

Aproximaciones teórico-conceptuales de la psicología económica (*Theoretical-conceptual approaches to the economic psychology*)

Rocío Zariñana Herrejón¹
Joel Martínez Soto²

Resumen

Ante el escenario social y económico actual, además de las implicaciones de los aspectos de naturaleza psicológica sobre los fenómenos y comportamientos económicos de las personas, la psicología económica participa estudiando el comportamiento de las personas en relación con el entorno socioeconómico y sus efectos; por lo tanto, el presente escrito expone un breve abordaje sobre la evolución de la psicología económica, sus alcances, conceptos y algunos modelos teóricos que consideran esta perspectiva.

1 Facultad de Psicología, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo e.: <rocio.zarinana@umich.mx>.

2 Facultad de Psicología, Universidad de Guanajuato. Correo e: <jmartinezsoto@ugto.mx>.

Palabras clave: bienestar psicológico, comportamiento económico, entorno económico, modelos teóricos, psicología económica.

Abstract

Given the current social and economic scenario and the implications of psychological aspects on the economic phenomena and behaviors of people, economic psychology is involved in the study of people's behavior concerning the socioeconomic environment and its effects. Therefore, this paper will present a brief overview of the evolution of economic psychology, its scope, concepts, and some theoretical models that consider this perspective.

Keywords: psychological well-being, economic behavior, economic environment, theoretical models, economic psychology.

Introducción

El estudio del comportamiento humano en relación con aspectos económicos y su percepción, son temas de interés de la psicología económica (PE en adelante) (Van Raaij, 1981). La PE tiene una relevancia social ante las implicaciones en la salud física y mental que tienen los estresores relacionados con la pobreza, desempleo e incertidumbre económica (Blázquez y Budría, 2015; Falconi *et al.*, 2016; Tham, Sojil, Bryant y McAleer, 2021).

Los orígenes de la PE comienzan en el siglo XIX con el tratado sobre la utilidad marginal, con la conformación de la Escuela Psicológica Austríaca y con la publicación de los *Principios de la economía política*, en donde se identifica por vez primera la importancia del comportamiento económico (Menger, 1976). Para el año 1902, Tarde emplea, por vez primera, el término de *psicología económica*, y en 1951, Katona la concibe como una disciplina y metodología autónoma, interpretándola como una conducta económica, reconociendo la relación de los procesos económicos y su impacto en el comportamiento humano (Katona, 1951). Algunos años después, se identifica el carácter interdisciplinario de la PE en conjunción con otras áreas como la psicología social (Reynaud, 1964; 1974) y el psicoanálisis (Dichter, 1971). Además, como parte de

los estudios de la PE, se reconoce el impacto de los procesos psicológicos en la toma de decisiones económicas (Kahneman, 2013; Simon, 1959; Smith, 1962).

Hoy en día, el estudio científico del comportamiento económico se ha extendido y tiene alcances en diferentes contextos y variables, por ejemplo, la psicología del consumidor (Carter y Chu-May, 2016), en la salud y el bienestar material (Hageman y Pecukonis, 2021; Turunen y Hiilamo, 2014), en las finanzas conductuales (Garay, 2015) y en la toma de decisiones, el nivel de vida y el dinero (Downing, 2016; French y McKillop, 2016; Garðarsdóttira y Dittmar, 2012), solo por mencionar algunas. También se han creado laboratorios y escuelas con interés en la PE y en el estudio de conductas económicas como el ahorro, el efecto de la publicidad, las apuestas, el pago de impuestos, la toma de decisiones, las expectativas económicas y los efectos en el estado de bienestar económico, entre otras (Quintanilla y Bonavía, 2005; Stockholm School of Economics, 2016). Asimismo, existen algunas asociaciones que dan cuenta del interés académico en esta área, por ejemplo, la Asociación Internacional para la Investigación en Psicología Económica (IAREP) con representación en más de 30 países, de los cuales solo tres pertenecen a Latinoamérica, entre ellos, Chile, Brasil y Venezuela (IAREP, 2016).

A pesar de todos los avances de la PE, el impacto en Latinoamérica (Kirchler y Hölzl, 2006) y México es incipiente. Al respecto, cabría señalar que en Chile existe un grupo de investigación interesado en temas de psicología económica realizando su trabajo principalmente con niños, adolescentes y universitarios (Denegri, 2009). Por otra parte, en México son escasas las investigaciones sobre PE (Diez-Martínez, 2016; Zariñana, 2018; Zariñana, Martínez-Soto, González-Betanzos, García Barragán, 2018). En virtud de lo anterior, el presente escrito pretende dar a conocer algunas de las aportaciones conceptuales y teóricas representativas dentro del campo de la PE, con el objeto de ser referente básico para la comprensión del comportamiento económico dentro de un contexto multidisciplinar, contextual y con potencial de aplicación en esquemas de intervención basados en modelos de alfabetización económica (Denegri y Martínez, 2005). Toda vez que se ha revisado lo anterior con relación al origen y evolución de la psicología económica, al progreso de la disciplina, su vinculación con otras áreas de estudio y su crecimiento en el campo de la investigación, conviene ahora ahondar en las conceptualizaciones sobre PE.

Conceptualización de la psicología económica

Para comenzar con la conceptualización de la PE es conveniente identificar la raíz griega de economía, que es *oikos* (casa, propiedad) y *nemein* (distribuir, administrar), que significa «la buena administración de la casa» (Van Raaij, 1990; 1999). Con este antecedente se exponen a continuación diversos puntos de vista sobre el concepto de la PE.

Para Katona (1951), la PE se encarga de estudiar el comportamiento económico de las personas y cómo este puede influir o verse influido por la forma, distribución y consumo de riquezas y recursos. Katona (1963) y Simon (1963) discuten sobre la relevancia de que la psicología intervenga en los aspectos económicos. Ambos sostienen que el estudio de los atributos psicológicos contribuye a la mejor comprensión del comportamiento económico de las personas, debido a que la psicología considera los procesos psicológicos involucrados en la evaluación, decisión y elección de aspectos económicos. También afirman que el principal interés de la psicología económica es poder influir en el cambio de comportamiento y en los factores que lo determinan.

Desde el punto de vista de Van Raaij (1981), la PE estudia el comportamiento humano en relación con el entorno económico percibido, para dicho autor, el comportamiento se ve afectado por condiciones económicas que influyen en las motivaciones, actitudes, expectativas y procesos cognitivos utilizados en la toma de decisiones económicas. Además, propone que los estudios de la PE deben generar propuestas conceptuales, metodológicas y tecnológicas, capaces de influir en el comportamiento y en lo que lo determina, enfatizando en la relevancia de la PE para solucionar problemas sociales y económicos derivados del entorno, hábitos de consumo y aspiraciones de las personas, por medio de programas dirigidos a la modificación de comportamientos económicos y promoción del ahorro. Van Raaij también destaca que la PE estudia el comportamiento de las personas como consumidores y ciudadanos, lo que implica decisiones económicas y sus consecuencias; por lo tanto, refiere que la PE estudia el conjunto de procesos y conductas que las personas realizan para aprovechar sus recursos (dinero, tiempo y esfuerzo), con la finalidad de obtener productos y servicios que generen beneficios y bienestar, lo cual incluye el manejo y aprendizaje de habilidades relacionadas con la toma de decisiones económicas (Van Raaij, 1999).

Wärneryd (1993) señala que la PE intenta combinar el conocimiento de dos campos, el psicológico y el económico. De acuerdo con dicho autor, su conceptualización comprende tres aspectos: los fundamentos psicológicos de la economía (racionalidad y utilidad marginal), la psicología aplicada y un campo de estudio separado. Para otros autores, el objeto de estudio de la PE es conocer cómo los seres humanos toman decisiones y señalan una serie de variables psicológicas específicas a estudiar, entre ellas las actitudes y conductas económicas ante el ahorro, la deuda y el consumo (Alejo, Rojas y Pérez-Acosta, 2008; Ortega y Rodríguez-Vargas, 2005). Finalmente, según la IAREP, la PE estudia los elementos y procesos psicológicos relacionados al consumo y otros comportamientos económicos, así como el impacto del entorno económico en la conducta humana y el bienestar (IAREP, 2016).

Como puede observarse, los términos que más sobresalen en las definiciones de la PE son el comportamiento económico, relacionándolo con la riqueza y recursos (Katona, 1951), la toma de decisiones (racionalidad, utilidad), actitudes y conductas económicas (Alejo *et al.*, 2008; Ortega y Rodríguez-Vargas, 2005; Van Raaij, 1981; Wärneryd, 1993). Aunque existen investigaciones que asocian el bienestar psicológico con aspectos económicos y temas de la PE (Herrera, Estrada y Denegrí, 2011; Gerrans, Speelman y Campitelli, 2014; Kasser, 2011; Torres y Dionisio, 2011) en su conceptualización, dicha influencia es poco considerada o ambigua (IAREP, 2016; Van Raaij, 1999).

Es conveniente aclarar que psicología económica o economía conductual son términos que se llegan a utilizar indistintamente en diversas investigaciones sobre comportamiento económico. Dichas denominaciones en general solo responden a las preferencias, formación y zona geográfica de los investigadores de Europa, EUA y Latinoamérica (Cruz, 2010). Para fines del presente escrito se hará uso del término psicología económica (PE) considerándose como la encargada de estudiar el comportamiento económico de las personas con manifestaciones e influencias psicológicas (motivaciones, actitudes, conductas, hábitos, expectativas, procesos cognitivos, toma de decisiones). Este término tiene un mayor uso en los estudios latinoamericanos y sobre la alfabetización económica (Denegri *et al.*, 2016). Una vez definido el concepto y sus alcances, se presentan, a continuación, algunos modelos teóricos desarrollados en el estudio de la PE.

Modelos teóricos aplicados en la psicología económica

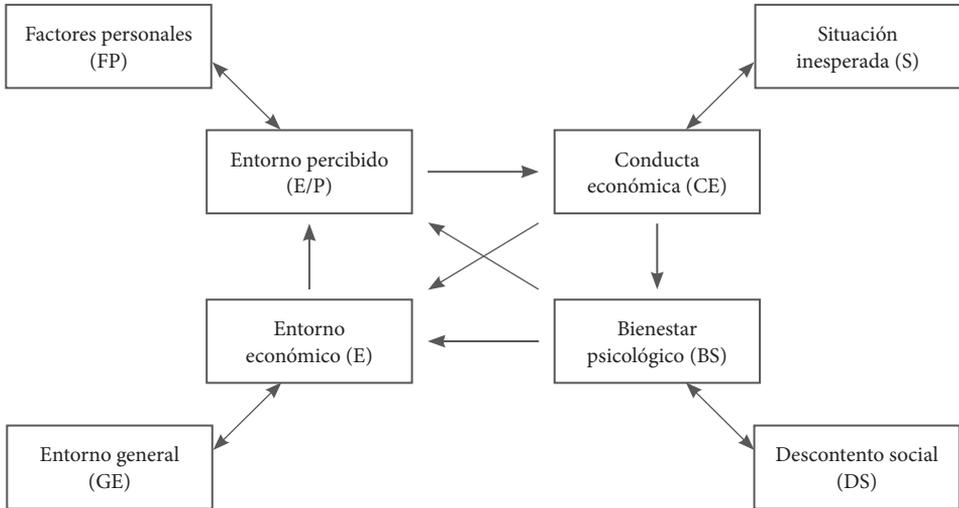
Existen modelos dentro de la PE que tienen la intención de explicar las conductas económicas. Algunos de los más relevantes y representativos en el área son: el modelo de relaciones psicoeconómicas de Van Raaij (1981), el modelo de PE de estrés económico y bienestar psicológico (MacFadyen, MacFadyen y Prince, 1996), y el modelo psicoeconómico del consumidor (Rodríguez-Vargas, 2005).

Modelo de relaciones psicoeconómicas

El modelo de relaciones psicoeconómicas de Van Raaij (1981) contempla aspectos personales que implican habilidades, intereses, metas, expectativas y estilos cognitivos. Incluye también algunas características sociodemográficas tales como edad, ocupación, educación, estructura familiar, nivel socioeconómico, etc. Considera aspectos del contexto social que toman en cuenta el clima de los negocios, el mercado, precios, el grupo de referencia percibido, aspectos de seguridad, ecológicos, entre otros. A nivel contexto económico contempla los niveles de ingresos, oportunidades, finanzas personales, empleo, etc. Asimismo incorpora aspectos o condiciones externas al sujeto que pueden tener una influencia indirecta en él, como las políticas económicas, inflación, recesión, y demás. El punto focal del modelo de Van Raaij (1981) radica en que considera la interacción de la conducta económica y las condiciones del entorno en función de variables psicológicas y económicas, reconociendo que dichas variables pueden ser independientes o dependientes de acuerdo a la intención de la investigación, convirtiéndose en un modelo dinámico. Es decir, es un modelo que permite la retroalimentación y asociación entre diferentes dimensiones (comportamiento económico, condiciones económicas, aspiraciones personales, etc.) debido a la aproximación de sus funciones (ver figura 1).

De acuerdo con el esquema de Van Raaij (1981), el entorno percibido (EP) es el resultado de la percepción de los consumidores y empresarios sobre el contexto económico y el clima de los negocios (mercado, precios, oportunidades, ingreso, estatus social). Dicha apreciación incide en la generación de expectativas optimistas o pesimistas, determinando conductas de gasto o ahorro, es decir, influyendo en el comportamiento económico.

Figura 1. Modelo de relaciones psicoeconómicas



Nota: la figura presentada es adaptada de Van Raaij (1981).

En congruencia con el modelo planteado, se concibe a la conducta económica (CE) como el comportamiento del consumidor ante la administración de todos sus recursos económicos, donde la evaluación del entorno producirá efectos sobre comportamiento económico, es decir, intenciones o actitudes de compra o de ahorro según sea su percepción. Siguiendo la lógica planteada, el bienestar subjetivo (BS), sería entonces el resultado de la conducta económica (CE), aludiendo a la satisfacción o insatisfacción con las compras y consumos. El BS resulta de la discrepancia entre lo real y lo esperado de una decisión económica, lo cual repercute en el entorno económico (E) y en el entorno percibido (EP), pues se modifican las percepciones y creencias ante un producto o servicio, repercutiendo en las actitudes u opiniones de ello. El entorno económico (E) en estas circunstancias comprende los medios económicos (finanzas personales, empleo, ingresos), considerando la accesibilidad y disponibilidad de estos.

Los elementos mencionados anteriormente están relacionados y tienen un continuo intercambio de información con otros cuatro aspectos a saber (Van Raaij, 1981):

- El factor personal (FP): se constituye por las metas, valores, expectativas, aspiraciones, el control interno y externo, estilos cognitivos y las habilidades e intereses. Incluye la edad, tipo de familia, educación y ocupación que caracteriza a una persona o ciudadano. Dichos aspectos influyen en el entorno percibido (EP).
- La situación inesperada (s): se refiere a que los consumidores pueden diferenciar sus actuaciones de acuerdo con la situación que se les presente. Algo no previsto o inesperado (ganar la lotería o tener una emergencia), o elegir comprar una casa, puede incidir para que se tengan o no ciertas conductas económicas (CE).
- El entorno general (GE): involucra las condiciones del mercado (recesión, política, economía, ecología, seguridad) con efectos en el entorno económico (E) particular.
- El descontento social (DS): correspondiente al grado de satisfacción general del consumidor respecto de las estructuras sociales y el sistema económico (incluyendo lo familiar, trabajo, y salud) que puede afectar a las decisiones económicas. Dicho factor influye en el bienestar psicológico (BS).

Según Van Raaij (1981), la retroalimentación de las diferentes variables daría de la siguiente forma: el entorno percibido (EP) asociado al factor personal (FP) y conducta económica (CE); la conducta económica (CE) asociada a la situación inesperada (s), el bienestar subjetivo (BS) y el entorno económico (E); el entorno económico (E) asociado al entorno general (GE) y el entorno percibido (EP); así como el bienestar subjetivo (BS) asociado al descontento social (DS), al entorno económico (E) y al entorno percibido (EP). Dichas interacciones permiten identificar que la retroalimentación entre el entorno percibido (EP) y el factor personal (FP), y se influirán mutuamente, generando una percepción pesimista u optimista del contexto económico (negocios, mercado, precios, oportunidades, ingreso, estatus social) que afectará y condicionará a los factores personales (metas, valores, expectativas, procesos cognitivos, habilidades, intereses y variables sociodemográficas) y viceversa (Rodríguez-Vargas, 2005; Van Raaij, 1981).

Con respecto a la conducta económica (CE), se asume que esta se encuentra significativamente influida por el entorno percibido (EP) y en correspondencia con una situación inesperada (s), prevista o imprevista. A partir

de esto, la CE (que puede referirse a una actitud de ahorro o gasto), tendrá una repercusión directa sobre el entorno económico (E), afectando e influyendo sobre la disponibilidad y accesibilidad de los propios recursos y medios económicos (E) (e.g. las finanzas personales). Estos aspectos a su vez pueden estar influidos por el entorno general (GE) (e.g. economía). La conducta económica (CE) también tiene repercusiones sobre el bienestar subjetivo (BS) que está implicado con la conducta económica (CE), pues hace referencia a la satisfacción o descontento con el consumo realizado, existiendo una continua evaluación sobre el cumplimiento de expectativas (disonancia cognitiva) que, si no son acordes a lo esperado, repercuten en el descontento social (DS), afectando nuevamente al bienestar subjetivo (BS) y al entorno percibido (EP) y al entorno económico (E) (Van Raaij, 1981).

De manera particular, cabe señalar que el modelo de relaciones psicoeconómicas de Van Raaij hace énfasis en el bienestar individual (bienestar subjetivo) como variable que resulta de las conductas económicas (compras, deudas, gastos, ahorro, inversión). Si estas conductas no son acordes al entorno económico y el entorno percibido del individuo, el estado psicológico se verá afectado al grado de provocar un descontento social en la persona, que afectará recíprocamente todo lo anterior. Lo que a su vez se convierte en un círculo vicioso que posiblemente pueda ser transformado solo a partir de la modificación de las conductas económicas cotidianas de las personas (Van Raaij, 1981). Como puede observarse, el modelo de relaciones psicoeconómicas de Van Raaij (1981), es un modelo dinámico con mayores interacciones entre aspectos sociales, condiciones sociodemográficas, aspectos cognitivos, actitudes y conductas; por lo tanto, resulta posible considerar que el modelo de relaciones psicoeconómicas permitirá interpretar el impacto de un programa de alfabetización económica y la probable interacción con las actitudes de endeudamiento, compra, consumo e impulsividad, y bienestar psicológico. En particular, se considera que el modelo de relaciones psicoeconómicas puede acercarnos al entendimiento del comportamiento económico.

Modelo de PE de estrés económico y bienestar psicológico de MacFadyen *et al.* (1996)

Este modelo hace referencia a la relación entre la salud mental, el entorno socioeconómico y las características individuales (genéticas, fisiológicas o de personalidad), y proporciona un marco útil para relacionar estudios de diferentes disciplinas que han encontrado que los factores sociales y económicos están relacionados entre sí y que se asocian con el bienestar mental, por lo tanto, el modelo considera que la salud mental está significativamente influida por el entorno socioeconómico, así como de características individuales y características genéticas, fisiológicas o de personalidad, donde el aspecto económico es parte importante del bienestar psicológico y la salud, considerando cuatro subescalas de riesgo económico: integración individual, apoyo familiar/social, situación económica, y ubicación demográfica/geográfica, con resultados conductuales, objetivos y subjetivos. Por lo tanto, el modelo de PE de estrés económico y bienestar psicológico integra variables económicas y sociales, con lo cual se puede visualizar una variedad de factores socioeconómicos desde dimensiones de beneficios relativos (bajo riesgo) a costos relativos (alto riesgo), es decir, evalúa el riesgo socioambiental y económico a nivel individual, con posibilidades de ser útil en la comparación de diferentes comunidades en función de sus valores y puntuaciones de riesgo en estos aspectos (MacFadyen *et al.*, 1996). El modelo identifica el aspecto económico como parte de lo individual, familiar y social, y a la ubicación demográfica y geográfica relacionadas con la conducta objetiva y subjetiva, todo ello implica la consideración de un modelo que integra tanto lo personal, contextual, social, económico y sociodemográfico en la interpretación de la salud y bienestar psicológico en las personas, es decir, el modelo tiene un carácter multidisciplinario e integrador donde evidencia lo subjetivo de la experiencia en términos de lo económico. Considera al ser humano como un individuo económico que evalúa y se ve afectado por factores del contexto social de manera más o menos favorable (e.g. ingresos económicos de niveles altos a bajos) (MacFadyen *et al.*, 1996).

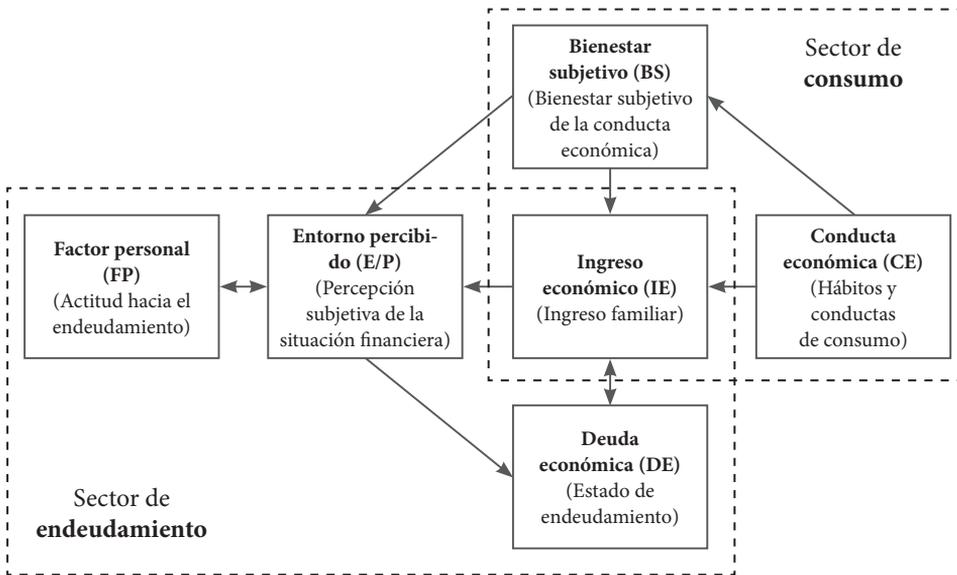
El modelo de MacFadyen *et al.* (1996), referido en el Cuestionario de Características Económicas, Demográficas y Sociales (EDSCQ), se integra de siete columnas que se entrelazan: el entorno agregado donde se desenvuelve el individuo a nivel macro; las situaciones económicas, sociales y demográfico/geográfico particulares; la valoración subjetiva de las situaciones económicas,

sociales y demográfico/geográfico y de las características fisiológicas y psicológicas del individuo; el comportamiento actual subjetivo y objetivo (observable); y, por último, el registro de los comportamientos del resto de los individuos de sistema social (MacFadyen *et al.*, 1996, p. 297). Resulta ser un modelo que aborda los riesgos del medio ambiente individual y que relaciona el riesgo económico con el comportamiento, permitiendo identificar el funcionamiento general del individuo y los posibles factores de estrés socioeconómicos; por consiguiente, es un modelo que considera una gran variedad de variables para indagar sobre la relación entre el estatus socioeconómico y el riesgo psicológico (MacFadyen *et al.*, 1996), lo cual resulta apto para proporcionar un marco de referencia sobre la relación entre la salud mental y los factores socioeconómicos.

Modelo psicoeconómico del consumidor (Rodríguez-Vargas, 2005)

Este modelo está ligado al modelo teórico de relaciones psicoeconómicas (Van Raaij, 1981) y a los aportes empíricos sobre el comportamiento económico con énfasis en el endeudamiento, consumo, bienestar psicológico e ingreso (Denegrí, Palavecinos, Ripoll y Yáñez, 1999; Ortega y Rodríguez-Vargas, 2005), entre otros, que dan estructura a una perspectiva que fue y puede ser verificada a través de su aplicabilidad, evaluando los elementos del modelo teóricos de Van Raaij (1981), es decir, el factor personal (FP), a través de la actitud hacia el endeudamiento (austera-hedonista); el entorno percibido (EP), considerando la situación financiera; la conducta económica (CE), evaluando las prácticas de consumo (conducta reflexiva-conducta impulsiva); el bienestar subjetivo (BS); y el entorno económico (E), considerando los ingresos familiares y el estado de endeudamiento (Rodríguez-Vargas, 2005). La comprobación de estas hipótesis (Ortega y Rodríguez-Vargas, 2005) dio fundamento al modelo psicoeconómico del consumidor (Rodríguez-Vargas, 2005). Gráficamente, su autor lo representa como se muestra en la figura 2:

Figura 2. Modelo psicoeconómico del consumidor.



Nota: la figura presentada es retomada de Rodríguez-Vargas (2005).

A continuación, se hará una breve descripción de las variables implicadas en el modelo psicoeconómico del consumidor de Rodríguez-Vargas (2005), que incluye el sector del consumo, el sector del endeudamiento y el área de concurrencia entre el consumo y el endeudamiento.

El consumo está conformado por:

- La conducta económica (CE) (hábitos y conductas de consumo), que contempla dos de los patrones de consumo más habituales: el consumo planificado y el consumo impulsivo. Evalúa aspectos sobre las formas de comprar, conocimientos del consumidor (derechos y obligaciones) y el manejo del crédito.
- El bienestar subjetivo (BS), que se basa en la satisfacción y nivel de agrado, observado en los hábitos y conductas de consumo.

El endeudamiento estará integrado por:

- a. El factor personal (FP), es decir, las actitudes hacia el endeudamiento que están determinadas por la predisposición respecto al uso y manejo del crédito y recursos monetarios, fluctuando entre el ahorro, la cautela y el descuido de aspectos financieros por complacer deseos.
- b. El entorno percibido (EP), donde la percepción subjetiva sobre la situación financiera evalúa la idoneidad y conveniencia de la situación económica personal.
- c. La deuda económica (DE), es decir, el estado de endeudamiento, que implica el nivel de deuda derivada del consumo o anticipación de un bien o servicio diferido respecto a su liquidación.

La concurrencia entre el consumo y el endeudamiento contempla el ingreso económico mensual (IE) que percibe la familia en un mes.

El modelo psicoeconómico del consumidor de Rodríguez-Vargas (2005) determina que la conducta económica influye en la percepción del bienestar subjetivo y en el ingreso familiar, además, señala que el ingreso económico afecta la percepción del entorno y se asocia con el estado de endeudamiento, siendo influido a su vez por el bienestar subjetivo. Asimismo, el bienestar subjetivo repercute en el ingreso económico y en lo percibido sobre la situación financiera, la cual se influye recíprocamente con las actitudes hacia el endeudamiento. En conclusión, el modelo psicoeconómico del consumidor de Rodríguez-Vargas (2005) integra elementos psicológicos y económicos, considerando aspectos socioeconómicos (ingreso y deuda), actitudes (endeudamiento), conductas (hábitos de consumo) y aspectos cognitivos (percepción del bienestar subjetivo y situación financiera), todos ellos factibles de medir; por lo tanto, resulta ser un modelo que otorga la posibilidad de apoyar en la comprensión del comportamiento económico (las actitudes de endeudamiento, compra y consumo e impulsividad), del bienestar psicológico y en el impacto de un programa de alfabetización económica.

En congruencia con las definiciones de PE que la refieren como el conjunto de procesos y conductas que las personas realizan para aprovechar sus recursos (dinero, tiempo y esfuerzo) con la finalidad de obtener productos y servicios que generen beneficios y bienestar (Van Raaij, 1999), y de la evaluación de los modelos expuestos (MacFadyen *et al.*, 1996; Rodríguez-Vargas, 2005;

Van Raaij, 1981), se observan dos rasgos que definen a los modelos de la PE: la influencia de aspectos individuales, sociales y del contexto en el comportamiento económico (MacFadyen *et al.*, 1996; Rodríguez-Vargas, 2005; Van Raaij, 1981), el reconocimiento de los efectos del ambiente socio-físico en el bienestar y el comportamiento económico (MacFadyen *et al.*, 1996) y la relevancia de las variables socioeconómicas en los aspectos psicológicos y de salud mental (MacFadyen *et al.*, 1996; Rodríguez-Vargas, 2005; Van Raaij, 1981). Dichos esquemas comprenden una serie de modelos dinámicos con interacciones entre aspectos personales, sociales, económicos y contextuales con énfasis en el bienestar individual.

Conclusiones

El propósito de este manuscrito fue presentar una aproximación al objeto de estudio de la PE a través de un breve abordaje teórico y conceptual, exponiendo antecedentes que dan cuenta de la evolución, progreso, alcances y campos de estudio de dicha disciplina, con diferentes puntos de vista respecto a la conceptualización de la PE y planteando algunos modelos teóricos representativos de esta perspectiva. Un primer aspecto a considerar, es que la PE atiende a un carácter interdisciplinario, ya que se enriquece de la psicología, de la economía, de la sociología y de la administración, entre otras, lo que la convierte en una disciplina con amplios alcances.

En América Latina y México se han realizado estudios de la PE con aportaciones metodológicas en el campo de la educación con profesores, empleados, niños, adolescentes y universitarios (Denegri *et al.*, 2016; Diez-Martínez 2016, Zariñana *et al.*, 2018; Zariñana, 2021), y se han desarrollado y validado instrumentos de medición sobre comportamientos económicos (Denegri *et al.*, 2016; Ortega y Rodríguez-Vargas 2005; Zariñana, 2018). Sin embargo, los esfuerzos aún son incipientes, siendo necesario impulsar mayor investigación al respecto. Como puede verse a lo largo de lo revisado en el presente escrito, la aportación de la psicología aplicada y de las ciencias del comportamiento a la PE resulta relevante al considerar que el estudio de los fenómenos económicos interactúa con aspectos personales, sociales y contextuales (Van Raaij, 1981). En términos teóricos, la psicología contribuye al modelamiento del comportamiento económico implicado en aspectos cognitivos (toma de decisiones hacia

el consumo, actitudes, expectativas, etc.), conductuales (e.g. hábitos, habilidades) y afectivos (e.g. dimensiones afectivas del bienestar). A nivel metodológico, el empleo de metodologías robustas y complementarias, provenientes de la investigación en las ciencias sociales y del comportamiento, es de utilidad para la PE en términos del diagnóstico, evaluación y realización de inferencias válidas sobre los fenómenos del comportamiento económico y sus efectos en factores psicológicos de segundo orden. Por ejemplo, contrario al estrés financiero, se sabe que el hecho de tener herramientas para equilibrar y resolver las dificultades económicas presentes y futuras contribuye significativamente en el bienestar psicológico y en las conductas de consumo responsable (Efendi y Setyabudi, 2019; Zariñana *et al.*, 2018). De lado contrario, la psicología y áreas afines resultan beneficiadas por el impacto psicosocial de la investigación en PE. A nivel empírico, los hallazgos de la investigación en el área cobran importancia por las implicaciones directas e indirectas que tienen en la salud física y mental, en el bienestar individual y material, en el nivel de vida, en la toma de decisiones, en la educación y alfabetización económica de las personas (Garay, 2015; Hageman y Pecukonis, 2021; Turunen y Hiilamo, 2014; Zariñana *et al.*, 2018).

Finalmente deben de considerarse los problemas contemporáneos que afrontan las sociedades por los fenómenos económicos derivados de la pandemia por COVID-19, mismos que han impactado en el incremento de la pobreza, desempleo, escasez e inflación de los productos alimenticios, entre otros, y, por ende, también en altos niveles de endeudamiento y estrés económico en las personas (Banco de México, 2021; Duarte y Jiménez-Molina, 2021; Fondo Monetario Internacional [FMI], 2021). Es así que el reto de la PE en tiempos actuales es cuantioso. La educación y alfabetización económica es imprescindible para que las personas logren comprender el contexto socioeconómico e identificar las oportunidades y riesgos financieros presentes en las decisiones del día a día, lo que equivale a contar con conocimientos, habilidades y un punto de vista más crítico sobre sus propias formas de consumo, manejo y uso de sus recursos económicos, lo cual incluye optar por decisiones informadas. Todo esto no es tarea fácil, por lo tanto, se requiere de un trabajo interdisciplinario con fundamento científico, donde lo académico y las políticas públicas favorezcan al desarrollo y bienestar socioeconómico de los ciudadanos.

Referencias

- Alejo, A., Rojas, P., y Pérez-Acosta, A. (2008). Psicología y asuntos económicos: Una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 49-57. <<http://dx.doi.org/10.21500/20112084.965>>.
- Banco de México. (2021). Indicadores básicos de créditos personales. Datos a febrero del 2021. Recuperado de <<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-personales/%7b813fedca-bfoa-3128-8a10-ab6coebfd64b%7d.pdf>>.
- Blázquez, M., y Budría, S. (2015). Income deprivation and mental well-being: The role of non-cognitive skills. *Economics and Human Biology* 17,16-28. <<https://doi.org/10.1016/j.ehb.2014.11.004>>.
- Carter, S., y Chu-May, A. (2016). Mobile apps usage by Malaysian business undergraduates and postgraduates: Implications for consumer behavior theory and marketing practice. *Internet Research*, 26(3), 733-757. <<https://doi.org/10.1108/IntR-10-2014-0273>>.
- Cruz, J. E. (2010). Psicología económica. *Revista Suma Psicológica*, 8(2), 213-236. <<http://dx.doi.org/10.14349/sumapsi2001.191>>.
- Denegri, M. (02 de abril de 2009). Nuestra propuesta de educación económica en la escuela: el programa Yo y la economía. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <<http://marianeladenegri.blogspot.mx>>.
- Denegri, M., Araneda, K., Ceppi, P., Olave, N., Olivares, P., y Sepúlveda, J. (2016). Alfabetización económica y actitudes hacia la compra en universitarios posterior a un programa de educación económica. *Revista de Estudios y Experiencias en Educación*, 15(29), 65-81. <<http://dx.doi.org/10.21703/rexe.20162965814>>.
- Denegri, M., y Martínez, G. (2005). ¿Ciudadanos o consumidores? Aportes constructivistas a la educación para el consumo. *Paideia. Revista de Educación*, 37, 101-116.
- Denegri, M., Palavecinos, M., Ripoll, M., y Yáñez, V. (1999). *Consumir para vivir y no vivir para consumir* (1.ª ed.). Temuco: Ediciones Universidad de la Frontera.
- Dichter, E. (1971). *Motivating Human Behavior*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Diez-Martínez, E. (2016). Alfabetización socioeconómica y financiera en adolescentes mexicanos del siglo XXI. *Revista Electrónica de Investigación*

- Educativa*, 18(2), 130-143. Recuperado de <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15545663010>>.
- Downing, J. (2016). The health effects of the foreclosure crisis and unaffordable housing: A systematic review and explanation of evidence. *Journal Social Science & Medicine*, 162, 88. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2016.06.014>>.
- Duarte, F., y Jiménez-Molina, A. (2021). Psychological distress during the COVID-19 epidemic in Chile: The role of economic uncertainty. *Plos One*, 16(11), e0251683. <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251683>>.
- Efendi, R. y Setyabudi, S. (2019). The Mediation of Economic Literacy on the Effect of Self Control on Impulsive Buying Behaviour Moderated by Peers. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 9(3), 98-104.
- Falconi, A., Gemmill, A., Karasek, D., Goodman, J., Anderson, B., Lee, M., Bellows, B., y Catalano, R. (2016). Stroke-attributable death among older persons during the great recession. *Economics and Human Biology*, 21, 56-63. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.ehb.2015.11.005>>.
- French, D., y McKillop, D. (2016). Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, 48, 1-11. <<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004>>.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (06 octubre 2021). *Los diferentes matices de la convergencia económica en América Latina*. [Entrada de blog]. Recuperado de <<https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=16213>>.
- Garay, G. (2015). Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad. *Perspectivas*, 18(36) 7-34. Recuperado de <<http://www.redalyc.org/pdf/4259/425943146001>>.
- Garðarsdóttira, R., y Dittmar, H. (2012). The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 471-481. <<https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.008>>.
- Gerrans, P., Speelman, C., y Campitelli, G. (2014). The Relationship Between Personal Financial Wellness and Financial Wellbeing: A Structural Equation Modelling Approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(2) 145-160. <<http://dx.doi.org/10.1007/s10834-013-9358-z>>.

- Hageman, S. A., y Pecukonis, E. (2021). Financial Capability, Financial Threat, and Health: Implications for Social Work Practice. *Journal of Financial Therapy*, 12(2), 5. <<https://doi.org/10.4148/1944-9771.1276>>.
- Herrera, M.G., Estrada, C.A., y Denegri, M. (2011). La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el Bienestar Psicológico en funcionarios públicos de la ciudad de Punta Arenas. *Magallania*, 39, 83-92. <<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-22442011000100005>>.
- International Association for Research in Economic Psychology [IAREP]. (2016). Recuperado de <<http://www.iarep.org/>>.
- Kahneman, D. (2013). Una perspectiva psicológica de la economía. *Ius Et Veritas*, (46), 420-428.
- Katona, G. (1951). *Análisis Psicológico del Comportamiento Económico*. Buenos Aires: Ed. El Ateneo.
- Katona, G. (1963). The relationship between psychology and economics. En Koch, S. (Ed.), *Psychology: A Study of a Science* (pp. 639-676). Nueva York: McGraw Hill.
- Kasser, T. (2011). Can Thrift Bring Well-being? A Review of the Research and a Tentative Theory. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(11), 865-877. <<http://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00396.x>>.
- Kirchler, E., y Hölzl, E. (2006). Twenty-five years of the Journal of Economic Psychology (1981-2005): A report on the development of an interdisciplinary field of research. *Journal of Economic Psychology*, 27(6), 793-804. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2006.07.001>>.
- MacFadyen A., MacFadyen H., y Prince, N (1996). Economic stress and psychological well-being: An economic psychology framework. *Journal of Economic Psychology*, (17), 291-311. <[https://doi.org/10.1016/0167-4870\(96\)00012-8](https://doi.org/10.1016/0167-4870(96)00012-8)>.
- Menger, C. (1976). *Principles of economics*. Arlington: The Institute for Humane Studies Foreword.
- Ortega, V., y Rodríguez-Vargas, J.C. (2005). Consumo y deuda en adultos jóvenes: evaluación desde un modelo integrador de la conducta económica. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 37(1), 95-118. Recuperado de <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80537106>>.

- Quintanilla, I., y Bonavía, T. (2005). *Psicología y Economía*. Valencia: Universitat de Valencia. Recuperado de <<https://puv.uv.es/psicologia-y-economia.html>>.
- Reynaud, P. L. (1964). *La Psychologie Économique*. París: Presses Universitaires de France.
- Reynaud, P. L. (1974). *Précis de psychologie économique*. París: Presses universitaires de France.
- Rodríguez-Vargas, J.C. (2005). Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor. *Psicología desde el Caribe*, 16, 92-127. Recuperado de <<http://www.redalyc.org/html/213/21301604/>>.
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American economic review*, 49(3), 253-283. Recuperado de <<https://msuweb.montclair.edu/~lebelp/simondectheoryaer1959.pdf>>.
- Simon, H.A. (1963). Economics and psychology. En Koch, S. (Ed.), *Psychology: a study of science* (pp. 685-723). Nueva York: McGraw Hill.
- Smith, V. L. (1962). An Experimental Study of Competitive Market Behavior. *Journal of Political Economy*, 70(2), 111-137. Recuperado de <https://digitalcommons.chapman.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1027&context=economics_articles>.
- Stockholm School of Economics. (2016). Recuperado de <<https://www.hhs.se/en/about-us/mission-and-vision/>>.
- Tarde, G. (1902). *Psychologie économique. Premier tome*. París: Félix Alcan. Recuperado de <http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t1/psycho_eco_t1.html>.
- Tham, W. W., Sojli, E., Bryant, R., y McAleer, M. (2021). Common Mental Disorders and Economic Uncertainty: Evidence from the COVID-19 Pandemic in the U.S. *PloS one*, 16(12), e0260726. <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0260726>>.
- Torres, C., y Dionisio, Y. J. (2011). *Bienestar y endeudamiento: características de la política de préstamos personales, mediante contrato con los bancos y propuestas de mejora para promover el progreso y bienestar*. [Tesis en maestría]. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú. Recuperado de <<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/794>>.
- Turunen, E., y Hiilamo, H. (2014). Health effects of indebtedness: a systematic review. *BMC Public Health*, 14, 489. <<http://doi.org/10.1186/1471-2458-14-489>>.

- Van Raaij, W. F (1981). Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*, (1), 1-24. <[http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7)>.
- Van Raaij, W.F. (1990). *Economic psychology: Intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- 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>>.
- Wärneryd, K. E. (1993). *A closer look at economic psychology*. Tilburg: Center for Economic Research, Tilburg University. Recuperado de <<https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/1148480/kew5620856.pdf>>.
- Zariñana, R. (2018). *Efectividad de la alfabetización económica en la toma de decisiones, actitudes, comportamiento económico y bienestar psicológico con docentes y administrativos: Investigación experimental con tres estudios*. [Tesis de doctorado no publicada]. Universidad de Colima, Colima, Colima.
- Zariñana, R., Martínez-Soto, J., González-Betanzos, F., y García-Barragán, L.F. (2018). Bienestar psicológico y su relación con las actitudes de endeudamiento y los patrones de toma de decisión. *Revista Uaricha de Psicología*, 15(35), 80-91. Recuperado de <http://www.revistuaricha.umich.mx/ojs_uaricha/index.php/urp/article/view/203/166>.