

REFLEXIONES SOCIO-ANALÍTICAS SOBRE LA CODICIA CAPITALISTA

SOCIO-ANALYTICAL REFLECTIONS ON CAPITALIST GREED

BURKARD SIEVERS

Universidad de Wuppertal Bergische, Wuppertal, Alemania
sievers@wiwi.uni-wuppertal.de

Recibido: 06-08-2012. **Aceptado:** 11-12-2012.

Resumen: ¿Nos imaginamos a los economistas tomando en cuenta a la codicia inconsciente? Al parecer esta pregunta, formulada por Donald W. Winnicott y sus colegas hace ya veinte años, ha mantenido su relevancia hasta el día de hoy. Mientras los economistas todavía enfatizan el interés personal como una fuerza impulsora y raramente discuten el impacto de la codicia, hoy el socio-análisis está cada vez más interesado en ese asunto. Tomando como punto de partida los primeros trabajos de Melanie Klein sobre la codicia, sugiero la noción de “codicia capitalista” e intento elaborar algunas de las dinámicas inconscientes en la esfera de la economía y las finanzas. En mi opinión, la codicia es el resultado de una dinámica psicótica que inhibe el pensamiento y limita la realidad a lo que es soportable y deseado. La codicia no es un fenómeno que haya comenzado con el inicio del capitalismo, como tampoco es causa determinante de la actual crisis; es inherente al capitalismo y la crisis lo hizo más evidente. Subsiguientemente, plantearé cómo la competición es a menudo alimentada por la codicia excesiva que busca dañar o aniquilar a los competidores, siendo fuente de corrupción y fraude. La mera búsqueda de la maximización de utilidades, estimulada y legitimada durante casi medio siglo por la disciplina económica, ha tenido un gran impacto sobre la prevalencia de la codicia en nuestra economía contemporánea, y en particular, en la industria de los servicios financieros. Al concluir, presentaré algunas reflexiones acerca de cómo puede mantenerse el raciocinio en un mundo que se ha vuelto loco por la codicia.

Palabras clave: Codicia capitalista, competición, corrupción, regeneración, socio-análisis.

Abstract: “Do we not see economists leaving out of account unconscious greed?” It seems that this question, which Donald W. Winnicott and his colleagues asked some 25 years ago, has not lost relevance today. While economists still broadly emphasize self-interest as a driving force and rarely discuss the impact of greed, socio-analysts are

increasingly interested in it. Taking Melanie Klein's earlier work on greed as a starting-point, I offer the notion of 'capitalist greed' and the attempt to elaborate some of the unconscious dynamics in the capitalist realm of economy and finance. I see greed as a psychotic dynamic that inhibits thinking, and limits reality to what is bearable and desired. Greed is neither a phenomenon that began with the onset of capitalism nor the decisive cause of the current crisis, but it is inherent in the former and became most apparent in the latter. Subsequently, I will elaborate how competition is often fueled by excessive greed that seeks to damage or even annihilate competitors, and is the source of corruption and fraud. The mere pursuit of maximizing profit, fostered and legitimized by economics for almost half a century, has had a major impact on the prevalence of greed in our contemporary economy and the financial service industry in particular. In concluding, I will offer some thoughts on how the psychotic dynamic inherent in capitalist greed and the psychotic thinking concomitant with it could be brought more into balance with non-psychotic thinking, i.e. how regeneration can be considered in a world gone mad with greed.

Keywords: Capitalist greed, competition, corruption, regeneration, socio-analysis.

Introducción

¿Nos imaginamos a los economistas tomando en cuenta a la codicia inconsciente?

(Winnicott, Winnicott, Shepherd, y Davis, 1984, p. 113)

La literatura en economía no titubea en rendir honores al interés personal, sin embargo raramente discute la codicia.

(Wang y Murnighan, 2009, p. 5)

Detrás de la realidad virtual de los fondos de cobertura y los bancos de inversión está la verdadera realidad de la soberbia, del parasitismo, de la corrupción y de la codicia.

(Hoggett, 2010, p. 6)

En este trabajo intentaré elaborar una perspectiva socio-analítica sobre la codicia capitalista y su impacto sobre la competición y la corrupción. Mis pensamientos se guiarán por la *hipótesis de trabajo* de que el entendimiento prevalente de la codicia como un (carácter) rasgo individual de (altos) ejecutivos y de otros actores en el mundo de las finanzas es insuficiente y engañoso. La codicia, en el contexto de la disciplina económica, el mundo de los negocios, y en las crisis financieras, en particular, debe ser conceptualizada desde una perspectiva sistémica, que tome en cuenta lo irracional, lo social y los fenómenos inconscientes. Al concluir, presentaré algunos planteamientos sobre cómo la dinámica psicótica inherente a la codicia capitalista, y el concomitante pensamiento psicótico, podría tener un mayor equilibrio con el pensamiento no psicótico.

¿Qué es el socio-análisis?

El socio-análisis es una disciplina de las ciencias sociales que se encuentra actualmente en estado de desarrollo. En lo más inmediato, está asociado con la aplicación de los insights que vienen de la investigación psicoanalítica clínica. Sin embargo, el socio-análisis enfatiza el estudio de lo social, esto es, el estudio de los fenómenos y dinámicas sociales, culturales y políticas. Usando conceptos y teorías clínicas del psicoanálisis, apunta a desarrollar conceptos y teorías, instrumentos específicos de observación, de investigación, y a formular hipótesis que contribuyan a una comprensión más profunda del “tejido social” de organizaciones y de la sociedad.

En comparación con la perspectiva de la psicodinámica organizacional, que considera las organizaciones y/o grupos como sistemas, el socio-análisis percibe a estas entidades como insertas en un ambiente social, cultural y global. El socio-análisis considera asuntos tales como la economía, la industria financiera, “el mercado”, la política, y la sociedad en general.

El socio-análisis se encuentra en la confluencia de algunas disciplinas, teorías y enfoques relativas al aprendizaje experiencial: psicoanálisis, relaciones de grupos, sistemas sociales, sueños sociales, y comportamiento organizacional (Bain, 1999). Aunque enraizado en el psicoanálisis, el socio-análisis apunta a ir más allá de la focalización tradicional en el individuo y su estrecho marco de relaciones objetales. En cierto sentido, el socio-análisis agrega una dimensión adicional a la afirmación de Freud de que el ego no es amo en su propia casa, en cuanto invierte la relación entre amo y casa. Usando el marco metafórico de Freud, puede afirmarse que el socio-análisis considera al amo más como un morador que arrienda la casa, cuyo dueño es ya sea el propietario o un banco.

El foco primario del socio-análisis es el impacto de “lo social” sobre los individuos y sus mundos internos. Esto es evidente, por ejemplo, en la hipótesis que el pensamiento (y conducta) de personas en roles organizacionales y en otros sistemas sociales es entendido como *socialmente* inducido por el sistema y/o su ambiente, influyéndoles para que reaccionen, de manera neurótica, psicótica o perversa, lo cual acontece con más intensidad de lo que podría ocurrir en otros contextos sistémicos (Lawrence, 1998; ver también Sievers y Long, 2012, pp. 4-6).

Hacia un socio-análisis de la codicia

Cada vez hay más indicaciones respecto de que el origen y curso de la ac-

tual crisis financiera no es exclusivamente, y ni siquiera primariamente, un asunto de ingeniería financiera, de instrumentos de inversión, o de teorías económicas sino que “su origen es esencialmente psicológico” (Shiller, 2008, p. 24). Sin embargo, en general y salvo pocas excepciones, el reconocimiento explícito de las dimensiones inconscientes subyacentes que fomentaron esta crisis, está ausente (e.g. Fiore, 2010; Hirschorn, 2012; Morante, 2010; Morgan-Jones, 2012; Sievers, 2012; Stein, 2011; Tuckett, 2009). La crisis actual ofrece amplias evidencias que la competición destructiva, la corrupción, y la codicia no son fenómenos únicos ni exclusivamente económicos, sino que están inexorablemente enlazados y significativamente influidos por dinámicas y pensamientos sociales inconscientes.

El socio-análisis puede hacer un aporte no menor: una perspectiva sobre la crisis actual que mire más allá de las acciones de bancos específicos o de ejecutivos y sus culpas, corrupción o codicia personales. Como Stiglitz (2010), p. 151) señala: “Los banqueros (en su mayor parte) no nacen más avaros que el resto de la gente”; el impacto de la codicia individual en la crisis financiera es así un mito (Hansen and Movahedi, 2010). En forma similar, Zizek (2011a, p. 72) afirmó recientemente: “El problema no es... que los banqueros se comporten mal, es el sistema el que los fuerza a actuar incorrectamente”.

Contrario al supuesto frecuentemente expresado de que la codicia es ya sea un engendro del capitalismo o ha sido la principal causa de la crisis financiera, de hecho tiene una larga historia, cuyas raíces pueden encontrarse en la antigua Atenas. Esa historia demuestra que la codicia es un fenómeno ubicuo, cuyos significados refieren tanto al individuo como a “lo social”.

En el psicoanálisis la codicia está generalmente restringida a lo individual, enfatizando su origen en la infancia (e.g. Sigmund Freud, Erich Fromm, Melanie Klein, Heinz Kohut, Donald W. Winnicott). Este foco individual es útil para conceptualizar la codicia en las organizaciones y en el mundo de la economía y las finanzas. A pesar de las objeciones de algunos psicoanalistas (e.g., Wachtel, 2003, p. 105), a mí me parece que, desde la perspectiva socio-analítica elegida aquí, los primeros trabajos de Melanie Klein (1931/1975, 1937/1975, 1957) son sumamente útiles para entender la codicia a nivel social.

Según Klein, la codicia en el infante está basada en una introyección agresiva y está relacionada con formas primitivas de deseo que buscan incorporar objetos al self. La incorporación violenta lleva a la fantasía de destrucción del objeto. De ese modo, el objeto se convierte en algo sin valor, o bien, puede transformarse en persecutorio y castigador, amenazando al sujeto.

En el desarrollo psicológico temprano del infante predomina la posición esquizo-paranoide, estado de ansiedad paranoide que considera la escisión de “lo bueno” y “lo malo” (Klein, 1946/1952; cf. Hinshelwood, 2005). La incorporación y dominancia de los objetos “malos” crea un hambre de objetos “buenos”. En la medida que esa hambre no puede ser satisfecha debido a la fantasía que los objetos “buenos” serán aniquilados por la “introyección destructiva” (Klein, 1957, p. 181) y se volverán en “malos”, el hambre se vuelve insaciable, y surge el intento desesperado de llenar el vacío interno (codicia). En la medida en que la codicia es concomitante con el aniquilamiento de los objetos “buenos” incorporados, no puede proporcionar satisfacción, lo que reafirma la fantasía de una pérdida insuperable; una pérdida que –al no ser reconocida ni permitir el duelo– alimenta el deseo sin fin de incorporar objetos “buenos” dentro del self (Akhtar, 2009, p. 125; Auchter and Strauss, 1999; Hinshelwood, 1989, p. 313; cf. Levine, 2010, pp. 50-61; Long, 2008, pp. 68-87, 2012).

En el caso extremo, cuando la codicia se convierte en una especie de frenesí, el sujeto codicioso es atrapado en un círculo vicioso en que la pérdida de los objetos “buenos” incorporados estimula aún mayor codicia. En tales casos, no es sorprendente que la codicia en sí llegue a ser el objeto “bueno” último, vale decir, “la codicia es buena” como es personificada, por ejemplo, por Gordon Gekko, la figura central en el filme *Wall Street* de 1987. En la medida que la persona codiciosa sea capaz de ocultar a otros que los objetos o riquezas que él/ella ha acumulado son realmente carentes de valor, la envidia de los otros puede servir como un sustituto perverso para la autoestima y alimentar el orgullo propio (cf. Long, 2008, pp. 44-67).

Usando la noción de codicia de Klein, la que aquí sólo puede ser bosquejada, el socio-análisis explora el significado e impacto social de la codicia en la esfera de las finanzas y de la economía capitalista. La codicia es la ilusión predominante “que compensa el vacío y la falta de sentido que una sociedad orientada al mercado promete llenar” (Nikelly, 2006, p. 68). Este puede ser el caso especialmente en la industria de servicios financieros en general.

Estoy considerando el concepto de “introyección destructiva” de Klein (1957, p. 181), que implica la aniquilación del “objeto bueno” por parte de la codicia, y al aplicar este proceso a las organizaciones, utilizo el término de “incorporación destructiva”. Prefiero el término “incorporación” porque expresa una doble intención: mientras en contextos económicos el objeto introyectado es principalmente otra corporación, o una parte de ella, el concepto también refiere a la distinción entre introyección e incorporación según lo sugerido por María Torok (1968). Como Sédat (2005) lo señala, Torok

... distinguía la introyección, como un proceso que permite que el ego se enriquezca con los rasgos instintivos del objeto-placer, de la incorporación, que toma el carácter de mecanismo fantasmagórico que posiciona secretamente al objeto sancionado o prohibido, dentro del self. “Instalado en el lugar del objeto perdido, el objeto incorporado continúa recordando que se tuvo una pérdida: los deseos sofocados por la represión” (Torok, 1968, p. 114).

Desde el punto de vista socio-analítico, la codicia puede así ser conceptualizada como una dinámica inconsciente en una organización o en cualquier otro sistema social que sea energizado por el deseo, si no por “el impulso”, de incorporar agresivamente “objetos buenos” desde su ambiente para llenar su vacío interno, para mejorar su imagen, reputación, poder, y posición en el mercado respecto de sus consumidores, y/o competidores, o, a lo menos, provocar envidia. Debido al alto nivel de agresión inherente a este proceso, el “objeto bueno” pierde su valor y es destruido, y en último término es convertido en un “objeto malo”. Cuando el “objeto” incorporado –ya sea un valor accionario del mercado, un competidor, o dinero– no llena el vacío interno, el “hambre” por nuevos “objetos buenos” se intensifica, para así finalmente cumplir con el deseo de ser “amado” por los otros. En este sentido, la codicia extrema se torna frenesí social, en un tipo de movilidad perpetua, y en una obsesión, ya que la codicia nunca se puede satisfacer. En la medida en que la codicia agresiva predomina en el pensamiento en una organización, no resulta sorprendente que muchos de los ejecutivos e individuos en rol sean llevados a movilizar sus valencias personales de codicia, en mucho mayor medida de lo que ocurriría en otros roles y en otros contextos sistémicos; el pensamiento predominante en la organización valora la codicia.

Codicia capitalista, competición y corrupción

Mi intento de entender la codicia capitalista desde un punto de vista socio-analítico está basado en la noción de la “organización psicótica” (Sievers, 1999, 2006). Con este concepto, refiero a esa parte de una organización dominada por defensas contra las ansiedades de persecución, castigo y aniquilación. La movilización de estas defensas lleva a disminuir la capacidad de pensamiento, lo cual en sí mismo es una expresión de los mecanismos de defensas típicos de la posición psicótica, vale decir, negación, escisión, formas excesivas de proyección e introyección, identificación, rigidez y control, omnipotencia, agresión, destructividad, y sadismo. En la medida

que la parte psicótica de una organización predomina sobre las partes no-psicóticas, el pensamiento psicótico defiende contra las amenazas y persecuciones percibidas desde los sistemas en el mundo externo que la organización misma desea dominar, controlar o aún aniquilar (cf. Lawrence, 2000, pp. 4-5). Como “la mente psicótica aniquila no sólo la experiencia frustrante sino también la capacidad de tener experiencias” (Godwin, 1991, p. 651), no deja espacio para la experiencia de culpa, el deseo de amor, el duelo o la reparación. Cuando el mundo externo es reducido a un objeto persecutorio por las ansiedades psicóticas y los respectivos mecanismos de defensas, la destructividad inherente a la organización a menudo es ocultada detrás de la máscara de salud (Hinshelwood, 1989, p. 385).

El pensamiento psicótico en las organizaciones fomenta la creencia que el capitalismo y las fuerzas de mercado “han hecho que sus ejecutivos piensen que el único propósito de sus instituciones es el de producir o ahorrar dinero” (Lawrence, 1998, p. 68). Una consecuencia de esa creencia –especialmente relacionada con el ideal de maximizar las utilidades– es la corrupción del proceso mediante el cual la corporación sustituye el desempeño del trabajo-orientado-a-tareas por la acumulación de riqueza.

Codicia capitalista

Desde una perspectiva socio-analítica, la codicia corporativa puede, por ejemplo, ser vista como inducida por la demanda siempre creciente de los accionistas por utilidades. Mientras a primera vista la codicia corporativa puede instalarse en un sub-sistema organizacional (por ej., en el departamento de inversiones de un banco), a la larga puede engeguercer a la empresa entera, haciendo que otros departamentos y que las personas en roles se vuelvan sus cómplices. La “Codicia Perversa” alimenta una dinámica psicótica en la cual la realidad y la razón son distorsionadas convirtiéndolas en medios para servir exclusivamente el fin de obtener ganancias y utilidades. En la industria de servicios financieros, la codicia corporativa perversa no sólo encuentra su expresión, por ejemplo, en bonos exorbitantes para los (altos) ejecutivos, sino que socava la gestión de riesgos, nutre una mentalidad de casino, y estimula el desarrollo de instrumentos financieros “innovadores” que ni el vendedor ni el comprador entiende (cf. Tett, 2009).

David Levine (2010, p. 58) enfatiza que la corporación en sí misma no es la fuente primaria de codicia, “sino más bien la forma en que la sociedad hace de la codicia una meta legítima, una que no solamente está autorizada

sino que investida con valor moral”. “La codicia es buena”, ya no es percibida como rasgo perverso o la extravagancia de ciertos personajes o corporaciones, sino que se muestra como ampliamente legitimada como una fortaleza de mercado, si bien no como virtud. Esta perversión hace de la codicia “una responsabilidad fiduciaria de modo que al trabajar en tal empresa como ejecutivo, dueño o empleado, permite que nos identifiquemos con las partes codiciosas de nosotros mismos sin que tengamos ninguna de la culpa que podría normalmente estar asociada al hacerlo (ibíd.)”.

Al buscar la maximización de utilidades como fin primario, si no exclusivo, la corporación induce intereses narcisistas en las personas en roles para obtener tanto dinero como sea posible. A medida que el dinero y la codicia son reificados en la corporación, los empleados son reificados como generadores de dinero. Por lo tanto, otras realidades de la corporación –principalmente la social– pierden relevancia o son descuidadas, si no totalmente denegadas. En cambio, la corporación llega a ser “un-sistema social” dominado por el narcisismo individual y colectivo (Lawrence, 2003), el cual, como fue enfáticamente señalado por Milton Friedman (1962, p. 133) hace medio siglo, no tiene otra responsabilidad que “usar sus recursos y ocuparlos en actividades diseñadas para aumentar sus utilidades”. Las personas en roles “bajo el capitalismo corporativo, son estimulados a buscar utilidades, a pesar del bien público” (Rowland, 2005, p. 201f).

Durante la crisis más reciente, como en la mayoría de las anteriores, (e.g. Kirsner, 1990, cf. 2012; Stein, 2011; Tuckett and Taffler, 2008) el pensamiento en las instituciones financieras –y en los mercados– fue ampliamente energizado por defensas maníacas. La defensa maníaca es una dinámica psicótica, que, como Winnicott (1935/1957, p. 132) afirma, “encarna “manipulación o control omnipotente y devaluación despectiva”. Entre otras cosas, la defensa maníaca es caracterizada por “la negación de la realidad interna, un escape a la realidad externa desde la realidad interna, ... negación de la sensación de depresión... por sensaciones específicamente opuestas”. Rycroff (1995, p. 98) agrega un aspecto adicional a la defensa maníaca, que es especialmente relevante en relación al dinero, vale decir, la tendencia hacia “la identificación con objetos de los cuales se puede pedir prestado un sentido de poder”.

La defensa maníaca en contra de lo que bajo condiciones “normales” habría consistido en tener al menos algún conocimiento e insight sobre las reglas del “juego financiero”, por ejemplo, impidió que los compradores de casas, los proveedores de préstamos inmobiliarios, inversores bancarios y agencias clasificadoras, por igual, enfrentaran los riesgos excesivos en que se basaban sus pensamientos y transacciones. La decisión de tomar ese riesgo

excesivo e irresponsable fue principalmente alimentada por la codicia, la cual en sí misma puede entenderse como una defensa maníaca contra los temores descritos anteriormente.

Competición

La competición es la piedra fundamental de la economía capitalista. Y la codicia parece ser una dinámica inherente, principalmente inconsciente, a la competición. La competición no es exclusivamente “el patio de recreo natural de la envidia” (Levine, 2010, p. 50; cf. 2000) para los individuos, ni “un esquema, que mediante la proyección, nos posibilita actuar en el interés propio, sin por ello, aceptar nuestra identificación con nuestro objeto interno malo” (Levine, 2010, p. 54). Es principalmente la modalidad con la cual las corporaciones y empresas consciente e inconscientemente legitiman su existencia en los mercados e intentan asegurar su sobrevivencia. “Mientras más enmarañada esté la organización en la lucha competitiva, más podemos suponer que se ha convertido en un vehículo para canalizar la codicia” (ibíd., p. 58).

Como la competición capitalista está basada en el constructo socialmente legitimado por el cual “la finalidad del deseo es definida como limitada de modo específico y por razones específicas, más que como las consecuencias de una condición que ocurre naturalmente” (ibíd., p. 51), la competición es impulsada por el deseo de incorporar, violentamente, parte o la totalidad del volumen de ventas, utilidad o participación de mercado de los competidores. Este deseo es guiado por fantasías más o menos inconscientes de incorporar, dañar o aniquilar al competidor. Aun cuando capturar la participación de mercado del competidor puede estar guiado por el deseo codicioso de incorporar el “objeto bueno”, ello no puede dar satisfacción debido a la fantasía de aniquilación del “objeto de deseo”. Por lo tanto, no es de sorprender que tales aventuras de competición fallen a menudo, resulten ser una ilusión, o terminen en un desastre.

La fusión como incorporación destructiva

El desarrollo de gran cantidad de fusiones corporativas ilustra cómo la incorporación destructiva inherente a la codicia, de hecho, “funciona”. Las fusiones generalmente se hacen con la intención de crear una ‘unión’ de iguales. A fin de tener éxito, los dos socios deben gestionar un proceso me-

diante el cual ambas ex-corporaciones tienen que morir para construir una nueva en conjunto. En la administración de estas transiciones, a menudo no se reconoce que disolver las empresas que han existido por largo tiempo y construir una nueva sin un plan maestro, produce ansiedades inconscientes, tales como la traición, la subyugación y la aniquilación, que tienden a hacer emerger dinámicas psicóticas que disminuyen la capacidad de pensamiento.

A pesar de que se difunda ampliamente la intención de desarrollar conjuntamente la nueva organización, la realidad, sin embargo, es que una de las compañías de la fusión anexa a la otra, ya sea mediante una adquisición o una toma de control ('take over') encubierta. Y, de hecho, lo más frecuente es que estas incorporaciones agresivas terminen por fallar debido a su inherente destructividad. Entre los fracasos ocurridos durante la última década, se pueden nombrar Alcatel/Lucent, AOL/Time Warner, BMW/Rover, Daimler/Chrysler, HP/Compaq, y Quaker Oats/Snapple y Sears/Kmart (véase por ejemplo Dumon 2008). En la medida en que una fusión es alimentada por la codicia, la operación tiende a ser dominada por la incorporación destructiva.

Para la empresa adquirente, la corporación adquirida aparece primero como un "objeto bueno" debido a la sinergia esperada, aumento en ventas, ganancias, participación de mercado, reputación y poder. Lamentablemente, sin embargo, una gran mayoría de las fusiones y adquisiciones ya sea no producen los resultados esperados, o incluso fracasan totalmente (para la tasa de fracasos en fusiones y adquisiciones, que es entre 70% y 90%, véase por ejemplo Bain & Company, 2004; Hay Group, 2007; Straub, 2007). Cuando las altas expectativas se ven defraudadas, el que antes era el "objeto bueno" pronto se convierte en uno "malo" y, a través de la proyección, se convierte en el "problema" de la organización adquirente y aumenta la ansiedad de que será destruida desde dentro por el objeto defectuoso incorporado. Pidiendo prestado un insight del psicoanálisis y aplicándolo a las organizaciones, parece que en la medida en que la organización incorporada sea sentida como "el contenedor de los impulsos mortíferos y las partes malas", es experimentado por la empresa incorporada "como un perseguidor externo o un "objeto malo" (Spillius et al., 2011, pp. 258-9). Y como la organización incorporada, es decir, el "objeto malo" es visto cada vez más como la causa principal del fracaso de la fusión, "es mantenida aparte de su polo opuesto "objeto bueno" [es decir, la organización que incorpora] a la que se han proyectado la libido y los buenos sentimientos" (ibíd., p. 259).

Aquí me gustaría ofrecer un ejemplo. En 1998, la mega-fusión de la empresa alemana Daimler-Benz AG y la compañía estadounidense US Chrysler Corporation para formar Daimler-Chrysler AG, fue la fusión automotriz

transatlántica de mayor magnitud hasta la fecha. Éste fue, sin embargo, tan sólo un ejemplo de la manía de fusiones y alianzas impulsada por la expansión global de la industria a partir de fines del siglo pasado hasta el presente. La fusión DaimlerChrysler es un ejemplo famoso de una fusión de iguales que fuera muy difundida y que al poco tiempo de haber comenzado demostró ser una toma de control prácticamente hostil; también manifiesta claramente cómo el “objeto bueno” se mantuvo lejos del “objeto malo”. Aunque tanto el nombre y logotipo *Daimler-Chrysler* como la presidencia inicialmente equivalente de los dos CEOs, uno de Daimler-Benz y el otro de Chrysler, debían simbolizar que la fusión era un “matrimonio hecho en el cielo”, las estructuras gerenciales y de producción de las dos corporaciones seguían siendo predominantemente paralelas y divididas, hasta el desastroso fin de la fusión en 2007.

La corporación Chrysler había sido elegida por Daimler-Benz como un “objeto bueno” para una fusión, en gran parte porque era la empresa más rentable del mundo productor de automóviles a mediados de la década de 1990 (Finkelstein 2002, p. 1). También prometía considerables ahorros gracias a la sinergia resultante de la fusión, así como una mayor participación del mercado estadounidense de los coches de lujo Daimler-Benz. Sin embargo, desde el comienzo de la fusión la corporación alemana dejó muy en claro el hecho de que ella era lejos la empresa dominante en esta asociación. Esto se hizo evidente, por ejemplo, en que la ex Daimler-Benz AG era accionista mayoritario de Daimler-Chrysler, y que la sede legal de la nueva corporación, fundada como una sociedad anónima según las leyes alemanas, estaba ubicada en Stuttgart, Alemania (Grässlin, 2000; Vlastic y Stertz, 2000; Waller, 2001).

A medida que la fusión prevista iba transformándose cada vez más de un “matrimonio hecho en el cielo” a un “infierno en la tierra”, más se veían envueltas ambas organizaciones en una colusión de mutuo desprecio inconsciente y considerándose la una a la otra como “objetos malos” (cf. Sievers 1994, 74-82; Pelzer 2005). Ambas partes tuvieron que defenderse de su introyección inconsciente de ser el “objeto malo” del otro y las ansiedades persecutorias y aniquiladoras causadas por su propia identificación proyectiva de ser realmente el “objeto malo”. Gradualmente, la fusión prevista resultó en el sometimiento de Chrysler como el socio menos influyente. Los dos CEOs, Jürgen Schrempp (Daimler) y Robert Eaton (Chrysler) operaban desde oficinas centrales separadas y no podían o no querían cooperar. Había diferencias culturales insalvables que dividían a los equipos gerenciales estadounidenses y alemanes, así como a las fuerzas de trabajo alemanas y estadounidenses. En tanto Daimler-Benz era sinónimo de alta calidad, lujo

y seguridad, el objetivo de Chrysler era obtener un alto volumen de ventas, sin preocuparse demasiado por la innovación. La querrela colusoria condujo a irregularidades mutuas, acusaciones, ignorancia de las reglas, incumplimiento de acuerdos y disminución en la comunicación y a la ineficiencia. Como consecuencia, las ganancias de Daimler-Chrysler cayeron un 78% durante los dos primeros años; una reducción de la fuerza laboral y el cierre de plantas parecía inevitable, y varios altos ejecutivos de ambos lados, ya sea renunciaron o los hicieron renunciar.

El intento de toma de control por parte de Daimler-Benz se mantuvo, en términos generales, como un “conocimiento no pensado” (Bollas, 1987) durante los dos primeros años de la fusión, es decir, “algo” que todo el mundo “sabe” en cierta medida, pero que no puede ser puesto en palabras y pensado públicamente. A la larga se hizo público en octubre de 2000, con la publicación de una entrevista realizada por el *Financial Times* a Jürgen Schrempp, ex CEO de Daimler-Benz, iniciador de la fusión y actual co-CEO de DaimlerChrysler. En la entrevista, hizo evidente que el pacto con Chrysler no iba, de hecho, a ser nunca una fusión; por el contrario, su incorporación fue, desde el principio, diseñada para convertir a Chrysler en una división de la corporación alemana. Como Schrempp afirmó: “por razones psicológicas, tuvimos que dar un rodeo. De lo contrario, no habríamos podido hacer negocios con Chrysler” (Preuß, 2000). “La declaración relativa a una Fusión de Iguales era necesaria para obtener el apoyo de los trabajadores de Chrysler y del público estadounidense, pero nunca fue una realidad” (Handelsblatt, citado en Finkelstein, 2002, p. 6).

Se hizo evidente que lo que se había encubierto era una toma de control hostil. Esta fue una revelación aplastante para Chrysler y una aparente traición a sus empleados, al Sindicato y a los accionistas, así como al público estadounidense. En una columna en el *Detroit News*, la toma de control se comparó con la invasión de Hitler de “Sudetenland” en marzo de 1939 (Vlasic y Stertz 2000, p. 323). Esta admisión provocó enorme agresión, ira, revuelta y regresión entre los empleados de Chrysler y fue determinante en la división entre los dos socios. También impulsó a Kirk Kerkorian, el estadounidense multimillonario y mayor accionista individual de Daimler-Chrysler, a acusar a Schrempp, algunos de los ejecutivos alemanes y el Presidente del Consejo de Administración del Deutsche Bank, de engaño y traición. A su demanda contra ellos por la suma de 22 billones de dólares se unieron otros accionistas y finalmente terminó en una liquidación de 300 millones de dólares. Considerando que las acciones de Daimler-Benz habían aumentado en un 12% tras el anuncio de la fusión en 1998, la disminución en la demanda condujo a una disminución tal del valor de las

acciones de la nueva corporación como no había sucedido en por lo menos los últimos diez años.

Tan sólo pocas semanas después que la intención original de Daimler-Benz saliera a la luz pública, Schrempp, quien pasó a ser el único CEO –ya que Robert Eaton renunció en enero de 2000–, emprendió una gran reestructuración de DaimlerChrysler. Despidió a James Holden, quien había sido nombrado por Eaton como su sucesor, reemplazándolo con Dieter Zetsche, un antiguo gerente de Daimler-Benz. De ahí en adelante en el Directorio de Chrysler había sólo dos de los antiguos directivos de la estadounidense Chrysler. Para ese entonces, Schrempp había logrado un paso significativo en hacer realidad su visión de una “*Welt AG*” (*Sociedad Anónima Mundial –expresión alemana oficial para indicar lo que se pretendía con la fusión Daimler-Chrysler*) es decir, ser la empresa productora de autos y camiones líder a nivel mundial.

Mi supuesto de que la fusión Daimler-Chrysler fue una incorporación destructiva impulsada por la codicia, se vio apoyada por el hecho de que a pesar del desafío increíble de incorporar a Chrysler, Schrempp, en su papel de CEO de Daimler-Chrysler AG, continuó agregando otras compañías automotrices a la empresa. Aparentemente, el estado mental psicótico pre-valetante en la nueva compañía impidió que Schrempp pensara en nada más que dejarse llevar por la dinámica de la codicia corporativa. Dado que en el intertanto la compañía combinada de Daimler-Chrysler alcanzaba una capitalización de mercado menor que la anterior Daimler-Benz, parece que su estrategia fue impulsada aún más por la ansiedad de convertirse pronto en un candidato para una toma de control hostil por parte de Ford o Toyota

Ya medio año antes de la confirmación oficial de la toma de control prevista de Chrysler en noviembre de 2000, Schrempp compró una mayoría controladora de acciones de Mitsubishi Motor Corporation (MMC). Después que las negociaciones respecto de una fusión con Nissan fallaron, Schrempp también invirtió en la Hyundai Motor Co. y comenzaron una nueva cooperación en 2001. Aunque ambas asociaciones fueron planeadas como empresas a largo plazo, ninguna duró mucho tiempo. Daimler-Chrysler terminó la alianza MMC después de 69 meses, lo que resultó ser muy costoso para los accionistas de ambas empresas. La cooperación con Hyundai llegó a un temprano final en 2004; luego que el socio incorporado se había convertido en otro “objeto malo”, Daimler-Chrysler liquidó su interés y vendió su participación. Estas dos fusiones fallidas y la emergente con Chrysler disminuyó dramáticamente el apoyo de la Junta Supervisora de Daimler-Chrysler al más ambicioso, si no megalómano, esfuerzo de Schrempp: *Welt AG*. Aunque Schrempp había sido nombrado como el

tercer CEO más admirado por el *Financial Times* en 1998 (Vlasic y Stertz 2000, p. 271), a consecuencia de sus continuos fracasos subsiguientes, su carrera llegó a un repentino final cuando DaimlerChrysler AG rescindió su contrato en 2006. También se dejó de lado su idea de un *Welt AG*.

Uno podría entender esta trágica historia de la incorporación destructiva de Chrysler al *Welt AG* no sólo como la conversión del socio estadounidense en un “objeto malo” sino también como la destrucción del “objeto bueno”, es decir, de la recién fundada compañía. La incorporación destructiva de Chrysler aparentemente había hecho surgir el hambre por más “objetos buenos” y fomentado la codicia de Daimler-Chrysler. En cuanto a que la previsible pérdida de Chrysler no podía ser reconocida ni lamentada, bien puede haber nutrido el deseo de incorporar Mitsubishi y Hyundai posteriormente a la Daimler-Chrysler AG como el próximo “objeto bueno” o, más bien, “objeto malo por venir”. Aparentemente, los intentos de Schrempp de construir el *Welt AG* a través de fusiones y de tomas de control más o menos ocultas –especialmente la de Chrysler– no sólo fueron impulsados por la codicia capitalista, sino que la codicia también sirvió inconscientemente como defensa maníaca frente a las complejas e incognoscibles demandas de mercados cada vez más globalizadores. Pareciera que en lugar de reducir la ansiedad provocada por el que los competidores tomen el control y aniquilen, la serie de fusiones fallidas iniciadas por Schrempp de hecho aumentó la probabilidad de un final desastroso. Lo que la fusión inicial Daimler-Chrysler sugiere también, es que si el objeto incorporado no puede satisfacer las necesidades de la empresa que la está incorporando, debe ser destruida, o bien –en un sentido literal o metafórico– asesinada (véase de Gooijer 2009, 2012).

Mientras Schrempp, primero como CEO de Daimler-Benz, y luego como co-CEO, y finalmente como CEO de DaimlerChrysler, tuvo un impacto penetrante sobre estas fusiones, así como en hacer realidad el sueño de la *Welt AG*, parece inadecuado suponer que estas empresas estaban impulsadas principalmente, si no exclusivamente, por codicia personal. De hecho, según una encuesta realizada entre los ejecutivos de Daimler-Chrysler en el año 2000, una gran mayoría había apoyado el plan de Schrempp (Balzer, Hirn y Scholtys 2000, p. 80). Además, Zetsche, sucesor de Schrempp como CEO de Daimler AG, siguió buscando otras alianzas y comenzó una nueva cooperación con Renault-Nissan poco después del término de la anterior fusión fallida. Esto sugiere que Daimler AG, como muchas otras, es, desde una perspectiva sistémica, alimentada por la codicia capitalista en su intento de superar la impotencia desesperada alimentada por las demandas ampliamente indefinibles de la globalización.

Todos los intentos por incorporar a un competidor fueron diseñados para que Daimler-Chrysler diera un paso decisivo más hacia su objetivo de *Welt AG* y para llenar el vacío entre su realidad actual y la visión para el futuro. Este vacío, sin embargo, fue inevitablemente reconfirmado, escalando cada vez que una fusión o adquisición finalmente fracasaba, debido a la destructividad inconscientemente inherente a tal incorporación. Parece ser que a medida que la codicia corporativa daba mayor impulso al círculo vicioso de incorporar cada vez más, también aumentó más la pérdida y el vacío. Atrapados en este ciclo inevitable de la codicia, es decir, mientras más se tiene más se quiere, Schrempp y la alta gerencia alemana fueron incapaces de reconocer la destructividad de estas fusiones y tomas de control y las pérdidas que seguirían a sus fracasos. Parece que la gerencia de Daimler-Chrysler –su parte alemana en particular– estaba dedicada, si no obsesionada, por un “management por codicia”; una codicia que, al igual que otras dinámicas psicóticas en las organizaciones, a menudo estaba oculta tras la apariencia de “pseudo normalidad” (McDougall 1974, p. 444), la presión de los mercados globales inseguros y la necesidad de crecimiento para poder sobrevivir a futuro.

Competición como guerra

Como he elaborado en otra parte (Sievers, 2000), la competición a menudo es como la guerra. El uso común de la metáfora de guerra en el mundo de los negocios puede ser interpretado, desde una perspectiva socio-analítica, como un eufemismo que sirve para oscurecer la experiencia real –y las fantasías inconscientes– respecto de la brutalidad con que efectivamente se lucha a muerte en la competición económica. Dado que las corporaciones son incapaces de reconocer su propia destructividad o las de los competidores, no les queda otra opción que perpetuar esa destrucción mediante guerras sin fin contra los enemigos que ellas mismas crean y mantienen. Así, confirman que la codicia ha sido siempre un motivo significativo para la guerra (Mentzos, 2002, p. 193).

En mi intento por entender mejor la dinámica psicótica inherente a la guerra dentro de este contexto, considero que *El psicoanálisis de la guerra* del psicoanalista italiano Franco Fornari (1966/1975) es de mucha utilidad. Basado en el supuesto de que la dimensión psicótica de la vida grupal encuentra su más glamorosa realización en el fenómeno de la guerra, Fornari enfatiza la inhabilidad para hacer duelo, esto es, la elaboración paranoide del duelo, cuya dinámica crítica (o factor) de guerra corresponde a una organi-

zación social de tipo psicótico. Mientras el modo no psicótico de abordar el duelo está basado en la capacidad para soportar el dolor y sufrimiento y es concomitante con una cierta confianza en que finalmente serán superados (ibíd., p. 224), la elaboración paranoide del duelo está basada en los propios sentimientos de alienación y culpa, los cuales son proyectados en el enemigo. Contrario a la noción dominante que la guerra es una expresión de odio, Fornari sugiere la visión paradójica que “la guerra... parece ser una locura de amor más que una locura de odio” (ibíd., p. 261). En lugar de reconocer la pérdida y destrucción del “objeto amado” y el sentimiento de culpa concomitante, la elaboración paranoide del duelo, típico de la guerra, pone la responsabilidad por las pérdidas y la culpa en el enemigo, a quien se ve como causante de la guerra. La derrota del enemigo es evidencia perdurable de su culpa, y su aniquilamiento es racionalizado como una justa retribución por sus crímenes.

Corrupción

En la conceptualización de la corrupción desde una perspectiva socioanalítica, sigo el pensamiento de Jane Chapman (2003), quien sostiene que la corrupción emerge como resultado del “odio a la tarea”. Un fenómeno de la corrupción, que ella establece como “corrupción por simulación”, parece predominar en el mundo financiero y es particularmente ejemplificado en la actual crisis financiera. La corrupción por simulación ocurre

... cuando el sistema o individuo adopta la apariencia de compromiso con la tarea precisamente para evitar dicho compromiso... La corrupción deriva del intento destructivo: no sólo se mata realmente la tarea y se dedican las energías del sistema a aparentar que se están ejecutando las tareas, sino que los valores asociados son corrompidos, a la vez que el poder se vuelve abusivo (ibíd., pp. 46-47).

Los bancos comerciales y las agencias clasificadoras de riesgo son ejemplos selectos de corrupción por simulación. Durante la reciente burbuja y los subsecuentes estallidos, los bancos sustituyeron extensamente la búsqueda de utilidades por la que había sido su tarea tradicional, vale decir, servir como intermediarios para sus clientes (cf. Acharya y Richardson, 2009, p. 197; Stiglitz, 2011, p. 28). En vez de obtener una ganancia relativamente “modesta” por el servicio prestado a las necesidades monetarias/financieras de sus clientes, los bancos comenzaron a jugar en el casino internacional

de las finanzas y vendieron todo tipo de derivados contruidos a base de activos tóxicos, usando las utilidades para mejorar sus resultados económicos.

Hay también amplia evidencia que las agencias clasificadoras de riesgo de los Estados Unidos, las cuales no son entes independientes, sino que son pagadas por sus clientes, sustituyeron sus tareas primarias de proveer pericia confiable sobre la valoración crediticia de instituciones financieras y de sus productos, por el obtener sus propias utilidades (Acharya y Robinson, 2009, p. 196). En la medida que los bancos y las agencias estaban impulsadas principalmente por obtener las mayores utilidades que les fuera posible, no sólo destruyeron sus tareas originales sino que también traicionaron a sus clientes –y en último término a sí mismos.

La maximización de utilidades, con su inherente codicia y soberbia, es también estimulada y mantenida dentro de las corporaciones, por ejemplo, por medio de la corrupción por simulación, es decir, las empresas fingían ofrecer atractivos empleos, por el sólo hecho de obtener utilidades, con lo cual se contribuía a la riqueza de las naciones, si no al de toda la humanidad. Mediante esa simulación, las personas que asumían sus roles estaban permanentemente traicionando sus propios valores individuales (cf. Freyd, 1996), al afanarse por identificarse con sus organizaciones. Sin embargo, en la medida en que la codicia corporativa por utilidades no permite otro significado que la acumulación constante de una cantidad “monetaria”, la persona en rol, al adaptarse a la “tarea primaria simulada”, está permanentemente forzada a negar sus propias pérdidas y la experiencia de privación, de daño y de subversión (cf. Rowland, 2005, p. 130) que derivan de ellas. Los empleados también son libres de actuar con astucia, de involucrarse en “la totalidad de esfuerzos, anteriores y posteriores, de mentir, engañar, robar, distorsionar y confundir” (Williamson, 1994, p. 198; Wang y Murnighan, 2009).

La maximización de utilidades puede ser, y usualmente lo es, la razón última de la existencia de una corporación. Al parecer, cualquier noción de corrupción, responsabilidad o codicia es obsoleta en tanto sirva a ese propósito, aun si causa perjuicios extensivos e irreparables a otros. Como la maximización de utilidad es, en principio, infinita, abre posibilidades para un futuro sin límites y proporciona la ilusión de infinitud y de inmortalidad. Como Georg Simmel (1900/2004, p. 245), filósofo y sociólogo alemán, enfatiza, esa infinitud es la ilusión que da la codicia (por ejemplo, la codicia de dinero).

En el capitalismo contemporáneo, la codicia es considerada como un objeto tanto por la reificación (Wang y Murnighan, 2009) como por la

deificación; en el caso de la reificación, con frecuencia en el discurso público se afirma que la codicia es una *cosa* buena. En una economía en la cual la mano invisible de Adam Smith ha perdido todo relacionamiento con Dios, la corporación vista como la “última personificación todopoderosa”, es en gran parte deificada. La codicia substituye a la gracia divina. El corolario de esto, sin embargo, como Rowland (2005, p. 172) lo indica, es que mientras la acumulación de riqueza en la teología y ética calvinista protestante, en particular, podría “ser una señal de que uno está destinado al cielo”, la irrestricta búsqueda de riqueza en las corporaciones contemporáneas sólo puede perversamente lograr “el cielo en la tierra”, donde no existe significado alguno del infinito después de la muerte. Todo lo que cuenta es el destino del hombre sólo como un “hacedor de dinero” y/o un consumidor.

En la medida que la codicia, a través de la maximización de las utilidades, se vuelve excesiva y frenética, la empresa tiende a objetivar sus mundos tanto externos como internos –a sus pensamientos y a sus empleados– en objetos reificados. Los individuos se convierten en cosas (y commodities), y la codicia hace que cualquier responsabilidad social y preocupación por los valores sociales se haga obsoleto. El proceso por el cual los individuos, tanto en la corporación como en su ambiente, son despojados de su humanidad, puede ser visto como escisión. En oposición a la deificación de la corporación y su personificación, esto puede ser entendido como demonización, no sólo en el sentido literal de separar dividir o fragmentar, sino también demonización de la mortalidad y de la muerte, lo que coincide con la división fundamental entre la vida y la muerte en la sociedad occidental (Sievers, 1990, 1994). Mientras la corporación, a través de su deificación, representa la inmortalidad divina, la demonización de la persona “real” puede ser vista como que produce zombis “no-mortales”. La expresión de un estado mental perverso en el sentido descrito por Susan Long (2008, p. 34) subyace tanto a la inmortalidad de la corporación como a la no-mortalidad de los individuos: Es (entre otras)

... no sólo una desviación de la moralidad normal. Tiene que ver con el placer individual a expensas de un bien más general. Refleja un estado de narcisismo primario... Este puede florecer donde las relaciones instrumentales tienen dominancia en la sociedad... porque lo instrumental ignora el asunto más extremo del abuso.

Como toda codicia, la codicia corporativa perversa “implica un tipo de interés en sí mismo que descuida los derechos e intereses de los otros (a menos que se pueda obtener alguna utilidad por considerarlos)” (Wight, 2005).

¿Más allá de la codicia capitalista?

Mi investigación sobre codicia capitalista me ha hecho muy consciente de su enorme impacto destructivo sobre la industria de servicios financieros, sobre nuestra economía en general, y sobre el futuro de la democracia. Este insight me ha llevado gradualmente a tener serias dudas, si no desesperanza, respecto de cómo el vacío interno que sólo la codicia puede llenar, pueda ser reconocido alguna vez y manejado de modo diferente –tanto individual como colectivamente. O, dicho de otra manera, ¿cómo puede la dinámica psicótica inherente al capitalismo contemporáneo y a nuestros mundos internos y externos, hallar un equilibrio con un estado más depresivo y basado en la realidad? Aunque puedo haber ejemplificado hasta cierto punto cómo la codicia “compensa el vacío y la falta de sentido que promete una sociedad orientada al mercado” (Nikelly, 2006, p. 68), no está claro (al menos para mí) dónde y cómo proceder con ese insight.

De qué manera la codicia capitalista pudiera ser alguna vez menos determinante, parece ser una pregunta superflua, si no carente de sentido, al enfrentarlas muchas “respuestas no respondidas” y de las ilusiones y desilusiones que consideran que la “codicia es buena” y que es un prerrequisito indispensable del capitalismo contemporáneo. Esta pregunta es afín con la interrogante de cómo el estado-mental-perverso (Long, 2008) o de guerra (Sievers, 2000) en la economía y en la sociedad podrían ser alterados. A primera vista, parece ser que la codicia, la perversión y la guerra son sumamente resistentes a regenerarse, en el sentido de “transformación, de construir sobre el pasado, recuperar lo que es importante, de evolucionar y apoyar a la próxima generación” (ISPSO, 2011).

Mientras que renunciar a la riqueza y adoptar el ascetismo pueden ofrecer la única oportunidad para dominar la codicia (Safranski, 2010, p. 173), uno se queda pensando de cómo esto podría llevarse a la acción. En nuestra cultura, todavía no está permitido abandonar la prosperidad. Por el contrario, tenemos que enfrentar la pregunta subyacente de cómo podemos mantener el pensamiento bajo condiciones de insuficiente conocimiento, en un mundo que se ha vuelto loco de codicia.

Bion puede abrir perspectivas pioneras adicionales con su noción de capacidad negativa, un concepto que tomó del poeta romántico inglés John Keats (1795-1821). Una capacidad negativa “es cuando un hombre es capaz de ser en incertidumbres, misterios, dudas, sin el irritante intento de ir tras los hechos y la razón” (Keats citado en Bion, 1970, p. 215). En vez de considerar la falta de conocimiento y la experiencia de frustración como un

“vicio” o una falla, Bion nos recuerda que la capacidad para no-saber y la tolerancia a la frustración son realmente una virtud; tiene un impacto crítico en el desarrollo del pensamiento y en la habilidad para pensar; “permite a la psiquis desarrollar pensamientos como un instrumento por medio del cual la frustración que es tolerada se hace más llevadera” (Bion, 1962/1967, p. 112). La tolerancia no sólo permite al individuo pensar “normalmente”; también desarrolla “la capacidad social del individuo” y ayuda a resolver los conflictos entre narcisismo y social-ismo (ibíd., p. 118; cf. Lawrence, 2003). En lugar de negar la realidad, como en el pensamiento psicótico, la tolerancia a la frustración es fundamental y decisiva para la adaptación a la realidad (Klein, 1975, pp. 11-12).

En el presente contexto, la capacidad negativa de Bion nos lleva a la pregunta si nosotros estamos preparados, individual y socialmente, y en qué medida, para verdaderamente reconocer el alto grado de codicia capitalista que nos rodea y que nos hace sus cómplices, sus beneficiarios y/o sus víctimas. Tal conocimiento, sin embargo, requeriría de parte nuestra enfrentar el no-saber y la desesperanza en la realización y el entendimiento del impacto destructivo en general que la codicia capitalista tiene realmente en nuestras vidas y en la creciente distancia entre los ricos y los pobres, tanto en las sociedades occidentales como en el mundo en general. Realmente tendríamos que vivir esa experiencia y tolerarla como una “frustración” para poder “desarrollar el pensamiento como un medio mediante el cual la frustración que es tolerada sea en sí misma más tolerable” (Bion, 1962/1967, p. 112).

Permitirnos experimentar la frustración en concomitancia con el grado y repercusión de la codicia capitalista aparece, sin embargo, como un desafío hercúleo, en tanto que la codicia en general y la codicia capitalista en particular están en general desconectadas de la experiencia emocional de la vergüenza, del remordimiento, y/o de la culpa. Lo que Winnicott (1936/1984, p. 33) señala para el individuo parece ser igualmente cierto para el nivel más amplio de la sociedad contemporánea y de la economía, esto es, que “la codicia implica... algo tan primitivo que no podría aparecer en la conducta humana excepto en forma disfrazada”. El constante intento del mundo de los negocios por idealizar perversamente la codicia y propagarla como una virtud, bien puede ser el disfraz más apropiado para desconocer lo primitivo.

El punto hasta el cual la destructividad agresiva inherente a la codicia no pueda ser reconocida ni llorada resulta evidente, por ejemplo, en el actual resurgimiento del concepto de “destrucción creativa” de Joseph Shumpeter. Shumpeter considera la creación destructiva como el núcleo del capitalismo y como una dinámica potencialmente creativa, en cuanto permite que algo

nuevo, y posiblemente más válido, crezca de lo que murió (o fue matado). Esta legitimización parece estar basada en general en un relacionamiento perverso entre creatividad y destrucción. Alimentada por la codicia y por su dinámica psíquica implícita, no se escatima esfuerzo alguno para despejar los obstáculos para un mayor crecimiento económico, sin ninguna conciencia, preocupación, o responsabilidad por los “tristes restos” dejados atrás. Esta noción desfigurada de destrucción creativa es vista en general como el beneficioso capital de una economía de libre mercado en la convicción “que para que una economía prospere mucha gente tiene que sufrir” (Mitt Romney, ex candidato republicano a la presidencia de USA, citado en Hujer, 2012, p. 91).

Aparentemente, hay una disposición defensiva de resistirse a percibir la codicia como una dinámica sistémica. En cambio, es concebida principalmente como un simple rasgo de personalidad. Aunque difícilmente uno se puede imaginar una sociedad y economía sin codicia capitalista, me parece que no tenemos otra opción que el hacernos más conscientes y más preocupados por su enorme destructividad. Las defensas sociales a menudo tienen una función positiva para la sobrevivencia de las organizaciones y de la sociedad. Sin embargo, al parecer, la codicia capitalista y la resistencia a entenderla corresponden a defensas sociales disfuncionales, que suprimen la conciencia y la experiencia de la angustia y el daño real y dificultades o privaciones que dejan a su paso.

Las protestas actuales en contra de la codicia y corrupción llevadas a cabo por el movimiento de resistencia “Occupy Wall Street”, si bien es tal vez algo ingenuo, bien puede ser “un elocuente vacío” (Zizek, 2011) o “the writing is on the wall” (giro idiomático que implica “inminentemente predestinado al fracaso”; un Menetekel para las... crisis que sacuden nuestro sistema” (Zizek, 2011a). Sin embargo, tanto en el movimiento “Occupy Wall Street” como en general, hay una gran falta de iniciativas políticas eficaces, por no hablar de estrategias para el logro de una economía menos codiciosa. Quizás la noción del filósofo francés Jacques Derrida (2001, p. 73) “que sólo lo imposible *tiene una probabilidad de ocurrir*” captura bien la única esperanza para disminuir la predominancia de la codicia capitalista contemporánea. En tanto el argumento de Derrida está basado en una revitalización de la “universidad imposible”, la universidad sin condiciones y “*su fe en la verdad*” (ibíd., p. 10), a fin de volver a lo que una universidad “siempre se suponía que era... o... que continuamente... tenía derecho a ser” (ibíd., p. 33), conceptualizando a la “empresa y corporación imposible, o economía sin condición” sería, sin embargo, mucho más difícil, porque la esfera de la economía y de las finanzas está inconmoviblemente basada

en una fe en el *dinero* –cuyo uso, desde tiempos inmemoriales, ha sido principalmente para su acumulación.

Espero que mi intento por mostrar la codicia capitalista como fenómeno social nos haga más consciente que ella no puede satisfacer el “hambre de sentido”. Difundir la “búsqueda de la codicia capitalista” no es una solución para los actuales y futuros problemas del mundo, sino más bien es desastroso (Goeudevert, 2008) tanto a nivel macro del capitalismo global como para las actuales y futuras generaciones.

Referencias bibliográficas

- Acharya, V. y Richardson, M. (2009). Causes of the financial crisis. *Critical Review*, 21 (2), 195-210.
- Bain & Company. (2004). New Bain & Company Book - Mastering the Merger - Answers Why Companies Must Do Deals Despite 70% Failure Rate'. Consultado el 5 de octubre de 2011: <http://www.bain.com/about/press/press-releases/new-bain--company-book--mastering-the-merger-.aspx>.
- Akhtar, S. (2009). *Comprehensive Dictionary of Psychoanalysis*. London: Karnac.
- Auchter, T. y Strauss, L. (1999). *Kleines Wörterbuch der Psychoanalyse*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Bain, A. (1999). On socio-analysis. *Socio-Analysis* 1(1): 1-17.
- Balzer, A., Hirn, W. y Scholtys, F. (2000). Marathon-Mann. *Manager Magazin* 12, 64-83.
- Bion, W. (1962/1967). A theory of thinking. *International Journal of Psycho-Analysis* 43: 306-310.
- Bion, W.R. (1970). *Attention and interpretation*. London: Tavistock Publications.
- Bollas, C (1987). *The Shadow of the Object. Psychoanalysis of the unthought known*. New York: Columbia University Press.
- Chapman, J. (2003). Hatred and the corruption of task. *Organisational and Social Dynamics*, 3(1): 40-60.
- De Gooijer, J. (2009). *The Murder in Merger. A systems psychodynamic exploration of a corporate merger*. London: Karnac.
- De Gooijer, J. (2012). Murderous mergers. En H. Brunning (ed.), *Psychoanalytic Reflections on a Changing World* (pp. 3-25). London: Karnac.
- Derrida, J. (2001). *Die unbedingte Universität*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Dumon, M. (2008). Biggest Merger and Acquisition Disasters. *Investopedia*. Consultado el día 3 noviembre de 2011: <http://www.investopedia.com/articles/financial-theory/08/merger-acquisition-disasters.asp#axzz1kYOHE9lO> (1/26/2012).
- Finkelstein, S. (2002). The Daimler-Chrysler merger. *Tuck School of Business at Dartmouth*. Consultado el 1 de diciembre de 2011: <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pdf/2002-1-0071.pdf> (1/12/2012).

- Fiore, K. (2010). 'APsaA: Financial meltdown more than a case of greed. *MedPage Today*. Consultado el 18 de enero de 2011: <http://www.medpagetoday.com/MeetingCoverage/APsaA/18006> (2/11/2010).
- Fornari, F. (1966/1975). *The Psychoanalysis of War*. Bloomington and London: Indiana University Press.
- Freud, S. (1917a). *A difficulty in the path of psycho-analysis*. SE vol. 17. London: Hogarth Press.
- Freyd, J. (1996). *Betrayal Trauma. The logic of forgetting childhood abuse*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Godwin, R. (1991). Wilfred Bion and David Bohm: Toward a quantum metapsychology. *Psychoanalysis and Contemporary Thought* 14, 635-654.
- Goedevert, D. (2008). *Das Seerosen-Prinzip. Wie uns die Gier ruiniert*. Köln: DuMont.
- Grässlin, J. (2000). *Jürgen Schrempp and the Making of an Auto Dynasty. The story of the man behind DaimlerChrysler*. New York: McGraw-Hill.
- Hansen, L. y Movahedi, S. (2010). Wall Street scandals: The myth of individual greed. *Sociological Forum*, 25: 367-374.
- Hinshelwood, R. (1989). *A Dictionary of Kleinian Thought*. London: Free Association Books.
- Hinshelwood, R. (2005). Paranoid-schizoid position. *International Dictionary of Psychoanalysis*. Consultado el día 7 de septiembre de 2010: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-3435301049.html>
- Hirschhorn, L. (2012). The financial crisis: Exploring the dynamics of imagination and authority in a post-industrial world. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 292-305). London: Routledge.
- Hoggett, P. (2010). Perverse social structures. *Journal of Psycho-Social Studies* 4(1), 1-8.
- Hujer, M. (2012). Der Ein-Prozent-Kandidat. *Der Spiegel* 4, 91-92.
- ISPSO (2011). Annual-Meeting-brochure. Consultado el día 29 de enero de 2011: <http://www.ispso2011.org/about>.
- Kirsner, D. (1990). Illusion and the stock market crash. Some psychoanalytic aspects. *Free Associations* 19, 31-58.
- Kirsner, D. (2012). Trust and the global financial crisis. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 278-291). London: Routledge.
- Klein, M. (1931/1975). A contribution to the theory of intellectual inhibition. En *Love, Guilt and Reparation and Other Works – 1921-1945* (pp. 236-247). New York: Free Press.
- Klein, M. (1937/1975). Love, guilt and reparation. En *Love, Guilt and Reparation and Other Works – 1921-1945* (pp. 306-343). New York: Free Press.
- Klein, M. (1946/1952). Notes on some schizoid mechanisms. *International Journal of Psycho-Analysis* 27, 99-110.

- Klein, M. (1957). Envy and gratitude. En *Envy and Gratitude and Other Works – 1946-1963* (pp. 176-235). New York: Free Press.
- Klein, M. (1975). *The Psycho-analysis of Children*. London: Hogarth Press y Institute of Psycho-Analysis.
- Lawrence, W. (1998). Unconscious social pressures on leaders. En E. Klein, F. Gabelnick y P. Herr (eds.), *The Psychodynamics of Leadership* (pp. 53-75). Madison CT: Psychosocial Press.
- Lawrence, W. (2000). Thinking refracted. En *Tongued with Fire. Groups in experience* (pp. 1-30). London: Karnac.
- Lawrence, W. (2003). Narcissism v. social-ism governing thinking in social systems. En R. Lipgar y M. Pines (eds.), *Building on Bion: Roots, origins and context of Bion's contributions to theory and practice* (pp. 204-222). London: Jessica Kingsley.
- Levine, D. (2000). The attachment of greed to self-interest. *Psychoanalytic Studies* 2(2), 131-140.
- Levine, D. (2010). *Object Relation, Work and the Self*. London: Routledge.
- Long, S. (2008). *The Perverse Organisation and its Deadly Sins*. London: Karnac.
- Long, S. (2012). Greed. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 29-42). London: Routledge.
- McDougall, J. (1974). The psychosoma and the psychoanalytic process. *International Review of Psychoanalysis*, 1, 437-459.
- Mentzos, S. (2002). *Der Krieg und seine psychosozialen Funktionen*. 2. edit., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Morante, F. (2010). Omnipotence, retreat from reality and finance: Psychoanalytic reflections on the 2008 financial crisis. *International Journal of Psycho-analysis* 7, 4-21.
- Morgan-Jones, R. (2012). The attempted murder of money and time: Addressing the global systemic banking crisis. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 74-87). London: Routledge.
- Nikelly, A. (2006). The pathogenesis of greed: Causes and consequences. *International Journal of Applied Psychoanalytic Studies* 3(1), 65-78.
- Pelzer, P. (2005). Contempt and organization: Present in practice –ignored by research? *Organization Studies* 26(8), 1217-1227.
- Preuß, S. (2000). Von der Fusion unter Gleichen zur Übernahme. *Frankfurter Allgemeine Zeitung* November 29, No. 278: 21.
- Rowland, W. (2005). *Greed, Inc.: Why corporations rule our world and how we let it happen*. Toronto: T. Allen Publishers.
- Rycroft, C. (1995). *A Critical Dictionary of Psychoanalysis*. Harmondsworth: Penguin.
- Safranski, R. (2010). Die Zähmung des Menschen. Der Philosoph Arthur Schopenhauer ist hilfreich –auch 150 Jahre nach seinem Tod. *Der Spiegel*, 18, 171-173.
- Schumpeter, J. (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: George Allen & Unwin.

- Sédat, J. (2005). Torok, Maria (1925-1998). *International Dictionary of Psychoanalysis*. Consultado el día 1 de abril de 2011: <http://www.enotes.com/maria-torok-reference/maria-torok>.
- Shiller, R. J. (2000). *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Sievers, B. (1990). The diabolization of death. Some thoughts on the obsolescence of mortality in organization theory and practice. En J. Hassard y D. Pym (eds.), *The Theory and Philosophy of Organizations. Critical issues and new perspectives* (pp. 125-136). London: Routledge.
- Sievers, B. (1994). *Work, Death, and Life Itself. Essays on management and organization*. Berlin: de Gruyter.
- Sievers, B. (1999). Psychotic organization as a metaphoric frame for the socio-analysis of organizational and inter-organizational dynamics. *Administration & Society* 31(5), 588-615.
- Sievers, B. (2000). Competition as war: Towards a socio-analysis of war in and among corporations. *Socio-Analysis* 2(1), 1-27.
- Sievers, B. (2006). Psychotic organization: a socio-analytic perspective. *Ephemera* 6(2), 104-120.
- Sievers, B. (2012). Towards a socio-analysis of the current financial crisis. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 91-104). London: Routledge.
- Sievers, B. y Long, S. (2012). Introduction. En S. Long y B. Sievers (eds.), *Towards a Socio-analysis of Money, Finance and Capitalism. Beneath the surface of the financial industry* (pp. 1-15). London: Routledge.
- Simmel, G. (1900/2004). *The Philosophy of Money*. Third enlarged edition, D. Frisby (ed.). London y New York: Routledge.
- Spillius, E., Milton, J., Garvey, P., Couve, C. y Steiner, D. (2011). *The New Dictionary of Kleinian Thought*. London: Routledge.
- Stein, M. (2011). A culture of mania: A psychoanalytic view of the incubation of the 2008 credit crisis. *Organization* 18, 173-186.
- Stiglitz, J. (2010). *Freefall. America, free markets, and the sinking of the world*. New York: W.W. Norton & Co.
- Stiglitz, J. (2011). The failure of macroeconomics in America. *China & World Economy* 19(5), 17-30.
- Straub, T. (2007). *Reasons for Frequent Failure in Mergers and Acquisitions: A comprehensive analysis*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Tett, C. (2009). *Fool's Gold. How unrestrained greed corrupted a dream, shattered global markets and unleashed a catastrophe*. London: Little Brown.
- Torok, M. (1968/1994). The illness of mourning and the fantasy of the exquisite corpse. En N. Abraham y M. Torok (eds.), *The Shell and the Kernel: Renewals of psychoanalysis*. Vol. I. (pp. 107-124). Chicago, Ill.: Chicago University Press.
- Tuckett, D. (2009). Addressing the psychology of financial markets. *Economics, Discussion Paper* No. 2009-37. Disponible en: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2009-37>.
- 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. *The International Journal of Psychoanalysis* 89(2), 389-412.
- Vlasic, B. y Stertz, B. (2000). *Taken for a Ride: How Daimler-Benz drove off with Chrysler*. New York: Harper Collins,
- Wachtel, P. (2003). Full pockets, empty lives: A psychoanalytic exploration of the contemporary culture of greed. *American Journal of Psychoanalysis*, 63(2), 101-120.
- Waller, D. (2001). *Wheels on Fire: The amazing inside story of the Daimler-Chrysler merger*. London: Hodder & Stoughton.
- Wang, L. y Murnighan, J. (2009). Economics and greed. Presented at the 22nd Annual International Association of Conflict Management Conference, Kyoto, Japan, June 15-18, 2009. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=1488627>.
- Wight, J.B (2005). Adam Smith and greed. *Journal of Private Enterprise*. Consultado el día 9 de enero de 2010: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5477/is_200510/ai_n21364428/.
- Williamson, O. (1994). Transaction cost economics and organization theory. En N. Smelser y R. Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology* (pp. 77-107). Princeton: Princeton University Press.
- Winnicott, D. W. (1935/1975). The manic defence. En *Through Paediatrics to Psychoanalysis. Collected papers* (pp. 129-144). London: Hogarth.
- Winnicott, D. W. (1936/1984). Appetite and Emotional Disorder. En *Through Paediatrics to Psychoanalysis. Collected papers* (pp. 33-51). London: Karnac.
- Winnicott, D., Winnicott, C., Shepherd, R. y Davis, M. (1984). *Deprivation and Delinquency*. London: Tavistock.
- Žižek, S. (2011a). Ein Gespräch mit Daniel Cohn-Bendit und Slavoj Žižek Wir Europäer haben die Ressource der Aufklärung. *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 31.12.2011, no. 305: Z1-2.
- Žižek, S. (2011b). Occupy first. Demands come later. En [guardian.co.uk](http://www.guardian.co.uk). Consultado el día 26 de octubre de 2011: <http://www.guardian.co.uk/commentis-free/2011/oct/26/occupy-protesters-bill-clinton>.