

# UNA INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA: ÁREAS, TEORÍAS Y DESAFÍOS

LUIS RODRÍGUEZ

<https://orcid.org/0000-0002-4518-6596>

Centro de Investigación y Evaluación Institucional, Universidad  
Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela

Correo electrónico: [luirodrig@ucab.edu.ve](mailto:luirodrig@ucab.edu.ve)

Recibido: 31 de marzo del 2021 / Aceptado: 13 de mayo del 2021

doi: [https://doi.org/10.26439/persona2021.n024\(1\).5315](https://doi.org/10.26439/persona2021.n024(1).5315)

**Resumen.** El propósito del siguiente texto es realizar una revisión de la psicología económica como área interdisciplinaria, en la cual convergen la economía y la psicología. Se delimita la conducta económica como el objeto de estudio, así como las características disciplinares y niveles de explicación científica. Además, se plantea un breve recorrido histórico por las principales figuras que aportaron significativamente a su desarrollo. Por otra parte, se describen algunas de las propuestas teóricas que tienen mayor auge en el área, unas ya conocidas, como la teoría de conducta planificada o la teoría de los dos sistemas, así como otras novedosas, entre ellas la socialización financiera o el paradigma de cursos de vida. Posteriormente, se establece la relación que podrían tener con áreas como el *marketing* y las políticas públicas, así como las diferencias con la economía conductual. Por último, se concluye con una serie de retos y recomendaciones para la investigación en psicología económica actualmente.

**Palabras clave:** psicología económica / teorías / psicología

## AN INTRODUCTION TO ECONOMIC PSYCHOLOGY: AREAS, THEORIES AND CHALLENGES

**Abstract.** The purpose of this paper is to review economic psychology as an interdisciplinary area, in which economics and psychology converge. The economic behaviour as its object of study is outlined, as well as the disciplinary characteristics and levels of scientific explanation. In addition, a brief historical overview of the main figures who significantly contributed to its development is presented. On the other hand, some of the theoretical proposals that have the greatest boom in the area are described, some already known such as the theory of planned behaviour, or the theory of the two systems, as well as other new ones, among them financial socialization or the paradigm of life courses are included. Subsequently, the relationship that they could have with areas such as marketing and public policy is established, as well as the differences with behavioural economics. Finally, a series of challenges and recommendations for research in economic psychology today is established as a conclusion.

**Keywords:** psychological economy / theories / psychology

## INTRODUCCIÓN

Cuando una persona tiene dinero, existen una serie de implicaciones que no necesariamente resultan evidentes. Implica que gastará ese dinero en un determinado momento, bien sea ese mismo día o en los próximos años, pero antes de gastarlo tiene que decidir cuánto, en qué y cuándo gastarlo, evaluar si será conveniente, así como ideas/juicios que impulsan o evitan lo que hará con ese dinero disponible. A su vez, esto viene acompañado de otras ideas, como si lo que obtendrá al gastarlo traerá beneficios o será satisfactorio; o si, por el contrario, traerá dificultades, así como las medidas que tomará ante la insatisfacción o malestar.

Existen otros factores relacionados, como, por ejemplo, si los precios se incrementarán, si habrá empleo estable, si existe el riesgo de escasez de productos, incluso (aunque de forma muy remota) si existe confianza en las políticas gubernamentales sobre lo antes expuesto. De esta manera, cuando se pretende estudiar de manera científica todo esto, se hace referencia a la economía y a la psicología, específicamente a la psicología económica.

## DEFINICIÓN, IMPLICACIONES Y ÁREAS DE LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA

Cuando se habla de economía, implícita y explícitamente, se habla también de psicología. Esto no quiere decir que la economía contenga a la psicología o viceversa. Parecen tener una estrecha relación, aunque no son lo mismo. La economía es el estudio de la toma de decisiones, la respuesta a incentivos y el uso de recursos, de manera individual (microeconomía) o de manera colectiva (macroeconomía) (American Economy Society, 2021). Por su parte, la psicología es entendida como la ciencia que estudia la mente y la conducta (American Psychological Association, 2021) e incluye el estudio de las acciones que las personas y los animales ejecutan, así como sus pensamientos, emociones, recuerdos, percepciones, entre otras cosas (Peña-Torbay y Cañoto, 2017).

De esta manera, se hace evidente que tanto la economía como la psicología son ciencias que pretenden explicar el comportamiento humano (Lea, Webley y Young, 1992) y comparten el interés por estudiar la toma de decisiones, interacciones sociales y sus resultados. Ambas disciplinas pueden tener un lenguaje común e incluso coinciden los métodos de estudios, como los experimentos de laboratorio y el uso de datos de campo (Handgraaf y Van-Raaij, 2005).

Existen, sin embargo, muchas diferencias entre ambas. La psicología no estudia los recursos económicos o financieros como tales; tampoco abarca aspectos como la organización de sistemas / agentes económicos (e. g. la distribución del ingreso, el producto interno bruto o la estructura de los sectores que participan en el mercado). Por su parte, la economía no estudia aspectos psicológicos como el estrés, la agresión o el bienestar

subjetivo. La psicología económica se encarga del estudiar la relación recíproca entre los elementos psicológicos y los elementos económicos.

Van-Raaij (1999) define a la psicología económica como la disciplina encargada del estudio de "la conducta económica, sus antecedentes y consecuentes" (p. 264). Van-Raaij explica que los comportamientos económicos son las acciones relacionadas con el uso de recursos limitados para así cumplir con las metas o beneficios deseados. De esta manera, cuando una persona invierte, compra un producto, paga impuestos, y antes tuvo que tomar decisiones, generar metas o creencias relacionadas a esto. Sobre lo anterior interceden los fenómenos propios de la economía como la inflación, la bolsa de valores y el desempleo, entre otros (Van Raaij, 1999).

En una aproximación más reciente y sintética, Kirchler y Hoelz (2017) señalan que la psicología económica abarca "los motivos de los actores económicos y el bienestar de individuos, grupos y naciones enteras. También se ocupa del conocimiento de las relaciones económicas, causas del comportamiento, decisiones y actividad económica" (p. 41). Ahora bien, existen ciertas características que se presentan en la disciplina, y más que ser independientes, unas se desprenden de las otras.

En primer lugar, es un área interdisciplinar, en ella confluyen la economía y la psicología (Ranyard y De Mello-Ferreira, 2017). Esto implica que convergen los que se consideran elementos propios de la economía, como las fluctuaciones en la bolsa de valores, la recesión, curvas de demanda, crecimiento económico, etcétera, así como también de la psicología, como, por ejemplo, las expectativas, las actitudes, la motivación, los juicios y el bienestar. En conjunto, estos elementos integrados pretenden explicar el comportamiento económico.

En segundo lugar, existen diferentes niveles de explicación. En psicología, tradicionalmente, se dan diferentes niveles de explicación; en un extremo están los asociados a la biología, y en consecuencia las neurociencias, y en otro extremo, el nivel social o grupal, donde predomina la psicología social (Lilienfeld, Lynn y Namy, 2017). En un nivel intermedio se encuentra la psicología individual, que se enfoca en el comportamiento y la cognición de la persona.

Sobre este punto es importante señalar que ninguno de los dos extremos está exento de críticas; quedarse solo en el nivel biológico, y asumir que por sí mismo puede explicar completamente la cognición o el comportamiento, es una posición reduccionista que termina siendo incompleta (Schwartz, Lilienfeld, Meca y Sauvigné, 2016). Tampoco se puede excluir este nivel, dado que "sin los elementos biológicos no puede ocurrir el hecho psicológico, pero la comprensión de lo biológico no es suficiente para explicar los sucesos psicológicos" (Peña-Torrey y Cañoto, 2017, p. 20), por ende, estos aspectos se deben considerar, pero no de manera exclusiva a la hora de teorizar.

De la misma forma, en la explicación social si bien buena parte de los comportamientos económicos se pueden enmarcar teóricamente desde lo social, al pretender explicar solo desde lo grupal, se termina corriendo el riesgo de reducción en el rango de explicación (Webley y Lea, 1993). De esta manera, estos niveles propios de la psicología terminan permeando a la psicología económica, donde se pueden encontrar niveles especializados en la biología, como en el caso de la neuroeconomía (Hilton, 2017) y el estudio del comportamiento económico en animales (McFarland, 2016), o bien aproximaciones como la socialización financiera influidas por la premisa social o cultural; sin embargo, también se debe mantener una visión integral del fenómeno.

En tercer lugar, la psicología económica abarca diferentes áreas disciplinares o subdisciplinas. En el caso de la economía se incluyen campos como la microeconomía, macroeconomía y economía internacional, así como extensiones económicas de las teorías del juego. Mientras que en la psicología se incluyen áreas como la psicología social, del desarrollo, cognitiva, experimental y de la personalidad (Antonides, 1996). Van Raaij (1999) clasifica tres dominios de la psicología económica: (a) la psicología microeconómica, que se encarga del comportamiento económico, sus precedentes y sus consecuentes, a nivel individual o grupal; (b) la psicología macroeconómica, que incluye los factores psicológicos que se relacionan con las instituciones o sistemas económicos (bancos y políticas / medidas económicas), por ejemplo, la desconfianza y la inversión en la bolsa de valores; y (c) alternativas a la teoría de la utilidad, que incluye la teoría de los prospectos y los heurísticos, que serán explicados más adelante.

Aunque esta clasificación ordena lógicamente las intersecciones entre psicología y economía, usualmente la separación entre los dominios en ciertas situaciones o investigaciones puede ser difusa. Por ejemplo, utilizar la teoría de los prospectos para estudiar la toma de decisiones al comprar un producto (microeconomía), o estudiar cómo el liderazgo (psicología microeconómica) influye en los cambios de los sistemas económicos (macroeconomía).

## **RECORRIDO HISTÓRICO MEDIANTE LAS FIGURAS RELEVANTES**

Se podría situar el estudio de la psicología económica desde el establecimiento disciplinar de la economía, dado que Adam Smith, el padre de economía clásica, planteaba en 1776 que el intercambio mediante el trabajo y el dinero permite la satisfacción de necesidades; de esta manera “el producto del trabajo de un hombre apenas puede satisfacer... sus necesidades... cada hombre vive así gracias al intercambio, o se transforma en alguna medida en un comerciante, y la sociedad misma llega a ser una verdadera sociedad mercantil” (Smith, 1776/1996, p. 55). Se puede notar que, a pesar de estar refiriéndose a la economía, se ven implicados elementos psicológicos, ya que están involucrados la satisfacción de necesidades, los roles y el comportamiento social.

Sin embargo, un siglo después, es Gabriel Tarde en el año 1881 el que acuña el término de “psicología económica”. En su obra, Tarde explicaba cómo las creencias, los deseos y la especulación interactuaban con el sistema económico (Wärneryd, 2008); asimismo, critica que los filósofos, economistas y teóricos sociales de la época concibieran al humano como egoísta y racional (Ajdukovic, Max, Perchot y Spiegelman, 2018).

Posteriormente, alrededor de 1950, George Katona introduce en el estudio económico un conjunto de variables psicológicas como actitudes y expectativas, y su respectivo impacto en el consumo o en el ahorro. También, plantea el “índice de sentimientos del consumidor”, el cual refleja el grado de pesimismo u optimismo que tienen las personas del porvenir económico; entre otros aportes considera el aprendizaje social y el impacto de la inflación en la vida de las personas (Wärneryd, 1982).

De manera casi simultánea, el economista y premio nobel Herbert Simon advertía que la postura de asumir el comportamiento y la toma de decisiones como estrictamente racionales era insostenible, basándose para ello en los estudios de la época, tanto de la psicología como de la economía (Simon, 1986). Esto posteriormente lo llevó a llamar la atención sobre los heurísticos, que son atajos cognitivos en la toma de decisiones que no necesariamente siguen a la racionalidad (Simon, 1992), marcando así una dirección sobre hacia dónde se debían orientar los estudios en economía y psicología; sin embargo, Simon no llegó a estudiar ni proponer una teoría al respecto (Gigerenzer, 2016).

Las últimas tres figuras contemporáneas en el área son, en primer lugar, los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky, quienes desde mediados de los años 1970 hasta 1990 estudiaron sistemáticamente y elaboraron una clasificación de los heurísticos, consolidando así una propuesta teórica para la toma de decisiones (Kahneman, Slovic y Tversky, 1982). La propuesta fue ampliamente aceptada por los economistas; Kahneman ganó el Premio Nobel de Economía en el 2002. Luego, el economista Richard Thaler, desde mediados de 1980, comienza a integrar los trabajos de Kahneman a principios y propuestas económicas, desarrollando el campo de la “economía conductual” (Thaler, 2016); ganó el Premio Nobel de Economía en el 2017.

Vale acotar que los aportes empíricos a la psicología económica, desde 1980 hasta la actualidad, se deben en gran parte a Paul Webley, Stephen Lea, Fred Van Raaij, Erich Kirchler, Adrian Furnham, Gerrit Antonides, Alan Lewis, Rob Ranyard y Tommy Gärling, entre otros. Se sugiere al lector interesado revisar las investigaciones de dichos autores, dado que sentaron una cantidad considerable de precedentes teóricos y empíricos en conducta económica general, ahorro, impuestos, deudas, psicología de la pobreza, entre otros.

## PARADIGMAS, TEORÍAS Y MODELOS

### Socialización financiera

La socialización financiera es una propuesta teórica cuyo supuesto de base es que los grupos establecen una serie de principios (valores, reglas, actitudes y roles) sobre cómo se debe pensar y comportarse económicamente (Gudmunson, Ray y Xiao, 2016); en otras palabras, las constantes interacciones entre las personas constituyen la socialización, y es en estas interacciones que emergen los principios que rigen la conducta y la cognición financiera.

Según lo expuesto por Gudmunson, Ray y Xiao (2016), la socialización financiera asume dos principios básicos; el primero es que existen contextos de desarrollo, que son periodos o eventos en los que se pueden modificar los principios, así como el comportamiento financiero, tales como las transiciones de vida (por ejemplo, hitos del desarrollo), los ciclos económicos (p. e., recesiones económicas) y el cambio en políticas públicas (p. e., disminución de impuestos para emprendimientos). El segundo principio es que los procesos de socialización ocurren a lo largo de la vida; esto señala que, si bien las investigaciones enfatizan el estudio de la infancia y la influencia de los padres, se debe considerar también la adultez, ya que en esta se dan cambios importantes en el comportamiento financiero, lo que conduce a incorporar el estudio de otros contextos o roles, como colegio/universidad, trabajo y parejas.

Consecuentemente, los autores proponen un modelo integrado que sintetiza el orden de las variables que se suelen utilizar en este tipo de investigaciones. Como se puede apreciar en la figura 1, las personas asumen o siguen roles para así establecer una forma de interacción o mecanismos específicos. La puesta en marcha de dichos mecanismos genera dos tipos de productos; el primero hace referencia a las cogniciones y habilidades (proximales), y estos generan, a su vez, otros resultados como la conducta y el bienestar financiero (distales) (Gudmunson *et al.*, 2016).

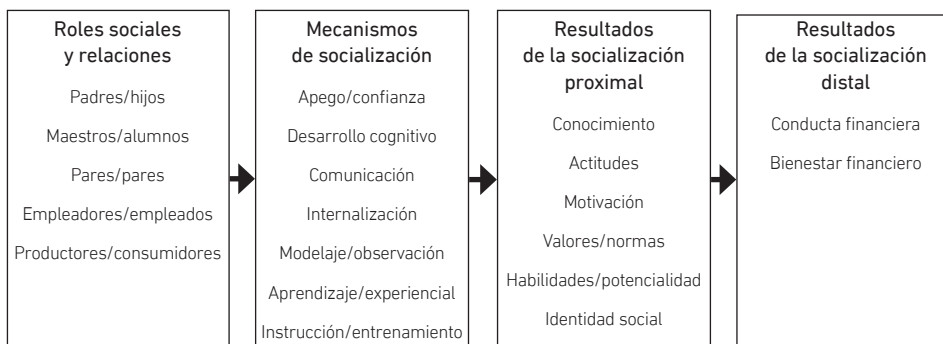


Figura 1. Modelo integrado de procesos de socialización financiera

Fuente: Gudmunson *et al.* (2016)

Aunque existe una propuesta de fecha anterior, pero que es más específica, denominada “modelo de socialización financiera familiar” de Gudmunson y Danes (2011). Como su nombre lo indica, el foco de este modelo enfatiza el papel de la familia, también segmenta grupos de variables y detalla las posibles relaciones entre dichos grupos (ver figura 2).

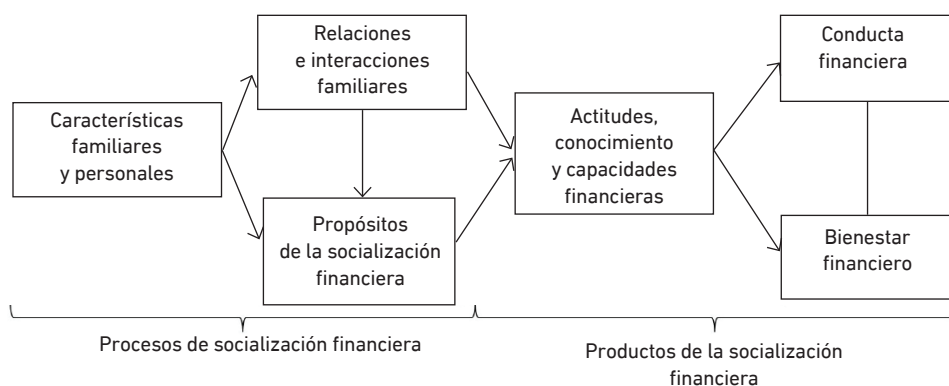


Figura 2. Modelo de socialización financiera familiar

Fuente: Gudmunson y Danes (2011)

Se puede apreciar que los *procesos de socialización financiera* se componen de las características familiares y personales, que incluyen variables sociodemográficas como ingreso, sexo y edad, las cuales inciden sobre las dinámicas familiares, y a su vez existe una influencia conjunta en los objetivos de la socialización. Estos procesos generan *productos de la socialización financiera*, a saber: cogniciones (actitudes/conocimiento) y capacidades, las cuales afectan al comportamiento, así como al bienestar financiero.

Vale acotar que el modelo integrado es mucho más amplio y general, ya que intenta resumir tanto los modelos como la forma recurrente de trabajo que se aplica en las investigaciones; por ende, los procesos de socialización financiera son análogos a los roles y mecanismos en el modelo integrado, aunque en este último se amplían los roles, ya que se incluyen pares y roles laborales. En el caso de los resultados, la semejanza es mucho más evidente: en el modelo integrado se clasifican en dos, mientras que en el modelo familiar se presentan tres tipos de resultados, aunque son perfectamente compatibles.

### Paradigma del curso de vida

El paradigma del curso de vida afirma que “los cambios en las condiciones de vida definen los eventos típicos de la vida y crean demandas y circunstancias sociales, emocionales y físicas a las que una persona debe responder y adaptarse cambiando sus pensamientos y acciones” (Moschis, 2019, p. 37). Específicamente, se tienen tres componentes

secuenciados para estudiar los procesos y cambios que ocurren en el curso de vida (ver figura 3, cuadrado gris):

- **Eventos y cambios (T1):** son experiencias anticipadas o inesperadas en la vida de los sujetos, las cuales son consideradas novedosas.
- **Procesos adaptativos:** para enfrentar dichos eventos/cambios (T1) surgen procesos como (a) socialización, que consiste en cambio de roles debido a la interacción social; (b) estrés y afrontamiento, cómo la persona percibe y afronta el estrés ante el cambio/evento; y (c) cambios en el capital humano, cuáles conocimientos y habilidades implementa para adaptarse (desarrollo y declive).
- **Resultados (T2):** son nuevos eventos, cambios o patrones de pensamiento o comportamiento que ocurren luego de los procesos adaptativos.

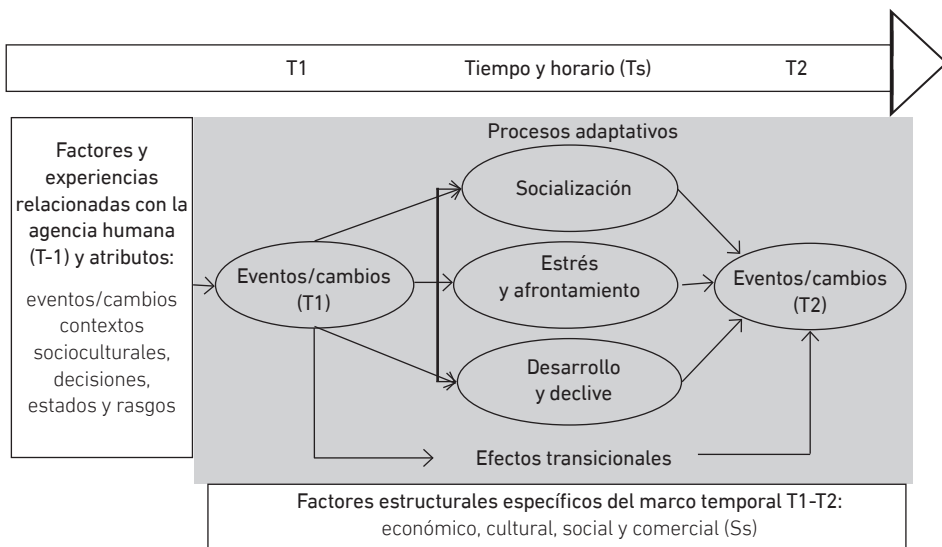


Figura 3. Modelo conceptual del curso de vida

Fuente: Moschis (2019)

Se incluyen también otros tres factores contextuales que inciden en los componentes anteriores:

- **Cronología de los acontecimientos de las experiencias (Ts):** hacen referencia al orden en el que se dan los sucesos y procesos.
- **Factores y experiencias relacionadas con la agencia humana (T-1) y atributos:** hacen referencia no solo a las experiencias de vida antecesoras del sujeto, sino también a características biológicas o sociales del sujeto *antes* de un ciclo de cambio.



- Factores estructurales (Ss): son las condiciones del entorno relevantes mientras ocurren los cambios o eventos, bien sean económicas, sociales, culturales y comerciales.

Por último, lo que se entiende como efectos transicionales es la interdependencia que puede existir entre un conjunto de eventos o cambios (T1) que condicionan futuros acontecimientos (T2).

Ahora bien, en una extensa revisión realizada por Moschis (2019) este propone que el paradigma de curso de vida es completamente compatible con el comportamiento de consumo. Al igual que la propuesta de socialización financiera, considera elementos propios de la psicología del desarrollo (hitos, roles y transiciones), así como elementos externos o previos, tales como la personalidad y las condiciones económicas personales/grupales (incluyéndose estos en T-1 o en Ss). Sin embargo, en este paradigma se incluyen variables como estrés/afrentamiento, y las relaciones de influencia entre las variables son diferentes.

Moschis y sus colegas han utilizado este paradigma para estudiar el comportamiento financiero, así como una serie de variables psicológicas relacionadas con la economía. De tal manera que el paradigma del curso de vida se ha usado en investigaciones sobre el ahorro de dinero y satisfacción financiera (Mathur y Kasper, 2019), planificación, ahorro y gastos en personas de la tercera edad (Moschis, Mathur y Sthienrapapayut, 2020), comportamientos financieros arriesgados, privación económica y satisfacción (Benmoyal-Bouzaglo, Moschis y Mathur, 2019), satisfacción financiera, ahorro y conocimiento financiero (Kasper, Mathur, Ong, Shannon y Yingwattanakul, 2019). Por ende, se puede considerar como una propuesta teórica en el área de psicología económica.

### **Teoría de los dos sistemas**

Son un conjunto de conceptos y principios que rigen el pensamiento humano, basado en dos sistemas de procesamiento; el primero es rápido y automático, mientras que el segundo es lento y ordenado; en consecuencia, el primer sistema se guía por sesgos y heurísticos (atajos) con el que puede desembocar en errores lógicos de decisión (Kahneman, 2003; Thaler, 2016). El trabajo sobre los dos sistemas es extenso y detallar cada elemento escapa de los propósitos de esta revisión, por lo que se presentan algunos de los conceptos de dicho modelo que han sido más utilizados en psicología económica, estos son: la teoría de las perspectivas (o prospectos) y los heurísticos.

La teoría de las perspectivas propone que, al momento de tomar una decisión, las personas establecen un punto de referencia que permite evaluar un resultado como positivo (ganancias) o negativo (pérdidas). Seguidamente, la sensibilidad o percepción de las diferencias entre los valores esperados disminuye cuando a su vez disminuye la cantidad de dinero o valores. Por otra parte, si las pérdidas y las ganancias tienen un mismo valor

monetario, las primeras tendrán un mayor valor psicológico que las segundas; por ende, las pérdidas resultan más aversivas que las sensaciones positivas producidas por las ganancias (Kahneman, 2013).

Por otra parte, existen tres categorías de heurísticos; (a) representatividad, los juicios se emiten con base en la similaridad que tenga la situación con otra; de esta manera, cuando una situación A es muy parecida a una situación B, entonces A representa a B, y se evalúa o actúa en consecuencia; (b) anclaje y ajuste, al realizar cualquier evaluación se establece un valor de partida (ancla), los cambios o ajustes que se puedan hacer en el valor se encuentran permanentemente cercanos a dicho punto de partida; y (c) disponibilidad, las decisiones se toman en función de la información que es más fácilmente recordada y suele ser más frecuente o conocida para la persona (Kahneman *et al.*, 1982).

Los heurísticos y los principios de la teoría de los prospectos inciden en la vida económica; por ejemplo, cuando se adquiere un seguro de vida las personas se centran más en la pérdida que en el tamaño de la pérdida y que en su probabilidad real (Van Raaij, 2016); por otra parte, en el estudio de las deudas, la tendencia de algunas personas a realizar los pagos mínimos en las tarjetas de crédito se puede deber al heurístico de anclaje y ajuste (Keys y Wang, 2019).

### **Teoría de la acción planificada (TAP)**

Esta postura propone que el comportamiento de las personas es predicho por la información disponible, así como por la evaluación de las consecuencias de su conducta, de tal manera que estas generan una intencionalidad, la cual permite determinar cómo la persona se comportará con respecto a un objeto (Ajzen, 2005).

Específicamente, esta teoría propone tres variables que afectan la intencionalidad: siendo la primera las actitudes, definidas como las evaluaciones positivas o negativas sobre la conducta específica a realizar. La segunda son las normas subjetivas, o la presión social percibida que tiene la persona en cuanto a que el grupo acepte o rechace la conducta. En tercer lugar, el control percibido, que es la autoeficacia o la capacidad percibida por la persona para ejecutar la conducta de forma satisfactoria (Ajzen, 2005).

A su vez las actitudes se ven influidas por las creencias sobre las conductas, estas últimas se entienden como la probabilidad subjetiva que tiene la persona al predecir un determinado resultado. De manera similar, las normas subjetivas se ven afectadas por las creencias normativas, o las referencias sociales que establecen lo que se espera de la conducta. Por último, sobre el control conductual percibido actúan las creencias sobre este, es decir, inciden sobre el control las ideas que abarcan si será fácil o difícil la ejecución de la conducta, así como los factores que se sospecha que pueden facilitarla o impedirla (Ajzen, 2012; Ajzen, 2020).

Ahora, si bien la teoría de acción planificada no está exenta de críticas, se ha probado su efectividad en muchas áreas de la psicología: en el caso de la psicología económica se ha aplicado en estudios de inversión, hipotecarios, de ahorro y deudas (Xiao, 2008). También se ha utilizado para estudiar el uso de dinero virtual (Farida, Ardyan y Nuryakin, 2016) o la intención de cometer fraude en la declaración de estados financieros (Azmi, Yousoff e Ismail, 2020).

En una extensión interesante de la TAP, Xiao, Tang, Serido y Shim (2011) explicaron cómo los factores externos (conocimiento financiero y nivel socioeconómico de los padres) actuaban en las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido de conductas de crédito. Lo novedoso de este abordaje es que ampliaron la teoría para intentar estudiar mayor cantidad de variables, lo que indica que no solo se debe restringir su uso a cuatro posibles variables.

### **Modelo psicoeconómico de Van Raaij**

Es un modelo cíclico que propone una serie de factores económicos y psicológicos que interactúan para generar decisiones o comportamientos económicos. Para Van Raaij (1981) se compone de cuatro variables principales y otras cuatro relacionadas (ver figura 4), siendo las variables principales:

- **Ambiente económico (E):** son las condiciones objetivas económicas que rodean a la persona, por ejemplo, el estado del mercado y las fuentes de empleo disponibles.
- **Ambiente percibido (EP):** hace referencia a cómo las personas generan expectativas, actitudes y percepciones sobre el ambiente económico (E), siendo esta una interpretación subjetiva del entorno. Esto implica que la persona evalúe y pueda esperar (o no) oportunidades de empleo e inversión, y también que desarrolle actitudes hacia ciertas conductas, generando una intencionalidad.
- **Conducta económica (B):** es la conducta del sujeto que implica decisiones económicas basándose en las percepciones del ambiente (EP), B es determinante y consecuencia de las decisiones económicas (implican el uso del dinero y las elecciones). Si las personas ejecutan algunas acciones económicas pueden alterar el medio (E); por ejemplo, si las personas no invierten, pueden afectar la bolsa.
- **Bienestar subjetivo (SW):** se refiere a la comparación de lo que se esperaba y el resultado obtenido, siendo el grado de satisfacción que tiene la persona luego de realizar la conducta (B). Influye en el ambiente (E), ya que el grado de bienestar conduce a que el sujeto tome medidas para cambiar o mantener el entorno.

Además, existen relaciones recíprocas entre los factores antes mencionados:

- Ambiente general (Ge): se entiende como las condiciones macroeconómicas, tales como inflación, recesión, etcétera, y se asocian con el E.
- Factor personal (P): son los atributos sociodemográficos, como edad y sexo, así como atributos personales, como valores y personalidad. Se relacionan con el EP.
- Factor situacional (S): es una serie de eventos esperados o no por el sujeto, como desempleo o nacimiento de un hijo. Los cuales pueden afectar o verse afectados por B.
- Descontento social (DS): hace referencia al estado de descontento o desconfianza social, lo que hace que incida o se vea afectada por el WS.

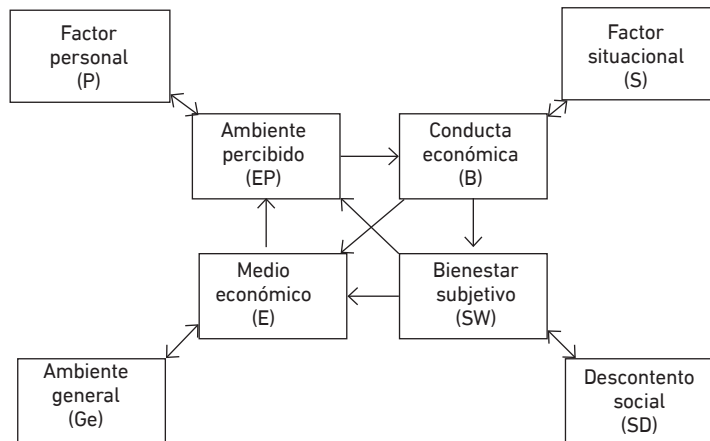


Figura 4. Modelo de relaciones económicas-psicológicas

Fuente: Van Raaij (1981)

### Miscelánea de otras teorías

Existen otras teorías que pueden ser aplicadas en el área de la psicología económica; en el presente texto solo se ha presentado un grupo de aquellas que son propias del área de la psicología, bien porque tienen su génesis en el área o porque son teorías que han sido adaptadas al área y cuentan con evidencia empírica. Otras teorías que se han propuesto han sido el modelo bioecológico de Bronfenbrenner (Otto y Serido, 2018) al estudiar la socialización financiera, así como el modelo transteórico de Cambio (Xiao, 2008) para generar intervenciones en situaciones financieras adversas; sin embargo, en ambos casos se requiere de una mayor cantidad de estudios.

Asimismo, por motivos de extensión se han excluido diferentes modelos en la toma de decisiones, como el modelo RAWFS de Lipshitz y Strauss, el modelo de decisiones de compra de Kirchler o el modelo de consumo de crédito de Kamleitner y Kirchler, los cuales pueden ser examinados en Kirchler y Hoelzl (2017). No se han incluido teorías propias de la economía, como las provenientes de las teorías del juego o la teoría de “ciclos de vida” de Franco Modigliani; sin embargo, se puede encontrar un panorama sobre las aplicaciones de esta teoría en Xiao, Ford y Kim (2011). Tampoco se incluyeron propuestas neurológicas en la toma de decisiones financieras, aunque Glimcher y Fehr (2013) revisan a detalle este tipo de propuestas. Consecuentemente, se recomienda al investigador interesado en el área profundizar en ellas a través de las obras citadas.

## ALGUNAS ÁREAS DE RELACIÓN

Una de las áreas que se suelen asociar y que incluso se usan como sinónimo de la psicología económica (*economic psychology*) es la “economía conductual” o “economía del comportamiento” (*behavioral economics*), esta última se define como “la combinación de la psicología y la economía que investiga lo que sucede en los mercados en que los agentes presentan limitaciones y complicaciones humanas” (Mullainathan y Thaler, 2015, p. 437). Ante su similitud se debe señalar cómo es que difieren ambas.

Ranyard y De Mello-Ferreira (2017) precisan cuatro diferencias fundamentales entre ambas. La primera es que la economía conductual se encuentra dominada por el trabajo teórico de Kahneman y Tversky, mientras que la psicología económica tiene un repertorio teórico mucho más amplio. En segundo lugar, la economía conductual se centra en datos objetivos, mientras que en la psicología económica se encuentran datos objetivos y de autoinformes, así como de escenarios hipotéticos. En tercer lugar, en la economía conductual no se puede engañar a los participantes en una investigación, mientras que en la psicología económica sí (siguiendo el código ético). Por último, la economía conductual asume una posición política, la cual es paternalismo libertario.

En su revisión de estos términos, Yáber (2020) acota que mientras la psicología económica se basa en la relación recíproca de ambas disciplinas, en la economía del comportamiento se busca aplicar los conceptos de psicología a la economía. También aclara que en el análisis conductual económico se aplican conceptos de la economía a la psicología. Un último punto sobre la confusión de términos en español, es que el libro de Thaler, *The Making of Behavioral Economics Misbehaving*, fue erróneamente traducido al español como *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*.

En otro orden de ideas, el *marketing* se ve beneficiado por la psicología económica, dado que esta última aporta modelos teóricos e investigaciones que facilitan las actividades de *marketing* que realizan las empresas o agentes; específicamente al comprender

el comportamiento, sus consecuentes y sus antecedentes se mejoran las estrategias de *marketing* (Takemura, 2019). Por su parte, Quintanilla y Bonavía (2005) afirman que las situaciones donde el *marketing* busque estudiar las conductas económicas se pueden entender como un área de la psicología económica.

Por otra parte, un segmento que se puede beneficiar mucho de la psicología económica es el diseño e implementación de políticas públicas. Los gobiernos esperan que sus ciudadanos tengan elevados niveles de bienestar; por ende, el estudio del bienestar subjetivo (medido de múltiples formas), en conjunto con indicadores económicos tradicionales, puede contribuir de forma significativa al momento de orientar las políticas públicas (Adler y Seligman, 2016), incluso al considerar el bienestar mismo como objeto de política (Dolan y White, 2007).

Tal y como ilustraban las teorías y modelos antes expuestos, así como una serie de investigaciones en el área de psicología económica, se puede orientar el estudio del bienestar subjetivo a su relación con variables económicas y psicológicas, incluso el bienestar subjetivo se puede especificar como bienestar subjetivo *financiero* (Brüggen, Hogreve, Holmlund, Kabadayi y Löfgren, 2017). Consecuentemente, el bienestar de las personas puede conducir a cambios económicos o sociales importantes (Van Raaij, 1981).

Del mismo modo, en los últimos años se ha popularizado la alfabetización financiera o conocimiento sobre finanzas, y, en conjunto, también gozan de popularidad los programas de educación financiera, cuyo fin es que las personas se desenvuelvan mejor económicamente. Sin embargo, estos parecen ser inefectivos (Fernandes, Lynch y Netemeyer, 2014). Las posibles implicaciones sobre la alfabetización financiera escapan del propósito del presente texto; lo que se busca señalar es que la psicología económica tiene gran potencial para poder estudiar y mejorar las políticas referidas a la alfabetización, dado que esta variable es propia del área, como se vio en el apartado de teorías, así como en una cantidad considerable de investigaciones que lo refleja.

## COMENTARIOS FINALES Y RECOMENDACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN

- Más que un enfoque integrado, la psicología económica presenta una gran cantidad de teorías, métodos y aplicaciones, siendo un área altamente heterogénea (Lea, 2015; Quintanilla y Bonavía, 2005). Asimismo, se debe reconocer que el presente texto tiene dos limitaciones: una visión desde la psicología, por lo que no se exploran algunas teorías/métodos de la economía, y se presenta un número reducido de teorías.
- La psicología económica en los últimos años ha ganado fuerza como enfoque interdisciplinar, dada la imposibilidad de los economistas de sostener que los comportamientos son completamente racionales. Esto ha llevado al desarrollo

de la economía conductual y experimental, y, por ende, que la psicología económica haya ampliado su rango de influencia (Lea, 2015).

- Las propuestas de teorías e investigaciones dentro de la psicología económica deben considerar tanto el aspecto individual como el grupal, ya sea de familiares o de pares (Webley, Burgoyne, Lea y Young, 2001). Vale recordar que también deberían incluir aspectos biológicos o neurocientíficos progresivamente.
- El paradigma de curso de vida y el modelo psicoeconómico propuesto por Van Raaij son propuestas teóricas que asumen explícitamente un ciclo en las influencias de las variables consideradas, mientras que la teoría de dos sistemas, la teoría de acción planificada y la propuesta de socialización financiera no.
- Se requiere aumentar la cantidad de comprobaciones parciales o totales de las teorías o modelos existentes, esto llevará a mayor aceptación por parte de economistas (Webley *et al.*, 2001); igualmente, para plantear nuevas teorías o modelos se requiere tener relaciones comprobadas sistemáticamente en la evidencia empírica.
- En su carácter científico, se requiere desarrollar instrumentos adecuados psicométricamente para el área (LeBaron y Kelley, 2020). Si bien puede ser tentador o fácil utilizar mediciones *ad hoc*, las mediciones requieren de pruebas válidas y confiables.
- Si bien buena parte de las muestras de las investigaciones toman estudiantes universitarios, se debe tener en cuenta que no siempre se pueden generalizar, por lo que se requiere investigación con otras edades, como niños, adolescentes, adultos y tercera edad (LeBaron y Kelley, 2020; Webley *et al.*, 2001).
- Algunas revisiones en revistas especializadas muestran que hay escasa investigación cualitativa (Kelley, LeBaron y Hill, 2020); por otra parte, son también necesarias la formación y el manejo en procedimientos estadísticos adecuados, así como los estudios de replicación (Alós-Ferrer y Yechiam, 2020).
- Ante las crisis económicas se requiere de un abordaje interdisciplinar entre la psicología y economía para comprender sus causas y consecuencias, así como para poder tomar medidas de recuperación (Greenglass *et al.*, 2014), en especial luego de la pandemia por el COVID-19 (LeBaron y Kelley, 2020).

## REFERENCIAS

- Adler, A., y Seligman, M. E. (2016). Using Wellbeing for Public Policy: Theory, Measurement and Recommendations. *International Journal of Wellbeing*, 6(1), 1-35. <https://doi.org/10.5502/ijw.v6i1.429>

- Ajdukovic, I., Max, S., Perchot, R., y Spiegelman, E. (2018). The Economic Psychology of Gabriel Tarde: Something New for Behavioral Economics? *Journal of Behavioral Economics for Policy*, 2(1), 5-11. [http://citec.repec.org/rss/behjbepv1v\\_2\\_y\\_2018\\_i\\_1\\_p\\_5-11.xml](http://citec.repec.org/rss/behjbepv1v_2_y_2018_i_1_p_5-11.xml)
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. Open University Press.
- Ajzen, I. (2012). The Theory of Planned Behavior. En P. A. M. Lange, A. W. Kruglanski, y E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (vol. 1, pp. 438-459). Sage.
- Ajzen, I. (2020). The Theory of Planned Behavior: Frequently Asked Questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314-324. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Alós-Ferrer, C. y Yechiam, E. (2020). At the Eve of the 40th Anniversary of the Journal of Economic Psychology: Standards, Practices, and Challenges. *Journal of Economic Psychology*, 80, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2020.102309>
- American Economic Society (2021). *What is Economics? Understanding the Discipline*. <https://www.aeaweb.org/resources/students/what-is-economics>
- American Psychology Association (2021). *Psychology*. <https://dictionary.apa.org/psychology>
- Antonides, G. (1996). *Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology*. Dordrecht: Springer <https://doi.org/10.1007/978-94-015-7901-8>
- Azmi, N., Yusoff, N. M., e Ismail, R. F. (2020). Behavioral Intention Towards Financial Statement Fraud: Application of Theory Planned Behavior. *Journal of Critical Reviews*, 7(18), 924-934. <https://doi.org/10.31838/jcr.07.18.127>
- Benmoyal-Bouzaglo, S., Moschis, G. P., y Mathur, A. (2019). Reckless Financial Behaviors: An Exploratory Life Course Study of French and American Consumers. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29(4), 440-456. <https://doi.org/10.1080/21639159.2019.1613912>
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., y Löfgren, M. (2017). Financial Well-Being: A Conceptualization and Research Agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-23. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>
- Dolan, P., y White, M. P. (2007). How Can Measures of Subjective Well-Being be Used to Inform Public Policy? *Perspectives on Psychological Science*, 2(1), 71-85. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00030.x>
- Farida, N., Ardyan, E., y Nuryakin, N. (2016). Gender Differences in Interest in Using Electronic Money: An Application of Theory Planned Behavior. *International*



*Review of Management and Marketing*, 6(4), 898-903. <http://www.econjournals.com/index.php/irmm/article/view/3097>

- Fernandes, D., Lynch, J. G., y Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Gigerenzer, G. (2016). Towards a Rational Theory of Heuristics. En R. Frantz y L. Marsh (Eds.), *Minds, Models and Milieux: Commemorating the Centennial of the Birth of Herbert Simon*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137442505>
- Glimcher, P. W., y Fehr, E. (2013). *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*. Academic Press. <https://doi.org/10.1016/C2011-0-05512-6>
- Greenglass, E., Antonides, G., Christandl, F., Foster, G., Katter, J. K., Kaufman, B. E., y Lea, S. E. (2014). The Financial Crisis and its Effects: Perspectives From Economics and Psychology. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 50, 10-12. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2014.01.004>
- Gudmunson, C. G., y Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644-667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Gudmunson, C. G., Ray, S. K., y Xiao, J. J. (2016). Financial Socialization. En J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 61-72). [https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1\\_5](https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_5)
- Handgraaf, M. J., y Van Raaij, W. F. (2005). Fear and Loathing no More: The Emergence of Collaboration Between Economists and Psychologists. *Journal of Economic Psychology*, 26(3), 387-391. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2004.12.003>
- Hilton, D. (2017). Theory and Methods in Economic Psychology. En A. Lewis (Ed.), *The Psychology of Economic Behaviour* (pp. 9-41). <https://doi.org/10.1017/9781316676349.002>
- Kahneman, D. (2003). A Perspective on Judgment and Choice. Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.58.9.697>
- Kahneman, D. (2013). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate.
- Kahneman, D., Slovic, P., y Tversky, A. (1982). *Jugment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press.
- Kasper, H., Mathur, A., Ong, F. S., Shannon, R., y Yingwattanakul, P. (2019). Contextual Influences on Financial Preparedness of Middle-Aged Workers: A Four-Country

- Comparative Life Course Study. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29(4), 423-439. <https://doi.org/10.1080/21639159.2019.1613909>
- Kelley, H. H., LeBaron, A. B., y Hill, E. J. (2020). Family Matters: Decade Review from Journal of Family and Economic Issues. *Journal of Family and Economic Issues*. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09706-8>
- Keys, B. J., y Wang, J. (2019). Minimum Payments and Debt Paydown in Consumer Credit Cards. *Journal of Financial Economics*, 131(3), 528-548. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.09.009>
- Kirchler, E., y Hoelzl, E. (2017). *Economic Psychology: An Introduction*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781139629065>
- Lea, S. E. G., Webley, P., y Young, B. M. (1992). Economic Psychology: A New Sense of Direction. En S. E. G. Lea, P. Webley y B. M. Young. (Eds.), *New Directions in Economic Psychology Theory, Experiment and Application* (pp. 1-12). Edward Elgar.
- Lea, S. E. G. (2015). Decision and Choice: Economic Psychology. En J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (pp. 886-891). <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.43029-1>
- LeBaron, A. B., y Kelley, H. H. (2020). Financial Socialization: A Decade in Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 1-12. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- Lilienfeld, S. O., Lynn, S. J., y Namy, L. (2017). *Psychology: From Inquiry to Understanding*. Pearson.
- Mathur, A., y Kasper, H. (2019). Application of the Life Course Paradigm to the Study of Financial Solvency and Financial Satisfaction in Later Life: A Comparative Study of American and Dutch Elderly Consumers. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29(4), 409-422. <https://doi.org/10.1080/21639159.2019.1613903>
- McFarland, D. (2016). *The Biological Bases of Economic Behaviour*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-1-137-56806-9>
- Moschis, G. P. (2019). *Consumer Behavior Over the Life Course: Research Frontiers and New Directions*. Springer.
- Moschis, G. P., Mathur, A., y Sthienrapapayut, T. (2020). Gerontographics and Consumer Behavior in Later Life: Insights from the Life Course Paradigm. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 30(1), 18-33. <https://doi.org/10.1080/21639159.2019.1613908>
- Mullainathan S., y Thaler, R. H. (2015). Behavioral Economics. En J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 437-442). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.71007-5>

- Otto, A., y Serido, J. (2018). Economic Socialization: Childhood, Adolescence, and Early Adulthood. En R. Ranyard (Ed.), *Economic Psychology* (pp. 321-336). John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118926352.ch20>
- Peña-Torrey, G., y Cañoto, Y. (2017). La psicología: noción e historia. En G. Peña-Torrey y Cañoto, Y. (Eds.), *Una introducción a la psicología* (pp. 3-25). Publicaciones UCAB.
- Quintanilla, I., y Bonavía, T. (2005). *Psicología y economía*. Universidad de Valencia.
- Ranyard, R., y De Mello-Ferreira, V. R. (2017). Introduction to Economic Psychology: The Science of Economic Mental Life and Behaviour. En R. Ranyard (Ed.), *Economic Psychology* (pp. 3-18). Wiley-Blackwell.
- Schwartz, S. J., Lilienfeld, S. O., Meca, A., y Sauvigné, K. C. (2016). The Role of Neuroscience Within Psychology: A Call for Inclusiveness Over Exclusiveness. *American Psychologist*, 71(1), 52-70. <https://doi.org/10.1037/a0039678>
- Simon, H. A. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59(4), 209-224. [www.jstor.org/stable/2352757](http://www.jstor.org/stable/2352757)
- Simon, H. A. (1992). What is an "Explanation" of Behavior? *Psychological Science*, 3(3), 150-161. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1992.tb00017.x>
- Smith, A. (1776/1996). *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial.
- Takemura, K. (2019). *Foundations of Economic Psychology*. Springer <https://doi.org/10.1007/978-981-13-9049-4>
- Thaler, R. H. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica: el encuentro entre la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos*. Deusto.
- Van Raaij, W. F. (1981). Economic Psychology. *Journal of Economic psychology*, 1(1), 1-24. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7)
- Van Raaij, W. F. (1999). Economic Psychology Between Psychology and Economics: An Introduction. *Applied Psychology*, 48(3), 263-272. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.1999.tb00001.x>
- Van Raaij, W. F. (2016). *Understanding Consumer Financial Behavior: Money Management in an Age of Financial Illiteracy*. <https://doi.org/10.1057/9781137544254>
- Wärneryd, K. E. (1982). The Life and Work of George Katona. *Journal of Economic Psychology* 2(1), 1-31. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(82\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(82)90008-3)
- Wärneryd, K. E. (2008). The Psychological Underpinnings of Economics: Economic Psychology According to Gabriel Tarde. *The Journal of Socio-Economics*, 37(5), 1685-1702. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.10.001>

- Webley, P., y Lea, S. E. (1993). Towards a More Realistic Psychology of Economic Socialization. *Journal of Economic Psychology*, 14(3), 461-472. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90027-1](https://doi.org/10.1016/0167-4870(93)90027-1)
- Webley, P., Burgoyne, C. B., Lea, S. E. G., y Young, B. M. (2001). *The Economic Psychology of Everyday Life*. Psychology Press.
- Xiao, J. J. (2008). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. En J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69-81). <https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6>
- Xiao, J. J., Ford, M. W., y Kim, J. (2011). Consumer Financial Behavior: An Interdisciplinary Review of Selected Theories and Research. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 39(4), 399-414. <https://doi.org/10.1111/j.1552-3934.2011.02078.x>
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., y Shim, S. (2011). Antecedents and Consequences of Risky Credit Behavior Among College Students: Application and Extension of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Public Policy y Marketing*, 30(2), 239-245. <https://doi.org/10.1509/jppm.30.2.239>
- Yáber, G. (2020). Economía conductual. En F. Spiritto (Ed.), *Economía. Temas fundamentales*. ABediciones.