

RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD EN EL PENSAMIENTO DE KEYNES

Alejandro Montoya
(Posgrado en Economía, UNAM)

Introducción.

Consideradas la propensión a consumir, la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés como variables independientes por Keynes en su *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*ⁱ(TG, en adelante), resultaban ser para él variables fundamentales en la explicación de los niveles y tasas de empleo e ingreso nacional que una economía registraba en el corto plazo, así como para comprender las fluctuaciones que caracterizaban la dinámica económica y financiera de mediano plazo, eventualmente generando crisis económicas globales. Con la interpretación de la marcha de la economía basada principalmente en tales variables y en sus propios determinantes relativos, Keynes ofrecía una perspectiva teórica que se confrontaba –y pretendía romper- con la que llamaba “tradicón ricardiana”, representada especialmente, aunque no de manera exclusiva, por las obras de Marshall y Pigou. Para dichas variables, Keynes desarrolló en la TG una explicación tanto de los que asumió como sus *factores objetivos* como de aquellos que consideró sus *factores subjetivos*, distinción también clave para su intención de apartarse de la teoría neoclásica y crucial para su propósito de ofrecer un marco de referencia analítica más acorde con la realidad de la economía capitalista, en la cual el desempleo involuntario de fuerza de trabajo y la no plena o insuficiente utilización del conjunto de recursos resulta ser la norma más bien que la excepción.

Esta consideración dual de factores objetivos y subjetivos en la caracterización y análisis de las tres variables mencionadas, queda refrendada en el resumen intermedio de la TG que el propio Keynes nos ofrece en su capítulo 18, refiriéndolas así:

“De este modo podemos algunas veces considerar que nuestras variables independientes finales consisten en: 1) los tres factores psicológicos fundamentales, es decir, la propensión psicológica a consumir; la actitud psicológica respecto a la liquidez y la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital, 2) la unidad de salarios, tal como se determina por los convenios celebrados entre patronos y obreros, y 3) la cantidad de dinero, según se fija por la acción del banco central; de manera que, si tomamos como dados los elementos arriba especificados, estas variables determinan el ingreso (o dividendo) nacional y el volumen de ocupación. Pero éstas, a su vez, podrían sujetarse a un análisis ulterior, y no son, por decirlo así, nuestros últimos elementos atómicos independientes.” (TG, 2003, p. 240)

Si bien, como se lee en esto, para Keynes no eran esas tres las únicas variables fundamentales para explicar la marcha macroeconómica, sí conformaban un núcleo conceptual de primer orden analítico. Y dado que es con referencia a ellas que él agrega el adjetivo “psicológicas”, consideramos aquí que Keynes elaboraba en la TG –como ya previamente en su *Tratado sobre la Probabilidad* (1921) y en su *Tratado sobre el Dinero* (1930)- también los microfundamentos de su enfoque macroeconómico, no dudando en reflexionarlos a un alto nivel de abstracción y recurriendo tanto a la filosofía como a la psicología. Por esta razón, en el presente ensayo se pretende reafirmar la importancia de esta perspectiva analítica de Keynes, y mostrar que ella implica una particular visión acerca de la racionalidad y de la irracionalidad en el comportamiento económico humano que

no puede ser pasada por alto ni ser subestimada por la hegemonía del enfoque neoclásico, menos aún si reparamos en la sorprendente actualidad de su capacidad interpretativa al confrontarla con los críticos eventos financieros y económicos que vive el capitalismo en estos años y días (una muestra pequeña de esto, se encontrará en la última cita con que cerramos el ensayo).

Afirmamos que la perspectiva analítica de Keynes conformaba también los fundamentos microeconómicos de su teoría en tanto la reflexión sobre la racionalidad e irracionalidad compete a la dimensión individual tanto como a la social, y ello es más evidente en las consideraciones que él hacía a propósito de los factores subjetivos de las variables mencionadas, mostrando que en no pocas ocasiones llegan a ser más decisivos que los factores objetivos, particularmente en el caso de la formación de expectativas a largo plazo por parte de los inversionistas. Nos ha parecido conveniente por esto, esbozar un examen de cómo juega esta dialógica de factores subjetivos y objetivos –en tanto concurrentes y complementarios, pero eventualmente antagónicos- en el caso de las tres variables mencionadas, infiriendo en algunos trazos la visión analítica de su conjunto en el pensamiento de Keynes.

1. La propensión al consumo. Fácil de captar para el sentido común ha sido la explicación de Keynes relativa a que la propensión a consumir depende del ingreso recibido y disponible, aunque no incrementándose (reduciéndose) en igual magnitud cuando éste ingreso crece (decrece). Menos evidente resulta que Keynes enuncie esto como ley *psicológica* y que llegue a diferenciar al consumo de la preferencia por la liquidez en tanto que *preferencia por el tiempo*. Pareciera que

en cuanto al consumo necesario, un factor objetivo, la ley correspondiente sería más bien de orden bio-social que psicológico, pudiendo comprenderse que aún así esto tiene que ver con la preferencia por el tiempo. En efecto, el consumo tendría al condicionante del tiempo de un modo restrictivo, por cuanto la sobrevivencia y la reproducción individual y social apremian la satisfacción de las necesidades, antes que las decisiones sobre liquidez/iliquidez. Así, referir el consumo necesario a la preferencia por el tiempo tiene que ver con un ordenamiento lexicográfico respecto a la satisfacción jerarquizada de las necesidades básicas, bio-sociales, para las cuales francamente no opera la visión neoclásica y sus axiomas que postulan la convexidad del espacio de consumo (refinamientos teóricos del neoclasicismo que Keynes ya no conoció).

En realidad, la enunciación de ley psicológica que Keynes refiere para la propensión a consumir atiende más bien al consumo que se realiza más allá de la satisfacción perentoria e inmediata de las necesidades básicas, y que en el caso de los segmentos sociales con ingresos mínimos prácticamente implica una propensión marginal cercana a la unidad (posibilitando la realización casi con certidumbre, de una fracción del ingreso nacional y de la oferta correspondiente). Se trata, pues, de una ley psicológica del consumo social o agregado para el cual es factible no tener que destinar todo el ingreso disponible a la compra inmediata de bienes de consumo; y opera al respecto una psicología económica por cuanto involucra una decisión de retener recursos y destinarlos a una diversidad de posibles alternativas ya sean de consumo no básico, de inversión o de atesoramiento, decisión no exenta para Keynes de motivaciones emocionales e incluso de comportamientos irracionales.

La cuestión al respecto en absoluto es banal: involucra esa brecha a cubrir entre monto del ingreso nacional y demanda de consumo, la cual determina los niveles de actividad económica y de ocupación –en consecuencia, de desempleo. Si contablemente eso define la magnitud del ahorro nacional, no es con su monto virtual que puede cerrarse la brecha y determinar un punto de demanda efectiva al cual corresponda un nivel dado de ingreso y empleo. La brecha, sabemos, debe implicar una demanda adicional al gasto en consumo. Y he aquí involucrados, precisamente, aspectos de psicología individual y social: entre los factores subjetivos de la propensión a no consumir o ahorrar, Keynes enlista de modo sintético, luego de explicarlos más ampliamente, los siguientes ocho motivos: *precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, empresa, orgullo y avaricia*. (cfr., TG, págs.124-125). Respecto de ésta última, él enfatizaba la calificación de comportamiento irracional, por cuanto implica la inhibición insistente de ejercer actos de gasto en cuanto tales; pero, asimismo, relacionaba estos factores subjetivos de no gasto en consumo inmediato con la *prudencia financiera*, mostrando que, justamente aquellos y ésta, coadyuvan a mantener la insuficiencia de la demanda e impedir por esta vía el aumento del nivel de empleo y de la actividad económica general.

Ahora bien, ¿qué tipo de racionalidad económica se despliega en esta dialógica de factores objetivos y subjetivos de la propensión a consumir? Por supuesto que existe una racionalidad en pos del bienestar individual o familiar ahí donde hay, por ejemplo, la conformación de reservas para imprevistos, para cubrir necesidades futuras o para afrontar el retiro del mundo laboral; ese tipo de actos de ahorro bien pueden asegurar una demanda de consumo futuro susceptible de

prever tanto por empresas como por gobiernos, programar ofertas y recursos para atenderla llegado su momento y hasta optimizar lo que implican tales elecciones intertemporales y de generaciones sobrepuestas. Al respecto, sin embargo, no puede negarse que individuos o familias lleguen a decidir con base en una racionalidad limitada, también por ese desconocimiento del futuro que Keynes refiere en cuanto a la incertidumbre de los rendimientos esperados que afecta a las empresas y al mundo de las finanzas. Se trata por lo demás, de finanzas personales y familiares sujetas también a conocimiento tácito, a oportunismo y riesgo.

Pero, más aún, estos actos de previsión, mejoramiento, etc., se ejercen contemporáneamente y en composiciones diversas con los otros actos, incluso los calificados por Keynes como irracionales. ¿Podría acaso programarse ú optimizarse lo que tiene que ver con la ostentación, el orgullo, la avaricia,...? Cabe advertir que la conjunción de factores objetivos y subjetivos que condicionan la propensión a consumir se refieren ante todo a personas y familias con ingresos medios y altos, para los cuales ciertamente la tasa de interés entra en los determinantes de su función consumo -ampliando pues la variable ingreso a términos de riqueza. Para la captación de su poder de compra el capitalismo ha expandido y profundizado la gama de productos y servicios diferenciados en un grado no conocido por Keynes, logrando quizá así un comportamiento más estable del consumo agregado y un relativo mayor cubrimiento a su cargo de la brecha entre gasto e ingreso nacionales. Sin embargo, los comportamientos subjetivos no propiamente racionales subsisten en la propensión a consumir y a ahorrar de estos sectores medios y altos. Keynes en realidad apuntaba al respecto -como lo haría también en relación a la preferencia por la liquidez- a factores más profundos y

difusos del comportamiento psicológico económico, no muy diversos del fetichismo de que hablaba Marx, y quizá más allá incluso de él: la pulsión subyacente a no sólo tener ú ostentar los valores de uso o los meros signos de valor, sino más aún, a conservarlos, a retenerlos de por sí y para sí. Una pulsión irracional, fantasmal si se quiere, ¿por qué y para qué? no lo sabemosⁱⁱ, pero cuyo efecto sobre la demanda efectiva –limitante en el caso del ahorro o en la resistencia a renovar los valores de uso- seguirá resultando tan objetivo y verificable como el atesoramiento susceptible de ser valuado con precisión.

Tal vez por esta extensión posible a los argumentos de Keynes es que la lectura directa de sus obras sea desalentada a los estudiantes por los autores de manuales de macroeconomía; según ellos, esto se debe al estilo crítico o medio confuso de su prosaⁱⁱⁱ, pero al parecer también por las referencias que su autor se permitía a asuntos tales como la avaricia, ¿en un texto de teoría económica con pretensiones de ser una teoría general?! Keynes ciertamente no se arredraba ante las críticas a su obra por el supuesto subjetivismo o moralismo de varias tesis suyas. La famosa paradoja de la pobreza en medio de la abundancia caza muy bien con las conclusiones de su argumentación dialógica, siendo contundente en su apego a la realidad: A medida que una economía ha acumulado tanto capital, el esfuerzo de inversión requerido para cerrar la brecha de demanda efectiva se hace mucho mayor, y esto puede ser impedido justamente por los comportamientos de algunos agentes que deciden retener sus fondos por alguna de esas razones “irracionales”. Veamos ahora como influye el comportamiento económico contradictorio o paradójico, racional y/o irracional, la decisión del gasto en inversión, en realidad la demanda crucial para cerrar la brecha señalada.

2. La eficiencia marginal del capital y la tasa de interés. Los factores objetivos del incentivo a invertir y de la demanda efectiva de inversión tienen que ver, en principio, con el paradigma tecnológico en que se inscriben las empresas. Keynes partía en sus análisis considerando a dicho estado y dinámica de la tecnología y del conocimiento como dados, aunque al respecto no se liberaba en ello de la “tradicón ricardiana” de la cual quería desembarazarse, aceptando por ello y sin más las funciones de producción con rendimientos decrecientes (al igual que su implicación analítica para la función de demanda de trabajo, desde aquél postulado neoclásico al que lamentable no habría de renunciar).

Para Keynes un factor objetivo adicional de esa demanda de inversión operaba desde el otro flanco, esto es, por el costo de reposición de los bienes de capital, esto es por sus precios de oferta en cuya determinación él enfatizaba el factor de escasez, no ajeno en realidad a la propia dinámica tecnológica y a la compleja valuación, coexistencia y renovación de las distintas generaciones de tales bienes de capital.

Sin embargo, junto a estos factores objetivos, la incidencia de los factores subjetivos en la determinación de la eficiencia marginal del capital, y por tanto de la demanda de inversión, resulta especialmente crucial en el análisis macroeconómico de Keynes. Dependiente de los rendimientos esperados por esa inversión y de la tasa de interés, la eficiencia marginal del capital está marcada de modo irremediable por la incertidumbre. Siguiendo los conceptos de Simon (1955), ésta incertidumbre puede referirse parcialmente a una incertidumbre de procedimiento, de *know-how*, frente a la cual las prácticas empresariales pueden

codificarse y hacerse más eficaces sus resultados mediante una previsión calculada actuarialmente de los rendimientos esperados por la inversión. Perfeccionamiento de la contabilidad de costos, mejoría en la prospección de la demanda potencial, ordenamiento más avanzado de las transacciones financieras internas, etc., todo ello coadyuva a reducir ese aspecto de la incertidumbre empresarial, esa restricción proveniente de la racionalidad limitada con que se decide y actúa en el ámbito de los negocios.

Keynes, sin embargo, mostraba el aspecto irreductible de la incertidumbre (la incertidumbre sustantiva de Simon) afectando la función de inversión en el núcleo mismo de su motivación: los rendimientos, que no pudiendo ser sino expectativas, valores esperados de una realización a futuro, están sujetos también y *a fortiori* a una estimación subjetiva, oscilante entre el optimismo y el pesimismo. Keynes atribuía esta incertidumbre sustantiva influyente en la demanda de inversión, esto es, en la determinación de la eficiencia marginal del capital que la guía y promueve, al propio desconocimiento del futuro. Así, en la toma de decisiones presente no hay sino la experiencia, partir de lo conocido que sin embargo es ya pasado, formar en consecuencia expectativas adaptativas respecto a lo que ya se ha recorrido y a sus resultados. Proyectar eso hacia el futuro -¿en cuál otra guía confiar?- no puede ser sino incierto, porque en la configuración de tal futuro no estará presente tan sólo el actor que decide, sino también todas las interacciones y todo el contexto cambiantes en que se actúa. ¿Puede quien debe decidir ahora, prever acaso toda esa configuración futura, la magnitud, el sentido e intensidad de sus variaciones?

A este respecto, el análisis de Keynes se retrotrae a los planteamientos de su *Tratado sobre la Probabilidad*. En efecto, ahí Keynes planteaba que fuera del conocimiento directo –por lo demás, sólo una representación de la realidad– existen *creencias racionales* o conocimientos por argumentos sujetos a probabilidad. Más que de certezas, ha de hablarse de grados de creencia racional, esto es, grados de probabilidad de las proposiciones con que codificamos y decodificamos la realidad, advertidos en ello de que el avance del conocimiento sobre determinadas premisas cambia las probabilidades en que se basan las conclusiones de nuestros argumentos, resultando nuevas premisas y nuevas relaciones lógicas desde lo nuevo por conocerse. Por otra parte, el conocimiento es tanto contextual como relativo a los individuos: “Lo que conocemos y la probabilidad que podemos atribuir a nuestras creencias racionales es, por tanto, subjetiva, en el sentido de ser relativa al individuo.” (Keynes, 1921, p. 18, traducción nuestra).

Si con esto, refrendado en la TG, Keynes se adscribía a la negación de una razón suficiente en el propio terreno de la ciencia y de la lógica, más aún habría de reafirmarlo al analizar las decisiones de inversión por parte del empresario o del agente financiero. Los rendimientos esperados son inciertos más que probables, el grado de certeza racional que el empresario puede atribuir a los rendimientos que obtendrá de su inversión es muy bajo, tan sólo por el hecho de que su realización es precisamente a futuro. Las bases del conocimiento para prever esa realización son muy precarias, por mucho que puedan establecerse amplias y precisas relaciones lógicas y algoritmos entre los datos de costos e ingresos con que opera la empresa en el presente, y no obstante conocerse la serie pasada de resultados en

cuanto a operación y rentabilidad. El algoritmo computable susceptible de inferirse con base en esta información y conformar un modelo de optimización, no garantiza que en el futuro aprehenda todas las variantes de la complejidad organizacional de la empresa y de su contexto; la recursividad de las premisas y de los procesos representados en el modelo nunca podría capturar toda esas variantes, siendo a lo sumo una guía robusta para continuar en la competencia con resultados satisfactorios pero no óptimos, y sin anular nunca la posibilidad de pérdidas ni de quiebra.

Pero además de la incertidumbre que afecta la demanda de inversión por la naturaleza de los rendimientos esperados, la eficiencia marginal del capital depende para Keynes de la tasa de interés, y esta es otra fuente de incertidumbre que condiciona al comportamiento empresarial, el cual, ya se ve, difícilmente puede desplegarse de modo perfectamente racional. La tasa de interés condiciona la eficiencia marginal del capital por dos vías directas: a) marcando el límite hasta donde puede garantizarse rentabilidad positiva para la inversión, esto es, hasta el punto en que esa eficiencia, que es descendente a medida que aumenta el volumen invertido, iguala el nivel de la tasa de interés; en este sentido, si ésta tasa descendiera haría posible que se emprendieran otros proyectos de inversión cuya tasa de retorno fuese inferior al nivel previo de aquella; b) afectando el costo financiero de las empresas en tanto ellas recurran a fuentes externas para financiarse, influyendo de esta manera los rendimientos netos esperados por ellas.

Estas condicionantes de la tasa de interés sobre la eficiencia marginal del capital se relacionan con el asunto antes referido de los recursos del ingreso

nacional que no se destinan al consumo, y que hemos visto pueden destinarse a diversas alternativas, no necesariamente a financiar nuevas inversiones. Por ello, no puede asegurarse que Ahorro = Inversión ($S=I$), esto es, que el residuo contable resultante de deducir la factura del consumo agregado habrá de dirigirse necesaria, exclusivamente y en su totalidad a financiar los proyectos de inversión listos para emprenderse. Resulta que esto depende de la tasa de interés, un fenómeno que Keynes califica de “altamente psicológico”. ¿Por qué? Para Keynes la tasa de interés es una variable que se determina por las transacciones que se realizan con dinero y no por un supuesto mercado de fondos prestables; siendo así, es en la demanda de ese dinero donde se revela el fenómeno altamente psicológico de la tasa de interés. No por cuanto se refiere a los llamados por Keynes motivos transacción y precaución –que pueden ser considerados los factores objetivos de tal demanda y para los cuales el dinero cumple técnicamente las funciones de unidad de cuenta, medio de cambio y reserva de valor. Es más bien el factor adicional de esa demanda, el llamado motivo especulación o preferencia por la liquidez, el que justamente cabe calificar de “altamente psicológico”, por cuanto se relaciona con esa pulsión a tener/retener que mencionamos en el apartado anterior.

Para Keynes, la preferencia por la liquidez atiende a una motivación de seguridad y confianza. Respecto de todos los bienes durables, el dinero ofrece la mayor póliza de seguridad; ante un mundo de valores de cambio e incierto, poseer el dinero mitiga la ansiedad que ello provoca. ¿Acaso es necesario referir el por qué en el caso de compra de los bienes de consumo necesario? Aquí el asunto es vital, más que importante. Donde ello cobra importancia para comprender la

incertidumbre que llega a afectar la demanda de inversión es en lo realtivo a la preferencia por la liquidez que resulta de especular con los recursos que se tiene por encima de los necesarios para el consumo. Relacionado con esto, la concepción de Keynes sobre el significado de la tasa de interés ha sido efectivamente revolucionaria respecto a las visiones clásicas y neoclásicas, previas y posteriores: más que un premio por la espera o la abstención de gastar, la tasa de interés es un premio por la renuncia a disponer de esa liquidez, por desprenderse de ella, siendo su nivel un indicador del grado de ansiedad de los agentes económicos ante la incertidumbre del mercado y sus realizaciones. He aquí porque la calificaba de fenómeno psicológico; pero no sólo por mitigar los estados ansiogénicos de los poseedores de tales recursos, los cuales, por cierto, han de considerarse constituyentes de la psicología social generada por el capitalismo y no como patologías susceptibles de tratamiento y cura.

Pero la tasa de interés es un fenómeno psicológico no sólo por referir un comportamiento defensivo, precautorio, de los agentes económicos; lo es también porque a su determinación concurre asimismo un elemento activo en pos de la ganancia. Keynes refiere el motivo especulación de la demanda de dinero como un deseo por anticiparse al mercado a fin de obtener una ganancia inmediata, elusiva del compromiso y el empeño que supone, por el contrario, el motivo empresa^{iv}, esto es, el requerido para sostener los procesos generadores del valor agregado. Así, la tasa de interés se ve influida por su interacción con el indicador de ésta especulación en los mercados de valores. En el capitalismo se da, entonces, una concurrencia entre eficiencia marginal del capital perseguida por el motivo empresa, tasa de interés para satisfacer la preferencia por la liquidez y precio de

los valores financieros con el que se busca realizar el dividendo y la ganancia de capital por el motivo especulación. La interacción de tales variables es múltiple y en varios sentidos: el nivel de la tasa de interés es requerido para el cálculo de la tasa de retorno, ésta a su vez se influye por las expectativas de largo plazo para los rendimientos esperados que a su vez son influidas por el precio de las acciones, y en la determinación de estos continuamente influye la opinión/conjetura convencional sobre si la tasa de interés y el índice de la bolsa está por encima ó por debajo de su reputado valor normal (sobre si se está en posición alcista o bajista, *bull or bear*).

La interacción referida, como se ve, es compleja; puede ser estable y en consecuencia previsible en determinados lapsos, pero puede ser también contradictoria o paradójica, inestable o volátil. Y en todo ello gravitan factores subjetivos, comportamientos de racionalidad limitada –novatos en los mercados de valores que le imprimen mayor volatilidad, conviviendo con esos expertos que Keynes dice se especializan en tratar de adivinar la opinión promedio respecto de valores promedio en tal mercado-, y, asimismo, “espíritus animales”, comportamientos meramente emocionales –optimismo o pesimismo espontáneos- y comportamientos decididamente irracionales.^v

Como consecuencia de todo ello, la eficiencia marginal del capital sólo puede estimarse con probabilidad, no con certeza; esto es, que su cálculo es un tipo de creencia racional en el sentido del *Tratado de Probabilidad* de Keynes. El sistema económico que busca promover la acumulación de capital guiándose por ella, oscilará entre una posición de demanda efectiva y otra, haciendo del

desempleo involuntario un fenómeno justamente sistémico, consustancial a la dinámica capitalista. En compensación o a fin de neutralizar los comportamientos irracionales y la psicología social voluble del capitalismo que limitan la eficiencia marginal y la acumulación del capital, Keynes encontraba que la misma sociedad podía recurrir a su propia institucionalidad civilizatoria, al expediente estatal para agregar demanda efectiva desde el gasto público y aumentar por esa vía, directa e indirectamente, el nivel de empleo. Adicionalmente, si el nivel de la tasa de interés resultaba un potente factor de regulación sobre la eficiencia marginal del capital, debía buscarse en consecuencia que la banca central influyera sobre ella, más bien a favor del motivo empresa con su descenso, antes que con su alza en provecho del rentismo financiero, para el cual abogaba por su eutanasia.

Conclusión.

La apuesta de Keynes era, así, a favor de un capitalismo con elementos relevantes de planificación estatal, pero con gran pujanza empresarial privada y con una elevación progresiva del bienestar social de los trabajadores. Si el mundo luego de él mostró la influencia de su pensamiento en varias experiencias nacionales, particularmente en el norte de Europa, pálidamente en otras áreas de ella, en EUA, Asia y América Latina, ello se debió al reconocimiento de su genio y lucidez para captar la mutación estructural del capitalismo de entreguerras, requerido entonces de aquello que él develaba con gran claridad. Si su influencia no fue mayor, en alguna medida se debió a lo inacabado y a las limitaciones de su teoría, lo que en realidad debe ser característica de toda teoría, pero en parte mayor a la resistencia –también de cuño psicológico– y al conservadurismo de los principales gobiernos

de Occidente, tributando en su pensamiento y en su proceder de política económica a aquello que el propio Keynes señalaba en cuanto a recurrencia semiinconsciente a las ideas equívocas de economistas ya muertos, creyéndolas innovadoras y acertadas. Sin embargo, lejos de haberse siquiera decretado la eutanasia del rentismo financiero, la desregulación y mayor liberalización de los mercados ha provocado en las últimas décadas una y otra vez el colapso de la eficiencia marginal del capital, haciendo que el pensamiento de Keynes tenga tal actualidad para el mundo de hoy, que la siguiente cita con la que concluimos, pareciera escrita como crónica de la economía norteamericana e internacional para lo que ocurría en 2009, pero incluso para lo que aún ocurre en estos días del 2011. Juzgue el lector si no:

“Esto es lo que hace tan difícil el estudio de la depresión. Posteriormente, un descenso en la tasa de interés será de gran ayuda para la recuperación y, probablemente, condición necesaria de la misma. Pero, por el momento, el colapso en la eficiencia marginal del capital puede ser tan completo que no baste ninguna reducción factible en la tasa de interés. Si una baja de ésta fuera capaz de proveer un remedio efectivo por sí misma, cabría alcanzar la recuperación sin el transcurso de algún intervalo considerable de tiempo y por medios más o menos directamente bajo el control de la autoridad monetaria. [316] Pero, de hecho, esto no suele ocurrir; y no es tan fácil resucitar la eficiencia marginal del capital, estando, como está, determinada por la indirigible y desobediente psicología del mundo de los negocios. Es el retorno de la confianza, para hablar en lenguaje ordinario, el que resulta tan poco susceptible de control en una economía de capitalismo individual. Este es el aspecto de la depresión que los banqueros y los hombres de negocios han tenido razón en subrayar, y el que los economistas que han puesto su fe en un remedio “puramente monetario” han subestimado.” (TG, p. 302).

Bibliografía.

Blanchard, Olivier (2004), *Macroeconomía*. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Castro, Roberto (2006), *Virajes de legitimación. Freud y las ideas filosóficas en Viena, 1880-1900*. México: Editorial Espectros del Psicoanálisis.

Keynes, John Maynard (1973). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: The Macmillan Press Ltd./ The Royal Economic Society; y en español, (2003) *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

----- (1921), *Treatise on Probability*. London: Macmillan Co., Limited. Versión electrónica facsimilar del Project Gutenberg, descargada del sitio web <http://www.gutenberg.org>, archivo pdf 32625-pdf.pdf

Morin, Edgar (1999), *El Método. El conocimiento del conocimiento*. Madrid: Ediciones Cátedra.

Simon, Herbert (1955). "A Behavioral Model of Rational Choice", en *Quarterly Journal of Economics*, n. 69, pp. 293-305.

Notas.

ⁱ Para la elaboración de este ensayo he considerado la versión en inglés citada en la bibliografía, pero las citas en el cuerpo del texto provienen de la versión en español también ahí citada.

ⁱⁱ A propósito de esto, un silogismo de Freud ("Tengo el objeto, soy el objeto, luego no soy", citado en Castro [2006, p. 42]), porta a derivaciones psicoanalíticas de ese tener/retener relacionadas con lo dicho por Keynes, el cual parece influido por las ideas del autor vienés en más de un sentido. Es el propio Dr. Castro quien nos ha sugerido esta extensión respecto al acto de retener, que hacemos por nuestra cuenta en el texto.

ⁱⁱⁱ Olivier Blanchard, por ejemplo, afirma en la presentación del capítulo 5 de su libro (2004) lo siguiente: "Cuando se publicó la *Teoría general* de Keynes en 1936, casi todo el mundo coincidió en que era un libro fundamental pero, al mismo tiempo, casi impenetrable (si el lector le echa un vistazo estará de acuerdo)." ¡Vaya disuasión a la lectura directa de una obra fundamental!, la cual, sin embargo, ha sido determinante en la formación intelectual y reedita tanto a autores de manuales de gran venta mundial como es el caso de Blanchard.

^{iv} Al respecto, Keynes también decía: "El espectáculo de los mercados de inversión modernos me ha llevado algunas veces a concluir que la compra de una inversión debe ser permanente e indisoluble, como el matrimonio, excepto

por motivos de muerte o de otra causa grave, y esto será un remedio útil para nuestros males contemporáneos; porque tal cosa forzaría a los inversionistas a dirigir su atención solamente a oportunidades a largo plazo;(…). (Keynes, 2003, p. 168).

^v En palabras de Morin (1999, p. 114): “...la afectividad puede desbordar a cualquier conocimiento, la pulsión puede dominar o sojuzgar a la racionalidad, y hemos visto igualmente que hay una componente “mamífera” en la adhesión del ser a una creencia así como en la apropiación de una idea.” Argumento concordante con la expresión “espíritus animales” de Keynes, que infortunadamente se traduce por “fogosidad” en la versión en español de la TG del FCE (cfr. p. 169), aunque se traduce bien luego la idea de “energía animal” referida a la empresa por Keynes, en la misma página. Concordancia también con la distinción que se hace de *bulls* y *bears* en la jerga de los mercados de valores.