

## CRISIS FINANCIERA Y ECONOMÍA CONDUCTUAL

**ISMAEL QUINTANILLA PARDO**  
UNIVERSIDAD DE VALENCIA

Desde la emancipación y consolidación de la Economía como un saber estructurado, muchas de sus teorías han sido reiteradamente revisadas, discutidas, puestas en duda y, en algunas ocasiones, incluso, rechazadas. Esto es lógico y razonable en cualquier disciplina que esté sujeta al debate y al rigor científico. Escribe **John Kenneth Galbraith** (1989, pág. 11) que: *“...las ideas económicas siempre son producto de su época y su lugar; no se las puede ver al margen del mundo que interpretan. Y ese mundo evoluciona, hallándose por cierto en continuo proceso de transformación, lo cual exige que dichas ideas, para conservar su pertinencia, se modifiquen consiguientemente”*. Estas transformaciones -innovaciones, al entender de **Joseph Schumpeter**-, que son el motor estratégico de la evolución económica, aún manteniendo estable el *corpus* nuclear de la teoría económica, han requerido para su consolidación la asistencia de teorías, modelos y conocimientos de materias y ciencias cercanas. La Psicología, más concretamente la Psicología Económica, ha sido una de entre ellas.

*“Pero en el mejor de los casos las transformaciones de la Economía han*



Ismael Quintanilla

*sido de difícil gestación y sólo se han aceptado con renuencia. Quienes se benefician del status quo se oponen al cambio, y también aquellos economistas que tienen intereses creados en algo que siempre han enseñado y creído”* (Galbraith, 1989, pág. 12). Lo mismo, con algunos matices, se podría decir de algunos psicólogos.

En cualquier caso, es muy fácil advertir como en la historia de la Economía abundan las teorías y corrientes teóricas que de algún modo han recurrido y utilizado modelos y conoci-

mientos provenientes de la Psicología. La colaboración entre psicólogos y economistas, con el fin de explicar la conducta económica contribuyendo al conocimiento científico no es, desde luego, una cuestión reciente. Los casos de cooperación entre economistas y psicólogos junto con el préstamo recíproco de constructos, modelos y teorías se ha venido reiterando a lo largo del siglo XX, alcanzando bastante notoriedad en los inicios del que ahora comienza.

Dos cuestiones parecen interesar enormemente en estos momentos: las consecuencias, en especial las psicológicas, de la actual crisis financiera y la emergente aparición de lo que se conoce como Economía Conductual. Ambas cuestiones se encuentran íntimamente relacionadas con la Psicología Económica y tienen bastante que ver con el desempeño profesional de algunos psicólogos. Haré algunas reflexiones al respecto, con las limitaciones del espacio disponible de acuerdo con el formato de este artículo, al que acompañaré de una bibliografía algo más extensa de la que he consultado para su elaboración. La intención es que el lector interesado pueda profundizar, si

**Ismael Quintanilla Pardo.** Es Licenciado en Filosofía y Doctor en Psicología por la Universidad de Valencia (1982), de la cual es Profesor de Psicología Social desde el año 1976. Ha sido Vicedecano de la Facultad de Psicología y Presidente de la Sociedad Valenciana de Psicología Social y es el Director de la Unidad de Investigación de Psicología Económica y del Consumidor (UIPEC) de la Universidad de Valencia. Ha sido profesor invitado en numerosas universidades españolas, europeas e iberoamericanas y conferenciante en jornadas, seminarios y congresos de carácter empresarial, en temas relacionados con la conducta en las organizaciones, marketing, marketing social, recursos humanos, conducta del consumidor, gestión cultural, innovación y gestión del conocimiento. Es autor de una veintena de libros, de entre los que se pueden destacar: *Psicología Económica* (1997, MacGraw-Hill); *Psicología del Consumidor* (2002, Prentice-Hall); *Empresas y Personas. Gestión del Conocimiento y Capital Humano* (2003, Díaz de Santos); *Psicología y Economía*. (2005, PUV, Universitat de València) y *Psicología del Marketing Social* (2008, Promolibro). Ha sido director de numerosos trabajos de investigación y de tesis doctorales e investigador principal del proyecto de la Universidad de Valencia en colaboración con la Universidad Politécnica de Valencia: *La influencia de la cultura en los flujos de conocimiento en grupos* de I+D. Plan Nacional de I+D (Comisión interministerial de ciencia y tecnología: 2005-2008).



así lo creyera conveniente, en lo que a continuación se argumenta. Pero antes dedicaré un breve espacio para acometer una cuestión de extrema relevancia: el carácter interdisciplinar del tema que nos ocupa.

### Adentrarse en la interdisciplinariedad

En el año 1978, se le concede a **Herbert Simon** el *Premio Nobel de Economía*, quien ya afirmaba en 1973 que las ciencias artificiales, como la Economía y la Psicología, no pretenden la simple explicación de las cosas, sino cómo deberían ser las cosas para la consecución de unos fines, ya que lo artificial se diseña según funciones, objetivos y adaptaciones imperativas y prescriptivas.

Para **Simon**, la estructura básica de la Economía es la *teoría de la elección*, razón por la cual la mayor parte de sus investigaciones se refieren al proceso de la toma de decisiones. En lo esencial, la principal hipótesis de este autor contraviene la que fundamenta la Economía más ortodoxa. Aquella desde la que se establece el principio de que las personas (los agentes económicos, también), tienden a maximizar los resultados de sus conductas económicas. Es decir, actúan según la ley del mínimo esfuerzo en la consecución de un máximo beneficio. Para Simon, esto no es del todo cierto. Las personas actúan de otra forma buscando continuamente la solución óptima. Aquella por la que se obtiene la mínima satisfacción alcanzando algunos niveles de éxito para después ir ajustando las decisiones subsecuentes. Esta estructura cognitiva la denominó *racionalidad limitada*.

Sus contribuciones sobre la inteligencia artificial, la Psicología Cognitiva y el procesamiento de la información son bien conocidas. Su interés por explicar



cómo se procesa la información, cómo se elabora y cómo se toman las decisiones económicas le condujo a compaginar la enseñanza del *management* en el Carnegie Institute of Technology (1949) y de la Psicología en el Carnegie Mellon University (1966). El texto que acompañó la concesión del Premio Nobel de Economía de 1978, decía: “*porque su trabajo ha contribuido a racionalizar el proceso de toma de decisiones*” y por ser “*uno de los investigadores más importantes en el terreno interdisciplinario*”.

Esto último es particularmente relevante. Lo es por dos razones: en primer lugar, porque se abre paso a la conveniencia de utilizar abordajes interdisciplinarios para explicar hipótesis científicas que de otra manera no se podrían comprobar; y, en segundo lugar, por las dificultades que entrañan tales abordajes. Lo que se puede comprobar en el siguiente texto extraído de su autobiografía, en el que se queja de los inconvenientes de la colaboración

interdisciplinar al mismo tiempo que, aún con ironía, la defiende activamente:

*“Al igual que las naciones, las disciplinas son un mal necesario que permiten a los seres humanos de racionalidad acotada simplificar la estructura de sus metas y reducir sus decisiones a límites calculables. Pero el provincianismo acecha por todas partes, y el mundo necesita desesperadamente viajeros internacionales e interdisciplinarios que transmitan los nuevos conocimientos de un enclave a otro. Como he dedicado gran parte de mi vida científica a tales viajes, puedo ofrecer un consejo a quienes deseen llevar una existencia itinerante. Resulta nefasto que los psicólogos te consideren buen economista y que los científicos políticos te consideren un buen psicólogo. Inmediatamente después de arribar a tierras extrañas hay que empezar a conocer la cultura local, no con el fin de renegar de los propios orígenes, sino de ganarse el pleno respeto de los nativos. Cuando se trata de la Economía,*

*no existe ningún sustituto para el lenguaje del análisis marginal y del análisis de regresión, ni siquiera (o especialmente) cuando la meta que se persigue consiste en demostrar sus limitaciones. La tarea no es gravosa; al fin y al cabo aculturamos a los universitarios en un par de años. Además, puede incitar a escribir artículos sobre temas fascinantes con los que en otro caso tal vez no nos hubiéramos topado nunca. Acaso sea esta la razón por la que he empezado a aprender chino y llevo a cabo investigaciones psicológicas sobre la memoria para los ideogramas de esta lengua a los sesenta y cuatro años de edad. Un buen sistema para inmunizarme contra el aburrimiento incipiente”* (Simon, 1997, págs. 419-420).

Cabe asumir, a tenor de la cita de un autor experimentado, que la colaboración interdisciplinar implica serias dificultades. Sin embargo, tal abordaje es imprescindible cuando se buscan mejores explicaciones relacionadas con el comportamiento económico individual. En este sentido, hoy sabemos que algu-

nas de las hipótesis y asunciones económicas dependen muy estrechamente de teorías y modelos psicológicos.

Algunos trabajos de la década de los noventa, en parte herederos de la perspectiva propuesta por **Herbert Simon**, así lo recomiendan. Especial mención merecen las publicaciones de los economistas americanos **Richard Thaler** (1996), **Steven Medema** y **Warren Samuels** (1996), **Shira Lewin** (1996) y **Robert Rabin** (1998). Con anterioridad, otros investigadores, en este caso psicólogos europeos, sostuvieron que esta dependencia debía ser recíproca; destacan las publicaciones de **Fred Van Raaij** (1994, 1981), **Stephen Lea**, **Roger Tarpy** y **Paul Webley** (1987). Precisamente, la confirmación de esta reciprocidad justifica y certifica la existencia de una Economía con contenidos psicológicos y, desde luego también, una Psicología Social con contenidos económicos. Es decir, un espacio interdisciplinar en constante desarrollo en el que se interesan disciplinas muy diversas (no sólo la Psicología Social, desde luego, también la Sociología, la Antropología y otras ciencias sociales) para investigar procesos y comportamientos económicos que de otro modo serían bien difíciles de explicar. Tal es el caso de las disciplinas implicadas en el esclarecimiento y valoración de las consecuencias, en especial las psicológicas, de la actual crisis financiera.

### Dimensiones psicológicas de la crisis financiera

Las crisis son sucesos impredecibles y caóticos que suelen ocurrir cuando menos se esperan, por sorpresa, en una escalada de acontecimientos para los que, por lo general, no se dispone de información o ésta es muy escasa. En cualquier caso, la

crisis que estamos experimentando influye sobre las conductas, actitudes, emociones y expectativas de los ciudadanos y, recíprocamente, la manera como la percibimos e interpretamos influye sobre aquélla (Quintanilla, 2008).

Ante las crisis, fueren del tipo de que fueren, las personas reaccionamos inicialmente no queriendo asumir la realidad, para después convertir sus posibles consecuencias en foco de atención, generalmente acompañado de la sensación de pérdida de control, tensión, miedo y estrés. Las decisiones se toman, entonces, a muy corto plazo: *efecto túnel*. En su posible resolución aparece el conflicto, acompañado de la euforia (“ya está resuelto”) o el abatimiento (“nunca se resolverá”). La hipotética gráfica resultante se asemejaría a una senoide, con acentuados zigzags de subidas y bajadas, reflejo de estados de ánimo contrapuestos.

Las conductas económicas se expresan mediante transacciones entre las personas y su ambiente. Las condiciones económicas junto con las diferencias individuales y sociales suscitan en las personas diferentes percepciones y procesos psicológicos. Un cambio de la situación económica ambiental provoca conductas de adaptación o de ajuste (Lasarre, 1995). Ya sea alterando la influencia de las condiciones ambientales –*adaptación*, intentando aumentar los ingresos- o cambiando los hábitos de consumo –*ajuste*, disminuyendo los gastos-.

El ajuste es la respuesta más generalizada, aunque no siempre sea la más deseable para la mayor parte de la gente. Dado que las consecuencias que se prevén, alteradas constantemente por la información que se va recibiendo, se mueven en la incertidumbre y el miedo que supone la posibilidad de no poder mantener el nivel de vida, los proyectos





prefijados e incluso el puesto de trabajo. Cuando las personas, por la razón que fuere, no pueden adaptarse o ajustarse a la influencia del medio económico se reactiva el sistema generando tensión, impotencia, indefensión, menosprecio, frustración y miedo.

Estas alteraciones afectivas o respuestas emocionales pueden tener serias consecuencias cognitivas y fisiológicas. El estrés es su resultado más común y su menor o mayor intensidad depende de la persona, de su situación y de la manera como la interprete y la afronte. Es decir, de cómo procesa la información y cómo percibe la situación a la que se enfrenta.

Cuando percibimos la proximidad de una crisis económica, manejando la escasa y confusa información disponible, la incertidumbre se acrecienta y se acompaña del recelo de que pueda suceder lo que no deseamos. Intuimos que las situaciones económicas cambiarán y que deberemos adaptarnos a ellas, pero sin saber, sólo suponiendo, lo que tendremos que hacer. Es decir, hacemos juicios y nos anticipamos valorando posibles alternativas. Todo ello tiene especial significado en la práctica profesional de la Psicología en sus diversas manifestaciones, en especial las que se ocupan de la conducta individual y de los procesos cognitivos asociados que la determinan e influyen.

Desde un punto de vista de mayor alcance psicosocial y macroeconómico, se constata que la crisis financiera viene precedida y acompañada de otras no menos relevantes: alimentaria, energética y medioambiental. Solapadas entre sí e imbricadas con el proceso de transición y cambio de valores que estamos experimentando (Bauman, 2003; Toffler y Toffler, 2006; Lipovetsky, 2007),

que quizás haya llegado como un resultado de este proceso o para ayudar a su culminación.

En este caso, cobra especial significado una Psicología Social de la Economía. La economía como una realidad social que tiene gran influencia sobre la vida de las personas. De igual manera que la conducta social, la que las personas desempeñan colectivamente, determina el curso de muchos de los asuntos económicos. Es decir, que la Economía influye sobre las conductas, pensamientos, actitudes, emociones y expectativas de los ciudadanos y, recíprocamente, todas ellas influyen sobre la Economía. Desde las *teorías del constructivismo social*, en íntima relación con la Psicología Económica, se afirma que la economía nos construye, al mismo tiempo que la vamos construyendo. En síntesis, economía y conducta social reproducen un proceso interactivo y retroalimentado. Esta es la perspectiva de la tradición europea, en tanto que la americana, más específicamente la que se gesta en Estados Unidos de Norteamérica, preocupándose por cuestiones similares, especialmente el comportamiento económico individual, se la puede reconocer bajo la denominación de *Economía Conductual*.

### Psicología económica y economía conductual

La **Asociación Internacional para la Investigación en Psicología Económica** -IAREP, *International Association for Research in Economic Psychology* se fundó en el año 1976 y desde entonces hasta aquí los congresos se han venido sucediendo ininterrumpidamente (Quintanilla y Bonavía, 2005). El bagaje de investigaciones, modelos y conocimientos que se han ido fraguando en

estos treinta y dos años es ciertamente formidable. Remito a las actas de estos congresos o a consultar la revista más representativa de esta asociación científica (*Journal of Economic Psychology*), conformada por psicólogos, economistas y otros investigadores de las ciencias sociales, para su verificación. Ésta ha sido la tradición europea, que se inicia en **Gabriel Tarde**, continúa con **George Katona** y que sigue, ya en Estados Unidos de Norteamérica, con **Herbert Simon**, al que ya me he referido anteriormente.

La Economía Conductual se gesta al amparo de la Psicología Cognitiva, emergente hacia la década de los sesenta, como prolongación de las investigaciones de algunos psicólogos cognitivos y en consonancia con las investigaciones que se habían producido en Europa, que

#### PUBLICIDAD

www.psymtec.com

Biofeedback:  
Equipos Portátiles y  
Computerizados.

Poligrafía  
Convencional  
y Computerizada.

Adquisición  
de Datos Fisiológicos..

Terapia Ocupacional.

Aprendizaje Psicomotor.

Evaluación Neurofisiológica.

Educación Física.

Medicina Deportiva.

Psymtec, Material Técnico S.L.  
Calle Castiella 8 Local  
28025 MADRID

TLF: 91 341 15 24 - 91 341 71 95  
Fax: 91 748 41 95

E-mail: psymtec@psymtec.com

psymtec

insistían en la necesidad de revisar algunos de los principios del concepto de *homo economicus* y los modelos racionales de la toma de las decisiones económicas.

En el desarrollo de la Economía Conductual, tiene gran significado la publicación, en 1979, del artículo de **Daniel Kahneman** y **Amos Tversky**, en la revista *Econometrica*, con el título “*Prospect theory: decision making under risk*”. Ésta y otras investigaciones conjuntas conducen a que, fallecido **Amos Tversky**, en 1996, se le concediera el *Premio Nobel de Economía* a **Daniel Kahneman** en el 2002, “*por haber integrado aspectos de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre.*”

Desde entonces, las publicaciones, compilaciones, trabajos e investigaciones se han sucedido en progresión geométrica. Recientemente, en el ámbito de la Economía Conductual, se han publicado algunos trabajos en castellano a destacar por su accesibilidad, su rigor y su tono

divulgador. El primero de ellos es el libro de **Matteo Motterlini** (2006), Profesor de Economía Cognitiva de la Universidad Vita-Salute de Milán, de título “*Economía emocional. En qué nos gastamos el dinero y por qué*”. El segundo, es el libro del Profesor de Psicología del Consumidor en el MIT, **Dan Ariely** (2008), titulado “*Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error*”. Y, el tercero, el que ha escrito **George Akerlof**, Premio Nobel de Economía (2001) y Profesor de Economía de la Universidad de California, en colaboración con **Robert Shiller**, Profesor de Economía de la Universidad de Yale, cuyo título es un argumento justificativo a añadir a los que se han ido señalando en este artículo, “*Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*”.

De todos ellos, y otros trabajos reseñados en páginas anteriores, se puede colegir que son muy numerosas las investigaciones que han puesto de manifiesto la gran importancia de las limitaciones de la racionalidad humana y de las emociones en los juicios y decisiones económicas, el optimismo en la asunción de riesgos, la influencia del miedo en las predicciones del daño y el papel de lo que agrada o desagradará en las predicciones factuales.

En definitiva, la *teoría neoclásica* se ha visto influida por aquellas perspectivas que integran los modelos económicos de la toma de decisiones con los abordajes de la Psicología; en especial la Psicología Económica, la Psicología Experimental y la Psicología Cognitiva. Hoy, la Economía Conductual aparece como una materia interdisciplinar interesada en la investigación científica de las tendencias cognitivas y emocionales del comportamiento económico indivi-

dual y de las conductas sociales asociadas. Sus principales líneas de estudio se interesan en la investigación de la racionalidad, sus anomalías o su ausencia, y en cómo las decisiones económicas de los ciudadanos pueden influir sobre los precios en el mercado, los beneficios y la asignación de recursos.

Los profesionales de la Psicología hemos de asumir el hecho, reiteradamente comprobado, de que las decisiones económicas tienen una marcada influencia sobre el bienestar de la gente. Tenemos ante nosotros el reto de asumir que la principal finalidad de la intervención psicológica, fuere desde el dominio que fuere (clínico, educativo, psicosocial o cualquier otro), es, precisamente, impulsar las condiciones psicológicas que hacen posible una persona dueña de sí misma y capaz de afrontar los desafíos de este siglo que se inicia. Un ciudadano conocedor de lo que ocurre y con sus facultades en alerta para decidir por sí mismo qué es lo que quiere hacer: si ajustarse-adaptarse a las condiciones económicas o influir sobre las mismas. Es muy posible que haya llegado el momento de revisar el imperativo tecnológico y económico, aquel que se hiciera patente en el lema que implícitamente presidió la Exposición Universal de Chicago del año 1933: “*La ciencia descubre, la industria aplica y el hombre se conforma*”.

**Todos los lectores interesados en el tema, pueden consultar las referencias propuestas por el autor en el siguiente vínculo:**

[www.infocoponline.es/pdf/BIBLIOGRAFIA\\_Quintanilla.pdf](http://www.infocoponline.es/pdf/BIBLIOGRAFIA_Quintanilla.pdf).

