



**LA TOMA DE DECISIONES EN EL ÁMBITO ECONÓMICO
DESDE LA ÓPTICA DEL «SER LINGÜÍSTICO»**

Autor: David Alonso Galera

Directora: María Luisa Romana García

Viernes, 27 de abril de 2018

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS (MADRID)

TRABAJO DE FIN DE GRADO – TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN

Resumen

Se analiza de manera pormenorizada la relación entre el mecanismo humano, desde la óptica del «ser lingüístico», la toma de decisiones y su influencia con la aparición de ciclos económicos; partiendo de la base de que el «ser lingüístico» es la piedra angular de este análisis y el cerebro su motor de arranque, puesto que nos permite establecer una subdivisión entre pensamientos racionales e irracionales. Para ello, se sitúa al lenguaje antes del pensamiento, y se plantea la idea del «ser lingüístico» bilingüe, un ser capaz de pensar de manera diferente en su segunda lengua, de una manera mucho más racional, ya que sus pensamientos no se ven sesgados por experiencias personales o influencias culturales, como ocurre con la lengua materna. Todo ello, para profundizar en el análisis de la influencia del «ser lingüístico» en la toma de decisiones del ámbito económico, a través de tres *juegos*, que se relacionan entre sí gracias a la Teoría de Juegos y al Equilibrio de Nash, estos juegos son: Monty Hall, El dilema del prisionero y El halcón y la paloma; estos juegos, nos llevarán a la conclusión de que el mecanismo humano y la toma de decisiones están directamente relacionados con el estrechamiento de la curva que dibuja los altibajos de la historia económica de Estados Unidos.

Abstract

The connection between the human mechanism, from the point of view of the "linguistic creature", the decision-making process and its influence with the development of economic cycles is analysed in detail. It is based on the premise that the "linguistic creature" is the cornerstone of this analysis and that the brain is its driving force, since it allows us to establish a subdivision between rational and irrational thoughts. In order to do this, it places itself in language before thought, and it proposes the idea of the bilingual "linguistic being", a human being capable of thinking differently in his second language, in a much more rational way, since his thoughts are not biased by personal experiences or cultural influences, as happens with his mother tongue. All of this, in order to deepen the analysis of the influence of the "linguistic being" in economic decision-making, through three games, which are related to each other thanks to Game Theory and Nash's Balance, these games are: Monty Hall, The Prisoner's Dilemma and The Hawk and the Dove; these games will lead us to the conclusion that the human mechanism and decision-making are directly related to the narrowing of the curve that draws the ups and downs of the economic history of the United States.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 La ontología del lenguaje y la importancia de la traducción	7
2.3 El relativismo y el determinismo lingüístico de Sapir-Whorf	11
2.4 El cerebro como motor del «ser lingüístico»	12
2.5 Influencia del bilingüismo en la toma de decisiones	13
3. METODOLOGÍA	16
4. PANORAMA DE LAS GRANDES CRISIS ECONÓMICAS EN EE.UU.	17
4.1 Los procesos cíclicos de la economía	17
4.2 La crisis de 1929	18
4.2.1 Las causas del <i>crack</i> del 29	19
4.3 Consecuencias	21
4.4 La visión keynesiana y el <i>New Deal</i>	22
4.5 La crisis de las hipotecas <i>subprime</i> del 2008	23
4.6 La globalización como factor determinante de la crisis del 2008	24
5. SERES HUMANOS, TOMA DE DECISIONES Y ECONOMÍA	27
5.1 La toma de decisiones del ser lingüístico	27
5.2 El problema de <i>Monty Hall</i>	28
5.3 El dilema del prisionero	29
5.4 El juego del halcón y la paloma	33
5.5 Economía y toma de decisiones	34
6. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	38
7. BIBLIOGRAFÍA	41

1. INTRODUCCIÓN

La economía como ciencia gira alrededor de los problemas y los ciclos económicos. Ya se trate de una economía de libre mercado, férreamente centralizada o socialista, de una forma u otra, los períodos de mayor preocupación e incertidumbre se dan en las épocas de crisis y en los altibajos del ciclo. Toda crisis deja una sombra tras su paso por nuestra sociedad. Una sombra que comienza en las portadas de los rotativos de color salmón, y que llega hasta lo más profundo de nuestra sociedad, afectando al empleo, al bienestar, al comercio... en suma, a todos los aspectos de la convivencia humana. En ocasiones, esas secuelas de las crisis, esas sombras, no nos muestran el final. Y todavía perduran en el tiempo.

En este trabajo se va investigar el fenómeno del movimiento cíclico que afectó a la economía norteamericana en los años 30, con la Gran Depresión. Y como la sombra de aquella crisis todavía perdura en el tiempo y es origen de la conocida y reciente crisis, –o quizá podríamos llamarlo «altibajo del ciclo»–, la de las *subprime*¹ en el año 2008. Lo que sí sabemos es que esta crisis representa un problema arraigado por un modelo de crecimiento con unas características muy determinadas; una serie de cuestiones que serán tratadas de manera detallada a lo largo del trabajo.

una serie de teorías, cuestiones y *juegos*, que envuelven e iluminan una idea principal, el «ser lingüístico», como foco de la ontología de lenguaje; desde la perspectiva de Martin Heidegger nos adentramos en el concepto de *Dasein*, «el ser en el mundo, que somos», y partiendo de esta base huimos de la concepción «contable» del lenguaje para poder entender que el lenguaje crea realidades, en definitiva, «genera ser» (Echeverría, 2001). Pero, además se llega a la conclusión de que el lenguaje debe entenderse «como una prisión de la cual no pueden escapar», tal y como lo contempla Nietzsche, puesto que el ser lingüístico se retroalimenta del lenguaje y crece en consonancia con el lenguaje (Echeverría, 2001).

Más adelante, se sitúa a la interacción humana en el núcleo del lenguaje, que se ve marcada por una serie de factores que alteran «la morada», entendida como el lenguaje de cada «ser

¹ Subprime: «A partir de *prime*, que significa primero, destacado, el prefijo *sub* indica que una hipoteca *subprime* está por debajo de la calidad requerida. La versión en español ha recurrido a la basura o al alto riesgo, por tratarse de hipotecas que pueden sufrir una morosidad elevada.» (Camps, 2008)

lingüístico»; es decir, se llega a la conclusión de que el lenguaje, además de que «genera ser» es capaz de alterar el devenir de las cosas y, por ende, el devenir de la economía. En esta línea, es crucial comprender la importancia de la traducción y la interpretación en lo que respecta a esta tarea, puesto que como traductores deseamos que el texto final transmita lo que el «ser lingüístico» que cada ser humano lleva dentro, de cualquier país o cultura, desee transmitir (Echeverría, 2001).

Se establece que el cerebro es el motor del «ser lingüístico», y el análisis se traslada a los niveles más básicos de la naturaleza humana, es decir, se estudia el pensamiento humano como una *tabula rasa*, y se plantea la cuestión que sitúa en primer lugar al «*homo logos* o parlante» (Singh, 1976) y en segundo lugar al «*homo faber* o fabricante de herramientas» (Singh, 1976), lo que significa que el ser humano, como lo entendemos hoy en día, siempre ha sido un «ser lingüístico». Un planteamiento muy revelador y de gran peso para la importancia de la traducción en la sociedad desde tiempos ancestrales. En esta línea, en una esfera mucho más profunda, intentamos entender cómo afecta el lenguaje a individuos de culturas diferentes y como funciona el cerebro bilingüe. Para ello, partiendo del estudio de Catherine Caldwell-Harris, llegamos a la conclusión de que cada lengua se asocia con una cultura y existen ciertos sesgos culturales que van a marcar la forma de expresar y entender los mensajes, pero esto también ocurre de manera inversa, es decir, el lenguaje también influye en el «*ethos* de la cultura» (Caldwell-Harris, 2015).

Todo lo anterior nos lleva a la neurociencia, para explicar a través de la Teoría de Juegos por qué, dependiendo de la lengua en la que tomemos una decisión, el resultado cambiará: es decir, se pretende ahondar en la idea que contempla que la lengua «altera nuestro razonamiento moral» (Caldwell-Harris, 2015). Con tres *juegos* como base del estudio, el problema de *Monty Hall*, el *dilema del prisionero* y el *halcón y la paloma*, se llega a las siguientes conclusiones: en primer lugar, nuestro cerebro nos lleva a tomar decisiones irracionales cuando empleamos nuestra lengua materna, conocidas científicamente como «sesgos cognitivos o prejuicios cognitivos» (Hancock Rubio, 2014), en segundo lugar, el denominado *Equilibrio de Nash*, nos permite llegar a la conclusión de que en ocasiones el egoísmo y el individualismo dominan al motor del «ser lingüístico», y por último, hacemos referencia a los estudios sobre el lenguaje de Sapir y Whorf, ahondando en el relativismo para explicar mediante el *Dilema del prisionero* cómo el «el cerebro emocional se muestra menos activo» (Hancock Rubio, 2014) en aquellos cerebros bilingües que emplean la

segunda lengua en su proceso de toma de decisiones, y se vuelve a incidir en la cuestión ya planteada sobre la relación entre lenguaje y pensamiento y lenguaje y cultura; en definitiva, «Sapir aboga por defender que entre lenguaje y pensamiento media una relación de carácter retroductivo y no determinista. Este autor insiste constantemente en que la lengua *orienta*, pero no *limita* nuestras posibilidades de conocimiento.» (Fernández Casas, 2003).

El mundo en que vivimos se constituye alrededor del lenguaje, y uno de los motores del mundo es la economía, ciencia que gira en torno a los problemas y los ciclos económicos, es decir, momentos de incertidumbre, épocas de crisis y altibajos del ciclo. Estos, a su vez, se ven motivados por diferentes razones, pero entre ellas resulta interesante señalar la Teoría de las Ondas largas.

Para terminar, este análisis nos llevará a aproximarnos a dar respuesta a cuatro grandes cuestiones: en primer lugar, **¿qué diferencias existen en la toma de decisiones entre una persona bilingüe y otra que no lo es?**; en segundo lugar, **¿el pensamiento de un bilingüe se ve alterado si piensa en su segunda lengua?**; en tercer lugar, **¿cuáles fueron los antecedentes y las consecuencias de la crisis del 29 y la crisis de las hipotecas *subprime*?** y, por último, **¿es el «ser lingüístico» el único con la capacidad de alterar la curva que dibuja el ciclo económico?**

2. MARCO TEÓRICO

2.1 La ontología del lenguaje y la importancia de la traducción

La ontología del lenguaje se entiende como una comprensión general del ser, que evita todo lo posible la definición en base a un sentido metafísico. Es decir, debemos entender la ontología del lenguaje desde la perspectiva de Martin Heidegger, quien a través del concepto de *Dasein*, «el ser en el mundo, que somos» (Echeverría, 2001), pone el foco de la ontología del lenguaje en el ser humano, a diferencia de otras disciplinas afines como la lingüística, que se centra más en el lenguaje que en el ser humano. Se pretende huir de la concepción «contable» del lenguaje como «instrumento que nos permite describir lo que percibimos o expresar lo que pensamos o sentimos» (Echeverría, 2001). En definitiva, se pretende ir más allá, para lograr entender el segundo pilar de la ontología del lenguaje, entender que el

lenguaje crea realidades, «genera ser». Partiendo de esta perspectiva se puede establecer una relación directa entre lenguaje (o traducción como lenguaje intercultural) y la creación de realidades o alteración del curso de los acontecimientos; esta tesis es crucial para entender la importancia de la traducción económica, puesto que no solo puede crear confusiones a los usuarios de dicha traducción, sino que además puede llegar a alterar el curso de los acontecimientos. Es decir, tal y como se mencionó anteriormente, puede suponer una nueva onda, o una alteración en el ciclo de la economía.

Los efectos de la traducción pueden ser, en efecto, cruciales. Cada vez son menos comunes los casos en los que se producen errores de traducción de gran magnitud, pero a lo largo de la historia se han cometido varios errores que han marcado un antes y un después. Hay dos casos, ambos en un contexto de guerra, que fueron muy sonados en su época. En primer lugar, la «amenaza de Krushev» en plena Guerra Fría: este incidente se produjo en el año 1956, cuando se malinterpretaron las palabras de Krushev en un discurso que realizó en la embajada polaca de Moscú. En este discurso, el líder soviético aludió a una referencia del Manifiesto Comunista, en la que se decía: «Os guste o no, la historia está de nuestro lado, os enterraremos», lo que se interpretó como una clara amenaza. El mencionado incidente, pudo ser malinterpretado debido a que el verbo la «enterrar» tiene una connotación agresiva que hace referencia a la muerte y se puede presuponer como una amenaza a los embajadores occidentales presentes en la embajada polaca. Sin embargo, en el contexto adecuado, la frase quería decir: «aunque no lo quieran, la historia está de nuestro lado. Los venceremos » (Macdonald, 2015), haciendo alusión a un pasaje del manifiesto Comunista, que deja entrever como el Comunismo acabaría venciendo al capitalismo, es decir, el error está en la confusión con el verbo «enterrar», cuando realmente debía emplearse el verbo «vencer».

Otro de los casos más señalados de la Historia es el ocurrido durante la Declaración de Potsdam el 26 de julio de 1945. Sin lugar a dudas, se trata del error de traducción que ha desatado las peores consecuencias de toda la historia. Todo ocurrió tras la conferencia de Potsdam, cuando los aliados exigían la retirada del imperio nipón y, en el caso de negativa, se verían expuestos a un ataque de consecuencias fatales, la «destrucción total». El gobierno japonés no tuvo tiempo de plantearse la propuesta: cuando el ministro Kantaro Suzuki utilizó la palabra *mokusatsu*, cuya traducción correcta al inglés en ese contexto es «they were reserving comment» (sin comentarios) (Kercher, 1989) , en respuesta a la observación de un periodista. Sin embargo, este término cuenta con otra acepción, (lo despreciamos), que fue la

acepción por la que se tradujo el comentario del ministro nipón, y que llevó a que tan solo diez días después estallara la primera bomba atómica, *Little Boy* (Elío, 2017).

Aún más, la ontología del lenguaje se puede resumir en tres grandes pilares o principios generales, que explican tres formas diferentes pero no excluyentes de interpretar a los seres humanos y al lenguaje. En esta línea, la ontología del lenguaje nos lleva a una pregunta principal que se abordará a lo largo de este trabajo de análisis: ¿Por qué el ser humano depende del lenguaje?

En primer lugar, la ontología del lenguaje desarrolla un primer postulado, que se basa en la idea de que los seres humanos «somos seres lingüísticos» (Echeverría, 2001), es decir, el lenguaje para los seres humanos deja de entenderse como una «capacidad pasiva o descriptiva» (Echeverría, 2001), y pasa a entenderse como una forma de interacción con el mundo. En palabras de Nietzsche, «el lenguaje representa para los seres humanos, una prisión de la cual no pueden escapar; o, en el decir de Heidegger, la morada de su ser. Los seres humanos habitan en el lenguaje». (Echeverría, 2001). Aún más, este pilar va más allá y distingue a los seres humanos según el lenguaje que emplean: es decir, partiendo de la base de que el núcleo del mensaje es su contenido, esto puede hacer diferentes a unas personas y a otras en base a su mensaje; dicho de otra forma, no es lo mismo el mensaje del que fuera Presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, y el mensaje del actual Presidente de los Estados Unidos, Donald Trump; ambos son seres humanos, ambos son estadounidenses de nacimiento y ambos ocupan el mismo cargo, pero lo que más les diferencia es el mensaje que transmiten al mundo, y por ende el lenguaje. Tal y como se explica anteriormente, si bien es una diferencia intangible, en palabras de Heidegger, el lenguaje representa «la morada de su ser» (Echeverría, 2001). Con este ejemplo, quiero ilustrar cómo el lenguaje es el núcleo de la interacción humana, y clave para entender los fenómenos humanos que han marcada la historia económica de los últimos cien años.

En esta línea, es crucial comprender la importancia de la traducción y la interpretación en esta misión, puesto que sin el trabajo del traductor una gran cantidad de textos y discursos estarían vedados a la mayoría. Es por ello que resulta de suma importancia la producción y divulgación de las traducciones ya que, como se explica anteriormente, el mensaje que transmitimos y el lenguaje en general crean nuestro ser, desde la perspectiva de la ontología del lenguaje. De este modo, tal y como argumenta A. Fraser Tytler en su obra *Ensayo sobre los principios de la traducción* (1791), «toda buena traducción debe ser comprendida y

percibida por su lector con la misma fuerza que el lector de la obra en su lengua original» (Francí, 2008-2009); esto es crucial, ya que, partiendo de la base que establece el primer postulado de la ontología del lenguaje, si el traductor altera el contenido del mensaje a la hora de reproducirlo en lengua meta, no solo estaría cambiando el mensaje sino que estaría ofreciendo una visión diferente del ser humano, puesto que, una vez más, «somos seres lingüísticos» (Echeverría, 2001) (Francí, 2008-2009).

En segundo lugar, para entender el segundo pilar que se plantea, ¿por qué el ser humano depende del lenguaje?, debemos entender el lenguaje como el motor de la acción humana, pero además, partiendo de la idea de que nuestro mundo se constituye alrededor del lenguaje, ocurre de igual forma con nuestro devenir, como escribiera Shakespeare: «sabemos lo que somos, pero no sabemos lo que podríamos ser» (Echeverría, 2001). En esta línea, el segundo postulado plantea «el lenguaje como generativo» (Echeverría, 2001), es decir, partiendo de la base de que «somos seres lingüísticos», tal y como se desarrolló en el primer postulado, desde una perspectiva filosófica, se entiende el lenguaje como la gasolina del motor, es decir, no solo permite «hablar sobre “cosas”»: el lenguaje permite que sucedan cosas» (Echeverría, 2001). Dicho en palabras de don Rafael Echevarría, el «lenguaje genera ser»; al sostener que el lenguaje es generativo, también estamos admitiendo que el lenguaje crea realidades. Sin embargo, el punto más importante es que el lenguaje «modela el futuro, el nuestro y el de los demás» (Echeverría, 2001). Partiendo de esta premisa, lo que decimos y lo que escuchamos dibuja nuestro futuro, expresado de otra forma, nuestro mundo se constituye alrededor del lenguaje; creando un mundo u otro, según la relación que se establezca entre los diferentes «seres lingüísticos». Y esto nos lleva a plantearnos un dilema diferente: lo que hay que preguntarse «no es tanto si los pájaros saben de ornitología como si los ornitólogos saben de pájaros, y, si saben qué y cómo han llegado a saberlo» (Francí, 2008-2009), es decir; llevado al terreno económico, debemos preguntarnos no tanto si los ciudadanos de a pie saben sobre políticas económicas o sobre la viabilidad de un crédito subordinado, como si los economistas y especialistas del mundo económico son capaces de encontrar la soluciones a una crisis y ejecutar las políticas económicas oportunas en respuesta a cada altibajo del ciclo.

Volviendo al análisis que se realizará en las próximas páginas, en este trabajo se investigarán diferentes películas en las que se podrá observar como el mensaje de ciertos personajes alterará el presente y futuro de la economía mundial.

En tercer lugar, y por último, se desarrolla el tercer pilar que sustenta la ontología del lenguaje, que servirá para entender la importancia de la traducción económica en el devenir de la economía. Este pilar no solo sustenta la estructura de la ontología del lenguaje como lo hacen los otros dos postulados, sino que se cimienta y construye a partir de los anteriores; es decir, este último pilar engloba lo desarrollado en el primer y segundo postulado. Este postulado habla sobre la vida desde una perspectiva filosófica, asumiendo que la vida es la que nos muestra y nos permite descubrir cómo somos realmente: al decir de Nietzsche, «en el ser humano, la criatura y el creador se unen» y desde la postura de la ontología de lenguaje, la vida nos permite crearnos como un ser en continuo cambio, no es una forma de «ser determinada, ni permanente» (Echeverría, 2001). Otro de los puntos de gran interés de la ontología del lenguaje es que el foco principal de su teoría no se sitúa en el lenguaje, sino en el ser humano, a diferencia de otras áreas del saber como la lingüística o la filosofía del lenguaje. Entiende al ser humano como el foco de su teoría, y cree firmemente en la reinención de los seres humanos, puesto que existe una «deriva histórica» (Echeverría, 2001), que lleva al ser humano a adaptarse a los cambios, y con ello a cambiar el lenguaje que emplea. Es decir, conocemos la dirección en la que se mueve el ser humano, siempre apunando hacia el futuro, sin embargo, desconocemos el sentido en el que se mueve el ser humano, desconocemos el sentido de esa flecha que marca el rumbo, el devenir de nuestro futuro, y la pieza clave que marcará ese sentido es el lenguaje.

2.3 El relativismo y el determinismo lingüístico de Sapir-Whorf

Para Sapir y Whorf, existen dos formas de entender la interacción entre el lenguaje y el pensamiento: «(a) un primer estrato, correspondiente a lo cotidiano, en el que el sistema lingüístico trabaja a modo de etiquetación de la realidad; y (b), un segundo estadio, situado en un nivel de mayor complejidad, en el que la lengua está indisolublemente ligada al pensamiento convirtiéndose en el molde que le da forma [Sapir (1921a), p. 14]» (Fernández Casas, 2003); es decir, por un lado, se plantea el relativismo lingüístico, desde la perspectiva de Sapir y Whorf, que afirma que la lengua no determina el pensamiento, pero sí lo conduce o maneja en relación con las experiencias y vivencias del hablante, una serie de experiencias que están directamente relacionadas con su lengua y la cultura que corresponde a dicha lengua.

Y, por otro lado, en relación con el determinismo lingüístico, Sapir hace referencia a la idea de que «lenguaje y experiencia están inextricablemente ligados» (Fernández Casas, 2003), se plantea una relación de convivencia y compenetración entre la lengua y el pensamiento, lo que proporciona una forma de pensar única a cada persona por el hecho de tener experiencias diferentes y por el hecho de hablar un cierto idioma; en otras palabras, «será el patrón de nuestra lengua el que nos oriente a la hora de seleccionar qué es relevante en nuestra experiencia con miras a su comunicación» (Fernández Casas, 2003).

2.4 El cerebro como motor del «ser lingüístico»

Partiendo de la idea que describe al ser humano como «ser lingüístico», resulta imprescindible entender el cerebro como motor de todo ser humano. Aún es más, ya lo entendió de esta forma el filósofo y médico griego Hipócrates, quien pensaba, en palabras de Singh, «que el corazón era la sede de mente y espíritu e identificó el cerebro con la conciencia, basándose en la observación de que la parálisis de un lado del cuerpo podía deberse a un fallo en el hemisferio cerebral del lado contrario» (Singh, 1976). Es decir, la única forma de avanzar con este análisis tan profundo sobre la ontología del lenguaje es comprendiendo el funcionamiento del cerebro. Sin embargo, tal y como dice Fournie, debemos entender el lenguaje como «la ventana a través de la cual el fisiólogo puede observar la vida cerebral» (Singh, 1976). Cabe asimismo observar que es de suma importancia entender que el cerebro humano en su forma externa es muy similar al de otros mamíferos; sin embargo, lo que realmente nos diferencia es que en el cerebro de los seres humanos «existe en él una mayor capacidad organizativa que permite el lenguaje» (Singh, 1976).

En esta línea, este punto del análisis se vuelve a ver influido por la importancia de la traducción: el ser humano, como lo entendemos hoy en día, siempre ha sido un «ser lingüístico». Antes de que el hombre llegara ser «*homo faber*, o fabricante de herramientas, fue *homo logos* o parlante» (Singh, 1976), si bien se trataba de una forma abstracta del lenguaje, era una ilustración primitiva de sus comunicaciones.

Una forma vaga de catalogar el texto meta que elabora el traductor es el término ‘información’, que empleamos como «sinónimo de noticia, conocimiento, inteligencia, informe, etc...» (Singh, 1976), es decir, una serie de significados vagos e imprecisos que tratan de exponer la creación del traductor. Sin embargo, a día de hoy todos traducimos, todo el mundo traduce por el mero hecho de vivir, «todo es traducción, el poeta traduce la realidad al lenguaje poético, el escritor traduce a palabras sus sentimientos, su forma de ver el mundo, el filósofo traduce...todo el mundo traduce.» (Gallego, 2008). Con esta idea deseo plasmar la importancia de algo intangible como es el mensaje, y como el mensaje «genera ser», y la traducción es esa herramienta con la que se ha dotado al mundo para que siga girando sobrepasando la barrera lingüística; centrándonos en la traducción económica de películas veremos cómo no solo es ‘información’, sino que la traducción es el engranaje que permite al mundo seguir funcionando y permite estar interconectado, lo que ayuda al aprendizaje y al progreso. En esta línea, ya lo indicó Robert Solow en su *Modelo de crecimiento*; creado para explicar el crecimiento económico, se basa en un modelo cuantitativo que expresa la acumulación de capital como medida de crecimiento, siendo la innovación tecnológica la piedra angular del crecimiento y desarrollo económico. De esta forma, se podría inducir que la traducción es ese halo que permite al mundo seguir creciendo y desarrollándose, desde la perspectiva del conocimiento y una visión que vela por la transformación y la innovación, como lo hacía el economista Solow.

2.5 Influencia del bilingüismo en la toma de decisiones

Una vez entendemos la premisa expuesta, que nos acerca a la idea de que el lenguaje «genera ser» y por consiguiente altera el devenir de las cosas, nos disponemos a adentrarnos en una esfera mucho más profunda, en la que no solo nos limitamos a entender el funcionamiento del cerebro y la importancia de la traducción en el mundo que nos rodea, sino que intentamos entender cómo afecta el lenguaje a personas de culturas diferentes, es decir, intentaremos resolver la pregunta: ¿Cómo afecta el bilingüismo al devenir de las cosas?, y ¿cómo afecta la interpretación de la traducción económica en lengua meta al crecimiento económico y a los altibajos del ciclo?

La relación entre el ser humano como «ser lingüístico» y la influencia del bilingüismo es un área de interés dentro de la lingüística que debe ser explorado desde una perspectiva

diferente: por un lado, desde el punto de vista cultural al que está expuesta cualquier lengua por el hecho de hablarse en un país u otro y, por otro lado, desde una óptica científica y neurológica. El único caso que se debe obviar del análisis es el caso de los conocidos como bilingües «compensados», es decir, «aquellos que dominan por igual la lengua de sus progenitores como la del país de acogida» (Caldwell-Harris, 2015), puesto que este tipo de personas tienden a desarrollar lazos personales en ambas lenguas y no se ven afectados por las percepciones culturales de su lengua materna.

En primer lugar, los efectos de los idiomas extranjeros en parte tienen su influencia en el «*ethos* de la cultura» (Caldwell-Harris, 2015); esto es debido a que cada lengua se asocia con una cultura, y existen ciertos sesgos culturales que se reflejan y se marcan a la hora de expresarse y entender el mensaje. Sin embargo, no solo se relaciona al idioma con la cultura del país, sino también con sus valores preponderantes y con ciertas premisas establecidas sobre otros idiomas y, por ende, de otras culturas.

Por ejemplo, resulta de sumo interés entender «el sesgo de prepotencia estadounidense» (Caldwell-Harris, 2015), a la hora de comprender la visión norteamericana que se desea plasmar en películas de la talla de *Margin Call* o *Wall Street II*, ya que ciertas personas que provienen de culturas como la china podrían incluso sentirse ofendidas por algunas formas del lenguaje americano. Esta premisa refuerza «la máxima que repiten los psicólogos desde hace decenios: los humanos somos camaleónicos» (Caldwell-Harris, 2015).

En segundo lugar, desde el punto de vista científico y neurológico, surge una cuestión que no se ha planteado en este análisis hasta el momento. Se llega a la conclusión de que el lenguaje, además de afectar al devenir de las cosas y de influir en la toma de decisiones, económicas o de cualquier índole, también «altera nuestro razonamiento moral» (Caldwell-Harris, 2015); esto es debido a que en un idioma que no es el propio «el cerebro emocional se muestra menos activo» (Caldwell-Harris, 2015), es decir, el ser humano tiende a establecer una cierta distancia emocional cuando emplea la segunda lengua; por el contrario, cuando se emplea la lengua nativa se tiende a expresar mejor los sentimientos y las emociones. Esta cuestión idiomática es conocida como el «efecto del idioma extranjero» (Caldwell-Harris, 2015), que viene a explicar la razón por la cual el cerebro tiende a llevarnos a una toma de decisiones más racional en nuestra lengua no nativa, debido a que no relacionamos dicha lengua con «contextos de gran contenido emocional» (Caldwell-Harris, 2015);

en definitiva, no es nuestra lengua materna y nos lleva a desarrollar un pensamiento más funcional, lógico y racional, puesto que no está expuesta a las emociones y el aspecto cultural al que debe enfrentarse nuestra lengua materna.

Llevado al terreno económico, la condición de lengua no nativa a la hora de entender ciertos temas podría llevar a aquellos que leen o escuchan la lengua meta en un idioma que no es el propio a tomar decisiones racionales por el simple hecho de que no sea su lengua. Por ello, creo que es fundamental, en la traducción económica de películas de la crisis de las *Subprime* y de la Gran Depresión, plasmar de la mejor forma posible cualquier enfoque emocional que se quiera trasladar en la lengua origen. Esta forma de entender la traducción y el lenguaje en general afecta a todos los niveles de la sociedad, y todavía más importante «suscita preguntas sobre la integridad moral del individuo» (Caldwell-Harris, 2015) que actúa de manera «racional» y nos lleva a plantearnos si los juicios sobre lo «bueno» y «malo» son nuestros juicios o derivan de un raciocinio abstracto al cual nos ha llevado la lengua no nativa.

Como hemos visto, partiendo de la visión de Martin Heidegger, quien pone el foco de la ontología del lenguaje en el ser humano, se puede llegar a establecer una relación directa entre lenguaje, traducción (entendida como una forma lenguaje intercultural) y la creación de «ser», es decir, se llega a la conclusión de que el hombre es un «ser lingüístico» con la capacidad de alterar el devenir de las cosas; esta reflexión que ahonda sobre una visión diferente e innovadora de interpretar a los seres humanos y al lenguaje en su conjunto, resulta de suma importancia, ya que esta visión del ser humano y su relación con el lenguaje se puede extrapolar a prácticamente cualquier campo de la vida cotidiana. En definitiva, en primer lugar, se establece a los seres humanos como seres lingüísticos; en segundo lugar, el lenguaje como generativo; y por último la idea de que los seres humanos se crean a sí mismos en el lenguaje y a través de él (Echeverría, 2001).

Todo lo anterior, sirve de preámbulo para más adelante investigar sobre la influencia del bilingüismo en la toma de decisiones, situando al cerebro en el centro del análisis, se llega a la conclusión de que cada lengua se relaciona con ciertos sesgos culturales que alteran de una forma u otra la comprensión y elaboración del mensaje. Por un lado, se llega a la conclusión de que los «seres lingüísticos» bilingües tienden a desarrollar un pensamiento más irracional en su lengua materna debido a que esta se asocia con vivencias personales y experiencias de gran contenido emocional, mientras que en la segunda lengua (la lengua no nativa), el

pensamiento tiende a ser mucho más racional, lógico y funcional, ya que no se ve expuesto a las emociones o experiencias pasadas (Caldwell-Harris, 2015).

A continuación, y en línea con la concepción que entiende al lenguaje como una forma de interacción con el mundo, se van a examinar de manera pormenorizada las dos crisis económicas que más han afectado a los Estados Unidos de América a lo largo de la historia económica, de esta forma, lograremos situar al lenguaje en el centro de la interacción humana y lograremos entender los fenómenos humanos que han marcado el comienzo de dichas crisis; por un lado, se investigarán las causas y las consecuencias de la crisis de 1929, y por otro lado, se analizará la crisis de las hipotecas *subprime*.

3. METODOLOGÍA

Las fuentes más consultadas a lo largo del periodo de investigación de este Trabajo fin de grado han sido por un lado, libros de renombre y reconocido prestigio sobre lingüística, traducción y economía, como el libro de R. Echevarría, *Ontología del lenguaje*, *COLLAPSE*, *How societies choose to fail or survive* de Jared Diamond, la lectura de Acemoglu, o la revista *Vasos Comunicantes*, una revista especializada en traducción. Por otro lado, también he leído una serie de artículos académicos que me han proporcionado un conocimiento muy amplio sobre lingüística, economía, psicología y traducción.

Todo ello, para describir sucintamente las grandes crisis, *crash* del 29 y la crisis de las hipotecas *subprime*, utilizando lo expuesto anteriormente en el marco teórico como pilares fundamentales, para más adelante aplicarlo en el análisis a los esquemas de Monty hall, dilema del prisionero y El halcón y la paloma, con el objetivo de exponer la relación entre el mecanismo humano, desde la óptica del «ser lingüístico», que fundamenta la toma de decisiones con la aparición cíclica de crisis económicas y la probabilidad de que este ciclo, a partir de todo lo expuesto, se vaya cerrando con el tiempo.

4. PANORAMA DE LAS GRANDES CRISIS ECONÓMICAS EN EE.UU.

4.1 Los procesos cíclicos de la economía

El hecho de que la vida económica funciona con altibajos y se desarrolla de manera cíclica es una realidad que se lleva contemplando desde la antigüedad. Ya se hacía referencia a ello en La Biblia, en la interpretación de *Los sueños del Faraón* augurando «siete años de vacas flacas y siete años de vacas gordas» (Camps, 2008). Es por ello que, aplicado a las crisis económicas que ha sufrido Estados Unidos en los últimos cien años, «según la tesis de los ciclos largos, la vida económica está sometida a una evolución en ciclos en la que se suceden las fases de prosperidad y las fases de crisis, con ciclos que duran en total 40 o 50 años»; independientemente de los sistemas políticos y las formas de organización social (Sandoval Ramírez, 2002). Uno de los precursores de la teoría de los ciclos largos fue George Mackenzie, «quien en 1829 examinó series de datos sobre el tiempo y las cosechas para terminar entresacando ciclos largos de 54 años» (Sandoval Ramírez, 2002).

Esta teoría guarda cierta similitud con la ya planteada anteriormente que habla sobre las sombras que deja cada ciclo económico en la sociedad, la política y por ende en la economía del país. Esta teoría complementa a la anterior y da pie a un análisis de mayor profundidad sobre la cuestión. Sin embargo, lo que realmente resulta interesante es la reacción que la teoría de ciclos ha suscitado en los últimos años en relación con la crisis de las hipotecas *subprime*.

Economistas como Schumpeter creían que la aparición y desaparición de estos ciclos estaba directamente relacionada con la innovación, es decir, con períodos en la historia de la economía mundial que han destacado por cambios disruptivos (Montoya Suárez, 2004). Por este orden: La Revolución Industrial (1790-1817), la Revolución burguesa (1850-1875), la etapa neo mercantilista (1890-1916) y por último la época que abarca desde 1973 hasta cuarenta años más tarde con la etapa de posguerra en medio. Cada uno de estos ciclos ha estado marcado por un gran invento o un cambio político o social que ha alterado la economía de tal forma que ha producido un cambio de ciclo, es decir, una nueva onda larga; la máquina de vapor, el ferrocarril, el automóvil o la televisión son algunos de los inventos que han marcado los picos de las ondas largas y han sido causantes de nuevas épocas, en definitiva nuevos ciclos, siempre dejando su huella en la actualidad económica.

Desde la óptica de Acemoglu y Robinson, en *Por qué fracasan los países*, se habla sobre un concepto conocido como «destrucción creativa» (Robinson, 2013), que habla sobre la labor que tiene la sociedad, en concreto el pueblo llano en «superar la resistencia de las élites» (Membrado Giner, 2015), con el objetivo de provocar un proceso de regeneración, es decir, en lo que se refiere a la economía y los ciclos económicos, con el objetivo de crear una nueva onda y acabar un ciclo.

4.2 La crisis de 1929

Para lograr entender los fenómenos de expansión y recesión que afectan de forma cíclica a la economía debemos comprender la visión clásica que nos aporta Adam Smith, considerado por muchos especialistas el padre de la economía política; en su obra *La riqueza de las naciones*, publicada en 1776, se sientan las bases del capitalismo moderno, se explica, desde una mirada práctica, cómo toda la economía está guiada por una «mano invisible», que será el núcleo que marcará el pensamiento de economistas y expertos del siglo XIX.

Para entender el desplome de la economía estadounidense seguiremos una línea argumental cronológica, deteniéndonos en las causas de los principales hitos de relieve económico. Partiendo desde la Primera Guerra Mundial, como Meridiano de Greenwich del eje cronológico, este conflicto bélico que comenzó el mes de junio de 1914 se desarrolló durante cuatro años, hasta la firma del Armisticio de Compiègne en noviembre de 1918.

En un contexto de guerra, los países implicados debían realizar un gran esfuerzo organizativo y diplomático, al que se unía la escasez de materias primas y la falta de mano de obra como consecuencia de los efectivos desplazados al frente bélico; esto requirió la transformación de la industria pesada y la marina mercante de los países neutrales europeos. Lo que desencadenó el colapso del sistema financiero, dado que los países en conflicto precisaban de su oro para la compra de armamento y se vieron obligados a aumentar la masa monetaria para sufragar los gastos corrientes.

La nación que salió más favorecida fue Estados Unidos de América, gracias a la exportación de alimentos y la concesión de préstamos. Como dato, en 1914 Estados Unidos tenía un crédito por valor superior a los 3700 millones de dólares, y en 1919 la situación era

la opuesta, ahora eran otros países los que tenían a Estados Unidos como acreedor por un valor superior a los 3000 millones de dólares (Marks, 2018) (Shaikh, 2013).

4.2.1 Las causas del *crack* del 29

En primer lugar, el nacionalismo económico presentaba dificultades para el desarrollo del comercio internacional principalmente en Gran Bretaña y Estados Unidos. La subida de las tasas arancelarias entorpeció la venta al resto de países deudores, acarreado una producción superior a la demanda efectiva del mercado; se produjo la denominada «crisis de sobreproducción». El elevado inventario industrial de intangibles y la cantidad de productos agrícolas que no podía absorber el mercado condicionó el desplome de sus precios. Aún más, la situación empeoró y se produjo una turbulencia monetaria de gran calibre entre divisas; concretamente, tuvo lugar un enfrentamiento entre el dólar y la libra, lo que supuso una lucha entre la City y Wall Street; sin embargo para entonces, en el año 1929, Wall Street ya era la bolsa más influyente del mundo (Segarra, 2010)_(Marimon, 2009).

En segundo lugar, el crecimiento sin precedentes de la economía estadounidense llevó a sus ciudadanos a vivir una fase eufórica. Los beneficios generados durante la guerra, la preponderancia del dólar, el crecimiento agrario, el despunte de la industria automovilística y el sector de la construcción a la cabeza del mundo, dieron paso al periodo histórico que conocemos como los felices años 20. Sin embargo, para el final de la década el crecimiento se fundamentaba más en la especulación financiera que en la producción real. Se estaba formando la denominada burbuja financiera (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

En tercer lugar, todo lo anterior dio pie al *boom* especulativo de principios de 1920, que indujo a las clases populares norteamericanas a realizar fuertes inversiones en el mercado de valores, incluso con dinero a crédito para comprar un mayor número de títulos.

Con la perspectiva que nos brinda la Historia Económica sigue siendo difícil situar el final de la crisis de 1929; el 3 de septiembre de 1929, el índice Dow Jones alcanzaba su cuota máxima. Ningún inversor estaba dispuesto a tomar en serio a los poquísimos agoreros que alertaban de un futuro incierto de los títulos estadounidenses y de la Bolsa norteamericana en general. La burbuja se inflaba meses antes con compras a plazo mediante ágiles créditos a un precio ridículo, que no reflejaba el valor de mercado. La fiebre del mercado llevaba a todo

ahorrador a invertir en bolsa. Los indicadores económicos daban señales de alarma que nadie atendía. «La construcción había descendido, el stock industrial se triplicaba, el consumo bajaba de un 7,4% de incremento, entre el año 27 y el 28, a un modesto 1,5%, entre el 28 y 29» (Alberto, 1979). Con una situación como esta, se auguraba un *crash* en la Bolsa.

4.2.1.1. El jueves negro

El 24 de octubre de 1929, el Dow Jones o «Dow», el índice de referencia de la economía americana, perdía en una sola jornada un 12 % de su valor. Las órdenes de venta se gritaban en los corros de los brókeres, el pánico invadía el edificio de Wall Street, la muchedumbre se agolpaba a las puertas, la policía tuvo que intervenir para cerrar la galería de visitantes del edificio...

Los cinco principales bancos se reunieron con urgencia y acordaron inyectar cuarenta millones de dólares para frenar la caída de las cotizaciones que amenazaba la estabilidad del mercado. La industria del acero despegó, pero de forma insuficiente, lo que dejaba en la ruina a los intermediarios financieros y a sus clientes. Al día siguiente, los bancos más influyentes el Departamento del Tesoro, la FED, la prensa rosa y hasta los pequeños inversores insistieron en que la salud financiera era sólida y, aprovechando las correcciones, se encontraban en el mejor momento para comprar tomando posiciones largas.

El mismísimo presidente Hoover se pronunció: «la base fundamental del país es próspera»; sin embargo, esta supuesta «recuperación» duró sólo un fin de semana (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

4.2.1.2 El lunes y martes negro

Los bancos abrieron con una profunda brecha bajista, con la intención de protegerse de los intermediarios financieros, quienes a su vez se mostraban recelosos de sus clientes y les exigían garantías para respaldar sus créditos, volviendo así a cerrar el círculo con la banca, que les obligaba a vender sus títulos consolidando pérdidas, lanzándose todos al abismo de una espiral bajista sin precedentes que alcanzó su cénit en la jornada siguiente, el famoso martes negro 29 de octubre de 1929, día en el que 16,4 millones de acciones cambiaron de manos. La bolsa perdió 14.000 millones de dólares ese día, y la pérdida acumulada en la semana ascendió a 30.000 millones de dólares, lo que representa diez veces el presupuesto

anual del Gobierno Federal; en magnitud de gasto supera lo que Estados Unidos gastó en la Primera Guerra Mundial.

Cabe señalar que, dado que la bolsa es un juego de suma cero, lo que unos pierden, otros deberían ganarlo. Así, si la gran mayoría acabaron por las calles de Chicago entonando el *Brother, could you spare a dime?*, también nacieron entonces el imperio de los Rockefeller, la fortuna de los Kennedy y la Banca Morgan (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

4.3 Consecuencias

Como hemos visto, el caos financiero se produjo debido a un cúmulo de decisiones tomadas por todos los agentes económicos, tanto familias como empresas, sector financiero y Estado: la ventaja económica adquirida por Estados Unidos a raíz de la Gran Guerra, sumada a la caída de los precios, provocó una mentalidad de euforia financiera que alimentó la especulación y favoreció la desatención a las repetidas señales de un peligro inminente. El crédito se desbocó; los agentes económicos abandonaron todo comportamiento cooperativo, y el estallido de la burbuja financiera desencadenó uno de los episodios más negros de la historia económica del siglo XX.

Sin embargo, la crisis afectó más a los pequeños inversores y familias que a las grandes empresas. Comenzó una secuencia de caídas vertiginosas que arrastró a la bolsa norteamericana a perder un 25 % de su valor en pocos días. A mediados de noviembre la mayoría de los títulos cotizados podían comprarse a mitad de precio. El 8 de junio de 1932, Wall Street marcó su mínimo histórico. Hubo familias arruinadas, suicidios y quiebras bancarias que dejaron sin fondos a los ahorradores.

Los altos niveles de desempleo, la ausencia de sistemas de protección social y el hundimiento del sistema financiero prolongaban el sufrimiento, que duraría 10 años. Se produjo un notable descenso demográfico provocado por la caída de los niveles de natalidad y el aumento de la mortalidad infantil. En esta línea, también llegó un incremento de las desigualdades sociales, la estructura social, y el empobrecimiento de la burguesía.

La crisis del 29 trascendió los EE.UU.; transformó la vida de gran parte del mundo. El Reino Unido abandonó el patrón oro, y se cerró tras sus fronteras, el paro se disparó en Francia, y el malestar social se instauró en Alemania (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

4.4 La visión keynesiana y el *New Deal*

La popularidad del Presidente Hoover, fiel seguidor del liberalismo económico, salió mal parada. Las elecciones proclamaron a Roosevelt, quien prometió la intervención del Estado; doctrina que se oponía al liberalismo. El nuevo presidente se rodeó de grandes intelectuales seguidores de la propuesta del economista británico John Maynard Keynes, basándose en su *Teoría general de la ocupación. El interés y el dinero* (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

La visión keynesiana desarrolla la idea de que la acción del Estado puede promover la estabilidad a corto plazo. Y son sus políticas económicas las que han estado en vigor desde la gran depresión de 1929 hasta la más reciente crisis del petróleo en 1973. La ventaja que presenta la teoría de Keynes es que da una respuesta efectiva a dos de los principales problemas que pueden presentarse en la macroeconomía: por un lado la inflación, y por otro el desempleo, que en la concepción keynesiana no pueden aparecer de forma simultánea, pues son mutuamente excluyentes. Para explicarlo recurre a la expresión de la demanda global como la suma aritmética de las siguientes variables: Consumo, Inversión, Gasto Público y Exportaciones.

En situaciones de depresión nos encontramos una demanda global reducida, que es la que lleva al desempleo, por lo que la solución consiste en hacer crecer la demanda actuando sobre los cuatro sumandos implicados. Para que suba el consumo reduciremos los impuestos, para que suba la inversión reduciremos los tipos de interés, abaratando así el precio del dinero; para que suba el gasto público aumentaremos la inversión pública y para que suban las exportaciones tendremos que devaluar nuestra moneda. En definitiva, estas fueron las medidas que se adoptaron en el *New Deal*: se ayudó a los bancos, se subvencionó a los agricultores, se aumentaron los sueldos y redujeron las horas de trabajo, se crearon nuevos empleos en obras pública y para la administración del Estado y, finalmente, se ofrecieron planes de asistencia sanitaria y se organizó un sistema de jubilaciones. A decir verdad, los resultados solo lograron estabilizar la economía, pero para alcanzar un nuevo crecimiento hubo que esperar a la llegada de la Segunda Guerra Mundial (Maynard Keynes, *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, 1936) (Segarra, 2010) (Marimon, 2009).

4.5 La crisis de las hipotecas *subprime* del 2008

A lo largo de la Historia de la economía ha habido ciertas fechas que han marcado un antes y un después en el devenir de la situación económica y social del mundo en el que vivimos: entre otras, el *crack* del 29 y la «Gran Depresión», el «Lunes Negro», la crisis del petróleo, la crisis del peso mexicano —conocida como el «Efecto Tequila»—, o la crisis de las hipotecas *subprime* del año 2008. Todas estas crisis forman parte del ciclo económico; en definitiva, representan mínimos de la curva.

Según los analistas y expertos financieros, la crisis financiera del 2008 es la más fuerte desde la Gran Depresión de los años 30 por su profundidad y alcance, puesto que es una crisis mundial: sufren sus consecuencias países desarrollados y en vías de desarrollo. La crisis estalló en el mes de septiembre de 2008, con la quiebra de la entidad de inversión Lehman Brothers. Sobre las causas que llevaron a la crisis financiera hay discrepancias, siempre resulta complejo investigar los motivos que originaron la crisis, ya que la economía es una ciencia social a la que afectan factores de diferente índole; según dijo Stiglitz, «encontrar las causas profundas es como pelar una cebolla: cada explicación suscita ulteriores preguntas a un nivel más profundo» (Vallejo Zamudio, 2010). Sin embargo, algunos enfoques de grandes analistas y expertos en la materia como Foster y Magdoff (2009) o SkidelSky (2009) coinciden en señalar que la razón principal gira en torno a la deuda bancaria dirigida a la compra de vivienda.

Queda muy lejos aquel acuerdo al que se llegó en Bretton Woods entre los líderes de las grandes potencias económicas mundiales, en el que se estableció, entre otras cosas, el dólar como divisa de referencia internacional, el patrón oro y la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Bien es cierto que, para entender la crisis del 2008, resulta de suma importancia conocer los antecedentes que originaron la crisis financiera. Es decir, ahondar en el desplazamiento de las ideas keynesianas hacia una doctrina neoliberal. El regreso al neoclasicismo comienza con Ronald Reagan en Estados Unidos y con Margaret Thatcher en Gran Bretaña. Resulta de gran interés analizar este viraje de los modelos económicos, ya que es responsable en buena parte de la crisis. Uno de los principales impulsores de las ideas neoliberales fue Milton Friedman, quien criticaba ciertos principios económicos de Keynes. En concreto, se criticaba por un lado la excesiva demanda agregada en «economías que funcionaban en condiciones de pleno

empleo», lo que ocasionó presiones inflacionarias; y por otro lado los altos niveles de consumo en países desarrollados que como consecuencia «acabaron con los mercados de bienes duraderos», desencadenado todo ello por la saturación de la demanda y por ende por las políticas keynesianas.

En cambio, los monetaristas plantean un crecimiento más lento y constante de la oferta monetaria, basándose en los principios del libre mercado compaginando la política monetaria con la política fiscal. Es lo que manifiesta Stiglitz (2009), quien sostiene que la responsabilidad de la crisis realmente recae en los mercados y en las instituciones financieras. En cuanto a los mercados se refiere, sostiene que el problema es la «desregulación», es decir, las instituciones encargadas del control de las acciones financieras y el control de las actividades económicas en general de Estados Unidos creyeron firmemente en que los mercados funcionarían de manera autosuficiente sin ningún tipo de problema, mostrando un crecimiento alto y sostenido. Pero se hizo caso omiso del terrible endeudamiento que sustentaba a la economía estadounidense.

4.6 La globalización como factor determinante de la crisis del 2008

En el funcionamiento de la economía, la coyuntura actual es la globalización, con sus ventajas e inconvenientes. Resulta necesario examinar el concepto de globalización desde la perspectiva económica; se trata de una cuestión latente que afecta a la sociedad actual y al devenir de la economía en su rama internacional. Este fenómeno surge a raíz de la expansión de la economía de libre mercado y la apertura de las fronteras, «con vistas a la construcción de un espacio de relaciones único, mundial e integrado» (Gutiérrez, 2004). Por «apertura de barreras» se entiende la liberalización de los mercados de productos y capitales, que propicia el aumento del comercio exterior y las relaciones con otros países, relaciones de índole diplomática, política o cultural.

Sin embargo, uno de los aspectos negativos más destacables de la globalización es el que me dispongo a desarrollar a continuación: el fenómeno de la globalización afecta a países del hemisferio norte y del hemisferio sur, pero no de igual manera; existe una infinidad de análisis económicos que muestran cómo la globalización ha sido beneficiosa en términos económicos para «ricos y pobres», de una manera diferente pero igualmente beneficiosa; para los defensores de la globalización esta se presenta como algo inexorable, un proceso

irreversible, al cual deben sumarse todos los países (Romero, 2011), entre estos defensores, destacan Kenichi Ohmae (2008), Jagdish Bhagwati (2004) o Thomas Friedman (2006), entre otros.

Sin embargo, si ponemos el foco en la apertura de fronteras y el aumento del comercio, se puede observar que, si bien aumenta por regla general la cantidad exportable y el número de competidores, de igual forma se crea una competencia salvaje, no ya entre minoristas y mayoristas –que se da por supuesta–, sino también entre países que aparentemente tienen una relación comercial amistosa y de gran cordialidad. Véase un ejemplo muy simple, que afecta a las economías española y estadounidense, y por ende a la global; el caso de la exportación de naranjas de Valencia a Estados Unidos. Las naranjas de Valencia son conocidas en el mundo entero gracias al ya mencionado fenómeno que nos rodea, la globalización. Por un lado, tal circunstancia beneficia a este mercado frutícola, que se da a conocer en todo el mundo, y su expansión provoca la creación de empleo, oportunidades de negocio en el exterior y la promoción de la ya famosa «Marca España» en todo el mundo.

Esto tiene consecuencias perjudiciales para la economía, puesto que, siguiendo el principio de competencia comercial que rige el libre mercado, resulta de suma importancia crecer y crecer bien para poder competir. Por ello, Estados Unidos ha sufrido —y mucho, aunque no lo parezca— con la globalización, ya que en la época anterior a la crisis de las hipotecas *subprime* ocurrió algo inédito que causó un desbarajuste económico en el Producto Interior Bruto real del país. Lo que sucedió fue que el país tuvo que subir los sueldos de sus trabajadores para poder permitirse el precio de bienes duraderos que provenían del extranjero, ya que llegaban con unos precios superiores a lo que estaban acostumbrados a pagar en Estados Unidos. El problema es que estaban cobrando un sueldo superior al valor real del valor productivo que desarrollaban con sus actividades empresariales o cualquier otro trabajo. Esto creó un problema en la solvencia de los ciudadanos y les llevó a empezar a solicitar un producto bancario, los créditos, que casualmente en esa época estaban especialmente «baratos», ya que las entidades crediticias habían encontrado la fórmula «perfecta» para colocar créditos a un tipo de interés muy bajo: eran los llamados créditos o hipotecas *subprime*.

En definitiva, se plantea un conflicto ideológico entre dos Presidentes de los Estados Unidos, el Presidente Hoover y el Presidente Roosevelt, por un lado, Hoover un gran precursor del liberalismo económico, y por otro lado, Roosevelt que aboga por la intervención del Estado en cuanto a políticas económicas, doctrina que se opone radicalmente al liberalismo económico. Triunfaría Roosevelt y de la mano del economista John Maynard Keynes se comenzaría a gestar la visión Keynesiana y el New Deal, que en la práctica, resuelve dos de los principales problemas de la economía: la inflación y el desempleo, o al menos se resuelven hasta principios de la crisis del petróleo de 1973; teniendo como piedra angular la expresión de la demanda global: $DG = \text{Consumo de las familias} + \text{Inversión de las empresas} + \text{el gasto público} + \text{la diferencia entre Exportaciones e Importaciones}$ (Maynard Keynes, Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, 2006); lo que propone Keynes a través de esta ecuación es una solución a situaciones de depresión económica actuando sobre los cuatro sumandos de la citada expresión de la demanda global. Esta clase de medidas, basadas en jugar con la ecuación propuesta por Keynes, fueron las que adoptaron el *New Deal*, que sirvió de ayuda a los bancos, se subvencionó a los agricultores, se aumentaron los sueldos, y en definitiva, se mejoró la calidad de vida de millones de personas.

Otro de los mínimos de la curva que se presentan es la crisis de las hipotecas *subprime* del 2008. Antes de concretar sobre lo expuesto en relación a la crisis del 2008, debemos entender que «La crisis es una fase absolutamente normal de una tendencia recurrente a largo plazo de la acumulación capitalista, en la que se suceden ondas largas expansivas y depresivas» (Shaikh, 2013), es decir, tal y como se ha mencionado anteriormente, si entendemos la economía como una curva con altibajos, un período de crisis es completamente natural de la economía.

La mencionada crisis, cuya razón principal gira en torno a la deuda bancaria dirigida a la compra de vivienda, estalló con la quiebra de Lehman Brothers. En esta línea, se hace alusión al viraje hacia una doctrina neoliberal y la visión de Milton Friedman en relación con el inicio de la crisis de las hipotecas *Subprime*, que se opone a la visión monetarista que propone Stiglitz.

Todo lo anterior, para más adelante ahondar en el fenómeno de la globalización, puesto que es la coyuntura que actualmente rodea a la economía y se relaciona de manera directa con la toma de decisiones. En esta línea, en el siguiente epígrafe, se pretende exponer de manera detallada las implicaciones del lenguaje en la toma de decisiones y en la

economía. Todo ello, teniendo presente a las crisis económicas, por un lado, como antecedente de decisiones económicas al más alto nivel, y por otro lado, como consecuencia de ciertas decisiones de la élite; aportando a ello la óptica que ofrece el «ser lingüístico» en el devenir de las cosas.

5. SERES HUMANOS, TOMA DE DECISIONES Y ECONOMÍA

5.1 La toma de decisiones del ser lingüístico

A lo largo de este trabajo de investigación se han expuesto diferentes temas que tratan de vislumbrar una lógica en el pensamiento del «ser lingüístico»; para ello se han explicado ciertas ideas de grandes pensadores, investigadores y filósofos que nos permiten entender de una forma diferente el lenguaje y su influencia en la toma de decisiones, ya sean del ámbito económico o de cualquier otra índole. También se ha planteado la necesidad de unificar la neurología, es decir, la ciencia que estudia el cerebro con la ontología del lenguaje, puesto que se entiende al cerebro como el motor del «ser lingüístico». Partiendo de este planteamiento, la neurociencia trata de unificar todo ello ligándolo a la economía, según la definición que ofrece la RAE, es la «ciencia que se ocupa del sistema nervioso o de cada uno de sus diversos aspectos y funciones especializadas» (R.A.E., 2017), es decir, se trata de la ciencia encargada en la investigación de los procesos cerebrales que se desarrollan en la toma de decisiones.

En esta línea, también se ha llegado a la conclusión de que el bilingüismo, o aquellas personas conocedoras de otras lenguas aparte de la lengua materna, cuentan con una serie de particularidades a la hora de tomar decisiones; en concreto, en la toma de decisiones en la lengua materna se tiende a ser más irracional, puesto que influyen nuestras experiencias, vivencias y el aspecto cultural determinante de nuestra lengua, es decir, se toman decisiones de manera más emocional. Sin embargo, si se pretende tomar una decisión con nuestra segunda lengua, en la cual somos bilingües, se tiende a tener un pensamiento racional, puesto que no se ve influenciado por rasgos emocionales o personales, que solo afectan a nuestra lengua materna.

El segundo punto, que se va a tratar de vislumbrar a través de la Teoría de Juegos, es cómo puede nuestra toma de decisiones verse afectada según la lengua que se emplee en dicho pensamiento. En primer lugar, para poder entender el concepto de juego en la teoría de juegos es fundamental comprender el concepto de juego: «se refiere a un tipo especial de conflicto en el que toman parte un número de individuos o grupos. A estos individuos o grupos se les conoce como los jugadores» (de Gracia Blázquez Vallejo & Gamez Jiménez, 2006). Para llevar a cabo dicho análisis se van a exponer tres juegos, El problema de Monty Hall, El halcón y la paloma, y el conocido dilema del prisionero. Estos tres dilemas se van a analizar desde tres perspectivas diferentes, todas ellas desde la visión del ser lingüístico, por un lado con un pensamiento desarrollado en la lengua materna, por otro lado con el pensamiento de la segunda lengua.

5.2 El problema de *Monty Hall*

Veamos en primer lugar el llamado problema de Monty Hall. Se trata de un enigma. En el concurso de televisión norteamericano *Let's Make a Deal*, similar al conocido programa televisivo español *Un, dos, tres... responde otra vez*; «el presentador, un señor llamado Monty Hall, planteaba al concursante un juego de elección: tenía que elegir entre tres puertas para tratar de adivinar cual de ellas ocultaba un coche. Si se equivocaba, el premio era una cabra y si acertaba el premio era el coche» (Redacción, 2015). Una vez el concursante decidía la puerta, antes de abrirla, el presentador abre una de las otras dos puertas y le muestra una cabra: en ese momento le pregunta al jugador si desea cambiar la elección que tomó en un principio, «llegados a este punto, solo hay dos opciones: cambiar de puerta o quedarse con la primera opción. A primera vista parece lógico pensar que es absolutamente irrelevante cualquiera de las elecciones que se haga. Eso es porque, intuitivamente, llegamos a la conclusión de que ambas opciones tienen el mismo porcentaje de probabilidad, es decir, el 50 por ciento. Si fuera tan sencillo, sin embargo, la cuestión no plantearía ningún enigma.» (Redacción, 2015). El enigma que se plantea es meramente estadístico, puesto que la probabilidad de ganar si elegimos cambiar de puerta sube de un 33,3 por ciento periódico a un 66,7 por ciento aproximadamente; esto es debido a que el presentador conoce de antemano en qué puerta está el coche y también conoce la elección que tomó el jugador en un primer lugar, por ello un pensamiento racional nos debería llevar a cambiar de puerta; sin embargo, al dejarnos llevar por la intuición, no lo hacemos. En resumen, «si mantienes tu elección

original ganas si habías escogido el coche (con probabilidad de 1/3), mientras que si cambias, ganas si hubieras escogido una de las dos cabras (con probabilidad de 2/3). Por lo tanto, como el concursante no puede saber de antemano qué esconde la puerta elegida, siempre debe cambiar su elección si quiere maximizar la posibilidad de ganar el coche.» (Ayuso, 2015) ¿Por qué? ¿Puede nuestra toma de decisiones verse afectada en relación con la lengua en la que nos planteen este dilema? Detrás de este programa televisivo se esconde un enigma matemático, pero también una cuestión psicológica que afecta a nuestra toma de decisiones, que en definitiva reta a nuestro instinto. Esto es un proceso que ocurre en nuestro cerebro que nos lleva a tomar una elección irracional, conocida científicamente como «sesgo cognitivo o prejuicio cognitivo» (Hancock Rubio, 2014), es decir, nos lleva a procesar parte de la información disponible pero no toda ella, al dar más o menos importancia a ciertos aspectos de la información que recibimos. Sin embargo, lo que resulta realmente interesante y creo importante investigar es ¿cómo afecta el lenguaje a nuestro proceso de toma de decisiones?; según lo expuesto anteriormente, el cerebro de un individuo bilingüe tiende a tomar decisiones más racionales en su segunda lengua y decisiones más irracionales con su primera lengua; esto es debido a que la lengua materna se asocia con experiencias vitales que derivan de vivencias y experiencias que apelan a los sentimientos.

Por ello, la decisión en la lengua materna de un individuo tiende a ser más irracional, ya que se ve afectada por factores externos que distorsionan la realidad y engañan a nuestro subconsciente: en definitiva, esta es la razón por la que la gran mayoría de las personas ante el *Juego de Monty Hall* tienden a quedarse con la primera puerta que eligieron al principio del juego. Sin embargo, si este mismo experimento se hiciese en la segunda lengua del individuo, los pensamientos tienden a ser más racionales, y nuestra cabeza podría ser capaz de aislarse de cualquier factor externo, y centrarse en resolver un dilema matemático de estadística básica, en el que las probabilidades aumentan 1/3 al elegir otra puerta en el *Juego de Monty Hall*.

5.3 El dilema del prisionero

El *Dilema del prisionero* entra dentro de la categoría de los juegos conocidos como «no cooperativos», es decir, aquellos juegos en los que cada jugador dispone de información completa y han de tomar su decisión de forma simultánea. Esta clase de juegos se han aplicado a lo largo de la historia en estrategias militares, en la toma de decisiones financieras

o en una simple partida de ajedrez entre dos colegas. A diferencia de los juegos de azar, en la Teoría de Juegos, las jugadas que se desarrollan «son el resultado de una decisión personal de cada jugador» (de Gracia Blázquez Vallejo & Gamez Jiménez, 2006).

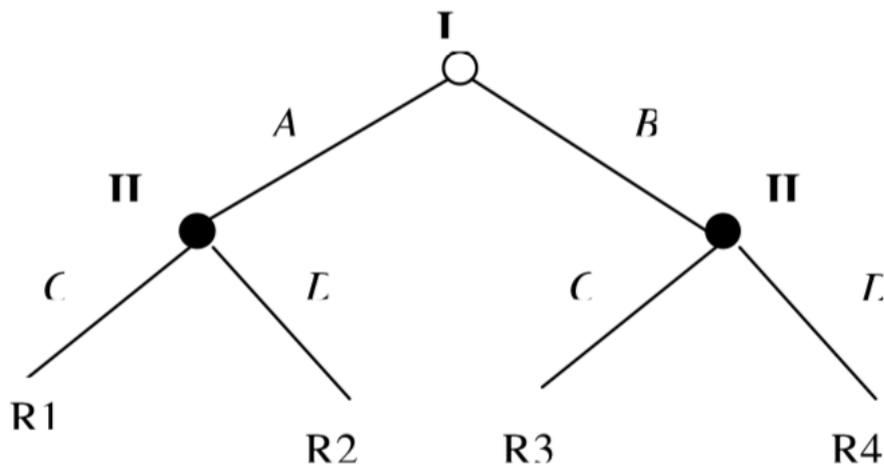
El primer paso para poder entender el dilema del prisionero y por ende su relación con el lenguaje es necesario exponer *el equilibrio de Nash*, también conocido como *el equilibrio del miedo*; este, «se alcanza cuando la estrategia de cada jugador es la mejor en relación con las estrategias de los demás, por lo que a nadie le conviene cambiar de estrategia si los demás no lo hacen.» (Frabetti, 2017).

Este tipo de situaciones son muy comunes en el día a día; sin embargo, desde mi punto de vista la mejor forma de entender este principio matemático de John Nash es mediante una conocida jugada de ajedrez, el gambito de dama, una apertura en la que ambos jugadores se ven expuestos a perder la dama en una jugada y uno de ellos debe ceder, alcanzando así el menor mal común, el intercambio de la dama. Con los movimientos que se suceden en la partida que podemos observar en la **Imagen 1**: 1. d4, d5 2. c4 e6, se lleva a un gambito de dama en el que está presente *el equilibrio de Nash*. En definitiva, lo que realmente propone el matemático norteamericano es «que en todo juego en el que los jugadores pueden elegir entre un número finito de estrategias, siempre existirá al menos un equilibrio de este tipo, en el que, en principio, ningún jugador se atreve a cambiar de estrategia en función de lo que piensa que harán los demás; por eso el equilibrio de Nash se conoce también como “equilibrio del miedo”» (Frabetti, 2017).



Imagen 1, (Ichess, 2017)

Es decir, explicado de manera gráfica, a cada jugador se le plantean dos opciones diferentes: por un lado utilizar el gambito de dama, y por otro lado desecharlo y continuar con otra jugada, perdiendo posiciones en el tablero. Esta idea se plantea de manera lógica en el Gráfico 1, en el que el jugador **I** provoca que el jugador **II** tenga que elegir entre dos opciones **A** y **B**, lo que le llevará más adelante a tomar otros caminos en base a su decisión anterior.



(de Gracia Blázquez Vallejo & Gamez Jiménez, 2006)

El *Dilema del prisionero* se plantea de la siguiente forma: «la policía detiene a dos sospechosos de un delito. No tienen suficientes pruebas para condenarlos, por lo tanto, deciden interrogarlos por separado. Cada uno de ellos va a ser preguntado sobre la culpabilidad del otro. Cada uno de los sospechosos se encuentra en una celda, y a ambos se les ofrece el mismo trato: si uno confiesa y su cómplice continúa sin hablar, su cómplice será condenado a la pena máxima (10 años) y él será puesto en libertad. Si el cómplice confiesa pero él no, recibirá la pena máxima y su cómplice será liberado. Si ambos permanecen callados, ambos serán encerrados 6 meses por un cargo menor, mientras que si ambos confiesan, serán condenados a 6 años.» (de Gracia Blázquez Vallejo & Gamez Jiménez, 2006). En primer lugar, lo que se puede observar de este dilema es muy sencillo, hace referencia a la importancia de la colaboración, es decir, por un lado la máxima eficiencia se lograría mediante un acuerdo de colaboración entre los presos que el carcelero impide mediante el aislamiento en celdas incomunicadas.

Por otro lado, se penaliza la desconfianza y la traición, en concreto se castiga con la mayor pena máxima (10 años). En estas condiciones el escenario que triunfa es el egoísmo y el individualismo, que nos lleva a través de las decisiones racionales al *Equilibrio de Nash* como la más segura e irrenunciable, aunque no sea la óptima. En segundo lugar, si analizamos este dilema con mayor profundidad, caeremos en la cuenta de que realmente se trata de un dilema psicológico y, una vez más, de un Juego del tipo suma cero, ya que la decisión que tome el otro prisionero afecta de manera directamente proporcional a la decisión propia y a la resolución del dilema, y por consiguiente, al tiempo que permanecerá encarcelado.

Matriz de pagos:

		<i>Prisionero B</i>	
		Coopera	Traiciona
<i>Prisionero A</i>	Coopera	6 meses, 6 meses	10 años, Libre
	Traiciona	Libre, 10 años	6 años, 6 años

(Elaboración propia)

Más allá, para poder entender el *Dilema del prisionero* desde la óptica de la lingüística es necesario comprender y profundizar en la hipótesis del relativismo y el determinismo lingüístico que Edward Sapir y Whorf contemplan en su obra, al igual que las implicaciones cognitivas que tiene la lengua en los seres humanos.

Whorf propone una crítica a la lógica natural y se aleja de la idea que separa al pensamiento del lenguaje. Para ello, realiza unos estudios con la lengua hopi, una lengua amerindia, y la compara con el inglés, concretamente, «es con base en el estudio de las estructuras sintácticas y la semántica de esta lengua amerindia como Whorf infiere que la lengua hopi, al ser comparada con el inglés, determina a los hablantes de esta lengua a comportarse ante la realidad de una manera diferente» (Olguín, Narvárez Escalera, & Miranda Viramontes, 2012). Este argumento es sumamente importante, ya que prueba lo expuesto anteriormente, es decir, hace referencia a la idea que se planteaba en relación con el cerebro bilingüe y las diferencias entre los pensamientos en la lengua materna y la segunda lengua.

Una vez conocemos las dos vertientes de Sapir y Whorf, como estudio de caso, resulta de gran interés investigar sobre la relación entre el lenguaje, la cultura y la toma de decisiones en el Dilema del Prisionero; supongamos el siguiente caso: uno de los prisioneros es iraní, o iraquí y el otro noruego o danés. Por un lado, el iraní de habla farsi tiene una forma de conceptualizar y clasificar la realidad que se ve sesgada por una experiencia de vida en la que prima el conflicto, la deshonra, y por ende, la desconfianza.

Esto, es debido a que el país ha estado en constante «estado de Guerra» o conflicto con sus vecinos del Golfo; unido a esto, sus aliados los puede contar con los dedos de una mano. Por otro lado, exponamos el caso del prisionero de origen noruego, será por lo general una persona cooperativa, menos impulsiva, no les gusta entrar en conflicto e intentarán evitar discusiones bajo cualquier circunstancia. Debido a su cultura y la historia de una civilización que se caracteriza por la cooperación y la búsqueda del bien común, con políticas que abogan por una educación y una sanidad para todos los ciudadanos, así como el respeto por el medio ambiente.

5.4 El juego del halcón y la paloma

Una vez entendido el *juego del Dilema del prisionero*, dejemos paso a un nuevo *juego*; el conocido como el *juego del halcón y la paloma*. Los jugadores, el *Halcón* y la *Paloma*, compiten por un mismo recurso de valor «V» obligados a actuar guiados por su propia naturaleza, de forma que el halcón siempre pelea y la paloma siempre se retira. A tenor de estas reglas, si un halcón se encuentra con una paloma peleará hasta que la paloma se retire y se quedará con el recurso valorado en «V» y la paloma se retirará sin nada. Si dos palomas se encuentran se repartirán el recurso, obteniendo $V/2$ cada una de ellas. Por último, si fuesen dos halcones quienes se encontrasen pelearían hasta lastimarse, procurándose un daño cuantificado en un coste «C», que además consideraremos mayor que la recompensa obtenida V , es decir cada halcón obtendrá $(V-C)/2$ que es un valor negativo.

Matriz de Pagos:

		<i>Jugador B</i>	
		Halcón	Paloma
<i>Jugador A</i>	Halcón	$(V-C)/2, (V-C)/2$	$V, 0$
	Paloma	$0, V$	$V/2, V/2$

(Elaboración propia)

5.5 Economía y toma de decisiones

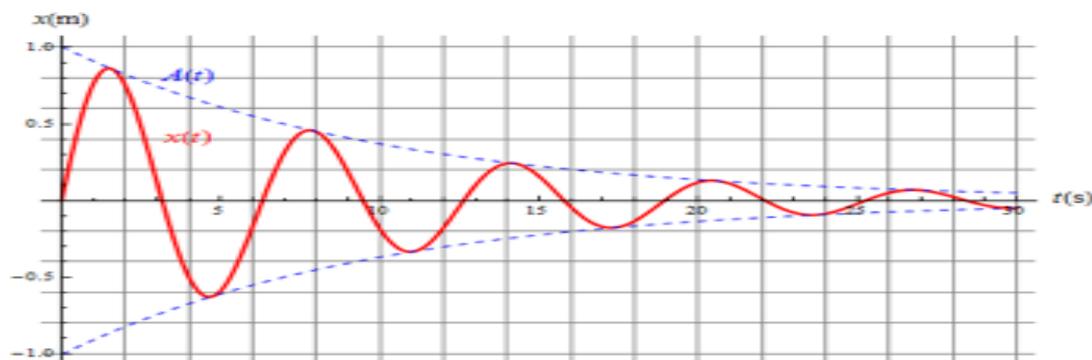
Como hemos visto, se ha planteado la necesidad de unificar y cooperar en el estudio conjunto de la ontología del lenguaje y la neurología, puesto que el cerebro se entiende como el «motor» del «ser lingüístico», por lo que la relación entre ambos campos es evidente. En esta línea, y partiendo de este planteamiento, se busca llegar a hallar una lógica en el pensamiento del «ser lingüístico», para ello, se sitúa al «ser lingüístico» bilingüe en el centro del análisis, con el objetivo de llegar a las siguientes conclusiones: en primer lugar, las lenguas están ligadas de manera directa con la cultura del país del que provienen, es decir, por ciertos sesgos culturales que se relacionan con unos países y no con otros, y esto influye en la toma de decisiones. En segundo lugar, también se llega a la conclusión de que el «ser lingüístico» bilingüe piensa de manera diferente en su lengua materna y en su segunda lengua. Por un lado, el «ser lingüístico» bilingüe en su lengua materna, tiende a desarrollar un pensamiento más irracional, debido a que se impone la intuición u otros prejuicios que derivan de ciertas experiencias y vivencias en su lengua materna. Por otro lado, en la segunda lengua del «ser lingüístico» bilingüe los pensamientos tienden a ser más racionales, ya que no existen normalmente tales experiencias que de una manera u otra influyen en el pensamiento del «ser lingüístico» bilingüe.

La microeconomía se desarrolla a partir de decisiones individuales de marcado carácter egoísta, que según la visión capitalista conducirá a las mejores soluciones posibles para el conjunto de la sociedad. Sin embargo, en el dilema del prisionero hemos visto cómo Nash

nos muestra que la posición de equilibrio podría ser menos eficiente y verse superada mediante la colaboración.

En macroeconomía se estudian las consecuencias de los comportamientos colectivos. Bajo este enfoque quiero desarrollar el estudio del juego del halcón y la paloma aplicado a una sociedad de seres lingüísticos que pueden elegir comportarse bien como un halcón, o bien como una paloma, para maximizar el bien común de sus iguales desde el punto de vista evolutivo. A nuestros efectos, esto supone aplicar el mismo juego de forma reiterada sobre una población mixta de halcones y palomas para comprobar cuál de las dos especies alcanza su máximo desarrollo demográfico bajo el modelo competitivo natural.

La primera conclusión es que el máximo se produce cuando toda la población es exclusivamente de palomas. Como nadie puede quedar herido, aquí todos ganan y nadie pierde. Gráficamente se representaría mediante una asíntota horizontal. Veríamos una situación ideal en la que las ondas largas se van amortiguando hasta desaparecer planas en el infinito. Pero la tozudez del ciclo no admite concesiones y la realidad es que siempre habrá halcones, bien por la naturaleza humana de algunos «seres lingüísticos», que a estos efectos en el juego, podríamos considerar invasores, o bien por el impredecible surgir biológico bajo el cual serían considerados mutantes. Este punto, se entrelaza con la parte del análisis que plantea cómo el lenguaje es capaz de cambiar el devenir de las cosas, es decir, «las lenguas difieren esencialmente en lo que deben transmitir y no en lo que pueden transmitir.» (Deutscher, 2010)



(Movimiento Ondulatorio, 2010)

La aparición del halcón podemos asegurarla en un periodo suficientemente largo y, dado que contamos con tiempo infinito, sucederá. En esta línea, debemos tener en cuenta que para emular la evolución reiteramos el juego indefinidamente; Puesto que al tratarse de un juego, la estadística prueba que la única forma de que ocurra es tirando más veces el dado de la suerte...

Estos primeros halcones oportunistas, considerados invasores o mutantes, al ser los más escasos tropezarán frecuentemente con palomas a quienes ganarán el recurso V dejándoles sin nada. Por lo tanto los halcones irán proliferando en perjuicio del número de palomas, que irá disminuyendo. Pero ¿hasta dónde llega esta masacre?; ¿podrán reproducirse y extenderse los halcones hasta convertirse en la especie dominante y extinguir las palomas?

La respuesta es no: la naturaleza humana no lo permitiría. Los halcones seguirán creciendo en proporción hasta que llegue un momento que su elevado número les lleve a encuentros frecuentes que les obligue a peleas entre ellos, así nuevamente volverán a herirse entre ellos y a obtener pagos negativos dificultando su reproducción, lo que redundará en beneficio de la población de palomas, que volverá a crecer en número.

Es justamente la interpretación gráfica de este movimiento cíclico lo que nos lleva de vuelta al principio, en concreto, a la evolución de los ciclos económicos mediante la *Teoría de las Ondas largas*.

Efectivamente la representación de la reacción negativa se corresponde con la de cualquier tipo de movimiento ondulatorio amortiguado que en este caso encuentra su asíntota precisamente en el *equilibrio de Nash*.

En esta interpretación, todo cobra un sentido armónico: el devenir de la historia económica transcurre entre períodos de crecimiento y decrecimiento que se alternan periódicamente de forma cíclica y tienden a acercarse progresivamente hacia su punto de equilibrio.

Este juego del halcón y la paloma también se emplea para explicar de manera metafórica la política monetaria de Estados Unidos, una política monetaria que muchos acusan de ser la causante de los movimientos cíclicos en la economía, altibajos que hemos visto en este trabajo de investigación, es decir, el *crash* del 29 y la crisis de las hipotecas *subprime*. Por un

lado, el halcón (*hawk*) hace referencia a aquellos políticos o economistas que abogan por estrategias agresivas; en el caso de la FED (la Reserva Federal de los Estados Unidos) la mayor de las aves rapaces que sobrevuelan el área metropolitana de Washington D.C. es sin duda Jerome Powell, Presidente de la Reserva Federal, quien aboga por una política monetaria en continua lucha por reducir la inflación. Además, esta clase de aves, o quizá debería llamarles depredadores, destacan por volar con gran destreza y rapidez, lo cual es muy cierto: sus políticas no sólo sobrevuelan las orillas del río Potomac, que rodea el Distrito Federal, sino que cruzan el Atlántico y se ceban con Europa; en definitiva, esta clase de aves acaban cazando aves más pequeñas, es decir, aquellas potencias en vías de desarrollo o países en situación de crisis financiera, lo que acaba generando una serie de ondas largas que provocan movimientos cíclicos, y por ende, altibajos en el ciclo económico. Puesto que no podemos olvidar que los halcones también destacan por poseer garras muy fuertes con las que atrapan a sus presas hasta devorarlas (Pozzi, El presidente de la Reserva Federal se estrena con la sexta subida de tipos de interés en EEUU, 2018) (de la Cruz, 2014).

Sin embargo, queda pendiente desarrollar el modelo con las causas que provienen de la evolución de las especies de forma natural o, por decirlo de otro modo, de cualquier sociedad sometida a las leyes de la libre competencia. Aquí hemos observado que las curvas que se obtienen son coincidentes. ¿No será que en realidad, si profundizásemos lo suficiente, estaríamos hablando de lo mismo? Este punto ya lo planteaba Daron Acemoglu y James A. Robinson en su libro *Why Nations Fail*, en el que una de las mayores lecciones que se pueden obtener de su lectura es «aprender de los colapsos de los mayas, los anasazi, los habitantes de la isla de Pascua y las demás sociedades del pasado (así como del reciente colapso de la Unión Soviética) que la caída en picado de una sociedad puede iniciarse solo uno o dos decenios después de que la población alcance sus cifras más altas y las mayores cotas de riqueza y consumo de energía», es decir, los altibajos en los ciclos económicos derivan de la proporción de halcones y palomas que formen dicha población.

6. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

En conclusión, para responder a las cuestiones se han analizado cada uno de los conceptos de manera pormenorizada. En primera instancia, lo principal es situar de manera esquemática cada una de las ideas y conceptos que confluyen en este mapa lingüístico que gira en torno a la ontología del lenguaje; la piedra angular de este mapa es el «ser lingüístico», entendido como el individuo cuyo razonamiento se cimienta y deriva del lenguaje, es decir, sitúa al lenguaje antes del pensamiento. Por otro lado, el motor del «ser lingüístico» es el cerebro, una pieza clave para entender al «ser lingüístico», puesto que nos lleva a retroceder en el tiempo y nos permite comprender mejor la influencia del pensamiento cognitivo, y la subdivisión que se establece entre pensamientos racionales e irracionales.

En esta línea, dentro de dicho mapa lingüístico una de las ramas que salen del tronco, es decir, del «ser lingüístico», es la rama del bilingüismo que dibuja un área desconocida en el cerebro de los «seres lingüísticos», y los diferencia del resto de seres humanos, proporcionándole una forma de pensar diferente, mucho más racional.

Todo lo anterior nos sirve para vislumbrar un oasis en el mapa lingüístico; ese oasis son los *juegos*, que a través de la Teoría de Juegos y el equilibrio de Nash nos ayudarán a alcanzar una solución a nuestras preguntas.

Dicha solución nos conducirá a un bucle que a día de hoy da respuesta a por qué la curva que representa un movimiento ondulatorio cada vez se va cerrando más, es decir, por qué cada vez las crisis son más breves y además son menos pronunciadas.

Para ver esto, solo tenemos que fijarnos en las diferencias entre el *crash* del 29 y la crisis de las hipotecas *subprime*, expresadas en la curva: podemos observar cómo la primera es una crisis que duró prácticamente veinte años y tuvo consecuencias catastróficas para la economía mundial; sin embargo, la crisis de las hipotecas *subprime* del 2008, si bien ha sido de gran trascendencia no es comparable en absoluto con el *crash* del 29, en términos de magnitud y de longitud de la curva, es decir, de duración y consecuencias de la crisis.

Sin embargo, desde la óptica de la ontología del lenguaje, el punto de gran interés recae en la influencia del «ser lingüístico» en moldear, concretamente, en cerrar esa curva de movimiento ondulatorio.

Todo lo anterior, sienta las bases de un análisis en el que la formulación lingüística y la importancia del «ser lingüístico» en la toma de decisiones ha sido, es y será crucial para la historia económica, y sobre todo para moldear el mensaje que se transmite en las más altas esferas de la economía, donde cualquier decisión puede provocar cambios de magnitudes inimaginables.

Teniendo en cuenta las limitaciones de este trabajo, se propone: un análisis más en detalle sobre las implicaciones del «ser lingüístico» en otros ámbitos del saber, siempre manteniendo al «ser lingüístico» en el centro del análisis, tratar de conocer más de cerca la influencia del bilingüismo en otros campos; partiendo de la base de que la forma de pensar del «ser lingüístico» en su lengua materna y su segunda lengua difiere y se ve influido por las experiencias del mismo.

Desde mi punto de vista, se debe profundizar en el análisis sobre los siguientes temas: analizar de manera exhaustiva una serie de personajes del mundo económico y observar la influencia que han tenido en el mundo, desde la óptica de la ontología del lenguaje. En primer lugar, podría ser muy interesante desarrollar un análisis sobre el magnate George Soros, y la influencia de la psicología en la toma de decisiones en los mercados financieros internacionales. Con el objetivo de plantear la siguiente pregunta al respecto, ¿es el «ser lingüístico» más sociópata en su segunda lengua que en su lengua materna?

En segundo lugar, otra de las cuestiones que deben analizarse más adelante gira en torno a la traducción económica, es decir, sería de sumo interés investigar sobre la forma de entender una traducción para el «ser lingüístico» si el cliente la lee en su lengua materna, o si por el contrario, lo hace en su segunda lengua. En esta línea, esto nos recuerda la importancia que tiene a día de hoy, en un mundo globalizado, en el que cada vez son más el número de «seres lingüísticos» bilingües, una correcta, fiel y accesible traducción del original; la traducción debe ir más allá, y tratar de transmitir los sesgos culturales que matizan el sentido de cada frase en cualquier lengua.

Para terminar, me gustaría plantear tres grandes cuestiones: ¿por qué el ser humano depende del lenguaje?, ¿en qué afecta la traducción económica al ser humano que somos, y a la sociedad? y, por último, ¿qué efectos negativos puede acarrear los errores en la traducción económica durante una crisis bursátil, como la de las hipotecas *subprime*? (Alonso Gutiérrez, 2004)

«La imaginación es más importante que el conocimiento, porque el conocimiento es limitado, mientras que la imaginación abarca el mundo entero»
Albert Einstein.

7. BIBLIOGRAFÍA

Alberto, V. (24 de Octubre de 1979). "Jueves Negro"; el día en que sucumbió Wall Street. *El País* .

Alonso Gutiérrez, A. M. (2004). *Algunas reflexiones sobre la globalización*. Oviedo: Universidad de Oviedo.

Ayuso, M. (4 de diciembre de 2015). El enigma matemática que presentaba el concurso de Un, dos, tres... *El Confidencial* .

Caldwell-Harris, C. (2015). El efecto del idioma extranjero. *Mente y Cerebro* .

Camps, M. (19 de octubre de 2008). *Diccionario Popular de las Finanzas, de cómo la jerga de los dineros impregna el habla del pueblo llano*. Retrieved 25 de abril de 2018 from Fundeu BBVA: <https://www.fundeu.es/noticia/diccionario-popular-de-las-finanzas-4778/>

de Gracia Blázquez Vallejo, M., & Gamez Jiménez, C. V. (2006). *Teoría de Juegos y aplicaciones: El dilema del prisionero*. Madrid: Universidad Carlos III.

de la Cruz, I. (15 de enero de 2014). Halcones y palomas en la Reserva Federal de Estados Unidos. *Expansión* .

Deutscher, G. (26 de agosto de 2010). Does Your Language Shape How You Think? *New York Times* .

Diamond, J. (2011). *COLLAPSE, How societies choose to fail or survive*. Londres, Inglaterra: Penguin.

Domínguez, I. L. (n.d.). Crisis Subprime. *Expansión* .

Echeverría, R. (2001). *Ontología del lenguaje*. Buenos Aires, Argentina : Dolmen Ediciones S.A.

Elío, J. (30 de Julio de 2017). Errores sorprendentes de traducción que han marcado nuestra cultura. *El Español* .

Fernández Casas, M. X. (2003). *El relativismo lingüístico en la obra de Edward Sapir. Una revisión de tópicos infundados* (Vol. XXII/3).

Frabetti, C. (3 de noviembre de 2017). El equilibrio del miedo . *El País* .

Francí, C. (2008-2009). *Vasos Comunicantes* , (29-36).

Fuentes Quintana, E., Punset, E., Gamir, L., Hortalá, J., & Mochon Morcillo, F. (1983). *Enciclopedia Práctica de la Economía, Crisis y ciclos económicos Volumen VIII*. Barcelona, España: Ediciones Orbis, S.A.

Gallego, M. T. (2008). *Vasos Comunicantes*, 41, 60.

Gutiérrez, A. M. (2004). *Algunas reflexiones sobre la Globalización*. Universidad de Oviedo.

Hancock Rubio, J. (29 de septiembre de 2014). Guía para luchar contra tu cerebro: los sesgos cognitivos. *El País, Verne* .

Ichess. (19 de febrero de 2017). *Las mejores aperturas para principiantes: el gambito de Dama*. From Ichess: <https://www.ichess.es/2017/02/19/mejores-aperturas-principiantes-gambito-dama-5/>

Kercher, G. F. (4 de agosto de 1989). Good Translation Might Have Prevented Hiroshima; Truman Was Right. *The New York Times* .

Laffaye, S. (2008). *La crisis financiera, origen y perspectivas*. Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración. CEI.

López, A. (8 de Mayo de 2013). ¿Por qué los periódicos de información económica suelen ser de color salmón? *20Minutos* .

Macdonald, F. (10 de marzo de 2015). Los peores errores de traducción de la historia. *BBC* .

Marimon, R. (12 de Enero de 2009). Del 'crash' de 1929 a la crisis de 2008 . *El País* .

Marks, J. (13 de abril de 2018). What Caused the Stock Market Crash of 1929. *HISTORY* .

Maynard Keynes, J. (2006). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Madrid: S.L. Fondo de cultura económica de España.

Maynard Keynes, J. (1936). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Reino Unido: Palgrave Macmillan.

Membrado Giner, J. (2 de febrero de 2015). Destrucción creativa. *El Periódico de Aragón* .

Montoya Suárez, O. (2004). *Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

Movimiento Ondulatorio. (2010). (Universidad de Sevilla) From Departamento de Física Aplicada III: http://laplace.us.es/wiki/index.php/Movimiento_ondulatorio

Olguín, R., Narváez Escalera, A., & Miranda Viramontes, J. d. (Agosto-Diciembre de 2012). Filosofía de las ciencias . *Nósis, revista de Ciencias Sociales y Humanidades* , 60-85.

Pozzi, S. (22 de marzo de 2018). El presidente de la Reserva Federal se estrena con la sexta subida de tipos de interés en EEUU. *El País* .

- Pozzi, S. (6 de Agosto de 2017). Hipotecas Subprime: la crisis con la que empezó todo. *El País* .
- R.A.E. (2017). *Real Academia Española, diccionario usual*. From Real Academia Española: <http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=neurociencia>
- Redacción. (21 de diciembre de 2015). La solución al problema de Monty Hall . *La Vanguardia* .
- Robinson, D. A. (2013). *Why Nations Fail*. Londres, Inglaterra: Profile Books.
- Romero, A. (2011). *La globalización posible: límites y alternativas*. Bogotá, Colombia: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia.
- Sandoval Ramírez, L. (2002). *Los ciclos económicos largos Kondratiev y el momento actual*. México: Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM).
- Segarra, M. S. (2010). *La crisis económica de 1929: Roosevelt y el New Deal*. Universidad Miguel Hernández, Profesora Colaboradora Área de Historia del Derecho y de las Instituciones . Elche: Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche.
- Shaikh, A. (2013). *La Primera Gran Depresión del siglo XXI*.
- Singh, J. (1976). *Ideas fundamentales sobre la teoría de la información, del lenguaje y de la cibernética*. (Alianza, Ed., & A. J. Trillo, Trans.) Madrid, España.
- Vallejo Zamudio, L. E. (2010). *La crisis financiera: génesis y repercusiones*. UPTC.

