégico de la teoría de juegos, las consecuencias de los “juegos matemáticos” no se compadecen con la trascendencia real de las ideas estratégicas. *Vide* Neumann, J. and Morgenstern, O. (1944): *Theory of Games and Economic Behavior*, University Press, Princeton.

endencia cabe valorarla en el ámbito matemático y no a través de criterios filosóficos o económicos. Si filosóficos, habría que situar el formalismo dentro del postestructuralismo; si económicos, por el aporte de conocimiento de la realidad económica, de la que el formalismo hace una caricatura.

Sin entrar en mayores, sólo es de decir que las relaciones económicas no pueden abarcarse como un gran juego competitivo; pero incluso, de idearse en esta clave, la solución del juego sería la de un juego cooperativo, en el que los jugadores eligen racionalmente las estrategias de solidaridad para lograr el mejor de los resultados y no el peor como viene a evidenciar el *dilema del prisionero*<sup>6</sup>.

## DESEOS, ENGAÑOS Y ERRORES

Que el sujeto “piense para pensarse” no evita las transgresiones a una racionalidad que es reflejo de las conductas ajenas. Estas transgresiones son de dos clases: unas pueden proceder de la fuerza volitiva de los deseos; y otras llegar del propio engaño.

Respecto de los deseos, ciertamente a un sujeto hay que atribuirle la licencia para actuar según se le antoje, aun en deterioro de su vida, de su hacienda o de las dos. Los deseos no tienen límite, no existe listón que no superen por irrealizable que sea. Al no estar necesariamente comprometidos con la realidad, carecen de ataque material.

Es un deseo comprensible que un vendedor de naranjas quiera eliminar a sus competidores para convertirse en un monopolista que fija el precio de su producto según su conveniencia, puesto que es el único oferente. Este deseo debería de concordar con lo que esté sucediendo en el mercado; si sus competidores están elevando los precios, por fuerte que sea el deseo de eliminarlos, no parece apropiada la acción de bajar el precio de sus naranjas. De hacerlo, le acarrearía perjuicios y en absoluto abundaría en el fin que ilusoriamente persigue. No obstante, seguirá teniendo libertad de actuar en esta dirección, sufriendo pérdidas y beneficiando a los competidores.

En otro capítulo queda el propio engaño, el engaño querido por el sujeto. No “piensa para pensarse”, sino que adrede “piensa para no pensarse”. Conoce las conductas de los *otros*, discierne los móviles que las guían, pero lejos de asumir esos móviles para “pensarse”, no los acepta y decide “pensarse” con su propia racionalidad.

---

6. De entre los muchos y posibles “juegos” que se dan en la sociedad en la forma de relaciones económicas entre los individuos, la mayor parte son “juegos cooperativos”, donde se alcanza el mejor resultado económico atendiendo a la colaboración y ayuda que se prestan los “jugadores”. Al revés, el peor de los resultados se alcanza en los “juegos competitivos”, donde el *dilema del prisionero* viene a probar el carácter depredador y negativo que tiene el “juego” cuando los “jugadores” ocultan sus verdaderas intenciones, móvil de ocultación en que se funda la idea de competencia.

Su actuación no cabe tildarla de irracional, no está actuando irracionalmente. Lo habría hecho si no hubiera decidido según su racionalidad: su engaño es racional.

A la irracionalidad de los deseos y al engaño consentido, fruto en los dos casos de la voluntad del individuo, hay que agregar la comisión de errores que involuntariamente pudiera cometer. “Piensa para pensarse”, pero no lo consigue porque comete fallos de apreciación, está falto de agudeza para precisar cuáles son las conductas de los *otros*.

En resumen, voluntaria o involuntariamente, el sujeto no actúa en correspondencia con la racionalidad desprendida de la observación de las conductas prójimas, no es “uno de los demás”. De todas formas, la irracionalidad de los deseos, los errores y el propio engaño son de tomar como perturbaciones transitorias que no debilitan el pensamiento general.

## LA IRRACIONALIDAD COMÚN

Cuando el objeto de análisis se localiza exclusivamente en la razón de los *otros*, ya no cabe calificar de razón lo que no es por concurso de la incertidumbre: la razón se convierte en “irrazón”.

Viene bien traer aquí el siguiente texto de *History of Civil Society*, 1767, de Ferguson:

“Los hombres, siguiendo los dictados de su inteligencia, esforzándose en eliminar incomodidades o en conseguir ventajas evidentes e inmediatas, llegan a extremos que ni siquiera su imaginación podía prever, y siguen adelante como otros animales, obedeciendo a su naturaleza, sin percibir su fin... Cada paso y cada movimiento de la multitud, incluso en lo que se han dado en llamar épocas ilustradas, se hacen con igual ceguera hacia el futuro; y las naciones se tambalean sobre sus cimientos, que son el resultado de la acción humana, pero no la ejecución de un proyecto humano”<sup>7</sup>.

Ceguera, acciones humanas, ausencia de proyecto son inmanentes al pensamientos de los *otros*, quienes carecen de propósitos concretos, y no pueden haberlos porque la incertidumbre los convierte en inviables. No se puede pensar sobre lo que no es posible ni siquiera imaginar. La incertidumbre no admite desvelamientos, lo que ocurra o deje de ocurrir no puede ser adelantado sólo fuera probablemente. Lo *probable* y lo *improbable* forman el anverso y el reverso de lo posible, que como moneda que se volteara ya mostrara su cara probable, ya la cruz improbable. Lo *probable* es posible; lo *improbable* también. En cambio, lo *incierto* es imposible

---

7. Ferguson, A. (1767): *An Essay on the History of Civil Society*, University Press, Edinburgh, 1966, pp. 204-205.

de todo atisbo de conocimiento. No hay medio que pueda paliar el acaecer de situaciones absolutamente ignoradas.

Ante el estado de incertidumbre se presentan dos alternativas: la primera consiste en la postración, en el abandono de toda acción y aguardar lo que buena o malamente tenga que llegar; la segunda opción es hacer como si la incertidumbre no existiera, como si se conociera lo que sucederá mañana, como si los sucesos se repitieran con certeza. De no presentarse los acontecimientos esperados y dados como ciertos, lo prudente es modificar las decisiones y confiar en que esas modificaciones sean las acertadas, orillando aquellas decisiones que no despierten confianza<sup>8</sup>.

No es mucho de lo que se dispone; en realidad no es nada. La confianza en que los hechos se produzcan como se espera es igual de irracional que desconfiar en lo contrario, en que no se presenten.

Es consecuente con la incertidumbre que los estados de optimismo y pesimismo se sucedan en la sociedad como especies de plagas periódicas: ahora vacas flacas, ahora vacas gordas; oleadas de optimismo o de pesimismo de las que se desconoce su desencadenante y, lógicamente, el porqué.

## CRISIS Y LENGUAJE

De repente se inicia un estado colectivo de angustia, de “no ver claro” qué va a ocurrir, y se dice y se repite que va a sobrevenir una crisis; pero no hay motivos sólidos para que así suceda: las cifras de crecimiento económico se sostienen, el nivel de consumo apenas baja sensiblemente, tampoco el paro se eleva en porcentajes graves. La mayor parte de las veces las variaciones de las cifras económicas son irrelevantes, de suyo y valorando con propiedad cambios de algunas centésimas es muy arriesgado aventurar la ocurrencia de una crisis.

Lo que sí estaría ocurriendo es cierto agotamiento, cierto debilitamiento emocional en los sujetos económicos, pero sin ninguna causa concreta, como un malestar de origen espurio, que se manifiesta a través de “lo que se dice”: se dice que la situación económica está empeorando. ¿Quién lo dice, sobre qué base? Lo cuentan las *stories* reflejadas por los periódicos, *stories* sobre la caída de las ventas de una marca de perfume, el cierre de un local de diversión o el despido de unos trabaja-

---

8. “Al plantear nuestras expectativas sería una estupidez atribuir gran influencia a motivos que sean muy inciertos. Por tanto, es razonable dejarse guiar principalmente por los hechos que nos inspiran cierta confianza, aunque tengan una importancia menos decisiva para nuestros fines que otros respecto de los cuales nuestro conocimiento es vago y escaso. Por este motivo, los hechos presentes forman parte —en cierto sentido, desproporcionadamente— del proceso de formación de nuestras expectativas a largo plazo. Nuestra costumbre es tomar la situación actual y proyectarla en el futuro, modificándola tan sólo en la medida en que tengamos motivos más o menos definidos para esperar una variación”. Keynes, J. M., *The General Theory...*, vol. VII de *The Collected Works*, *op. cit.*, p. 148.

dores de una fábrica de helados. Para valorar la importancia real de estos sucesos habría que compararlos con los montantes de producción social, ventas globales, tasa de paro, etc. Pero he aquí, que aun comparándolas seguirían teniendo más eco las “malas noticias” de particularidades en absoluto generalizables.

El pesimismo que “se siente” se centra en el término *recesión*, que se repite insistentemente en las más variadas ocasiones por los medios de comunicación, de modo que finalmente el “pico” más alto de repeticiones se corresponde con el inicio de la crisis.

Como prueba bastará citar el llamado *Índice de la palabra recesión*, construido con el número de artículos de ciertos periódicos<sup>9</sup> que recogen el citado término de recesión o sinónimos tales como *depresión, crisis, derrumbe...*

	<b>Artículos</b>	<b>Situación económica</b>
1990	925	Comienzo de la depresión
1995	100	Recuperación
2001	1.200	Inicio de la recesión

Fuente: *The Economist*.

También el comienzo de la depresión del año 1981 y la recuperación del 1982 fue anticipada por la palabra *recesión* contenida en los artículos periodísticos.

En definitiva, antes de que realmente las cifras estadísticas registren el deterioro de la economía o su mejora, el pesimismo sentido por los individuos se filtra al lenguaje y toma la forma de *stories* que van a anticipar los episodios económicos. Luego, los porcentajes de las variables económicas, producción, consumo o inversión, vendrán a constatar lo anunciado. Lo que permite extraer la conclusión de que los estados anímicos de los sujetos, pesimismo u optimismo, son los que anticipan lo que va a ocurrir e induce a que ocurra.

¿Cómo le cabe comportarse a un individuo en particular ante una oleada de pesimismo? Supongamos que de forma excepcional tuviera una visión de la situación económica que no se corresponde con las actitudes recelosas y conservadoras de los *otros*, que los datos económicos, tendencia de crecimiento, inflación, nivel de inversión, tasa de paro, reflejen una situación económica estable e incluso una buena coyuntura. Al individuo le podría parecer oportuno acometer un proyecto de inversión que le rindiera una atractiva tasa de rentabilidad *dadas las circunstancias*. El proyecto de inversión y la esperada tasa de rendimiento se tornarán en hechos desastrosos si el comportamiento de los *otros* viene condicionado por el pesimismo. Este hará que la demanda global se contraiga, se consumirá menos, se invertirá menos, por lo que la decisión de invertir resultará fallida. ¿A quién vender cuando nadie quiere comprar?

En las bolsas de valores, donde las decisiones tienen un carácter fuertemente especulativo, las ventas o las compras se dan determinadas por la incertidumbre

9. *New York Times, Washington Post, Financial Times y Wall Street Journal.*

que siempre está presente en el mercado, obligando a los especuladores a que sus conductas sean irracionales. Un ejemplo es la llamada *paradoja de Wall Street*, que consiste en que cuando la situación de la economía es buena, las cotizaciones de las acciones bajan, y a la inversa, cuando los datos no son buenos, las cotizaciones suben. ¿Siendo la situación económica buena actuaría racionalmente un individuo al no vender sus títulos cuando los *otros* lo están haciendo? No, porque la corriente de ventas hará descender las cotizaciones más y más y el sujeto registrará pérdidas continuadas en su cartera de valores. Su conducta racional será comportarse como los *otros*, hacer de la “irrazón” común su razón, su “pensarse”.

Todos estos ejemplos no tienen más finalidad que demostrar la innecesidad de la ficción de un individuo cartesiano que se crea con sus propios pensamientos y los mantiene ocultos para obtener de su genérico pensar provechos en su competencia con los *otros*. Invierte la cadencia de pensamiento: “se piensa para pensar”, que de ser posible es irracional; y no es posible, nadie posee un pensamiento particular: se posee un pensamiento compartido con los *otros*.

Para terminar, admitamos la ficción del individuo cartesiano, un sujeto que piensa aislado en su círculo de soledad y tiene una única creencia: su certeza. Sin que se necesite demasiada detención, habrá que convenir en que la ficción se convierte en un delirio y en un imposible. En ese estado de soledad, la incertidumbre que desencadena lo llevaría a su propia contradicción, a su negación. Con lo que se vendría a confirmar que la certeza forma parte del pensamiento común, es una creencia de los *otros*.