

EL CONTROL DE LA ECONOMÍA SOBRE EL COMPORTAMIENTO

CARLOS ELÍAS CIFUENTES VILLALOBOS.* CARLOS FERNANDO MORENO – PEÑUELA**
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA, BOGOTÁ, COLOMBIA

Recibido: Junio 10 de 2009

Aprobado: Noviembre 1 de 2009

Resumen

Este artículo demarca algunas de las relaciones históricas, existentes entre la psicología y la economía como disciplinas que desde sus perspectivas ontológicas y metodológicas han permitido el surgimiento de la Psicología Económica (P.E.), como una forma explicativa de comportamientos asociados a eventos de intercambio financiero o monetario. Se describe de manera sucinta la importancia de los factores de la economía que influyen sobre los estados psicológicos; entre ellos está el uso del dinero, el empleo, el desempleo, el pago de los impuestos, la inflación y el crecimiento económico. Invita a reflexionar si el conocimiento de las variables económicas están o deben estar sólo al servicio de las empresas o de los gobiernos o si realmente pueden ser útiles a los ciudadanos para que puedan predecir y controlar la incidencia psicológica y pecuniaria del desempleo, la inflación o de las crisis económicas.

Palabras Clave: Psicología Económica, Dinero, Desempleo, Impuestos, Inflación, Crecimiento Económico.

CONTROL OF THE ECONOMY ON THE BEHAVIOR

Abstract

This article demarcates some of the historical relations, existing between psychology and economics as disciplines from its ontological and methodological perspectives have allowed the emergence of Economic Psychology (EP), as a form explaining of behaviors associated to events for financial exchange money. It describes of succinctly form the importance of economic factors that influence about psychological states among them is the use of money, the employment, the unemployment, the payment of taxes, the inflation and the economic growth. Invites us to reflect whether knowledge of the economic variables are or should be only to the service of companies or the governments or whether they can really be useful to citizens so they can predict and control the monetary and psychological impact of unemployment, inflation or economic growth.

Key Words: Economic Psychology, Money, Unemployment, Taxes, Inflation, Economic growth.

Existe una fuerte relación en el surgimiento de la economía y la psicología; en Inglaterra por ejemplo, se condensan sus orígenes en el empirismo británico de los siglos XVII al XIX (Lea & Webley, 1991), por ejemplo con David Hume (1711 – 1776) quien era un filósofo reconocido como pionero de la psicología (Boring, 1978) y como precursor de la economía clásica (Oser & Blanchfield, 1980); sin embargo, este nacimiento común no fue suficiente para que estas dos disciplinas tomaran el mismo norte epistemológico y metodológico; en cuanto este último, la psicología

optó por un camino inductivo y del trabajo empírico, mientras que la economía siguió el rumbo del deductivismo matemático.

La economía es una ciencia social que estudia la forma en que los seres humanos utilizan unos recursos productivos escasos o limitados para obtener diversos bienes y servicios y distribuirlos para su consumo presente o futuro entre los diferentes individuos o grupos (familias y empresas), que componen la sociedad (Samuelson, 1971). Detrás de esta definición existen

* Contacto: ce.cifuentesv@laibero.net

** Contacto: cf.morenop@laibero.net

varios constructos psicológicos de poca validez teórica que los economistas han utilizado intuitiva e indiscriminadamente y que Bunge (1985) llama “el decálogo psicoeconómico clásico” (ver Tabla. 1) expuesto por él como una crítica a los presupuestos teóricos de la economía de mercados de libre competencia.

Como se puede observar, esta ciencia recurre a elementos subjetivos (de corte psicologista), en su afán de llenar los vacíos que dejan los modelos deductivos utilizados, pero que en alguna medida la psicología ha tratado de desenmarañar.

Tabla 1

Decálogo Psicoeconómico Clásico (Bunge, 1985, p. 83)

i.	Todas las personas tienen necesidades o deseos.
ii.	El hombre es insaciable en lo que respecta a sus deseos.
iii.	El hombre es adquisitivo.
iv.	Todas las personas tienen preferencias y pueden ordenarlas coherentemente.
v.	Todas las personas están dispuestas a hacer algo para satisfacer sus necesidades o deseos.
vi.	El hombre es competitivo antes que cooperativo.
vii.	El hombre trata de minimizar el esfuerzo que pone en satisfacer sus necesidades o deseos.
viii.	Cuando más se tiene, menos se valora un incremento en ello (utilidad marginal decreciente).
ix.	El hombre se enfrenta constantemente con elecciones y por lo tanto se ve forzado a tomar decisiones.
x.	El hombre es un maximizador. Toma las decisiones que más probablemente maximicen su utilidad (o placer o ganancia).

Basados en esta situación, muchos son los economistas que asumen las variables psicológicas como no gratas para la capacidad predictiva de sus hipótesis y teorías; por su parte la psicología ha subestimado algunos presupuestos de la economía como lo es el de la racionalidad (Lea, Webley & Young, 1992). A pesar de este distanciamiento, en 1902, el psicólogo de origen francés Gabriel Tarde acuñó el término Psicología Económica (P.E.) en un trabajo de dos volúmenes (*La Psychologie Economique*), donde cuestionaba los principios de la economía clásica que restaba importancia al carácter activo del individuo en los procesos económicos; en este trabajo le dio igual importancia al tiempo dedicado al trabajo, al ocio y al consumo (De Juan, 1990).

La segunda aproximación importante a la P.E. de principios del siglo XX fue la realizada por William McDougall. Su trabajo se centró en criticar el principio de elección racional de la economía, que se ha convertido para algunos en la manzana de la discordia entre psicólogos y economistas.

El psicólogo social de origen húngaro George Katona, considerado en Estados Unidos como el padre de la P.E. (Van Raij, 1981), llegó a este país en 1933 huyendo del fascismo hitleriano; en 1939 estalla la Segunda Guerra Mundial y basándose en sus consecuencias sociales y económicas publica en 1942 el libro “*War Without Inflation, The Psychological Approach to Problems of War Economy*”, intentando explicar que el control de precios, el racionamiento y los altos impuestos podrían ser llevaderos si a los ciudadanos se les infundía actitudes de patriotismo y cooperación para así controlar la inflación generada por la guerra (Katona, 1979).

El desarrollo de la P.E. de los últimos años ha dependido en buena parte del papel que ha adquirido la experimentación en las ciencias económicas y del hecho de querer dar explicaciones con argumentos más realistas para entender el comportamiento social. Es así que economistas como Herbert Simón, premio Nobel en 1978 y Douglass North, premio Nobel en 1993, consideran necesario el escrutinio empírico de conceptos fundamentales como la racionalidad o la utilidad; reconocen la importancia de la psicología en la formación de los economistas y su valor metodológico y teórico en el refinamiento e incremento de la predicción de sus modelos de crecimiento (Juanola, 2004).

Al buscar tanto explicaciones como soluciones a problemas sociales y económicos, se han dado varios argumentos para entender la recesión, la inflación, el crecimiento global de la economía, entre otros. Al preocuparse por estos aspectos, los economistas han planteado hipótesis ya sea de índole pecuniaria o bien de índole social (Van Raij, 1981). Es así que se suele encontrar argumentos alrededor del gasto público, el aumento en el dinero circundante, el desempleo, etc. Pero el factor ausente en estos enfoques es el de reconocer el comportamiento humano como un factor determinante en las fluctuaciones de la economía.

El estudio del comportamiento humano económico es importante al punto que ha desarrollado líneas de investigación básica y aplicada de la P.E. Esta se caracteriza por su interdisciplinariedad, que vincula modelos y conceptos de dos ciencias que comparten

intereses similares en cuanto a su ontología; estudia los mecanismos psicológicos que determina el comportamiento de los agentes económicos; estudia las preferencias, elecciones, decisiones; las variables que influyen en estas y el peso que tiene sobre el comportamiento económico. Se encarga también de estudiar el impacto de comportamientos individuales y de carácter social sobre los cambios en el ambiente económico (Cruz, 1994).

La P.E. retoma estudios de la psicología del consumidor, elementos importantes de la psicología social y organizacional (conocida en Europa como psicología ocupacional), conceptos sociológicos y modelos económicos. Surge a partir del hecho de que el comportamiento puede ser observado en diferentes situaciones y desde diferentes perspectivas. En cuanto a su aplicación no solo está al servicio de organizaciones productivas y comerciales que emplean psicólogos con el objeto de conocer mejor a sus clientes o de hacer producir más a sus trabajadores; tampoco está necesariamente al servicio de un determinado gobierno para controlar la economía; también puede estar al servicio de los individuos inmersos en un ambiente donde lo económico es de vital importancia para ajustarse a la exigencias de variables macroeconómicas.

Sin ser exhaustivas, a continuación se encuentran algunas relaciones explicativas sobre la actividad económica que reconocen la importancia de los eventos psicológicos como necesarios para entenderla, pero que no son la última palabra sino intentos someros de construir nuevas aproximaciones al entendimiento del *homo economicus*.

El uso del dinero

El dinero es el resultado de una conversión social que lleva a todos los miembros de una sociedad a aceptar un bien o un activo particular como medio de intercambio y de pago de obligaciones (López, 1995). En el mercado de bienes y servicios, la relación dinero – precio cumple un papel importante en la conducta de compra; muchas veces adquiere más valor que las campañas publicitarias. El precio es estimado por los compradores como un indicador de calidad y deseabilidad (Schultz, 1991). Lea & Webley (1991) citan estudios donde se observó que la gente regularmente se niega a comprar cuando los precios están muy bajos. Muchas empresas aprovechan esto para poner precios más altos que los de la competencia y así ganar tanto en el valor de compra como en el nivel de ventas.

Para introducir precios al mercado se suele iniciar campañas con bajos precios para facilitar y promover su compra; Schultz, (1991) no considera efectiva esta estrategia pues las leyes de la oferta y la demanda predicen bajas en el consumo al subir el precio de un producto hasta igualarlo con los bienes sustitutos que se consumían antes de la promoción.

Como se dijo al principio, el dinero hace posible un cálculo del valor de los bienes y de forma similar, cuando se paga por efectuar alguna clase de trabajo, el pago brinda un estimativo de lo valiosa que es la labor para los empleadores; también retroalimenta al individuo en el sentido de darle una razón de por qué se trabaja, diferente a las que motiva a las personas a realizar actividades laborales sin remuneración.

Pearce (en Lea & Webley, 1991), mostró que cuando trabajadores voluntarios laboran al lado de trabajadores pagados por la misma tarea, los voluntarios se mostraban más motivados por las características propias del trabajo, mientras que los trabajadores pagados afirmaban estar más motivados por el pago que recibían por la ejecución de sus tareas. Algunos psicólogos sociales (Lea & Webley, 1991), han explicado este comportamiento argumentando que el dinero, exacto y preciso, socava cualquier satisfacción intrínseca que el trabajo pueda brindar.

Desempleo

El desempleo ante todo es un problema social y económico; tiene que ver con las leyes de oferta y de demanda de mano de obra, con el proceso de industrialización, con el crecimiento de la población, con la migración y con la situación económica nacional y global (Ardila, 1991).

El desempleo es entendido como un estado de desocupación experimentado por los individuos que se consideran y son considerados por los demás como elementos potenciales de la fuerza de trabajo; por tanto el desempleado es aquella persona que está disponible para trabajar pero que no puede tener un empleo seguro o estable (Jahoda, 1982). Según Jahoda (en Lea & Webley, 1991), existen consecuencias *latentes* del empleo y por lo tanto, íntimamente relacionadas con el desempleo:

- a. El empleo impone una estructura de tiempo de un día de trabajo o jornada. Sin la disciplina impuesta por la rutina laboral (levantarse, asearse, desayunar, tomar el autobús, etc.), se pueden presentar distorsiones en la percepción de tiempo y pérdida de diferenciación dentro de periodos; para el des-

- empleado puede llegar a ser igual un fin de semana que un martes o un miércoles.
- b. La frecuencia de las interacciones sociales son importantes para el individuo; el desempleo reduce drásticamente este tipo de oportunidades interactivas, dentro y fuera de la familia.
 - c. El empleo es el vínculo entre un individuo y sus metas y propósitos, que van más allá de las necesidades inmediatas, sin trabajo, las personas se sienten inútiles, despojadas de cualquier forma de contribuir a la sociedad en general.
 - d. En la mayoría de sociedades, sino en todas, el empleo confiere estatus social; la pérdida del trabajo puede devaluar gravemente dicho estatus e incidir negativamente sobre las variables psicológicas asociadas al bienestar generado por la ocupación.
 - e. El empleo requiere individuos activos, que ejerciten sus habilidades, que busquen sobresalir, que innoven, etc. La conciencia de logros propios en el trabajo puede ser intensamente satisfactoria y la eliminación de oportunidades de dicha satisfacción es causa de privación psicológica.
 - f. Como agregado, el desempleo también disminuye el bienestar general de los individuos; por ejemplo los jóvenes que recién terminan la escuela son altamente vulnerables cuando no tienen claro su futuro laboral; demuestran gran apatía, sentimientos de fracaso y rechazo cuando no encuentran empleo (Weller, 2003).
- e. Muchas de las relaciones sociales de cualquier persona se crean y desarrollan en el contexto laboral. El desempleado limita las relaciones sociales al grupo familiar y algunos amigos que suelen encontrarse en la misma condición cesante.
 - f. El contexto laboral le ofrece al individuo participar en objetivos y metas de equipo como el cumplimiento de estándares de producción, que a su vez permiten desarrollar sus metas particulares como el obtener un salario, lograr inserción social o la simple aceptación de compañeros y jefes. La carencia de un empleo estable limita la consecución de fines y objetivos tanto colectivos como individuales.

Los resultados de las investigaciones acerca del empleo y del desempleo son consistentes en el sentido de facilitar estados conductuales consecuentes con cada situación; esto quiere decir que el individuo empleado presenta actitudes, emociones y otros estados psicológicos contrarios a los presentados por el desempleado. Así, la sociedad en general no solo se enfrenta a los problemas económicos generados por el desempleo, también se enfrenta a sus consecuencias de orden psicológico, que de acuerdo con el modelo de Van Raaij (1981) afectan el nivel de descontento social y el bienestar psicológico y físico de las unidades económicas.

La psicología ha desarrollado métodos de carácter clínico y ocupacional que de alguna manera han aportado a los individuos una mayor satisfacción en su trabajo, habilidades para conseguirlo y técnicas de afrontamiento ante su pérdida; estos se pueden encontrar en la diversidad de libros de psicología organizacional, de psicología de la salud y de psicología clínica, entre otros, pero es necesario el aporte de modelos y políticas económicas más refinadas que logren minimizarlo y que en alguna medida logren incluir o ponderar variables psicológicas relacionadas con sus causas y consecuencias (Lea, Tarpay & Webley, 1987).

Impuestos

Inicialmente, es necesario diferenciar la evasión de impuestos con su evitación; la evitación de impuestos se puede presentar reduciendo el consumo de bienes gravados con impuestos no presenta en sí características de ilegalidad. Se puede evitar pagar impuestos cuando se prefiere consumir bienes nacionales a los importados que por lo común tienen impuestos pro-

Para entender las consecuencias psicológicas del desempleo en Colombia, Ardila (1991) realizó una investigación utilizando una muestra de jefes de familia empleados y no empleados y llegó a conclusiones similares a las de Jahoda (1982):

- a. En nuestra sociedad (occidental) los individuos son determinados en cuanto a su identidad, por la labor o profesión que desempeñan. El desempleado puede perder esta identidad laboral y en consecuencia, su identidad como persona.
- b. La persona desempleada carece de estatus social.
- c. El desempleado que no quiere serlo manifiesta en su actitud y conducta verbal que el concepto de sí mismo se deteriora considerablemente (por ejemplo, "no sirvo para nada").
- d. El uso del tiempo por parte del desempleado carece de estructura y organización; suele ser usado en actividades poco gratificantes o productivas (por ejemplo, dormir más de lo acostumbrado, ver televisión o realizar actividades domésticas).

ducto de políticas proteccionistas y cuando ciertos productos tienen un impuesto particular, dentro de una zona geográfica, se puede evitar su pago comprándolos en otra parte fuera de su cobertura.

La evasión de impuestos es en su esencia ilegal pues se da en situaciones donde el ciudadano entrega u omite información falsa en el momento de gravar impuestos aunque ambas formas son diferentes en cuanto a lo legal e ilegal, las dos van en contra de los intereses gubernamentales.

A la teoría económica le es difícil controlar y predecir cuándo la gente buscará evadir el pago de impuestos. Al igual que muchos problemas, los psicólogos economistas han investigado la evasión de impuestos desde dos ópticas metodológicas (Quintanilla y Bonavía, 2005):

- a. Por medio de encuestas, pidiéndole a la gente que hable de sus conductas, probablemente ilegales. Las respuestas a menudo, no correlacionan con los informes de evasión de impuestos dados por las autoridades fiscales.
- b. Las técnicas experimentales, que por lo común involucran el uso de computadores para simular una situación en la que se gana dinero y se declara para el pago de impuestos; su problema consiste en que los participantes suelen percibir la situación como un juego o como una situación de optimización.

Sin embargo, se han hecho diseños cuidadosos que concuerdan con los siguientes puntos en cuanto al por qué la gente evade impuestos:

- a. Sentimientos de inequidad: son producidos por la percepción y evaluación del sistema de impuestos. Esto es probablemente mas una justificación después del hecho que una motivación real para la evasión.
- b. El recibir un reembolso o un descuento por parte de las autoridades fiscales, es un suceso visto por el grabador como una ganancia que de algún modo reduce la evasión (Lea & Webley, 1991).
- c. La oportunidad de evadir es uno de los factores más importantes a la hora de evitar la evasión. Un análisis multivariado reveló que las muestras utilizadas en su mayoría reportan la oportunidad como factor para evadir impuestos la cual está asociada a la edad siendo las personas jóvenes más propensas a presentar estas respuestas, que a su vez va acompañada de una actitud indulgente al considerar la evasión como delito.

En estudios hechos por Sonuga - Barke & Webley (1993), donde observaron las *decisiones económicas* que tomaban los niños en un juego de mesa tipo Monopolio, se encontró que en un momento del juego donde debían elegir entre pagar un impuesto para cruzar un río o dejarse robar por un ladrón una pequeña cantidad de dinero inferior al impuesto; los niños más grandes eligieron en su mayoría la situación más rentable pero negativa socialmente (robo) mientras que los niños pequeños solían elegir la conducta socialmente aceptada (pagar el impuesto). Al parecer los pequeños rigen u orientan sus decisiones a partir de la normatividad inculcada por sus padres y los más grandes, al entender más claramente el sino de la riqueza, llegan a transgredir normas sin llegar a considerarlas delictivas o que van en contra de la colectividad.

Inflación

Varios de los problemas que amenazan el futuro de la humanidad surgen porque las partes persiguen o cuidan sus propios intereses de modo racional, pero a la vez actúan en el detrimento de la colectividad (Lea & Webley, 1991). Con los problemas económicos como la inflación ocurre exactamente igual.

La inflación puede definirse como un aumento general y sostenido en el nivel de precios y dar como resultado una declinación del poder adquisitivo del dinero y por tanto del consumo (Katona, 1979).

Algunas personas con cierto nivel de información pueden predecir el impacto de la inflación comprando mucho antes de un incremento de precios, incrementando los salarios o el precio de los bienes que vende o produce; pero cuando toda la población realiza estas conductas al tiempo y bajo las mismas condiciones económicas la consecuencia inmediata es la ruina colectiva. El expresidente de Estados Unidos, Jimmy Carter, alguna vez dijo que la inflación era como una multitud en un juego de futbol: "nadie está dispuesto a ser el primero en sentarse" (Maital & Maital, 1984, p.74).

Actitudes: Según Katona (1975-1979), el efecto de las actitudes hacia la inflación se ve reflejado cuando una persona se siente *engañada* cuando, por ejemplo, un bien existente en el mercado en el cual está interesada tiene un precio mayor al de uno o dos meses atrás. Este engaño representa la raíz de una reacción emocional desfavorable al aumento de precios, que si se generalizan a otros artículos el sentido negati-

vo será mayor. La respuesta verbal ante esta situación suele ser del tipo: “el dinero ya no alcanza para nada”. La situación emocional contraria se manifiesta cuando los precios son estables; si un ama de casa ha percibido durante mucho tiempo, que el precio de un bien ha permanecido estable, la confianza hacia el comprar ese artículo aumentará y la ansiedad hacia “pagar más” será baja y estimulará la compra.

Dilemas sociales: El dilema de los prisioneros, usado en psicología como modelo de interacción en grupos pequeños, describe el contrapunteo entre la racionalidad individual y el bienestar común (Maital & Maital, 1984).

Dos sospechosos son interrogados por un fiscal y se sabe que son culpables pero solo se cuenta con pruebas para condenarlos por un delito menor (un año), por lo tanto ofrece a cada uno la oportunidad de confesar en privado; les explica individualmente que si confiesan tendrán inmunidad y su confesión será utilizada para condenar al otro por el delito grave. Si ambos confiesan, recibirá cada uno un castigo más leve que si sólo uno de los dos confiesa. La *trampa social* es lograr que tomen la misma decisión de confesar o no.

Llevado esto al problema de la inflación, la principal política implicada en el modelo del dilema del prisionero, es una política de ingresos, un tipo de contrato social en el que cada sector de la sociedad, incluyendo el gobierno, llegue a acuerdos sobre los sacrificios necesarios para desarrollar una economía sostenible.

En términos atribucionales, la tendencia de los ciudadanos es culpabilizar al gobierno de la inflación, pocas personas creen que son ellas parte del problema; los efectos de este estilo de pensamiento serían diferentes si ellos se percibieran como parte del problema y por tanto de la solución.

Indefensión Aprendida: La psicología puede dar luces del por qué de la inflación y también puede teorizar alrededor de sus efectos; el más común en el ámbito social, es la aversión general de la población hacia dicha situación independientemente de si los ingresos superan los índices inflacionarios (Maital & Maital, 1984).

Una posible explicación psicológica es la teoría de la indefensión aprendida presentada por Seligman en 1975 (Domjan, 2009), que afirma que un organismo se encuentra en un estado de indefensión con respecto a un resultado cuando este ocurre independientemente de todas las respuestas desplegadas para controlarlo.

La consecuencia es un aprendizaje de imposibilidad del organismo para controlar su bienestar con mayor determinación y eficacia. Aunque una persona pueda manejar con prudencia y austeridad sus gastos, en situaciones de inflación no puede determinar qué puede comprar con el dinero que percibe. Dicho así, la indefensión aprendida induce al individuo a manifestar una fuerte aversión a situaciones de crisis económica ya que su comportamiento optimizador resulta no ser suficientemente efectivo para controlarlas.

Crecimiento Económico

Según Chomsky (1996), para la mayoría de los gobiernos, la igualdad y el crecimiento económico se encuentran en conflicto; contradiciendo los postulados de la economía clásica de Adam Smith, en los que consideró que la perfecta libertad de mercado produciría una tendencia natural hacia la igualdad y a su vez sería una condición necesaria para el funcionamiento efectivo de los mercados. Hasta el momento esta idea del libre mercado ha tenido como consecuencia una baja general de la calidad de vida de buena parte de la población mundial, entre otras cosas porque desde política económica es considerado el trabajo como un servicio más que se oferta y demanda bajo las mismas condiciones de cualquier otro bien; dicha situación aunada a variables sociodemográficas como la sobrepoblación y la baja educación de la gente, ha generado una disminución significativa de los salarios y de la calidad de vida, empujando a la gente a pasar más tiempo en el trabajo para lograr satisfacer necesidades básicas de sus familias.

Una consecuencia de esta situación la demuestra Victor Fush (en Chomsky, 1996), al analizar estadísticamente el tiempo que los padres dedican a sus hijos. Su estudio demostró que entre 1960 y 1986 los niños de Estados Unidos perdieron entre 10 y 12 horas del tiempo semanal que compartían con sus padres, lo que correlacionó con el deterioro de la relación padre – hijo, la pérdida de identidad y valores, delegación del tiempo compartido con los hijos a la televisión, problemas con el uso de sustancias psicoactivas, violencia de y contra los niños y déficits para participar en la sociedad.

Los efectos de las fluctuaciones económicas sobre las personas dentro de un país se pueden cuantificar; el más conocido es el incremento de los desordenes mentales en épocas de penuria económica. Las investigaciones apuntan a suponer que las condiciones financieras difíciles hacen a la gente más vulnerable

al estrés y su consecuencia es un mayor riesgo a desarrollar psicopatologías y afecciones físicas (Lea & Webley, 1991).

Por otra parte, Chomsky (1996) también nos habla de los efectos que podría tener en el desarrollo social y de políticas públicas, las posiciones científicas matizadas por elementos ideológicos. Cita por ejemplo el libro de Richard Herrnstein y Charles Murray publicado en 1994, llamado *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*. Sus autores afirman que en buena medida la inteligencia está determinada genéticamente y obviamente por la raza. Afirman, por ejemplo, que una persona de raza blanca vive bajo el límite de la pobreza, frente a cuatro de raza negra; que una persona de raza negra tiene siete veces mayor probabilidad de ser asesina que un blanco; que una mujer negra tiene cinco veces mayor probabilidad de ser madre soltera que una blanca o que el 27% de blancos pueden obtener un título universitario comparado con el 11% en las personas negras.

Si se le atribuyen estas estadísticas a variables biológicas, se podría afirmar que los pobres de América, representados en su mayoría por latinos y negros, son los menos inteligentes, se reproducen aceleradamente y se mezclan con los blancos dañando la reserva genética de la humanidad. Contra esta posición Chomsky (1996) revela investigaciones médicas que consideran que el desarrollo del cerebro está más influido por la calidad de la educación, cuidado y educación que reciben los bebés y los niños. A su vez, advierte que, entre otros efectos, los entornos adversos pueden provocar daños permanentes en la memoria y el aprendizaje a partir de la primera etapa de la vida. La FAO (citado por Chomsky, 1996), prevé por ejemplo, que las próximas generaciones de nicaragüenses serán más bajas, más débiles y menos inteligentes que la población actual, obviamente no como producto de la *meritocracia genética* sino debido a las políticas económicas existentes.

CONCLUSIONES

La realidad concreta del ser humano es compleja y se encuentra afectada por gran cantidad de variables sociales, políticas, económicas y culturales. Para aproximarse a la comprensión de dicha realidad es necesario recurrir a la abstracción interdisciplinaria. La P.E. descansa en las contribuciones teórico – prácticas de la psicología, la economía y en general de las

ciencias sociales; busca comprender los procesos y variables psicológicas relacionadas con las actividades económicas y sociales. Por su naturaleza subjetiva, es evidente que las motivaciones, expectativas, y actitudes de las personas, requieren un análisis desde lo psicológico para entender los eventos del mundo económico.

Aislado adecuadamente un evento económico como el desempleo, se puede analizar la significancia de cada una de las variables que afectan o determinan su existencia y su posible predicción y control; el trabajo siendo una condición social deseable, en tanto que su consecuencia más clara es la recompensa económica (nivel objetivo) y el bienestar general (nivel subjetivo o psicológico), puede estudiarse a la luz de variables macroeconómicas como la industrialización o por medio del análisis de factores socioculturales como el estudio de las actitudes hacia el empleo.

Muchos de los hallazgos hechos desde la P.E., se pueden usar en el diseño de políticas económicas de gobiernos o empresas, pero igualmente es difícil que muchos logren un dominio público. Si una empresa descubre una forma eficiente de vender sus bienes, es muy probable que no quiera publicar esta información en una revista científica. Los logros en la investigación psicológica pueden tener consecuencias de índole económica; es posible hacer más dinero o producir más, si se conoce la regularidad de la conducta económica de la gente, pero la entidad que maneje esta información no estará interesada en compartir sus descubrimientos con investigadores académicos.

Los problemas investigados por la P.E. proceden de la realidad económica más que de la teoría; su punto de partida no es necesariamente la teoría económica ni psicológica, sino los problemas dados en situaciones que requieran tomar decisiones económicas (Lea, et al., 1987).

Una de las áreas más desarrolladas de la P.E. es la psicología del consumidor que estudia los comportamientos dirigidos a la obtención, disposición y uso de bienes y servicios. La investigación se ha centrado especialmente en la publicidad, el procesamiento de la información, la influencia social, la lealtad del consumidor hacia la marca o el producto entre otros, haciéndose útil para los empresarios más no necesariamente para los consumidores rompiendo con los aspectos éticos de la psicología que propenden por la salud, el bienestar y la calidad de vida de las personas.

En el mundo de los negocios el empresario optimiza sus recursos, utiliza estrategias de mercadeo en

busca de consumidores de los bienes que produce o maniobras para incrementar la productividad; los gobiernos desarrollan políticas y planes para disminuir el gasto de recursos, impone impuestos o regula los salarios. Estas situaciones posiblemente hacen que los ciudadanos perciban que los aspectos más relevantes de la economía están bajo el control de las instituciones y no de ellos. Algunas áreas de la P.E. podrían estar al servicio de las personas para que desarrollen hábitos de ahorro y gasto, habilidades para la consecución de trabajos satisfactorios y bien remunerados; incluso con otras áreas de la psicología aplicada se podrían diseñar estrategias de prevención y promoción de hábitos económicos sanos que propendan por la calidad de vida y disminuyan el riesgo financiero.

REFERENCIAS

- Ardila, R. (1991) Psicología del Desempleado. *Revista Latinoamericana de Psicología*. 23 (2), 207 – 227.
- Boring, E.G. (1978) *Historia de la Psicología Experimental*. México: Trillas.
- Bunge, M. (1985) *Economía y Filosofía*. Madrid: Tecnos.
- Cruz, J.E. (1994) Psicología. Psicología Social y Asuntos Económicos. *Revista Latinoamericana de Psicología*. 26 (3), 403 – 414.
- Chomsky, N. (1996) Infancia y Coeficiente Intelectual. *Revista El Viejo Topo*. 93. 54 – 58.
- De Juan, A. (1990) Fundamentos Psicológicos del Comportamiento Económico. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*. 6 (16), 79 – 93.
- Domjan, M. (2009) *The Principles of the Learning and Behavior*. Sixth Edition. Belmont: Wadsworth.
- Jahoda, M. (1982) *Employment and Unemployment: A Social Psychological Analysis*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Juanola, E. (2004) Introducción a la Psicología Económica. En A. Gil, J. Feliu, V. Borrás y E. Juanola (Eds.) *Psicología Económica y del Comportamiento del Consumidor*. Barcelona: UOC.
- Katona, G. (1979) *Psicología de la Economía*. Buenos Aires: Ateneo.
- Lea, S.E.G., Tarpy, R.M. & Webley, P. (1987) *The Individual in the Economy. A Textbook of Economic Psychology*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Lea, S.E.G., & Webley, P. (1991) *Economic Psychology: An Introduction a New Interdisciplinary Field*. En Spurgeon, R. Daves y A.J. Chapman (Eds.) *Elements of Applied Psychology*. Switzerland: Harwood, Chur.
- Lea, S.E.G., Webley, P. & Young, B. (1992) *New Direction in Economic Psychology. Theory, Experiment and Application*. England: Eduard Elgar.
- López, E. (1995) Macroeconomía Elemental. En Fundación Friedrich Ebert de Colombia (Ed.) *Economía para Todos*. Santa fe de Bogotá: Tercer Mundo.
- Maital, S. & Maital, S. (1984) *Economic Game people Play*. New York. Basic Book.
- Oser, J. y Blanchfield, W. (1980) *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Aguilar.
- Quintanilla, I. y Bonavía, T. (2005) *Psicología y Economía*. Valencia: PUV.
- Samuelson, P.A. (1971) *Curso de Economía Moderna. Una Descripción Analítica de la Realidad Económica*. Madrid: Aguilar.
- Sonuga – Barke, E.J.S. & Webley, P. (1993) *Children's Saving. A Study in the Development of Economic Behaviour*. United Kingdom: Lawrence Erlbaum Associates.
- Schultz, D. (1991) *Psicología Industrial*. México: McGraw Hill Interamericana.
- Van Raij, W.F. (1981) Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*. 1, 1 – 24.
- Weller, J. (2003) *La Problemática Inserción Laboral de los y las Jóvenes*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.