

ANÁLISIS PSICOLÓGICO DE LA CRISIS ECONÓMICO-FINANCIERA EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA

Antonio Lorenzo García Moreno
Psicólogo

RESUMEN

En este artículo se trata de aplicar el Análisis Funcional de la Conducta (AFC) a la Crisis Económico-financiera en España y la Unión Europea. Para ello, se aborda inicialmente el papel que juegan las personas, mercaderes, en la economía aparte de los “Mercados”, así como la ceguera de algunos hechos aplicable a hechos económicos, formulándose una serie de interrogantes a la Economía desde la Psicología; posteriormente se presentan algunos eventos psicológicos, basados en evidencias, que intervienen en todos los actores económicos, castigos, estímulos internos, motivaciones, y aprendizaje, citándose en este contexto algunos eventos económicos actuales explicables desde la Psicología. El modelo de análisis y predicción que se presenta es ecosistémico e interconductual, en el que las correlaciones entre variables van mas allá de las de unos fenómenos económicos con las conductas de algunas personas, aunque sin excluir a éstas. Esto último se esboza a través del Análisis funcional de la conducta de la crisis Económica: tipos de actores económicos que constituyen la crisis y sus respectivas conductas, ideas, emociones y formas de vida, y seis proposiciones funcionales a este respecto. Después se establecen cinco subhipótesis objeto de futuras investigaciones en un grupo interdisciplinar de trabajo de economistas, psicólogos, sociólogos y matemáticos, para formularse finalmente una nueva solución parcial en la Unión Europea, pese a que quizás sea imposible.

1. INTRODUCCIÓN

“SuperMario...y once protagonistas más”: *“Los mercados no viven solo de números. De hecho, dependen fundamentalmente de los actos y las decisiones de personas. Con sus nombres y apellidos. Aquí están doce protagonistas del año 2012: Mario Dragui; Angela Merkel, Jens Weidmann, Ben Bernanque, Luis de Guindos, Rodrigo Rato, Victor Grifols, Pablo Isla, Tim Cock, Mark Zuckerberg, Xi Jinping y Mark Carney”*. Este es un análisis inusual de la economía que aparece en un artículo de Pedro Calvo en El Economista de 29 diciembre 2012.¹

Es esta una realidad sólo a medias pese a disponer de múltiples evidencias de que también las personas juegan un papel protagonista en la marcha de la economía² cuyas crónicas están repletas de términos psicológicos (expectativas, confianza, recelo, temor, pánico, estímulos de inversiones-inyecciones monetarias, rescate bajo condiciones, respuesta de un sector, reacción de los mercados, expectativas de los inversores, de los empresarios, de los ciudadanos, del Gobierno español, del FMI).

No es ese el enfoque de la mayoría de los economistas ni siquiera de los psicólogos pese a que hay múltiples evidencias de que incluso los programas informáticos de compra venta de acciones de los bancos e instituciones financieras son realizados por personas a las ordenes de personas bajo la supervisión de personas con diferentes objetivos, de beneficios-consecuencias para cada una de ellas y del resto de directivos, técnicos y clientes. Posiblemente la Economía vaya mas allá de las conductas

¹ Pedro Calvo: SuperMario...y once protagonistas más. El Economista, 29 Diciembre 2012.

² Santiago Carbó: El valor de un órdago. 27 Enero 2013 - 00:00 CET8.

http://economia.elpais.com/economia/2013/01/25/actualidad/1359126231_354172.html

de personas que la van construyendo y manteniendo a la par que escapa a su control³ Y esas fuerzas a las que está sujeta son psicológicas también como vamos a esbozar en este artículo.

En cualquier caso, el papel de los líderes económicos no es ésta la única ni principal aportación que cabe esperar desde la Psicología sobre el funcionamiento de la Economía y de algunos de sus resultados.⁴ Desde G. Katona son muchas las aportaciones de la Psicología⁵ a la Economía.

Una de esas aportaciones es la Ecosistémica Interconductual. Su tarea es analizar, explicar y predecir el curso de las relaciones entre los actores de un ecosistema o región del planeta y sus diversos resultados. En este caso de la crisis del Sistema de Mercado en Europa y USA desde unas variables independientes que son los estímulos y los refuerzos implementados por unas determinadas personas e instituciones a otras muchas personas e instituciones en unos escenarios geopolíticos dados en que aplican tales estímulos y refuerzos monetarios, económicos y de imagen. La variable dependiente es la generación y asignación de riqueza-pobreza a los hombres y al planeta.

Tiene razón el citado periodista económico, Pedro Calvo, en que también afectan a los resultados económicos -además de las otras variables- las características de los liderazgos, estrategias, procesos de solución de problemas que -agrego- se relacionan con la excelencia de las organizaciones en lo que se encuadraría la citada lista de personas influyentes y decisivas y de otras miles más. ¿Hay personas ocultas que toman las decisiones sobre los resultados económicos que afectan a los 7.000 millones de personas que habitan el planeta?

Este artículo no trata de detectar los nombres de las personas que como actores humanos son clave en el devenir económico de la crisis 2007/2013. Trata de la dinámica humana con que se generan los actuales resultados económicos y la globalidad de tipos de Actores Económicos⁶ que intervienen activa o pasivamente en los diversos escenarios de conducta dentro de las actividades económicas llamados "Mercados".

Aquí nos centramos en los tipos de actores económicos, sin reduccionismos, que intervienen antes y después del desencadenamiento de la Crisis con las quiebras de varios bancos en USA en 2007 el Bear Stearns, Enron y otros bancos en Europa⁷, y en 2008 Lehman Brothers y AIG.

Las con-causas de la Crisis se fundamentan en el Análisis Funcional de la Conducta de la Crisis y en la dinámica conductual del Mercado en que *la pérdida de unos es la ganancia de otros, y en que las pérdidas son diseñadas y ejecutadas por unas personas, grupos, empresas y países con unos excedentes de recursos naturales, financieros y económicos a costa de otros individuos, empresas y países deficitarios en tales recursos.*

Las conductas de deuda agregada, del déficit público y de la balanza de pagos en países de la zona euro, están en función de estímulos antecedentes y consecuentes a decisiones tomadas por personas y grupos directivos y políticos que cuentan con X recursos de alimentos, energías fósiles y alternativas y con un historial de repertorios previos humanos de investigación y desarrollo.

Crisis económica es *una función de las variables S-HE-Rp-C*; donde S son estímulos financieros y económicos; HE es el historial de energías y recursos; Rp son los repertorios previos de

³ Daniel Estulin: La verdadera historia del club Bilderberg. Planeta. Barcelona 2009.

⁴ George Katona: Análisis psicológico del comportamiento económico. Rialp. Barcelona 1965.

⁵ Ismael Quintanilla: Psicología económica. McGraw-Hill. Madrid 1997.

⁶ Luisa Alamá y Ana Mª Fuertes: Cronología de la crisis económica y debilidades de la globalización. La economía española en el contexto internacional. Universitat Jaume I.

⁷ En Europa el Banco de Industria Alemán (IKB) es uno de los primeros bancos europeos afectados, al que le seguirá el Northern Rock en el Reino Unido, en septiembre 2007.

directivos, equipos humanos e instituciones innovadoras y competitivas; *C* son las consecuencias de refuerzo y de castigo “de y para” los diversos actores económicos.

2. EL GORILA INVISIBLE.

Por lo general en la literatura y prensa económica suele imperar la opinión que viene a dar a entender que la Economía es cosa de fundamentos económicos equivalentes a leyes (¿físicas?) que se mueven por la fuerza de los números más que de las personas.

Sin negar tales fundamentos, conviene tener en cuenta a algo que sostiene el premio Nobel de Economía 2002, Daniel Kahneman: “*Una intensa concentración en una tarea puede volver a las personas realmente ciegas a estímulos que normalmente atraen la atención*”.

Concluye Daniel Kahneman que el estudio del gorila invisible ilustra dos hechos importantes relativos a nuestras mentes: *podemos estar ciegos para lo evidente, y ciegos además para nuestra ceguera*”. El experimento del gorila invisible demuestra que para recibir estímulos sorprendentes es necesario cierta atención”. Hay economistas y psicólogos que son poco sensibles a tales cegueras.⁸ Curiosidad, atención y cautela son necesarias al indagar en las concausas de la Economía y de sus crisis. Hay evidencias que no descartan la posibilidad de que unos humanos estén realizando cierta experimentación con muchos ciudadanos⁹. Aunque aquí no vamos a entrar en su análisis.¹⁰

3. INTERROGANTES DESDE LA PSICOLOGÍA SOBRE LA ACTUAL ECONOMÍA.

Entendemos Economía como la ciencia que estudia la mas eficiente y eficaz vía de asignación de unos recursos escasos a una población durante un tiempo concreto. Entendemos Psicología como la ciencia de las relaciones del hombre con su medio (histórico, social y natural) recapitulando así la relación de los organismos vivos con su medio natural.¹¹

Si “las *transacciones* con las máximas ganancias y menores perdidas” son los fundamentos de la Economía, las *interrelaciones* con el máximo bienestar y el menor sufrimiento -personal, grupal e institucional- lo son de la Psicología.

Puntos en común: La asignación de recursos escasos a las necesidades de los humanos. ¿Quiénes los asignan y cuáles? ¿A condición de qué? ¿Con que resultados para poblaciones, estratos y tipos de personas? ¿Con qué consecuencias directas e indirectas?

Puntos no en común: El método en Economía se basa en ecuaciones y análisis matemáticos de indicadores de resultados y de sus historiales o tendencias. La Psicología trabaja con el análisis funcional de las conductas¹², y en los procesos de resultados (cronologías de las crisis de países y regiones).

La Economía da unas “fotos fijas” de un momento económico de un mercado, sector o región. La Psicología describe las conductas (declaraciones, actuaciones y decisiones en firme) de *N* “actores económicos o mercaderes” y los relaciona con resultados económicos y sociales. Un claro ejemplo son las palabras publicas del Presidente del BCE, Mario Draghi, el 26 de julio de 2012, cuando la prima de riesgo alcanzaba el máximo intradía de 645 puntos básicos, prometió “*haré todo lo que sea necesario*”

⁸ Antón Costas: La ceguera de nuestras elites. 5 Octubre 2012 - 10:41 CET8
http://economia.elpais.com/economia/2012/10/05/actualidad/1349426474_040683.html

⁹ Philip Zimbardo: El efecto Lucifer. El porqué de la maldad. Paidós. Barcelona 2008

⁹ Amalio Blanco y otros: Psicología de los Grupos. Pearson Prentice Hall. Madrid, 2005 El Experimento de Millgram

¹⁰ Bibliografía utilizada sobre Psicología y sobre crisis económica

¹¹ J R Kantor: Psicología Interconductual. Trillas 1978.

¹² Cristina Pérez: La crisis en España: Cronología desde 2008. <http://www.rtve.es/noticias/20120605/crisis-espana-cronologia-desde-2008/533400.shtml>

para no dejar caer el euro". Una consecuencia fue que en esa semana la prima de riesgo de España bajo a los 600 puntos y ha ido bajando con fuerza contingente a medidas de austeridad hasta los actuales 334 puntos a fecha 10 de enero 2013.

El libre juego económico se basa en promesas y confianzas de unos Actores en otros, en intercambios de dinero y de trabajo, en cálculos de riesgo tanto de capital y de activos financieros como de condiciones de vida. Pero ¿hasta qué punto la libertad de Mercado no tiene condicionantes?

Acaso los estímulos y los refuerzos económicos no los dan unos Actores a otros como en este caso de la Crisis en que son los gobiernos USA y Europeos los que se lo dan a los Bancos (inyección de billones del FED en USA y los 700.000 del MEDE en la UE) aparte del refuerzo negativo que dan a algunos Actores como la rebaja fiscal a los más ricos que desde hace años viene haciendo en OCDE y recomiendan los Organismos Reguladores? Ver tabla.

4. ALGUNOS EVENTOS PSICOLÓGICOS BASADOS EN EVIDENCIAS QUE INCIDEN EN LA ECONOMÍA

Aunque existen diferentes escuelas o paradigmas de Psicología, aquí nos vamos a referir sólo a tres: La Interconductual; la de Psicología Social Experimental y la de Análisis Funcional de la Conducta Aplicada al Trabajo y a las Organizaciones. Sus conceptos están elaborados de modo empírico a través de la observación sistemática, de la experimentación y del análisis funcional de la conducta.

En este artículo nos limitamos a mencionar sólo los cuatro tipos de variables que explican, controlan y predicen una cadena de conductas de los actores económicos: Castigos, estímulos encubiertos como las actitudes; motivación; (incluidos los intereses) y aprendizaje de modos de actuar y pensar.

4.1. Castigos

El castigo es un procedimiento que consiste en aplicar a unas respuestas específicas, un estímulo nocivo de modo contingente.

El castigo es ineficaz a la larga para cambiar la conducta, sólo la inhibe momentáneamente y requiere además de unos requisitos técnicos, una escalada de frecuencia e intensidad para mantener un mínimo de eficacia, aunque siempre mermada por los efectos secundarios no deseados (trampas y fraudes en las actuaciones económicas).

El castigo tiene efectos inhibitorios graduales pero pueden ser devastadores y crear depresión. Si la persona o colectivo emite la conducta recibe el castigo, si no la emite, no lo recibe.

Castigos son los recortes de presupuestos en servicios públicos, las pérdidas de empleo, las disminuciones de salarios, los imperativos de emigrar para poder trabajar. Castigo es toda actuación posterior a un evento que infringe dolor a un sujeto o población que ha participado en dicho evento (crash del ladrillo, bucle de derivados, hipotecas basura, Edge Funds...).

Las Bolsas a su vez a veces castigan a los inversores (con bajadas de cotizaciones y cracks) como consecuencia de determinados hechos que no adecuan con expectativas creadas de los datos económicos.

4.2. Estímulos encubiertos (intangibles)

No sólo hay variables económicas dependientes e independientes. También hay variables mediadoras como son los repertorios comportamentales encubiertos de los agentes económicos que modulan sus conductas: *Deseo/Codicia* de beneficios en las ventas; *Precaución /inhibición o acoso* en las inversiones; *Expectativa de superación/Miedo* a los déficits públicos y pérdidas privadas; *Afrontamiento/Aversión* a los intereses altos de la Deuda; *Confianza/Desconfianza* en la demanda de los mercaderes; *Compromiso/Estafa* con los clientes internos y externos

En el lenguaje económico frecuentemente aparecen conceptos psicológicos (como planes de inyección de estímulos, confianza de los mercados, presiones en los parquets, confianza en que los deudores cumplan compromisos, expectativas empresariales de crecimiento y ganancias, expectativas de gasto de los consumidores y los hogares).

Aunque suenan estos términos psicológicos a entidades en sí, no son más que constructos que resultan de “la operativa de” como se constituyen esas realidades intangibles. Son términos más que nominales. *Codicia* no es más que la conducta aversiva a las pérdidas (que según estudios de David Kahneman, son más fuertes que los deseos de ganancias) *Precauida* es aquella persona, corporación o país en los que la intensidad del dolor de perder supera a la alegría de ganar. *Miedo* es una emoción o reacción neurovegetativa asociado a una forma de pensar sobre los otros actores económicos y sobre el futuro que viene condicionado a su vez por los actos previos con los otros que condiciona sus actos tratando de evitarlos, escapar de ellos o pelear contra ellos. *Confianza* no es más que una expectativa de lograr algo de alguien basada en antecedentes y consecuencias de esas personas, instituciones o países. *Compromisos* son conductas verbales anticipadoras de hechos cuyo cumplimiento tiene alta probabilidad de ser. *Estafa* es una acción cuyas consecuencias se prevén pero se ocultan porque son aversivas para el cliente...

Toda la economía, basada en el dinero y en las finanzas, gira en torno a previsiones de futuro según unos compromisos: las expectativas, la confianza y los miedos.

4.3. Motivación

Hay varias teorías de diversos investigadores sobre la motivación pero en lo que se está actualmente de acuerdo es que es un proceso personal o grupal que aumenta las probabilidades de iniciar y mantener un comportamiento determinado pese al esfuerzo extra que requiera.

Es común confundir impulso con motivo. Impulso está arraigado en las necesidades primarias (a la caza, a la cosecha) y los motivos son aprendidos y se orientan a metas.

Según Abraham Maslow (1954) hay una pirámide de necesidades humanas desde las más básicas a las más espirituales: 1) Fisiológicas. 2) De Seguridad. 3) De Pertenencia. 4) De Estima. 5) De Auto-realización. Posiblemente este prometedor autor no vivió suficiente para ver ninguna Crisis económica y no percibió las Necesidades de Beneficio y de Poder.

4.4. Aprendizaje

Todos los actores económicos aprenden a actuar económicamente, a asignar recursos en sus negocios. La Economía funciona por condicionamiento de tres tipos: 1º *Condicionamiento Clásico* de estímulos neutros (p.e.: los Rescates) que se condicionan-asocian a otros estímulos incondicionados o eficaces (condicionamiento aversivo al Gasto Público, al Déficit y a la Deuda); 2º *Condicionamiento Operante* al aplicar refuerzos positivos como el plus laboral o los bonus de directivos y refuerzos negativos como las rebajas de impuestos, de precios y de condiciones financieras. 3º *Condicionamiento Vicariante* al aprender en cabeza ajena, mediante observación e imitación, de qué

pueda pasar a Grecia, Portugal e Irlanda, a los países sudamericanos en los años 80 y a los asiáticos en los 90.

5. EVENTOS O SISTEMAS ECONÓMICOS-PSICOLÓGICOS.

La crisis del 2007 parece empezar por unos aumentos de desigualdad de riqueza-pobreza en USA, Europa, Japón¹³ seguidos de excesos de promesas de la Banca a su clientes con grandes carencias cognitivas y monetarias y con múltiples actos engañosos y especulativos de finanzas entre los bancos entre sí y con sus gobiernos que desemboca en 2010 en la crisis del déficit y de la deuda pública.

El Sistema de Mercado -aunque no se conocen alternativas al mismo- genera toda una enorme red y trama de engaños-abusos-incumplimientos, deudas y déficits, actos de venta de empresas y de despidos van tejidas en empresas, instituciones, organismos privados y públicos por humanos tales como presidentes y miembros de consejos de administración, asesores jurídico/económico/financieros/informativos y clientes (menos que más informados) todos con expectativas y valores diferentes de los prestadores. La red de actores económicos tejida ya es difícilmente seguible, medible y modificable por ninguno actor económico aislado.

No es sólo que una institución bancaria o financiera decida unos instrumentos financieros arriesgados como los CDS y las Preferentes y los Forward¹⁴, sino que todos los actores del escenario mundial cumplen un papel muy desigual y muchas veces agresivo de unos contra otros en una crisis que ninguno parece que se responsabilice de las consecuencias de sus actos ni que la busque por sí misma¹⁵ pero el 99,9999% se las encuentran salvo el 0,0001% que son los que la operativizan y sacan beneficio de ella.

6. RED DE ACTORES ECONÓMICOS Y ANÁLISIS FUNCIONAL DE LA CONDUCTA DE CRISIS EN EUROPA.

Para estudiar empíricamente el comportamiento humano económico es necesario identificar a los actores y sus respectivas cadenas de estímulos-recursos naturales-habilidades personales y grupales-consecuencias.

6.1 Red de Actores Económicos.

Los Actores Económicos identificados en el Análisis Funcional de la Conducta de la Crisis son doce; que se agrupan en *cinco tipos básicos* según su similitud en sus comportamientos cognitivo-emocional-observables ante los intercambios económicos que constituyen la crisis. Es decir, lo que piensan y dicen, lo que sienten y lo que hacen.

GRUPO 1

1. *Entes Reguladores Económicos Internacionales y Nacionales (FMI, BM, BCE, Bancos centrales de países):*

- Respuesta cognitiva: Grado de afectación de la realidad económica a sus políticas de reestructuración económica global, fines por áreas geopolíticas, estrategias, mediciones, indicadores.
- Respuesta emocional: Ausentes o no relevantes.

¹³ Joseph E. Stiglitz: El precio de la desigualdad. Taurus, Madrid 2012.

¹⁴ Vicenc Navarro y Juan Torres López: Los amos del mundo. Las armas del terrorismo financiero. Espasa Barcelona 2012.

¹⁵ Esteban Cabal: Gobierno Mundial. Mandal Ed., Madrid 2012

Daniel Estulin: La verdadera historia del club Bilderberg. Planeta. Barcelona 2009.

- Respuesta abierta manifiesta: Reuniones, declaraciones, normativa, condiciones de ayudas, inspecciones, sanción (muy débiles e inoperantes).

2. *Gobiernos de países o grupos o hegemónicos (OCDE, USA, UE, BRICS):*

- Respuesta cognitiva: Políticas, estrategias, fines, mediciones, indicadores hacia la Riqueza.
- Respuesta emocional: Declaraciones empáticas y de sentimiento con los excluidos.
- Respuesta abierta manifiesta: Leyes de reestructuración legal-económica, y actos de recortes de derechos con aminoración de presupuestos y políticas de austeridad.

GRUPO 2

3. *Grandes Banqueros y Gestores de Fondos Inversión y Aseguradoras:*

- Respuesta cognitiva: Cómo generar más dinero, dónde hacer inversiones y salvar sus intereses.
- Respuesta emocional: Miedo ante el riesgo de grandes pérdidas irrecuperables y mono de incrementos de beneficios.
- Respuesta abierta manifiesta: Ingeniería financiera para sacar beneficios de donde sea.

4. *Grandes empresarios transnacionales (Energías, Química-Medicamento, Armas):*

- Respuesta cognitiva: Hegemonía mundial en el sector cómo ganar mercados globales y aumentar cotizar y otras ganancias.
- Respuesta emocional: Temor a la caída de la demanda y a subida de precios de materias. Asegurar sustanciosos planes de pensiones y primas.
- Respuesta abierta manifiesta: Balances positivos y planes de expansión con reducción de costes.

5. *Grandes empresarios nacionales:*

- Respuesta cognitiva: Aumentar ganancias anuales.
- Respuesta emocional: Temor a déficits en balances. Invertir seguro y esperar a que escampe.
- Respuesta abierta manifiesta: Exportar y sanear Balances anuales con reducción costes (laborales).

GRUPO 3

6. *Grandes medios información y opinión y agencias evaluadoras (Murdoch y S&P):*

- Respuesta cognitiva: Vender noticias o informes económicas sin profundizar. Actuar de guías para entendidos. Valor principal: No morder la mano del que les da de comer.
- Respuesta emocional: Algún artículo y colaborador crítico con gran opacidad cuando no ocultación y engaño.
- Respuesta abierta manifiesta: Noticias y calificaciones que aparecen y desaparecen, que no explican del todo.

GRUPO 4

7. *Medianos y pequeños empresarios:*

- Respuesta cognitiva: Esperar a la tormenta financiera con costes mínimos.
- Respuesta emocional: Temor a la caída de la demanda y ventas y plantillas.

- Respuesta abierta manifiesta: Reajustan precios, beneficios y costes incluidos los laborales.

8. *Trabajadores Autónomos:*

- Respuesta cognitiva: Cómo no ser afectado con nuevas ofertas.
- Respuesta emocional: Cómo subsistir dentro del país.
- Respuesta abierta manifiesta: Reajustes de tarifas.

9. *Sindicatos nacionales:*

- Respuesta cognitiva: Afectación a los intereses de la clase trabajadora tal cual lograron en los años post guerra mundial hasta los años 70.
- Respuesta emocional: Manifestaciones y Huelgas sin coordinación internacional.
- Respuesta abierta manifiesta: Negociaciones con gobierno/patronal. Declaraciones de desacuerdo.

10. *Masas trabajadores–grandes consumidores:*

- Respuesta cognitiva: Indefensión, percepción de no-control, rechazo impotente.
- Respuesta emocional: Ansiedad, depresión, distracción y ocio: Preocupación por el futuro.
- Respuesta abierta manifiesta: Trabajar más duro y manifestaciones callejeras, huelga.

11. *Clases pasivas-consumidores nacionales:*

- Respuesta cognitiva: Desorientación en el tiempo Indefensión y No Control.
- Respuesta emocional: Miedo al futuro con sumisión.
- Respuesta abierta manifiesta: Vida sacrificada.

GRUPO 5

12. *Países y bloques emergentes; BRICS, de Euro Asia y Sudamérica con grandes fuentes de riqueza y pobres hábitos democráticos:*

- Respuesta cognitiva: Esperaron su turno de poder en la historia. Colonias e imperios del pasado ahora les necesitan.
- Respuesta emocional: Temen seguir apartados del poder en la ONU, OMC y foros internacionales.
- Respuesta abierta manifiesta: Invierten en comprar deudas de Occidente con el dinero que ahorran de sus muy desiguales poblaciones altamente subyugadas y de sus riquezas naturales.

En los tres primeros grupos predomina el interés por el poder económico, el conocimiento y la capacidad de manipulación. Sus estilos de vida son lujosos. En el cuarto grupo predomina en la respuesta observable las respuestas emocionales de protesta y huelga, así como por la división o falta de coordinación internacional. Sus estilos de vida son de consumo moderado y bajo. El quinto grupo es emergente y posiblemente una duplicación peculiar de los cuatro grupos anteriores. Tal disparidad entre grupos genera la ceguera de sus mutuas necesidades.

En España, según se observa en la Tabla 1, se da esta distribución de la capacidad de estímulos positivos y refuerzos y la de sufrimiento de castigo:

1. El 41% de los ingresos proceden del 83%
2. El 25% procede del 16%
3. El 36% de los ingresos en España en 2012 es del 1% de la población

Es decir el 83% de la población española dispone del 41% de las Rentas y el 17% tiene el 36% de las Rentas en 2012. Es ese 83% de la población la que soporta la mayor parte del castigo de la crisis de la banca, de la deuda y el déficit.

Tabla 1. Estructura de Rentas en España en 2012

	Tramos de Ingresos Declarados en 2011	Número declarantes de cada tramo	Porcentaje de población activa	Estimación de media euros/Año de cada tramo	Cuantía en euros/año de cada tramo	Porcentaje de cada tramo IRPF sobre el total país	Porcentaje de IRPF acumulado
1	Menos de 10.000	6.560.000	34,0	9.600	62.976 Millo	10,5	
2	De 10 a 20.000	6.104.000	31,9	17.000	103.768 Millo	17,3	
3	De 20 a 30.000	3.254.000	16,8	25.000	81.350 Millo	13,6	82,7 41,4
4	De 30 a 40.000	1.664.000	8,6	35.000	58.240 Millo	9,7	
5	De 40 a 50.000	700.000	3,6	45.000	31.500 Millo	5,3	
6	De 50 a 80.000	698.000	3,6	65.000	45.370 Millo	7,6	
7	De 80 a 100.000	142.000	0,73	90.000	12.780.Millo	2,1	16,3 24,7
8	De 100 a 200.000	147.000	0,76	150.000	22.050 Millo	3,7	
9	De 200 a 300.000	24.000	0,12	250.000	60.000 Millo	10,0	
10	De 300 a 600.000	16.000	0,08	450.000	72.000 Millo	12,0	
10P	Mas de 600.000	7.000	0,04	750.000	52.500 Millo	8,8	1,0 35,5
	TOTAL	19.315.000	100,23		599.142 Millo.	100,6	

Fuente: M.V. Gómez; El País, 30 enero 2013.

6.2. Análisis Funcional de la Crisis Económica

1. La crisis económica en Occidente funciona aversivamente para la gran población pues en España *son generales tanto los múltiples estímulos aversivos* (como la subida del IRPF, del IVA, de los precios de gas, luz, transporte), *como los castigos a una parte importante de la población* (la pérdida del empleo a 6 millones, la pérdida del hogar por desahucio de 400.000 personas, y la doble de deuda para todos cuyo pago de intereses ocupa 40.000 millones del Presupuesto del 2013). Según el Presidente de Asuntos Económicos Europeos, Olee Rehen y el de Gobierno de España, el 2013 será muy duro (sólo se han realizado dos terceras partes de los recortes previstos). (Ver Ideograma 1).

Toda esta estimulación *genera conductas fisiológicas y externas de miedo, ansiedad, tristeza, negativismo, depresión, y suicidio* (en muchos más casos que en periodo de crecimiento económico) y *conductas de evitación de la situación económica* (como engaños, estafas y burla de Ley), y *elicit conductas de escape* (emigración de jóvenes a buscar trabajo, evasión de capitales, dinero negro) y *conductas de agresión* como la *desaprobación* de políticos, Partidos políticos, bancos, Parlamento, obispos y Gobierno de España)¹⁶

2. *Esta condición aversiva de la economía es de tipo estructural*¹⁷ pues de siempre ha habido desempleo y despidos y la inflación de los últimos años ha sido de media de tres puntos. Pero los economistas predecían que ya no habría más crisis y las poblaciones pensaron que era una línea ascendente la de la producción, la riqueza y el bienestar.

¹⁶ Sondeo de Metroscopai, julio y 17 y 18 diciembre 2012

¹⁷ Fernando Vallespín: Tener la razón no basta. 15 Septiembre 2011 - 19:20
 CEThttp://politica.elpais.com/politica/2011/09/15/actualidad/1316107256_745739.html -
 bloque_comentarios#bloque_comentarios
 http://politica.elpais.com/politica/2011/09/15/actualidad/1316107256_745739.html

Esta aversividad, nocividad y agresividad de la situación económica resultante genera cinco tipos de respuesta que se pueden observar:

- a. Respuestas de evitación de puestos de trabajo por los empresarios, de impuestos por los ciudadanos, de reforma bancaria que lleva tres intentos tras varias pruebas de estres y de inversión por los ahorradores.
- b. Respuestas de escape a obligaciones fiscales, empresariales y laborales con mentiras, fraudes, y evasión fiscal. Todos son víctimas, nadie es culpable.
- c. Respuestas de agresión contenida en las manifestaciones públicas y se manifiesta en incidentes callejeros, agresión con despidos y EREs.
- d. Respuestas de sumisión y pasividad ante el paro-desempleo con mendicidad creciente y rebaja del consumo por hogar, de expectativas de gasto y de ventas. Se alterna la rebeldía con la sumisión laboral “por la que está cayendo”
- e. Respuestas de negociación entre los empresarios y trabajadores con múltiples EREs que rebajan el número de despidos que ni se evitan ni se disminuyen.
- f. Respuestas de afrontamiento con aceptación de la situación inmediata pero el compromiso de buscar nuevas salidas¹⁸ tanto por empresarios, sindicatos, como por colectivos de nuevas formas de intercambio y apoyo.

3. El predominio de un tipo u otro de respuestas aversiva a la economía viene en parte determinado por la biografía personal de cada actor económico y por la capacidad de control de que dispone, siendo los más fuertes los que más control tienen aunque también se vean afectados.

4. El aprendizaje vicariante o aprendizaje por observación e imitación de modelos es una forma de aprendizaje muy frecuente en las crisis ya que solo queda copiar en lo que se pueda lo que hacen los mas creativos (webs de autoapoyo e intercambios, nuevos emprendedores).

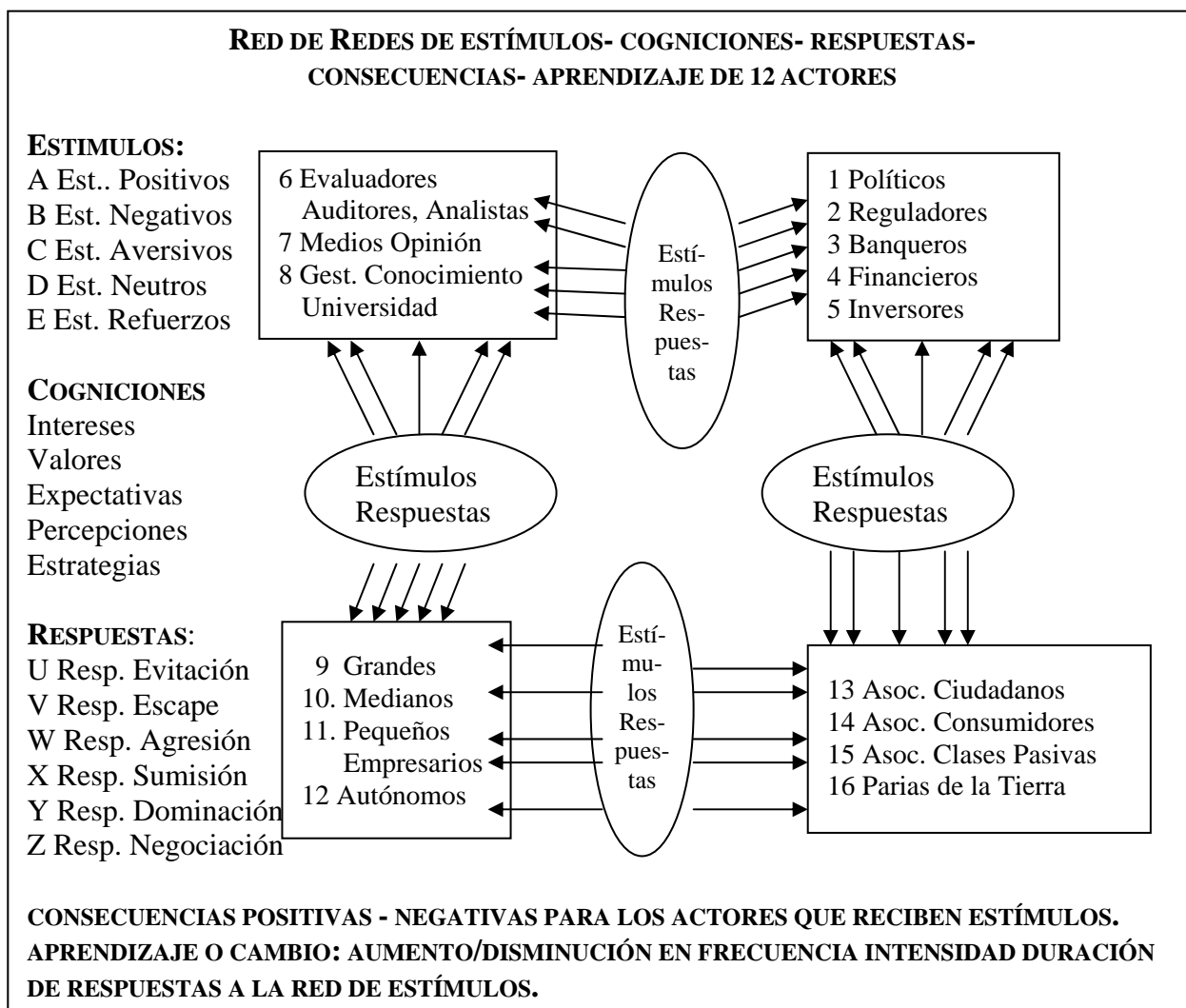
5. La solución optima no existe; y la que surja, será lenta y basada en el *liderazgo nacional e internacional en cascada* (Rajoy entiende la “decepción” ciudadana, pero pide comprensión y avisa que 2013 será duro¹⁹, con medidas que afecten a todos los grupos (incluidas elites financieras, defraudadores y morosos) y de algunos apoyos a los más débiles). Draghi fue al Bundestag de Alemania y viene el 12 febrero al de España a explicar a puerta cerrada las medidas y los resultados.

6. Algunos intangibles psicológicos están surgiendo y por largo serán necesarios en un número crítico de ciudadanos para salir de la crisis: *Aguante, paciencia, presión e imaginación*. La Economía no es una línea ascendente de progreso constante sino un tobogán de risas y nauseas que requiere resistencia.

¹⁸ Los empresarios digieren la crisis y buscan la oportunidad. Encuesta de El Economista 29 diciembre 2012.

¹⁹ Balance de un año de gobierno del PP. El País 29 diciembre 2012.

Ideograma 1



7. HIPÓTESIS PSICOLÓGICAS DE LA CRISIS ECONÓMICA 2007-2013

1. Entre 1973 y 2008 el sistema de asignación de recursos basado en *el mercado libre mundial aprende (adquiere) otras formas nuevas de actuar basadas en una diferente hegemonía mundial, diferente a las relaciones continentales del siglo XX del intercambio de trabajo-salario o compra-venta de riquezas naturales y manufacturadas*, (“mercado libre” llamado así frente a otros sistemas de mercado directamente dirigidos por unas elites político-administrativas). Pero *casi nada es libre si se entiende por libre algo espontáneo y sin ningún condicionamiento* cuando las evidencias apuntan a que casi todo esta sujeto a intereses de las partes humanas y a condiciones (rescate bancario español según Memorandum of understanding or conditions).

2. Los diferentes tipos de Actores Económicos que actúan en este sistema (dieciséis detectados en este estudio) *mantienen entre sí relaciones prioritariamente aversivas de privación estimular o punitivas, o sea, de castigo de muchos por unos pocos y de estímulo y refuerzo de minorías para minorías (financiero-políticas)*. Esta dinámica aversiva, que da miedo y se evita, es ejecutada durante cuatro siglos en los colonialismos europeos y asiáticos, se lleva ahora a una extensión planetaria y entre los mas desarrollados *llevara a uno/variados de los seis tipos de reacción: Evitación, escape, lucha, sumisión, explosión social y negociación*²⁰.

²⁰ Adolfo García Ortega: El estallido que viene. 30 noviembre 2012 - 00:13 CET
http://elpais.com/elpais/2012/11/16/opinion/1353077046_240170.html

Identificar y describir el mapa de actores, sus líderes y sus equipos humanos sin limitarse a los Actores que actualmente tienen más poder de influencia, es misión de la Ciencia Social, aunque a muchos políticos y a las elites plutocráticas no les interese. Una vez identificado quién es quien y cómo actúa sobre quiénes, podremos identificar pautas de actuación de estímulo, refuerzo, inhibición o extinción, y efectos (ver Ideograma Anexo). *Es ésta una larga y ardua tarea de equipo multiprofesional.*

3. El “medio humano” esta constituido, además de por todo el planeta Tierra, por los otros seres humanos y por su historia. Actualmente este medio humano es más complejo que nunca puesto que se constituye en *Red Global de Actores Económicos que interactúan* más rápido y de modo más flexible que nunca gracias a las NTIC, que facilitan las entradas y salidas de tipo robótico de los diferentes tipos de actores personales, grupales, institucionales, nacionales e internacionales, tanto de comercial, laboral, financiero, económico. *Esto genera desconcierto y miedo que algunos utilizan en beneficio propio.*²¹

8. ¿SOLUCIONES IMPOSIBLES?

Uno de los pasos para un nuevo orden socio-político-económico en la zona euro podría ser el implantar una Agencia europea de equilibrio económico entre los actores con un observatorio de compatibilidad humana económica que elaborara el Índice PEACE (Pax European Account Coordination Economic). (Véase Tabla 2).

Constituiría una mera herramienta técnico-política que haría propuestas de cambios reguladores a quienes tienen el poder económico y por tanto el de realizarlas y de aproximarse al *objetivo de equilibrar costes y ganancias de todos los grupos de Actores Económicos*, mediando en las agresivas diferencias entre estimulación aversiva y castigos de unos humanos sobre otros, con algunas *contra-ofertas de calidad de vida que sirvan de compensaciones a sus pérdidas sociales* y no sólo de refuerzo a los otros actores poderosos con ganancias.

La disminución de ofertas y aumento de exigencias del Estado de Bienestar en Europa requiere nuevos contrapesos socioeconómicos para con sus poblaciones mayoritarias para que la zona europea sea competitiva en el planeta. Si no, la UE se deshará en peleas internas e ineficiencias.

Tabla 2

CAMBIOS	Índice PEACE	Clases pasivas y parados	Trabajadores diversos y PYMES	Profesionales y Funcionarios	Grandes empresarios transnacionales	Medianos y grandes inversores	Políticos internacionales reguladores económicos bancos centrales
+ Ganancias	+5						x
	+4					x	
	+3				x		
	+2			x			
	+1	x	x				
	0						
- Costes	-1						x
	-2				x	x	
	-3			x			
	-4		x				
	-5	x					

Ignacio Sotelo: La reacción social. 3 diciembre 2012 - 00:00 CET:
http://elpais.com/elpais/2012/10/31/opinion/1351709920_121415.html

²¹ Estefanía Joaquín: La economía del miedo. Galaxia Gutenberg. Barcelona 2011.

Negociar es una cuestión de “poder” además de habilidad y estrategia. Para equilibrar poderes habrá que concretar hasta dónde llega el poder de la razón humana y del interés general frente al de los meros intereses de unas elites financieras-empresariales-políticas. Pero la negociación de una nueva economía no lo puede hacer nadie sólo, por muy líder que sea en su país sino coordinando inteligencias y fuerzas con los líderes de otros países y regiones.

Mejorar la imagen-marca-país-región euro requiere mejorar la productividad de las empresas e instituciones de cada país y la competitividad mundial de sus productos, y ambas cosas requieren un nuevo pacto social que la ciudadanía europea debiera exigir a sus gobiernos y al de la UE. *Participar en decisiones genera percepción de control y hace implicarse en las decisiones.* Por el contrario, el ser conscientes de que se les torea o marea, eso o inhibe al ciudadano por impotencia, o le hará saltar violentamente por la indignación mantenida y creciente que provocan los cambios por la crisis.

Actualmente en España y Europa sucede que los técnicos que trabajan al servicio de los Políticos interpretan las necesidades de los tres primeros Grupos de Actores Económicos (los de la otra Troica), por encima de las necesidades de las ciudadanías, y son personas en la sombra quienes deciden a través de personas como Barroso, de Rompuy y Ole Rehen y otros líderes políticos europeos²² ¿Será suficiente para que las cosas económicas cambien, los cambios que se observan en estos líderes políticos y en las poblaciones europeas?²³ ¿No habrá en la UE unos 500 hombres justos que elaboren “otra economía conflictiva, pero menos agresiva, más innovadora-competitiva?”

“Los mercados tienen nombre y apellidos. Las finanzas tienen rostros: se les puede ver desde hace mucho tiempo en los pasillos del poder”²⁴ Tratar de escapar, pelear, admitir la sumisión a ellos o negociar eficazmente con ellos, son las cuatro opciones desde el AFC-Crisis de Europa.

Cada conexión entre Actores la constituyen redes de estímulos positivos y aversivos, de premios y castigos que imprimirán carácter a sus tendencias a cooperar y negociar para crecer vs. a evitar, escapar, luchar o caer en sumisión-depresión.

²² Holm-Detlev Köler: El mito de las reformas en Alemania. El País Opinión, 4 enero 2013.

²³ Geoffrey Geuens: Le Finance imaginaire, Anatomie du capitalisme: “Marchés financiers” a l’oligarchie. Aden, Bruselas 2011.

²⁴ <http://www.monde-diplomatique.es/?url=mostrar/pagLibre/%3Fnode%3D1a7cb00c-4ec2-4090-9fe7-8dc970baa6ad>

Ideograma 2
Red de Interacción de Actores Económicos en el siglo XXI según el AFCE

