



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Trabajo Integrador Final

**Psicoanálisis en el mundo de las Finanzas. Una relación triádica entre
sujeto, dinero e inversión**

Modalidad de presentación: Ensayo

Autor: Boffelli, Lucas

Legajo: B 5214/1

Docente responsable: Tripelli, Diego

ÍNDICE

Resumen	1
Palabras clave.....	1
Introducción.....	2
Desarrollo.....	3
Un acercamiento a las finanzas e inversiones.....	3
El dinero como valor de intercambio y su relación con el inconsciente.....	4
Mas allá de la satisfacción material: El dinero como objeto pulsional	5
El inicio del camino deseante	7
El dinero como satisfacción sustitutiva: consecuencias de la frustración y la cultura	7
Aparato psíquico y su influencia en la formación de un perfil de inversor	9
El inversor conservador: entre un superyó que devora y el miedo a la pérdida	11
El inversor moderado: entre el hedonismo y las exigencias externas	12
El inversor arriesgado: entre la impulsividad y la búsqueda de poder.....	12
La angustia y la pérdida: ¿qué se pierde?	13
Entre el éxito y el fracaso	15
Conclusiones	16
Referencias bibliográficas	18

Resumen

En el presente Trabajo Integrador Final, de modalidad ensayo, se destaca la importancia de demostrar la relación entre psicoanálisis y finanzas; considerando que el vínculo entre sujeto, dinero e inversión no se reduce exclusivamente a una cuestión económica, sino que está intrínsecamente ligado a dinámicas psíquicas complejas que se desarrollan a lo largo de la vida. Se intenta explorar cómo los aspectos de la personalidad influyen en las decisiones relacionadas con las finanzas, entendiendo al dinero como un objeto pulsional, capaz de generar asociaciones simbólicas inconscientes, y no solo como un medio de intercambio. Se busca evidenciar que su relevancia va más allá de lo material, permitiendo visibilizar cuestiones de deseo y angustia, conceptos centrales dentro del psicoanálisis freudiano. Además, se intenta resaltar cómo el desarrollo de los distintos perfiles de inversión, ya sea arriesgado, moderado o conservador, no están únicamente determinados por factores internos, sino también por elementos exógenos, destacando la influencia de lo cultural; partiendo del supuesto de que este país, al mantener una estructura educativa arraigada al modelo tradicional, tiene una deuda pendiente con respecto a la educación financiera. En este sentido, no solo se recurre a los textos freudianos, sino también a las reflexiones de algunos inversores reconocidos globalmente.

Palabras clave: psicoanálisis; finanzas; sujeto; dinero; inversión.

Introducción

El dinero juega un papel fundamental en la vida ya que es un medio necesario para satisfacer las necesidades básicas, como la alimentación, la vivienda y la salud; brindando también la posibilidad de acceder a educación, entretenimiento y experiencias que permiten disfrutar el día a día. En este sentido, tener recursos financieros puede ofrecer un mayor control sobre el entorno personal, permitiendo tomar decisiones más libres y elegir el estilo de vida que se desea llevar. Pero su importancia no se limita únicamente al sustento material, sino que un correcto manejo de las finanzas está fuertemente vinculado a la seguridad emocional y a la estabilidad psicológica. La falta de dinero puede afectar la salud mental y las relaciones interpersonales, generando conflictos y tensión.

A su vez, el dinero también influye en la percepción del éxito. Muchas veces, este último es asociado con la acumulación de riqueza. Sin embargo, la felicidad vinculada a los logros personales, no depende exclusivamente de la capacidad o posición económica, sino al bienestar integral, donde las relaciones humanas y la satisfacción con la vida que uno lleva se transforman en elementos claves.

El presente escrito parte de la premisa de que el psicoanálisis tiene algo que aportar a la relación entre *sujeto*, *dinero* e *inversión*. Sigmund Freud, padre de la corriente psicoanalítica, considera al dinero como un elemento fundamental dentro del psiquismo, capaz de generar asociaciones simbólicas inconscientes. Por lo tanto, las distintas instancias de la personalidad psíquica que al autor desarrolla (y que son producto de la educación y la cultura) se convierten en un eje fundamental a tener en cuenta, debido a su influencia en la conformación de un determinado perfil de inversor.

De esta manera y a raíz de lo descrito anteriormente, el objetivo principal será explorar la conexión entre dos categorías de análisis que poco se han relacionado hasta el momento: psicoanálisis y finanzas. Analizar, desde un posicionamiento teórico psicoanalítico, el impacto que el desarrollo de la personalidad tiene sobre la toma de decisiones financieras. Al integrar la teoría freudiana con las dinámicas de inversión, se buscará ofrecer una comprensión más amplia de los mecanismos psicológicos que subyacen a la toma de decisiones financieras en un mundo marcado por la incertidumbre y el riesgo.

Desarrollo

Un acercamiento a las finanzas e inversiones

Para lograr una aproximación al concepto de finanzas, resulta relevante tomar en cuenta la definición que surgió de una investigación realizada en el Instituto Tecnológico de Costa Rica en 2011, en la que se recogen los aportes de diversos investigadores. Según este estudio, las finanzas pueden ser entendidas como una rama de la economía que se ocupa del estudio de la obtención y el uso eficaz del dinero a lo largo del tiempo, ya sea por parte de un individuo, una empresa, una organización o incluso el Estado. Este campo, en su definición más básica y popular, también puede ser visto como el arte y la ciencia de administrar el dinero, un concepto que se ha instalado de manera predilecta en la enseñanza financiera debido a su simplicidad y aplicabilidad práctica (Serrano, Calderón, Rojas, Sandoval, Rojas, 2011).

Desde este punto de vista, la inversión puede ser considerada como el acto de destinar recursos, generalmente dinero, a la adquisición de activos con el objetivo de obtener ganancias o rentabilidad en el futuro. En Argentina, es la *Comisión Nacional de Valores* (CNV), la entidad que regula el funcionamiento del mercado de valores, buscando evitar prácticas fraudulentas y promoviendo la transparencia en la información que se ofrece a los inversores. La protección de estos últimos y la promoción de un mercado de capitales transparente son fundamentales para garantizar la estabilidad financiera y fomentar el crecimiento económico y social del país.

A partir de lo propuesto por Gustavo Tapia, docente de Ciencias Económicas de la UBA, el perfil del inversor es un concepto integral que abarca diversos aspectos de la personalidad, conocimiento del mercado, expectativas de rentabilidad, tolerancia al riesgo y necesidades o motivos que impulsan la decisión de inversión. Para determinar el perfil de un inversor, es fundamental evaluar su aversión al riesgo, su horizonte temporal y los objetivos de rentabilidad (Tapia, 2013).

Según la CNV, los inversores se agrupan en tres perfiles principales: *conservador*, *moderado* y *arriesgado*. Los conservadores prefieren inversiones que ofrezcan un crecimiento moderado con bajo riesgo, priorizando la seguridad y la disponibilidad inmediata de sus fondos. Los moderados aceptan cierto grado de riesgo con la expectativa de obtener una rentabilidad mayor a mediano o largo plazo. Los inversores arriesgados, por su parte, buscan maximizar la rentabilidad, asumiendo riesgos elevados y manteniendo sus inversiones a largo plazo, sin importar las fluctuaciones del mercado (Tapia, 2013).

Un aspecto clave en la formación del perfil del inversor es la tolerancia al riesgo, que se refiere a la capacidad para asumir pérdidas potenciales en busca de rendimientos más altos. Esta tolerancia se determina a partir de su situación financiera actual, sus expectativas de rentabilidad futura y su disposición emocional a enfrentar la incertidumbre. Por ejemplo, un joven con ingresos estables y sin muchas responsabilidades financieras podría estar dispuesto a asumir mayores riesgos en sus inversiones, mientras que alguien cercano a la jubilación, con menor capacidad de recuperación ante pérdidas, probablemente tendrá una mayor aversión al riesgo. Además, esta tolerancia tiene un componente psicológico significativo, que influye en cómo el individuo maneja las fluctuaciones del mercado y los posibles altibajos financieros. Este perfil, sin embargo, no es estático: tanto la tolerancia como el apetito al riesgo pueden cambiar con el tiempo debido a diversas circunstancias. Por ejemplo, un inversor que experimenta una pérdida importante durante una crisis financiera puede volverse más conservador en sus decisiones futuras, mientras que otro, tras varias ganancias consecutivas, podría sentirse más dispuesto a asumir mayores riesgos. Factores como la edad, condiciones del mercado, los cambios en la situación económica personal y la experiencia pasada pueden influir en la evolución del perfil. Así, lo que inicialmente se percibe como una alta tolerancia al riesgo puede cambiar con el tiempo, ajustándose a nuevas prioridades y contextos.

La diferencia entre inversor y especulador también es relevante al analizar el perfil. Mientras que los primeros toman decisiones informadas basadas en un análisis detallado y a largo plazo, los especuladores tienden a buscar ganancias rápidas sin necesariamente comprender completamente los riesgos involucrados. La actitud hacia el riesgo es crucial en este contexto, ya que una persona más arriesgada podría verse inclinada a tomar decisiones especulativas, mientras una más conservadora optaría por estrategias más seguras. Benjamin Graham, considerado como uno de los principales inversionistas de la historia, también pone el foco en esta diferenciación entre inversionistas y especuladores. Para el autor, es preferible obtener resultados seguros a largo plazo que intentar conseguir dinero de forma rápida especulando (Graham, 2003).

La capacidad de asumir riesgos y el horizonte temporal son determinantes para seleccionar los activos adecuados y construir una cartera que se ajuste a las expectativas y necesidades propias. Sin una comprensión clara de estos factores, las decisiones pueden volverse impulsivas o desajustadas, lo que puede generar pérdidas innecesarias. En este contexto, los *brokers* (personas o entidades que actúan como intermediarios en la compra y venta de activos financieros) desempeñan un papel clave al utilizar el perfil de inversor como una herramienta para ayudar a regular el apetito al riesgo de sus clientes. Para ello, suelen emplear cuestionarios de perfil de riesgo que los inversores deben completar al suscribirse a una plataforma de inversión. Estos cuestionarios, que generalmente son autoadministrados, permiten evaluar la tolerancia al riesgo, el horizonte de inversión y las expectativas de rentabilidad, asegurando que las decisiones de inversión estén alineadas con su perfil. De esta forma, los *brokers* pueden alertar al inversor si está tomando decisiones que no son coherentes con dicho perfil.

El psicólogo y ganador del Premio Nobel de Economía, Kahneman (2012) reflexiona sobre los principales aspectos que modelan los modos de pensar y tomar decisiones. Establece una distinción entre el pensamiento rápido y el pensamiento lento. El primero, denominado 'sistema 1', es automático, intuitivo y emocional. Opera sin esfuerzo consciente, generando conclusiones de manera instantánea y basándose en impresiones y juicios rápidos. Por otro lado, el 'sistema 2', relacionado con el pensamiento lento, es más reflexivo y racional. Se activa cuando se necesita realizar actividades mentales que requieren más esfuerzo, como resolver problemas complejos o tomar decisiones cuidadosas y deliberadas. Aunque es el encargado de pensar de forma lógica y analítica, en la mayoría de las ocasiones permanece en modo de 'mínimo esfuerzo', solo activándose cuando una tarea requiere atención consciente. A menudo, se cree que las decisiones se basan en un razonamiento reflexivo y lógico, propio del sistema 2, dado que suele prevalecer la idea de que los seres humanos actúan de forma racional. Sin embargo, la realidad es que muchas de las decisiones se toman bajo la influencia del sistema 1, el cual opera de forma más rápida y automática, incluso de forma inadvertida. Este contraste entre ambos sistemas explica cómo, a veces, las decisiones pueden ser irracionales o estar influenciadas por intuiciones equivocadas, a pesar del deseo de pensar de manera lógica y controlada. La idea central es que el pensamiento rápido y automático tiene una influencia mucho mayor de la que se cree en la toma de decisiones. De este modo, el psiquismo se convierte en un factor determinante en las decisiones financieras, siendo clave también el lugar que ocupa el dinero dentro de él.

El dinero como valor de intercambio y su relación con el inconsciente

Históricamente, el dinero ha servido como una forma de intercambio de valor. En su momento, la sal, al igual que el oro y la plata, también fueron utilizadas como tal. Ferguson (2009) realiza un recorrido acerca de cómo distintos sucesos a lo largo de la historia han servido para comprender cómo funcionan el dinero y las finanzas en la actualidad. Un ejemplo clave es el de Pizarro, conquistador español que llevó a cabo la conquista del Imperio Inca en el siglo XVI. Este hombre tenía una obsesión por los

metales preciosos, como el oro y la plata, dado que España, uno de los imperios más poderosos de la época, los utilizaba para hacer monedas, empleándolas como valor de intercambio, lo que también representaba *poder*. Sin embargo, esto tuvo un efecto paradójico. La gran cantidad de metales preciosos que España extrajo de las Américas, al principio, enriqueció al imperio. No obstante, el flujo masivo de estos metales tuvo un impacto negativo en la economía española a largo plazo, ya que el exceso de oferta provocó un debilitamiento de su moneda, lo que derivó en una inflación muy alta (Ferguson, 2009).

A mi entender, esta es una lección histórica acerca de la creencia de que cuanto más dinero físico se tenga, más rico se es. También resalta la importancia de cómo el dinero está estrechamente relacionado con el poder. Este fenómeno pone en evidencia que no solo debe ser considerado en términos cuantitativos, sino que su valor depende también de su circulación, su uso y el contexto en el que se inserta.

Dentro de la teoría freudiana, el dinero ocupa un lugar central. Es interesante que Freud en su escrito *Sobre la iniciación del tratamiento* refiera que “el analista no pone en entredicho que el dinero haya de considerarse en primer término como un medio de sustento y de obtención de poder, pero asevera que en la estima de dinero coparticipan poderosos factores sexuales”. (Freud, 1992a, p. 132)

El autor establece una ecuación simbólica: *heces= dinero= regalo= pene= hijo*. En las producciones de lo inconsciente (ocurrencias, fantasías y síntomas) los conceptos de excremento, dinero, regalo, hijo y pene se distinguen con dificultad y fácilmente son permutados entre sí. En la niñez por ejemplo, la envidia del pene es sustituida por el deseo de tener un hijo del padre. El hijo, a su vez, es considerado como *Lumpf* (concepto desarrollado en el historial clínico del *pequeño Hans*), como algo que se desprende del cuerpo por el intestino; así, un monto de investidura libidinosa aplicado al contenido del intestino puede extenderse al niño nacido a través de él. Un testimonio lingüístico de esta identidad entre hijo y sustancia fecal es el giro de ‘recibir de regalo un hijo’. En efecto, la caca es el primer regalo, una parte de su cuerpo de la que el lactante sólo se separa a instancias de la persona amada y con la que le testimonia también su ternura sin que se lo pida (Freud, 1992b).

De esta manera, el siguiente significado hacia el que avanzan las heces no es oro-dinero, sino regalo. El niño no conoce otro dinero que el regalado, no posee dinero ganado ni propio. Como la materia fecal es su primer regalo, transfiere fácilmente su interés de esa sustancia a la que le aguarda en la vida como el regalo más importante. Entonces, una parte del interés se muda hacia el dinero; otra parte se transporta al deseo de! hijo.

Si bien el análisis que desarrolla Freud sobre la relación de estos conceptos es mucho más profundo, el objetivo de este escrito no es ahondar en ellos, sino poner énfasis en la importancia del dinero como un elemento clave, fuertemente sexualizado, y la manera en que puede ser tomado con un objeto pulsional.

Mas allá de la satisfacción material: El dinero como objeto pulsional

Freud concibe la pulsión como un aspecto específico de la condición humana, concepto fronterizo entre lo anímico y lo somático. Al situarla en este punto de confluencia, establece un marco conceptual que permite diferenciar la sexualidad humana dentro del campo del psicoanálisis, alejándola a su vez, de una visión reduccionista y estrictamente biológica. En este sentido, la pulsión no se limita a un impulso fisiológico, sino que se constituye como un fenómeno complejo que representa los estímulos provenientes del interior del cuerpo y que atraviesan y afectan la psique en su totalidad.

La pulsión se presenta, entonces, como una demanda de trabajo que el aparato psíquico debe enfrentar debido a la intrusión y el impacto de lo somático. Provoca así, una exigencia constante para dicho aparato, que se ve obligado a manejar y procesar

esos estímulos. Por lo tanto, la pulsión se convierte en un motor esencial para el funcionamiento de la psique, siendo un factor clave en la constitución psíquica del sujeto.

Con la idea de poder enfatizar en esta condición específica de la sexualidad humana, Freud (1992c) establece un primer dualismo pulsional: *pulsiones sexuales y pulsiones de autoconservación o yoicas*. En este contexto, propone la necesidad de separar la sexualidad de las necesidades biológicas, una distinción que señala, de algún modo, la diferencia entre el hambre y el amor, entre las pulsiones de conservación del cuerpo y aquellas orientadas al placer sexual.

Más tarde, con *Introducción al narcisismo*, establece un giro teórico. Al estudiar este último concepto, se da cuenta de que la teoría previa sobre las pulsiones no resulta suficiente. Si el yo está libidinizado, es decir, si está impregnado por la libido, entonces no puede haber lugar para pulsiones no sexuales. En este nuevo modelo, el narcisismo aparece como el reservorio originario de la libido. Esta nueva perspectiva derrumba la distinción tajante entre pulsiones sexuales y pulsiones no sexuales. No abandona completamente su modelo dualista de las pulsiones, sino que lo amplía. La diferencia fundamental ahora radica en el lugar en el que se coloca la libido: si en el yo o en el objeto (Freud, 1992d). Esta ampliación del modelo pulsional permite entender mejor la dinámica de la libido, donde el narcisismo y las relaciones con el objeto jugarán roles decisivos en la constitución psíquica.

Posteriormente, Freud (1992e) introduce una nueva distinción: las pulsiones de vida (Eros) y las pulsiones de muerte (Thanatos). Eros, la pulsión de vida, abarca no solo las pulsiones sexuales, sino también aquellas orientadas hacia la autoconservación. Por otro lado, las pulsiones de muerte, representan la fuerza opuesta a Eros, y se encuentran asociadas a impulsos destructivos e impulsivos que buscan la disolución, el retorno al estado inorgánico. Estas pulsiones de muerte se establecen principalmente en el interior del yo y pueden manifestarse a través de comportamientos autodestructivos o agresivos hacia otros.

En este sentido, el dinero podría conceptualizarse como un objeto pulsional. Es relevante, en primer lugar, distinguir ciertos aspectos. Por un lado, el objeto de deseo freudiano se configura como la huella mnémica de la vivencia de satisfacción original. Por otra parte, el objeto pulsional, considerado como instrumento para la satisfacción, puede quedar sujeto a fijaciones y llegar a suplantar al objeto de deseo original. Es así que, dentro de esta dinámica, los objetos sustitutos adquieren una gran variabilidad y contingencia, ya que su vínculo con la pulsión está determinado por su capacidad para ofrecer satisfacción. Cabe subrayar que no existe un único objeto sustituto que logre reemplazar por completo al objeto originario, puesto que ninguno de estos logra alcanzar la totalidad de la satisfacción que proporcionaba el objeto perdido. Además, señala que el objeto pulsional no siempre tiene que ser algo ajeno al sujeto; puede ser también parte de su propio cuerpo, lo que da lugar al fenómeno del autoerotismo (Freud, 1992f).

Así, el dinero podría funcionar como un objeto pulsional en tanto satisface ciertas necesidades o deseos. Desde este posicionamiento, se configura como algo que va más allá de su rol funcional o de intercambio simbólico. Podría estar relacionado con necesidades más profundas de poder, seguridad, validación, es decir, con aspectos que calan más hondo que lo puramente material. Puede pensarse también en relación a la autoconservación, y como con la acumulación de riqueza, uno puede sentirse más seguro y, valga la redundancia, *conservado*. Pero claro está, esta satisfacción nunca es completa, sino temporal por propia estructura, lo que deja siempre un vacío que el sujeto intenta llenar con más dinero, repitiendo este ciclo constantemente.

Además, el dinero puede adquirir un carácter ambivalente, evocando tanto deseos de posesión como de renuncia. Por un lado, puede generar una búsqueda incansable por acumular riqueza, mientras que por otro, puede generar sentimientos de culpa o miedo en relación con su uso, como si el acto de poseerlo o gastarlo fuera una forma de traicionar un deseo más genuino o humano. Este tipo de contradicción es característica de las pulsiones, que nunca son unívocas ni completamente satisfactorias, sino que están marcadas por una constante tensión interna.

Ahora bien, ¿por qué nunca es suficiente? ¿Qué es aquello que intenta enmascarar el dinero?

El inicio del camino deseante

El surgimiento del deseo, desde la lente freudiana, está fuertemente ligado a la primera *vivencia de satisfacción*. El bebé al ser indefenso necesita del otro, de los primeros cuidados. De esta manera, cuando siente una necesidad se va a superar cierto grado de tensión en el psiquismo, y se va a sentir como displacentero. Al sentir hambre, solo podrá patear y llorar, y es el otro, quien ocupando el lugar de primeros cuidados, lo va a alimentar, provocando así nuevamente el equilibrio. Esta experiencia va a dejar instaurada dos huellas; por un lado aquella relacionada con la necesidad, y por otra la de la nutrición, es decir, de la satisfacción de aquella necesidad. Esto dará consecuentemente el origen del deseo, que intentará reinvestir esta huella causada por la primera vivencia de satisfacción. Pero por propia estructura psíquica, esto nunca se alcanza, el objeto está perdido. Es una falta que no podrá completarse, algo tan característico del psiquismo humano.

Frente al dicho popular '*siempre me falta cinco para el peso*', no queda otra que acostumbrarse a vivir con noventa y cinco centavos. De esta manera, la acumulación de dinero puede entenderse además como un intento del sujeto de tapar esta falta estructural residente en el psiquismo, considerando también que a veces el objeto de deseo puede llegar a ser la *acumulación*, por lo cual el dinero se convierte en un medio para tal fin. Por más que se logre acumular grandes sumas de este último, el vacío fundamental permanecerá intacto, causando un ciclo continuo de deseo insatisfecho. De este modo, el acto de acumular no responde a una necesidad funcional, sino a un intento psíquico de llenar un vacío interno que nunca podrá ser completado. Se convierte en un objeto en constante búsqueda, pero cuyo poder de satisfacción es efímero y nunca logra eliminar la falta original. Considero entonces que el dinero en tanto objeto, al estar tan fuertemente arraigado al psiquismo y por su capacidad de generar asociaciones simbólicas inconscientes, podría tener un potencial altamente adictivo, por lo cual el sujeto podría perderse en él, creando una necesidad compulsiva de acumular sin cesar. Podría pensarse así, que este proceso tendrá como consecuencia reforzar la falta en lugar de mitigarla, intensificando la insatisfacción fundamental. Esta falta, en su perpetuidad, es lo que mantiene vivo al deseo.

El dinero como satisfacción sustitutiva: consecuencias de la frustración y la cultura

En su *Conferencia 22*, Freud (1992g) introduce el término *series complementarias*, estableciendo una distinción entre constitución sexual y vivencia, o entre fijación libidinal y frustración. Utiliza estos conceptos para considerar el valor de ambas vertientes, las cuales se complementan entre sí, con el objetivo de explicar la etiología de la neurosis. De esta manera, pone especial atención tanto a los factores endógenos, relacionados con la constitución sexual, como a los exógenos, es decir, al impacto que las vivencias y la frustración tienen sobre el psiquismo. El conflicto así, es engendrado por la frustración; ella hace que la libido pierda su satisfacción y se vea obligada a buscar otros objetos y caminos. Aquel tiene por condición que estos últimos despierten enojo en una parte de la personalidad, de modo que se produzca un veto que en principio imposibilite la nueva modalidad de satisfacción. Desde aquí parte el camino hacia la formación de síntoma (Freud, 1992g). Esto es solo una aproximación con respecto a lo desarrollado en esta conferencia, pero me resulta interesante para poder pensar las distintas vivencias de frustración, y la importancia que el *malestar cultural* genera en los seres humanos. Esto es desarrollado por el mismo Freud en 1930.

El malestar en la cultura se origina a partir de las demandas que la sociedad impone sobre el individuo, especialmente en lo relacionado con la restricción de las pulsiones básicas (como la prohibición del incesto, el asesinato y el canibalismo), restricciones esenciales para la convivencia social. Gran parte de las frustraciones y sufrimientos se derivan de la propia cultura. Esta estructura social, en lugar de proporcionar felicidad, se convierte en una fuente de infelicidad. El individuo se vuelve neurótico cuando no puede tolerar las frustraciones impuestas por la sociedad.

Al igual que en el proceso de desarrollo libidinal del sujeto, las pulsiones (tanto hostiles como sexuales) que forman parte del individuo son redirigidas de su satisfacción directa y obligadas a buscar otras formas de satisfacción. Este proceso, al que Freud denomina sublimación, es impuesto por lo cultural. De esta manera, la cultura se construye sobre la renuncia pulsional, una negación que provoca la hostilidad del individuo hacia ella (Freud, 1992h). Sin embargo, para contrarrestar esa hostilidad, la cultura ofrece diversos mecanismos que permiten canalizar las mociones pulsionales hacia otras formas de descarga o satisfacción sustitutiva.

En respuesta a esta renuncia de las pulsiones, la cultura propone tres posibles vías de resolución: en primer lugar, la distracción a través de la realización de actividades que, generalmente, sirven a los intereses de la propia cultura como el trabajo, la producción y la manipulación de la naturaleza. En segundo lugar, la búsqueda de satisfacciones sustitutivas, como el arte, la religión, la ciencia o los deportes, lo que implica reorientar los instintos hacia nuevos fines e ilusiones que proporcionen una sensación de satisfacción, aunque alejada de la realidad. Por último, la tercera opción es el narcotizarse, es decir, recurrir a sustancias embriagadoras que permitan al individuo escapar de la realidad y del malestar que la misma provoca (Freud, 1992h).

De este modo, pienso que la acumulación de dinero, podría cumplir un papel similar al que para Freud, realizaban las sustancias que permitían narcotizarse. Funcionaría así como un modo de satisfacción sustitutivo, y una forma de aliviar el dolor, como el alcohol o las drogas. Sin embargo, hay algo que el dinero no podrá colmar, ya que podría pensarse, como bien suele decir la expresión popular, que 'la felicidad no se compra'.

Para el ser humano, la felicidad está relacionada con la satisfacción inmediata de necesidades retenidas. Debido a su naturaleza, solo puede considerarse como un fenómeno temporal, fugaz, episódico. Si esta satisfacción se prolonga por un tiempo, la sensación de dicha no será la misma que la experimentada cuando se trata de algo pasajero; en su lugar, se experimentará una sensación más leve de bienestar. De este modo, el hombre busca la ausencia de dolor y malestar, pero también anhela experimentar momentos intensos de placer. Por ello, lo más difícil de soportar es una felicidad prolongada, en el sentido de que no está asociada con un placer tan intenso como el de un momento fugaz. El ser humano parece estar hecho para disfrutar el contraste, y no tanto el estado. De aquí, puede pensarse la frase que Freud (1992h) toma de Goethe "Nada es más difícil de soportar que una sucesión de días hermosos" (p. 76). De esto se trata también la naturaleza del goce humano, y su relación con lo novedoso. Como bien plantea en *Más allá del principio de placer*:

Un chiste escuchado por segunda vez no hará casi efecto, una representación teatral no producirá jamás la segunda vez la impresión que dejó la primera; y aún será difícil mover a un adulto a releer enseguida un libro que le ha gustado mucho. En todos los casos la novedad será la condición del goce. (Freud, 1992f, p. 35)

Entonces, el sujeto siempre se encontrará atrapado entre la necesidad de escapar del dolor y el deseo de experimentar momentos de placeres intensos pero fugaces. Esto no hace más que develar la compleja dinámica que el psiquismo posee. De este modo, la estructuración del aparato psíquico se transforma en un elemento primordial debido a su influencia en los modos de pensar y actuar.

Aparato psíquico y su influencia en la formación de un perfil de inversor

La noción de *aparato psíquico*, constituye uno de los pilares fundamentales del pensamiento freudiano. Este término lo emplea para referirse a la mente humana y a la circulación de la energía psíquica que en ella tiene lugar, y que provoca consecuentemente, tanto placer como displacer. En este sentido, el concepto de aparato alude a la capacidad de la mente para procesar y gestionar dicha energía, recurriendo a la noción de diferentes instancias o tópicas que regulan y modulan esa circulación.

A partir de lo propuesto por Freud (1992i) el término 'tópica', proveniente del griego *topos* (que significa lugar), invita a pensar en el aparato psíquico como un espacio estructurado, compuesto por diferentes 'lugares' donde se alojan las diversas instancias psíquicas. Cada una de estas tiene su propio modo de funcionamiento y reglas específicas. Es importante destacar que, aunque se hable de lugares, estos no son físicos en el sentido literal, sino que representan configuraciones psíquicas, mecanismos que operan de manera simbólica y dinámica dentro del aparato.

En este marco, Freud desarrolla una primera tópica en la que establece una distinción entre tres sistemas: el inconsciente, el preconscious y el consciente. El sistema consciente es el que permite la relación directa con la realidad, captando e interpretando lo que se percibe a través de los sentidos. Las representaciones conscientes incluyen tanto lo que acontece en el mundo exterior (lo que se ve, se oye, se toca, etc.) como aquello que ocurre dentro de la mente (recuerdos, deseos y emociones).

No obstante, según la teoría psicoanalítica la percepción no es un proceso puramente consciente. Tanto el sistema inconsciente como el preconscious también influyen en este acto de percibir. Es en este cruce donde la percepción puede verse distorsionada, dado que ciertos deseos y contenidos reprimidos desde lo inconsciente pueden interferir en la interpretación de la realidad, modificando la forma en que se perciben los estímulos externos.

El sistema preconscious se encuentra en una posición intermedia entre el inconsciente y el consciente, separando a estos dos últimos a través de un mecanismo de censura. Este sistema está compuesto por aquellos pensamientos, deseos, fantasías y recuerdos que no se encuentran en la conciencia inmediata, pero que tienen la capacidad de emerger en ella con relativa facilidad. Un ejemplo cotidiano de esta dinámica es cuando se siente que hay algo 'en la punta de la lengua'; generalmente, hace referencia a una idea o recuerdo que pertenece al preconscious, algo que está presente pero momentáneamente inaccesible para la conciencia.

El inconsciente, por su parte, representa el nivel más profundo y fundamental de la psique. Este sistema está escindido de la conciencia, separándose del pensamiento consciente a través de procesos de represión. En él se alojan contenidos emocionales, deseos, recuerdos, conflictos y experiencias que, por su intensidad y potencial de generar displacer o sufrimiento, son excluidos de la conciencia. Dado el dolor o angustia que estos contenidos podrían generar, la psique los reprime, manteniéndolos fuera del acceso consciente. Sin embargo, a pesar de su exclusión, estos elementos reprimidos no desaparecen, sino que continúan influyendo de manera poderosa en la vida psíquica del sujeto, manifestándose de diversas formas, como en los sueños, los lapsus, y los síntomas, que dan cuenta de la fuerza del inconsciente.

Por lo tanto existen dos tipos de inconsciente en sentido descriptivo (ya que lo preconscious es también inconsciente), pero en el dinámico solo uno, ya que aquello preconscious puede devenir consciente a partir de la asociación con la representación palabra (Freud, 1992j). Hasta 1920, la teoría freudiana se centraba en considerar el aparato psíquico comandado por el principio de placer y constancia. Según Freud (1992e), el incremento de la tensión pulsional dentro de dicho aparato es sentida como displacer, y el sistema psíquico se afana por mantener la cantidad de excitación presente lo más baja posible, o al menos constante. Sin embargo, al hacer un recorrido por la neurosis traumática, el juego infantil y la compulsión a la repetición observada en sus pacientes, este autor se dio cuenta de que existía algo *más allá* de lo que hasta entonces

había considerado como un psiquismo dominado únicamente por cuestiones de placer, displacer y tensión pulsional.

La compulsión a la repetición, y la resistencia producida por el paciente, lo llevó a concluir que existía una parte del yo que también era inconsciente, la cual provocaba estas repeticiones. Además, Freud hace una distinción importante entre el yo coherente y lo reprimido (Freud, 1992e). La exteriorización forzosa de lo reprimido provoca displacer en el yo, lo que plantea la pregunta: ¿cómo es posible que esto no contradiga al principio de placer? La clave está en que este último no se ve quebrantado, ya que esta situación genera placer para una parte del aparato psíquico, el inconsciente, y displacer para el yo consciente.

De este modo, dado que el yo dominaba la consciencia, el descubrimiento de que una parte del mismo también es inconsciente llevó a Freud a concluir que las instancias de la primera tópica ya no eran suficientes. En este nuevo planteamiento, todo lo reprimido es inconsciente, pero no todo lo inconsciente es reprimido (Freud, 1992j). Así, comienza a considerarse al individuo como un *ello* psíquico, no conocido e inconsciente, sobre el cual se asienta el yo. Este no está separado tajantemente del ello, sino que confluyen entre sí. Freud (1992j) señala que el yo es, en esencia, la parte del ello modificada por la influencia directa del mundo exterior, y se afana por hacer valer el principio de realidad por encima del principio de placer. Es decir, priorizando los rodeos pertinentes, por sobre la descarga inmediata.

Por último, el *superyó*, heredero del complejo de Edipo, aparece como el resultado del desarrollo del sujeto a través de dicho proceso. Se presenta como la voz áfona siempre presente que influye directamente en el pensamiento. Mientras que el yo representa al mundo exterior, el superyó actúa como el abogado del mundo interior, es decir, del ello. Así como el niño estaba compelido a obedecer a sus progenitores, de la misma manera, el yo se somete al imperativo categórico del superyó (Freud, 1992j).

Puede pensarse así, que la lucha entre las distintas instancias de la segunda tópica freudiana (ello, yo y superyó) con el mundo exterior, es una constante de la psique humana. Cada una de estas instancias tiene un papel fundamental en la toma de decisiones, por lo que el equilibrio entre ellas repercutirá fuertemente en el estado de bienestar y salud mental. En el contexto de la inversión, esta estabilidad es igualmente crucial, siendo el mercado un representante muy relevante del mundo exterior. Los inversores que logran un posicionamiento coherente entre la impulsividad del ello, la razón del yo y la moralidad del superyó serán más capaces de tomar decisiones financieras sostenibles en el largo plazo.

Si existe una marcada predominancia del ello, se puede caer en pensamientos impulsivos y riesgosos; mientras que si el superyó es el que toma el control, uno puede volverse excesivamente cauteloso, y perder oportunidades. Un yo equilibrado, permitirá manejar los impulsos de forma adecuada, adoptando modos de actuar más razonables y sustentables en el tiempo.

Este equilibrio también aplica, no solo a las decisiones que se toman, sino a las formas de poder adaptarse a los cambios del mercado. Sobre todo en este país, donde la incertidumbre y el riesgo, en el plano tanto político como económico, son muy intensos. Dejarse llevar por el hedonismo del ello, puede tener como consecuencia actuar impulsivamente, como invertir en activos altamente volátiles o realizar transacciones apresuradas frente a la indecisión del mercado. Someterse a un superyó demasiado severo, puede hacer que el inversor se enfoque exclusivamente en evitar el riesgo, eludiendo cualquier tipo de inversión que implique incertidumbre, lo que a su vez puede conducir a una pérdida de oportunidades que se presenten como más arriesgadas, pero con mayores beneficios. El yo, al buscar un punto medio, es capaz de integrar estos impulsos, considerando tanto las posibles recompensas como los riesgos, y evaluando las decisiones de inversión con una visión más pragmática, que permite al inversor navegar con mayor flexibilidad en un entorno económico fluctuante.

Este equilibrio dinámico no se logra de forma estática ni permanente; ya que las fuerzas actúan de forma constante y en diferentes circunstancias. Los inversores deben

ser conscientes de sus propios impulsos emocionales y racionales, para aprender a gestionarlos. La capacidad de adaptarse y reequilibrar estas fuerzas psíquicas es lo que distingue a un inversor exitoso de aquellos que caen en comportamientos extremos, ya sea por un exceso de avaricia, miedo o conformismo.

Me resulta muy llamativo, como Graham (2003), introduce el concepto de 'Sr. Mercado', una alegoría que el autor utiliza y que refleja la naturaleza volátil y a menudo irracional del mercado financiero. Este vendría a funcionar como un socio del inversionista, pero que muchas veces tiene un modo de actuar eufórico o extremadamente pesimista. Es una figura que, a mi modo de comprender, invita a poner el principal foco en tomar decisiones lógicas, y bajo control emocional, ya que de esto depende la posibilidad de tener éxito en el largo plazo. En propias palabras del autor, "el principal problema del inversor, e incluso su principal enemigo, es muy probable que sea el mismo. La culpa, querido inversor, no está en nuestras estrellas, y no está en nuestras acciones, sino en nosotros mismos" (Graham, 2003, p. 18). En este sentido, es esencial que el inversor se mantenga cauto, ya que el mercado emite constantemente señales, pero solo aquellos que saben interpretarlas podrán tomar decisiones acertadas. La clave está en discernir entre lo que realmente constituye una oportunidad de inversión y lo que es simplemente *ruido*, evitando reacciones impulsivas.

El inversor conservador: entre un superyó que devora y el miedo a la pérdida

Este tipo de inversor es aquel que opta por tomar pocos riesgos, prefiriendo inversiones de bajo rendimiento pero también de baja volatilidad. Podría verse así una '*preponderancia superyoica*', que influye de manera significativa en el comportamiento financiero. En este caso, el inversor está más motivado por la necesidad de seguridad y estabilidad que por la maximización de las ganancias.

Esta instancia, que juega un papel crucial en la imposición de restricciones, tiene como consecuencia que el sujeto pueda también internalizar profundamente distintas normas que relacionen la seguridad financiera con la moralidad. La prudencia y la cautela del inversor conservador se derivan de una gran necesidad de control y protección, lo que puede estar vinculado a un miedo subyacente a la pérdida, al fracaso o incluso a la vulnerabilidad emocional. Al ser, el superyó, resultado de la resolución del complejo de Edipo, y por lo tanto constituir la internalización de reglas y normas propias de la cultura, podría haber crecido en un ambiente en el que la estabilidad económica era un valor central, o haber experimentado una serie de fracasos o 'traumas financieros' que lo impulsan a evitar el riesgo.

De esta manera, busca eludir el sufrimiento o la angustia, defendiéndose de la ansiedad que podría provocar una decisión desacertada. Este temor puede estar fuertemente vinculado a la falta de control, al cambio o al dolor de la pérdida. Es una especie de defensa con el fin de poder evitar el caos o la sensación de impotencia que podría experimentar si una inversión no sale como uno la espera. La elección de opciones seguras no se da por una verdadera comprensión racional del riesgo, sino por una necesidad psíquica de protegerse frente a la incertidumbre.

Por ende, el accionar descrito hasta el momento, tiene como consecuencia una sobrestimación de la seguridad, con el objetivo de proteger al sujeto del sufrimiento psicológico que surge al enfrentarse a la incertidumbre y el riesgo. Este comportamiento busca una especie de certidumbre que sirva como barrera contra lo impredecible. La voz superyoica, en este contexto, puede inducir al sujeto a percibir el riesgo como algo inmoral, lo que intensifica la tendencia a evitarlo. De este modo, se refuerza la idea de que una inversión que implique incertidumbre equivale a transgredir sus propios principios, lo que conlleva una significativa carga emocional y generando así en última instancia, displacer.

La internalización de la necesidad de seguridad se convierte en un obstáculo significativo para generar oportunidades, ya que la búsqueda constante de estabilidad

puede limitar la capacidad de adaptación a nuevas circunstancias. La rigidez en la toma de decisiones, impulsada por el temor al riesgo, puede llevar a no actuar cuando sería necesario, por miedo a las posibles consecuencias de una pérdida. Este comportamiento inhibe la disposición a asumir riesgos que, aunque potencialmente más rentables, se perciben como amenazas para la estabilidad psíquica.

El inversor moderado: entre el hedonismo y las exigencias externas

Se caracteriza por adoptar decisiones financieras más equilibradas, evitando tanto los riesgos excesivos como las inversiones demasiado conservadoras. Este perfil de inversor demuestra una capacidad para gestionar el riesgo, buscando un retorno moderado sin exponerse a pérdidas significativas.

Esta actitud refleja un yo sólido y armonioso, capaz de enfrentar el hedonismo instintivo del ello, que se orienta hacia la gratificación inmediata y el placer, y las exigencias externas del superyó, que intenta imponer restricciones a través de normas y mandatos. No se rinde frente a la tentación de una gratificación rápida o a la avaricia, pero tampoco se deja subyugar por el miedo a la pérdida.

La habilidad para gestionar de manera equilibrada, evitando tanto el gasto desmesurado como la acumulación excesiva, requiere de un yo funcional que actúe como mediador eficiente entre los riesgos y las recompensas. En ausencia de este control interno, es posible que se desarrollen patrones disfuncionales, como invertir en exceso buscando satisfacción inmediata, o acumular riqueza sin disfrutarla.

Esto vendría a funcionar como una forma de regulación que el inversor logra con el fin de poder controlar tanto sus deseos (con todo lo que implica para el enfoque psicoanalítico) como sus propios límites. Se trata de riesgos controlados y calculados, donde la búsqueda de ganancias se encuentra equilibrada con la necesidad de obtener seguridad y estabilidad. Este comportamiento es funcional, ya que promueve el bienestar a largo plazo al evitar caer en patrones compulsivos de acumulación o de gasto irracional.

Al no estar excesivamente apegado a la idea de maximizar ganancias inmediatas ni al miedo a las pérdidas, este perfil es capaz de mantener una visión más amplia. Este enfoque permite al inversor no solo resistir las adversidades del mercado, sino también reconocer que las fluctuaciones son parte inherente de la dinámica financiera, lo que le permite mantenerse más sereno y estable ante posibles oscilaciones. Además, la tendencia a manejar su ambición por un lado y la extrema cautela por otro, refleja una buena capacidad para la toma de decisiones informadas. Ser conocedor de sus limitaciones y, a la vez, de las oportunidades disponibles, le permite equilibrar el miedo al fracaso con la necesidad de tomar acciones calculadas. La reflexión continua sobre las opciones de inversión, junto con la evaluación de los posibles riesgos y rendimientos, le permite tomar decisiones más racionales y menos influenciadas por aspectos impulsivos.

La capacidad de mantenerse sereno y paciente resultan fundamentales a la hora de tomar decisiones acertadas. Soportar las pérdidas y la inestabilidad del mercado permite al inversor mantener una visión a largo plazo, lo que facilita la construcción de un portafolio diversificado. Esta última, no solo contribuye a mitigar las pérdidas transitorias, sino que también ayuda a evitar caer en el pánico ante fluctuaciones momentáneas del mercado, brindando una mayor estabilidad tanto psíquica como estratégica en el proceso de inversión.

El inversor arriesgado: entre la impulsividad y la búsqueda de poder

Finalmente, el inversor arriesgado es aquel que busca grandes rendimientos a través de inversiones de alto riesgo, asumiendo la posibilidad de pérdidas importantes. Es más audaz, y su tolerancia al riesgo es mucho mayor que la de otros tipos de inversores. En este sentido, podría estar más ligado a la impulsividad, ya que se buscaría la satisfacción inmediata, el placer y el poder.

El hecho asumir riesgos y buscar ganancias grandes puede interpretarse como una manifestación pulsional en la que el dinero es percibido como un objeto para poder alcanzar mayor poder. Acumular riqueza de manera rápida y significativa, puede estar en relación con la necesidad de poder, dominación y un determinado estatus social. Al existir de esta manera una 'predominancia del ello', las inversiones arriesgadas pueden verse como un intento de satisfacer un impulso por una recompensa rápida y poderosa. Por este motivo, y como he desarrollado anteriormente, este tipo de perfil refleja un sujeto que tiene una relación ambigua con respecto al control y la autoridad: *un más allá de la satisfacción material*. Seguridad, y validación frente a los otros.

Así, la balanza se encuentra más inclinada en aquello que el dinero puede cubrir en términos de satisfacción, poder y control; y menos preocupación en las consecuencias que sus decisiones financieras puedan adquirir, como el riesgo y la pérdida. Resulta obvio que este pensamiento puede llevar a resultados negativos, ya que al desafiar los límites en pos de satisfacción, se puede caer en una especie de desvalimiento simbólico, vinculado al caos y a una propia ruina económica. Dejarse llevar por los impulsos, puede tener consecuencias graves, si el yo no cuenta con la capacidad de poder regularlos.

La angustia y la pérdida: ¿qué se pierde?

Freud (1992k) realiza una distinción entre dos teorizaciones de la *angustia*. En su primera teoría, considera a la angustia como libido trasmudada, es decir, como el resultado o consecuencia del acto de represión. Este concepto fue trabajado, por ejemplo, en uno de sus grandes historiales clínicos, el caso Juanito, donde la represión de la moción hostil hacia el padre liberaba una cantidad de afecto que se experimentaba como angustia.

Por otro lado, en su segunda teorización, Freud postula que el yo actúa como el reservorio de la angustia, que es emitida por el mismo represor. En este caso, funciona enviando una señal de displacer, defensa psíquica que permite evitar una angustia mayor, marcando el inicio del proceso de represión. La diferencia fundamental entre ambas teorías radica en que, en la primera, la angustia es vista como el resultado del proceso de represión, mientras que en la segunda, cumple la función de desencadenar dicho proceso como respuesta defensiva. Ahora bien, ¿cómo se exterioriza?

Es importante destacar algunas peculiaridades. En primer término, es algo sentido, es decir, un estado afectivo. Tiene un carácter displacentero evidente, pero esto no agota su cualidad, ya que no todo displacer puede ser denominado angustia. Existen otras sensaciones displacenteras, como tensiones, dolor o duelo, que, a pesar de ser desagradables, no se consideran como tal. Por lo tanto, debe tener, además de esta cualidad displacentera, otras particularidades. El análisis del estado de angustia permite distinguir tres elementos fundamentales: un carácter displacentero específico, acciones de descarga y percepciones de estas. Los últimos dos ya difieren del duelo y el dolor, por ejemplo (Freud, 1992k).

Según este autor, el nacimiento parece presentar todas las características necesarias para funcionar como la primera vivencia individual de angustia, por lo que se inclina a ver en el estado esta última, una reproducción del trauma del nacimiento. Sin embargo, es importante señalar que solo los mamíferos atraviesan este proceso, aunque resulta dudoso que en cada uno de ellos adquiera el valor de trauma.

Por lo tanto, lo que considera como angustia es una reacción frente a un estado de peligro, de *desvalimiento psíquico*. Se experimenta, por ejemplo, cuando el niño se encuentra solo, a oscuras, o cuando aparece una figura extraña en lugar de la figura familiar, como la madre. Al pensar en la angustia primordial vinculada al nacimiento, se puede ver que ésta también surge a partir de una separación de la madre. Cuando el niño añora la presencia de su progenitora, es porque sabe que ella satisface sus necesidades, y por lo tanto, su ausencia genera un estado de peligro. No es necesario que el niño conserve del nacimiento más que dicha caracterización del peligro.

Posteriormente, la siguiente transformación de la angustia se lleva a cabo a partir de la *amenaza de castración*, donde el peligro se manifiesta en la posible separación de los genitales. Es en esta fase fálica donde dicha amenaza se vincula a la sensación de desvalimiento. Al despersonalizarse la figura parental, de la cual se temía la castración, el peligro se vuelve más indeterminado. La angustia de castración evoluciona, entonces, hacia una relacionada con la conciencia moral, como una angustia social (Freud, 1992k).

A este punto, ya no es tan fácil identificar el objeto del miedo. Es la ira, el castigo del superyó, la pérdida de amor por parte de él, lo que el yo valora como peligro, y frente a lo cual responde con la señal de angustia. En este contexto, podría observarse que la última transformación, relacionada con el superyó, es la angustia de muerte (o de supervivencia), frente a la proyección del superyó en los poderes del destino. El peligro del desvalimiento psíquico se ajusta al período de inmadurez del yo, de la misma manera que el peligro de la pérdida de objeto corresponde a la falta de autonomía de los primeros años de vida, el peligro de castración a la fase fálica, y la angustia frente al superyó al período de latencia (Freud, 1992k).

Resulta claro entonces, que la pérdida de dinero, no se reduce a una merma material, sino que va mas allá, al estar enraizados con valores y elementos propios del psiquismo. Desde la perspectiva que se sostiene en este escrito, el dinero no solo otorga sustento material, sino poder, seguridad, control, validación, y un estatus determinado frente a otros. Todo ello se encuentra en juego. Elementos que el superyó de algún modo valora y regula, provocando una lucha interna constante con sentimientos de culpa. Tomar una decisión financiera equivocada puede generar sensaciones de fracaso o desvalimiento, ya que puede sentirse como una transgresión a las expectativas esperadas por la internalización de diferentes perspectivas morales. Puede generarse así, una pérdida de autoestima y angustia, que puede llevarlo a una crisis profunda. Muchas otras veces, la desdicha no viene a raíz de una pérdida o una decisión desacertada, sino justamente lo contrario; descritos por Freud como aquellos que *fracasan al triunfar*. Plantea que son los poderes de la conciencia moral los que prohíben extraer de un feliz cambio objetivo la felicidad largamente esperada (Freud, 1992l). De este modo, uno se limita a realizar ciertas actividades dado que "el yo no tiene permitido hacer esas cosas porque le proporcionarían provecho y éxito, que el severo superyó le ha denegado. Entonces el yo renuncia a esas operaciones a fin de no entrar en conflicto con el superyó" (Freud, 1992k, p. 86). Se observa entonces, sujetos que se limitan a sí mismos de alcanzar algo deseado que finalmente se les ha concedido, para evitarse un conflicto mayor. Pareciera que si bien el deseo que se quiere alcanzar parece perfectamente legítimo, ha de equivaler simbólicamente en lo inconsciente algo prohibido. Hay una equivalencia inconsciente que se genera entre el éxito y un triunfo sobre el padre rival del sexo opuesto en la infancia, que produce así sentimientos de culpa. Entonces, aquellos que fracasan al triunfar parecen revivir la dinámica edípica. En este punto, ganar más dinero que el padre o llegar más lejos que él, se transforma en algo prohibido y punible.

La posible pérdida del dinero puede activar una reacción similar a la que Freud describe frente a otros tipos de amenazas, como el peligro de castración. Una decisión financiera errada puede desencadenar una sensación de pérdida y desprotección. En este contexto, el dinero obtenido simboliza una fuente de seguridad y satisfacción. Su eventual pérdida, no solo representa un retroceso material, sino una vivencia simbólica de desamparo y vulnerabilidad. Freud (1992k) también menciona la angustia señal, que actúa como un mecanismo preventivo frente al trauma. En el caso de las inversiones, este tipo de angustia puede dispararse antes de tomar una decisión de compra o venta. Es decir, se gatilla antes de enfrentar la posibilidad de una pérdida probablemente traumática, sirviendo como una especie de advertencia interna, alertando al sujeto sobre un riesgo potencial. Este mecanismo funcionaría como un modo de amortiguar el impacto traumático que dicha pérdida podría ocasionar. Bien podría pensarse, que estos desarrollos de angustia señal, no solamente evitan decisiones desacertadas (si es que el sujeto las escucha) sino que además son un refugio al trauma, luego de que las pérdidas

monetarias sobrevienen. A diferencia de lo que podría suponerse, operar en el mercado de valores, tiene más de angustia y de especulación, que de juego y azar. El sujeto paga con angustia, lo que produce con sus acciones, a veces más o menos conscientes.

Entre el éxito y el fracaso

Kiyosaki (1997) enfatiza constantemente la importancia del fracaso y la pérdida en el proceso hacia el éxito. Según su perspectiva, la clave que distingue a los ganadores de los perdedores en el ámbito financiero radica en que los primeros fracasan repetidamente hasta alcanzar el éxito, ya que el fracaso es parte inherente del proceso. Para este autor, reconocido como uno de los principales referentes en el mundo de las inversiones, el fracaso no debe verse como un obstáculo, sino como una fuente de inspiración y un paso necesario para lograr el triunfo. En sus propias palabras, “la gente que evita el fracaso, también evita el éxito” (Kiyosaki, 1997, p. 148).

Una cuestión que me parece de suma importancia es el papel que este inversionista parece otorgarle a la *escuela*. Kiyosaki (1997) sostiene que “en la escuela aprendemos que los errores son malos y nos castigan cuando los cometemos” (p. 147). Este punto me parece fundamental, ya que considero que una de las metas principales del sistema educativo es justamente no equivocarse, para atarse al sistema: estudiar, conseguir un empleo, trabajar y obtener un salario. La formación en materia de inversión, suele estar ausente en el marco educativo. En este sentido, la educación, y por lo tanto también la cultura, tienen un rol protagónico, dado que se tiende a perpetuar la idea de que uno de los objetivos primordiales es trabajar para obtener dinero, y no poner el dinero a trabajar para uno mismo, siguiendo la misma línea de lo planteado por dicho autor.

Podría decirse, a modo de cierre, que ‘medir’ el éxito y el fracaso se torna en una tarea compleja. Aunque es común asociar el éxito con la acumulación de riqueza, este enfoque pasa por alto aspectos más profundos que influyen en la percepción de lo logrado. Obtener ganancias significativas, puede entrar en contradicción con valores y principios, cumpliendo la cultura y educación, un papel clave. Las decisiones financieras pueden involucrar dilemas éticos o la pérdida de equilibrio en otras áreas de la vida, como el bienestar personal y las relaciones, ya que el lugar que ocupa el dinero, varía según el desarrollo propio de cada sujeto.

Conclusiones

El presente Trabajo Integrador Final fue realizado con el objetivo de demostrar la relación entre psicoanálisis y finanzas; considerando que el vínculo entre sujeto, dinero e inversión no se reduce exclusivamente a una cuestión económica, sino que está intrínsecamente ligado a dinámicas psíquicas complejas que se desarrollan a lo largo de la vida. En este contexto, se ha intentado explorar cómo los aspectos de la personalidad influyen en las decisiones relacionadas con las finanzas, entendiendo al dinero como un objeto pulsional, capaz de generar asociaciones simbólicas inconscientes, y no solo como un medio de intercambio. Así, se buscó evidenciar que su relevancia va más allá de lo material, permitiendo visibilizar cuestiones de *deseo* y *angustia*, conceptos centrales dentro del psicoanálisis freudiano; contemplando también que el dinero es símbolo de poder y estatus social, por lo que condiciona profundamente las relaciones humanas.

Es fundamental reconocer que los seres humanos no son entidades aisladas; viven y pertenecen a una cultura, estando afectados por factores tanto internos como externos. Estos factores, tienen un impacto directo en el aparato psíquico, modulando la forma de percibir y actuar en distintas circunstancias. Por lo tanto, las decisiones no solo dependen del conocimiento lógico del mercado, sino que están profundamente influenciadas por condiciones que exceden lo puramente consciente. En consecuencia, la relación con el dinero puede resultar caótica, reflejando una lucha con los conflictos internos y los temores más profundos. Por este motivo se ha intentado realizar una aproximación a la posible relación e influencia que las instancias de la segunda tópica freudiana podrían tener con el mundo exterior, siendo el mercado una de las representaciones de este último.

Uno de los principales objetivos de este trabajo fue indagar sobre el concepto de pérdida, vinculándolo con nociones como el peligro y el desvalimiento psíquico, para comprender que esta no se limita únicamente a una merma económica. Hay múltiples aspectos en juego relacionados con la identidad dentro de la relación entre sujeto, dinero e inversión. Este vínculo genera una angustia existencial permanente, ya que se enfrenta de manera constante la sensación de vacío, tan característico del psiquismo humano desde el punto de vista psicoanalítico.

La noción de culpa también ha sido relevante en este análisis, debido al impacto que puede tener al momento de tomar decisiones. Freud describe cómo la conciencia moral, a través del superyó, habla de forma áfona, afectando la manera de accionar de forma constante. Así, los sentimientos de culpa no solo están vinculados a las pérdidas, sino también a los conflictos derivados de acciones que entran en contradicción con los valores internalizados.

Sostengo que en este país existe una deuda en cuanto a la educación financiera. Creo que este déficit responde por un lado a la falta de capital excedente, y por otro también a una estructura educativa profundamente arraigada al modelo tradicional: conseguir un empleo para obtener un salario fijo como el principal motor de la estabilidad económica. Desde temprana edad, se enseña que la clave del éxito es estudiar, obtener un título y, posteriormente, buscar un trabajo remunerado. Así, la falta de una educación financiera adecuada limita la capacidad para tomar decisiones informadas sobre manejo de dinero, inversiones, y potenciales riesgos. En este sentido, pienso que la educación debe evolucionar, no solo para proporcionar conocimiento técnico, sino para romper con paradigmas y estereotipos que ya no responden a las necesidades y realidades económicas propias de este siglo.

Considero fundamental y necesario como futuro psicólogo, romper con el tabú que muchas veces rodea a las finanzas, sin hacer oídos sordos a la importancia que el dinero tiene en la vida de las personas, ya que como se ha recorrido a lo largo del escrito, su impacto tanto a nivel material como simbólico puede ser muy grande, repercutiendo fuertemente en los modos de actuar y pensar. Por lo tanto, me gustaría que este ensayo pudiera ser contribución, motivación o quizás punto de partida para que en un futuro se pudiesen realizar investigaciones más profundas, dado que las aristas de esta

problemática pueden abrir la puerta a explorar otros aspectos. Un ejemplo claro de esto puede ser la relación actual con el consumo. La sociedad actual se encuentra fuertemente marcada por el consumismo, donde la acumulación de bienes se ha convertido en un eje esencial para la supervivencia. El impulso hacia la gratificación inmediata, tema que se ha abordado a lo largo del trabajo, se ha intensificado debido a la accesibilidad de la información y las estrategias de marketing que las redes sociales promueven. En este sentido, la era digital ha exacerbado aún más esta dinámica: las herramientas de inversión se multiplican año tras año, como es el caso de la proliferación de plataformas de inversión en línea o el auge de las criptomonedas, lo que conlleva un enorme riesgo.

En este contexto, los llamados 'gurúes de las inversiones' juegan un papel crucial. Estos individuos, figuras que aparecen en redes sociales, promueven estrategias financieras dudosas y potencialmente fraudulentas con el objetivo de atraer seguidores y obtener beneficios económicos. Exhiben una vida de lujo y éxito financiero, vendiendo la ilusión de que es posible replicar ese éxito mediante la compra de productos, cursos o consejos de inversión que prometen ganancias rápidas y sin esfuerzo. El auge de las criptomonedas, por su parte, ha generado una burbuja financiera cuyo estallido podría resultar devastador para aquellos que carecen de la experiencia o el conocimiento necesario para discernir entre una inversión sólida y una especulación sin sentido.

Así, las redes sociales, los medios de comunicación y la publicidad juegan un papel crucial en la construcción de la percepción sobre el éxito y la riqueza, a menudo presentándolos de una manera superficial y desconectada de la realidad económica. La cultura del 'todo es posible' y la glorificación del dinero como sinónimo de poder y estatus social tienden a influir en las personas, llevándolas a actuar guiadas por impulsos emocionales, sin reflexionar sobre las posibles repercusiones a largo plazo. Pero este será tema para otra investigación.

Referencias bibliográficas

- Fergusson, N. (2009). *El triunfo del dinero*. Barcelona: Debate.
- Freud, S. (1992a). Sobre la iniciación del tratamiento. En *Obras completas, tomo XII*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992b). Sobre las trasposiciones de la pulsión, en particular del erotismo anal. En *Obras completas, tomo XVII*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992c). Tres ensayos sobre una teoría sexual. En *Obras completas, tomo VII*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992d). Introducción al narcisismo. En *Obras completas, tomo XIV*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992e). Más allá del principio de placer. En *Obras completas, tomo XVIII*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992f). Pulsiones y destino de pulsión. En *Obras completas, tomo XIV*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992g). Conferencia 22: Algunas perspectivas sobre el desarrollo y la regresión. Etiología. En *Obras completas, tomo XVI*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992h). El malestar en la cultura. En *Obras completas, tomo XXI*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992i). La interpretación de los sueños. En *Obras completas, tomo V*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992j). El yo y el ello. En *Obras completas, tomo XIX*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992k). Inhibición, síntoma y angustia. En *Obras completas, tomo XX*. Buenos aires: Amorrortu.
- Freud, S. (1992l). Los que fracasan cuando triunfan. En *Obras completas, tomo XIV*. Buenos aires: Amorrortu.
- Graham, B. (2003). *El inversor inteligente*. Barcelona: Deusto.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debate.
- Kiyosaki, R (1997). *Padre rico, padre pobre*. Madrid: Aguilar.
- Serrano, S., Calderón, R., Rojas, D., Sandoval, E., Rojas, S. (2011). *Finanzas conductuales: Factores cognitivos y conductuales, su incidencia en la adquisición y uso de tarjetas de crédito en administradores de empresa, ingenieros y abogados*. San José.
- Tapia, G. (2013). *Sobre el perfil del inversor*. Universidad Nacional de Salta. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_2/material_de_estudio/material/Sobre%20el%20perfil%20del%20inversor.pdf