

# "Las políticas económicas deberían tener presente el papel que juegan las emociones"

REDACCIÓN | 19 feb. 2020



Los líderes políticos y empresariales de nuestro país se enfrentan en el 2020 a una situación sin precedentes: el primer gobierno de coalición de la democracia, una amenaza sanitaria por el coronavirus, incertidumbre por la guerra comercial con EEUU o por los posibles efectos del Brexit y gran vulnerabilidad por el cambio climático. En este contexto, se comienzan a plantear diversas medidas, pero no parece que se esté teniendo en cuenta el mundo de la psicología económica y el inconsciente colectivo que para Elena Alfaro, experta en Transformación Emocional, sin duda va a jugar un papel fundamental.

Claros ejemplos de lo que puede generar el pánico es la cancelación del Mobile World Congress en Barcelona por el eventual riesgo al COVID19; la bajada de demanda en negocios regentados por empresarios chinos en Madrid en los que antes había colas y ahora están totalmente vacíos; o las cancelaciones de viajes a destinos asiáticos.

Elena Alfaro, experta y académica de referencia en transformación emocional, explica que "dentro de la cadena causal de las emociones, el pánico es el estado más intenso y está relacionado con la emoción del miedo, pudiendo producir respuestas tremendamente irracionales. Además, existe un clima de gran incertidumbre económica, motivada por distintas cuestiones como el primer gobierno de coalición en España o la sombra de la desaceleración. Y uno de los estados emocionales más destructivos que existen es la incertidumbre, relacionada con la "desconfianza", que tantos movimientos produce en los mercados bursátiles".

A esto hay que sumarle la emergencia climática y la sensación de la población de injusticia ante el deterioro de nuestro planeta, siendo estas otro de los estados emocionales más demoledores que existen, y más en este caso que está asociado a instintos como el de supervivencia. Prueba de ello son la cantidad de movilizaciones que se están produciendo dentro y fuera de España relacionadas con el activismo ecológico.

Por todo ello, para Alfaro estamos en una situación única que pone en entredicho los beneficios sobre las economías de consumo promovidos por Friedman o Keynes y plantea como alternativa revisar las teorías de

economías de consumo promovidos por Friedman o Keynes y plantea como alternativa revisar las teorías de otros autores menos populares como George Katona, doctorado en psicología experimental en Alemania, profesor del claustro de la Universidad de Michigan, y considerado el fundador de la Psicología Económica. Él asignaba distintas razones a por qué los consumidores gastamos y aseguraba que los cambios reales estaban centrados en la “voluntad de comprar” y no tanto en la “capacidad de comprar”, fundamental para Friedman o Keynes.

“Desde mi punto de vista en el escenario actual es fundamental el papel de emociones y se deberían tener muy presentes entre otras emociones la incertidumbre, el miedo o la sensación de injusticia, para que la economía mejore. Obviamente la voluntad puede estar limitada por la capacidad del gasto. Y, probablemente, esta hipótesis es lo que sostiene el actual gobierno de España en estos momentos. Sin embargo, para que la economía mejore, además de aumentar la capacidad de comprar, a través de medidas sociales como la subida del salario mínimo y de los sueldos públicos o la reforma de las pensiones, hay que tener en cuenta el clima emocional y si los españoles estamos “con voluntad de comprar”, afirma Elena Alfaro.



TEMAS

**Ejecutivos**

© 2020 Ejecutivos.es

Todos los derechos reservados

[Quiénes somos](#)

[Privacidad](#)

[Nuestra Revista](#)

[Contacto](#)