

## Pobreza y estrés desde la economía del comportamiento

LÓPEZ- Jaime\* & GARCÍA- Antonio†

*Departamento de Economía Aplicada -Política Económica y Economía Política, Universidad de Málaga, Campus de El Ejido, 29071, España.*

Recibido Julio 23, 2012; Aceptado Agosto 17, 2012

La situación de pobreza en el mundo sigue siendo uno de los principales temas que preocupan a la humanidad. La Teoría Económica tradicional ha abordado este tema, poniendo de relieve el desarrollo económico como motor para solventar esta problemática. Sin embargo, las acciones para la reducción de la pobreza no están resultando tan eficaces como se desearía; quizás porque la perspectiva teórica señalada está sesgada por el concepto de hombre racional característico de la economía convencional. En el presente documento pretendemos repasar la importancia de conjugar Psicología y Economía para aportar una explicación más completa de los fenómenos económicos en escenarios reales. Emplearemos la Economía del Comportamiento para estudiar como el estrés y las estrategias de afrontamiento inciden en las personas en situación de exclusión de los países del Sur, con la finalidad de buscar herramientas más adecuadas para las políticas y agentes de cooperación internacional para el desarrollo.

**Pobreza, Economía del Comportamiento, Estrés, Cooperación internacional al desarrollo**

The situation of poverty in the world remains one of the main issues of concerning humanity. Traditional Economic Theory has addressed this issue, emphasizing economic development as an engine to solve this problem. However, the actions for poverty reduction are not proved as effective as desired; perhaps the mentioned theoretical perspective has been formulated upon the prototype of the rational man, typical of a conventional economics situation. In this paper we intend to review the importance of combining Psychology and Economics to provide a thorough explanation of economic phenomena in real scenarios. In order to find better tools for policy and international cooperation agents for development, employ Behavioral Economics to study how stress and coping strategies affect southern people in situations of exclusion.

**Poverty, Behavioral Economics, Stress, International cooperation for development**

**Citación:** López J, García A. Pobreza y estrés desde la economía del comportamiento. Revista ECORFAN 2012,3:783-800

\*Correspondencia al Autor (email: jaime.delatorre.lopez@gmail.com)

† Investigador que contribuye como primer Autor.

## 1. Introducción

La situación de pobreza en el mundo sigue siendo uno de los principales temas que preocupan a la humanidad. La Teoría Económica tradicional ha abordado este asunto, poniendo de relieve el desarrollo económico como motor para solventar esta problemática. Sin embargo, la persistencia de los problemas ha llevado a proponer que una secuencia más consistente sería la inversa: ocupémonos de reducir la pobreza, que esto nos permitirá impulsar el desarrollo.

No se olvide que reducir la pobreza permite tanto estimular el consumo (ver Pérez Moreno, 2012), como mejorar el capital humano (ver, p. ej., García Lizana y Pérez Moreno, 2009), favoreciendo de este modo el crecimiento económico, al tiempo que se está contribuyendo a aumentar el bienestar y mejorar las condiciones de vida.

No obstante, las acciones para la reducción de la pobreza no están resultando tan eficaces como se desearía; manteniéndose o, incluso, incrementándose los indicadores correspondientes, en el contexto de la gran contracción económica actual. Quizás, porque las perspectivas adoptadas como referente para la intervención están sesgadas por el concepto de hombre egoísta racional, característico de la Economía convencional.

Lo que supone, obviamente, un enfoque reduccionista, puesto que el abanico de posibilidades psicológicas con las que los seres humanos podemos afrontar los problemas que nos atañen es mucho más amplio.

A lo largo de los últimos años, el empleo de modelos psicológicos en el estudio de los procesos económicos está tomando gran relevancia para dar respuesta a planteamientos no resueltos por esta Economía convencional.

Aplicado al estudio de la pobreza, implica entenderla como un hecho que está más allá de una mera situación de privación de recursos materiales, afectando a las motivaciones, actitudes y comportamientos de los sujetos. Si esto es así, cabe entender las limitaciones de una política encaminada a compensar simplemente la carencia de recursos.

Tal y como propone el premio Nobel de Economía Amartya Sen, la pobreza es planteada como un estado de privación sumado a la incapacidad del sujeto para poner en marcha mecanismos que le lleven a gozar del bienestar personal, lo que nos hace reflexionar sobre el concepto de homo economicus defendido por los planteamientos teóricos tradicionales.

Son estas razones las que nos llevan a buscar respuestas en modelos alternativos, en este caso los adoptados por la Economía del Comportamiento, por considerarla más útil en el estudio de los procesos humanos, ya que se nutre de la Psicología, ciencia que estudia el comportamiento y los procesos mentales de la persona.

El objetivo de este estudio es aproximarnos a los supuestos que están manteniendo las condiciones de pobreza, a pesar de los grandes esfuerzos económicos de la comunidad internacional.

Para ello, analizaremos el marco teórico propuesto por la Economía del Comportamiento (apartado 2); nos centraremos, a continuación, en el concepto de estrés y sus conexiones con la pobreza, revisando algunos trabajos que abordan esta línea, así como el estudio de las estrategias de afrontamiento que pueden adoptarse y su incidencia en la persistencia del problema.

Tomando en consideración los estudios realizados sobre otros colectivos vulnerables, como las personas con discapacidad (apartado 3).

Para explicar y aplicar el modelo transaccional del estrés de Richard Lazarus en las personas que viven en situación de exclusión en los países empobrecidos, sugiriendo algunas aplicaciones para las políticas y actuaciones de cooperación internacional que pueden extraerse del estudio anterior (apartado 4); antes de culminar el trabajo con la presentación de las principales conclusiones obtenidas (apartado 5).

## 2. Economía del comportamiento

Las problemáticas sobre las que trabaja la Economía del Comportamiento son de diversa índole. Entre ellas, trata de responder preguntas sobre el ahorro de las personas, ¿cómo toman efectivamente los individuos la decisión de ahorro?, ¿qué capacidad tienen las personas para percibir los riesgos financieros a los que se enfrentan?

También estudia la economía laboral y la economía de las organizaciones, ¿de qué manera las organizaciones configuran las motivaciones de sus miembros?, ¿qué importancia tienen justicia y equidad en el mercado de trabajo?

De igual forma encontramos investigaciones sobre la pobreza o la cooperación internacional, y sus efectos psicológicos.

Lo que caracteriza a la Economía del Comportamiento es la introducción de elementos tomados de la Psicología en el análisis de la conducta económica.

Aunque la Economía del Comportamiento es un área de la Economía relativamente novedosa, Economía y Psicología han estado relacionadas desde el mismo siglo XIX.

Podemos remontarnos a Adam Smith, autor de *La Riqueza de las Naciones*, que aborda esta relación aunque de forma rudimentaria.

Empleando en su modelo económico una interpretación simplificada de lo que mueven las preferencias individuales. Bajo este modelo se elabora el concepto *homo economicus*, que ha servido de principio a la economía posterior.

También Keynes empleó elementos psicológicos para desarrollar sus modelos económicos; la “ley psicológica fundamental” explica las opciones de gasto de los consumidores; y, en general, emplea motivaciones psicológicas de los consumidores, ahorradores, propietarios e inversores.

Otro antecedente del empleo de factores psicológicos en la Teoría Económica lo encontramos en Gunnar Myrdal; concretamente en su obra *An American Dilemma*, en la que se ocupa de los problemas de segregación étnica en EE. UU.

Sin embargo, no es hasta mitad del siglo XX, cuando encontramos lazos más fuertes entre Economía y Psicología.

Los trabajos de George Katona y Herbert A. Simon empiezan a centrarse en estos aspectos interdisciplinarios, y formarán la base de lo que posteriormente se conocerá como Economía del Comportamiento.

Diferenciada del análisis económico tradicional, que Kahneman y Tversky centrarán en el panorama actual. George Katona, psicólogo estadounidense de procedencia húngara, colaboró en la Segunda Guerra Mundial con el Gobierno norteamericano empleando la Psicología para combatir la inflación provocada por el conflicto bélico. Destaca por aplicar los principios psicológicos en la Macroeconomía y ser considerado como uno de los padres de la Economía del Comportamiento, al emplear principios psicológicos aplicados a la Teoría Económica, y sus posteriores comprobaciones empíricas en distintos campos como la toma de decisiones de consumidores, empresarios y políticos, o la economía del trabajo.

Sus aportaciones más relevantes para la Economía del Comportamiento las encontramos en su libro *Análisis psicológico del comportamiento económico*. En esta obra Katona detalla la importancia de conjugar ambas disciplinas, Economía y Psicología, ya que para comprender los procesos económicos es necesario estudiar variables subjetivas propias de cada individuo, tales como las motivaciones o las actitudes. O dicho de otra forma, los procesos económicos son el resultado del comportamiento del individuo y están influenciados por las diferentes reglas de conducta.

El autor resalta que la Economía estudia el comportamiento humano en la adjudicación y distribución de los medios escasos, y la Psicología es la ciencia del comportamiento. Entonces ¿por qué separarlas? Más aún, ¿la Economía forma parte de la Psicología? Katona responde a esta pregunta negativamente, indicando que la Economía, además de analizar parte de la conducta humana, también estudia variables como los propios procesos económicos.

El autor señala algunas razones por las que ambas ciencias se han separado. Por un lado la Psicología se separa del resto de ciencias sociales cuando empieza a investigar procesos fisiológicos (por ejemplo tiempos de reacción ante estímulos); además, se centra en el estudio de las conductas “anormales” y en el inconsciente (psicoanálisis), bastante irreconciliable con el objetivo de los economistas, *establecer una ciencia exacta que produzca leyes de validez general*.

Del lado de la Economía encontramos de igual forma razones para el cisma, siendo la concepción del hombre como ser *ideal o racional*, que busca la maximización de su beneficio en cualquier circunstancia, el principal motivo. Este concepto, el *homo economicus*, simplifica al máximo todas las variables psicológicas, tales como actitudes, motivaciones o expectativas.

De esta forma, la Economía sin la Psicología deja a un lado algunos de los aspectos más comunes del comportamiento humano, y la Psicología sin la Economía no analiza los procesos económicos propios, fuera del comportamiento humano.

Ante esta situación, Katona ve necesaria una *Economía Psicológica* que analice desde un punto de vista psicológico el comportamiento económico, tratando de completar los vacíos de las teorías económicas, tales como las del consumidor o de la conducta empresarial, apoyadas en una visión simplificada de las motivaciones humanas.

A la par que George Katona propone su análisis psicológico del comportamiento económico, Herbert A. Simon, economista y politólogo norteamericano, centró su trabajo en el proceso psicológico de la toma de decisiones; por sus hallazgos será galardonado en 1978 con el premio Nobel de Economía.

Este autor centra su estudio, en la década de los cincuenta, en el proceso de toma de decisiones.

Formula su teoría más relevante al respecto en 1951, llamada “de la Racionalidad Limitada”, que pretende sustituir el concepto de la Teoría Económica sobre el hombre racional por uno más cercano a la realidad.

Simon muestra la paradoja entre la teoría de la racionalidad perfecta (teorías económicas convencionales) y la toma de decisiones de los individuos.

Para la racionalidad perfecta, en una situación de decisión: el medio, la información, la experiencia previa y las creencias personales son óptimas; las estimaciones de probabilidades son fácilmente realizables.

El sujeto dispone de un sistema cognitivo que le permite calcular todas las posibilidades de cada una de las alternativas, seleccionando la más adecuada para él, asumiendo que no hay lugar para errores.

Pero, ¿es esto posible? ¿También ante decisiones complejas, con elevado número de alternativas?

Para Simon esta hipótesis plantea serias dudas; el autor propone una aproximación al individuo más cercana y acotada, desarrollando su Teoría de Racionalidad Limitada, en la que se conjugan estas tres dimensiones:

- La información disponible sobre cada alternativa: no es posible conocer ante elecciones complejas los datos relevantes de cada una de las alternativas posibles.

- La capacidad cognoscitiva del individuo: las posibilidades de cálculo y computación de las personas es limitada, en este caso, para el estudio de alternativas.
- Tiempo disponible para tomar la situación.

Por tanto, tendremos que tener en cuenta estas dimensiones para establecer la conducta del sujeto. Para Simon, es la toma de decisiones el espacio donde se encuentran Economía y Psicología.

Este autor, en su obra *Models of Man* (1951), indica que la teoría psicológica establece que las personas escogen alternativas que consiguen satisfacer sus necesidades, y que aunque en ocasiones logran maximizar sus beneficios, no es la pauta general ante cualquier opción.

Partiendo de este concepto, Simon propone sustituir la hipótesis de optimización, propia de la economía convencional, por la hipótesis de satisfacción suficiente, que será de gran importancia para los fundamentos de Economía del Comportamiento.

De esta forma sugiere que los agentes económicos emplean en la toma de decisiones métodos heurísticos más que reglas rígidas de optimización, dada la complejidad de la situación y la imposibilidad de procesar toda la información de las alternativas existentes.

Si bien Simon y Katona, establecen las bases de la Economía del Comportamiento, y ponen de manifiesto la importancia de conjugar ambas disciplinas, Economía y Psicología, son Daniel Kahneman y Amos Tversky los que ponen en la actualidad la relevancia de esta forma de entender.

Al estudiar los procesos económicos en los que las personas son el factor clave.

Amos Tversky, psicólogo israelí, fue pionero de la Psicología Cognitiva y una figura importante en el descubrimiento de los sesgos cognitivos y la inclusión del riesgo.

Daniel Kahneman, psicólogo y economista estadounidense (con doble nacionalidad israelí), recibe el premio Nobel de Economía en 2002, por haber integrado aspectos de la investigación psicológica en la Ciencia Económica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre.

Ambos autores, bajo la corriente cognitiva de la ciencia psicológica, empezaron a comparar sus modelos cognitivos de toma de decisiones bajo incertidumbre y los modelos económicos basados en el comportamiento racional.

Así, conjuntamente, publican la *Teoría de las Perspectivas* en 1979 que, en consonancia con lo propuesto anteriormente por Simon y Katona, critica la concepción de la persona como ser económicamente racional.

La Teoría de las Perspectivas permite describir cómo las personas toman sus decisiones en situaciones donde tienen que decidir entre diferentes alternativas que involucran riesgo, como por ejemplo las decisiones financieras, y cómo evalúan las posibles pérdidas y ganancias, tomando en consideración el valor emocional que la decisión involucra, y que puede estar en conflicto con los valores de mercado, efectuando decisiones que valoran la utilidad personal bajo esta perspectiva, aunque desde una perspectiva de utilidad racional se escogería una alternativa diferente.

En resumen, lo que Simon, Katona, Kahneman y Tversky ponen de manifiesto es la insuficiencia de las aproximaciones al análisis de los procesos económicos por parte de la Economía tradicional, en las que se supone que las condiciones para decidir son óptimas, y el individuo tiene capacidad infinita para procesar información y elegir la opción más acertada, situación que está alejada de la realidad.

De ahí que la Ciencia Económica recurra a la Psicología para poder explicar situaciones reales. Matizando las verdaderas condiciones de los sujetos implicados. Según H. Hosseini (2003), la Economía del Comportamiento es, precisamente, para sus defensores, una reacción a las deficiencias de la Economía convencional.

Pero tampoco debe interpretarse como una situación de enfrentamiento o de separación radical. Simon, en el prefacio de B. Gilad y S. Kaish (1986), indica que *necesitamos aumentar y corregir el cuerpo existente de la Teoría Económica clásica y neoclásica para conseguir una imagen más realista de los procesos económicos*.

Siendo la Economía del Comportamiento la labor investigadora que cubre estas necesidades.

Aun cuando sus aplicaciones, como hemos visto, puede ser muy amplias, hay campos problemáticos en los que las tradicionales visiones económicas no han conseguido elaborar teorías que nos den respuestas satisfactorias; y, sobre todo, que permitan abordar la realidad de manera que consigamos resultados consistentes, como, por ejemplo, ocurre con las situaciones de pobreza en los países del Sur.

### 3. La economía del comportamiento: estrés y pobreza

Tras revisar las aportaciones de la Economía del Comportamiento para el estudio de los procesos económicos, desde una perspectiva más cercana a la situación real de los individuos, vamos a repasar las investigaciones más recientes sobre la situación de pobreza y la relevancia de emplear fundamentos psicológicos para su comprensión.

Tal y como señalan Paul Anand y Stephen Lee (2011 A), el estudio de la pobreza por parte de la teoría económica tradicional ha estado sesgada por el mismo concepto de hombre racional que hemos visto hasta el momento, sin tener en cuenta la heterogeneidad de las personas.

Tradicionalmente se han empleado evaluaciones monetarias para obtener indicadores de bienestar e identificar personas en situación de pobreza, obviando otros criterios.

Estos autores indican que si bien el concepto de racionalidad es útil a para el estudio económico, parece imposible que el desarrollo pueda guiarse exclusivamente por este concepto, pues no siempre se dan sus condiciones rigurosas; y no por ello se debe considerar al individuo irracional.

Proponen emplear la Psicología para conocer como las personas toman decisiones, y emplear el concepto “humanamente racional”.

También Anand y Lee (2011 B) sugieren, como hizo en su momento H. Simon, que Psicología y Economía tienen un punto de encuentro en la toma de decisiones, y que es precisamente el elevado interés de la economía por el bienestar de los pobres una gran oportunidad de colaboración entre ambas.

Estas propuestas están en consonancia con las tendencias de Naciones Unidas, y su programa de Desarrollo (PNUD), hacia el enfoque de Desarrollo Humano, en el que para el estudio e intervención sobre la pobreza se emplean criterios financieros, pero también no financieros.

Mariano Rojas (2011), en su estudio sobre pobreza y estrés psicológico en Latinoamérica, muestra el *estigma que implica ser pobre*. Rojas, mediante el *Gallup 2007 Survey*, que aporta datos sobre el estrés psicológico que sufren las personas en condiciones de pobreza en 16 países latinoamericanos, determina que los bajos ingresos son perjudiciales para el bienestar psicológico.

La angustia psicológica de las personas que viven con menos de 2,5\$ diarios es más alta que las individuos que forman las clases medias, y claro está que el grupo que percibe más altos ingresos.

Más interesante aún que estas conclusiones, fácilmente predecibles, Rojas aporta datos que indican que el rápido crecimiento económico incide en la angustia psicológica del grupo de personas con menos recursos.

Por ello sugiere la conveniencia de incorporar el concepto de bienestar emocional en el estudio del desarrollo.

En la misma línea, Anand y Lee, desde la óptica de la Economía del Comportamiento, y la Economía del Bienestar, se plantean la importancia de considerar estos impactos cuando trabajamos en el desarrollo de los países empobrecidos.

Si entendemos la pobreza también como un síndrome psicológico, ¿es suficiente con aportar recursos económicos o debemos conocer mejor los contextos locales y las múltiples dimensiones en las experiencias de privación?

Berry, Reichman, Klobas, McLahian, Hui y Carr (2011) reclaman el papel de la Psicología Organizacional para contribuir a la reducción de la pobreza. La literatura del desarrollo está cargada de ejemplos de buenas propuestas que no son trasladadas adecuadamente de un contexto (normalmente occidental), a otro más pobre, social y culturalmente diferentes. Los esfuerzos en la reducción de la pobreza presentan, usualmente, complicaciones psicológicas.

Las interpretaciones que hagan los receptores de las ayudas pueden limitar la eficacia de ésta, causar frustración y estrés.

El éxito de la Psicología de las Organizaciones en las esferas privadas, trabajando sobre la motivación de los individuos, la adaptación a los distintos contextos sociales y culturales, hacen de esta disciplina un reclamo interesante para los trabajos en pos del desarrollo de los pueblos empobrecidos. Sin embargo, ninguno de estos autores tiene en cuenta la importancia de las estrategias de afrontamiento del estrés adoptadas, y que podrían explicar con mayor precisión la situación del Sur.

En este sentido, puede tenerse en cuenta el trabajo realizado sobre la importancia de las variables psicológicas en los procesos económicos, aunque fuera del campo de los países empobrecidos, que están llevando a cabo Cruz y García Lizana en el campo de la economía laboral y discapacidad.

Después de varios trabajos, en 2011 presentan conclusiones sobre las personas con discapacidad (PCD) en el mercado laboral español.

Los autores tratan de buscar respuestas satisfactorias a la escasa participación de este grupo de individuos en la tasa activa de empleo. Con una paradoja añadida: según las estadísticas de la EPA (Encuesta de Población Activa) mostradas.

El grupo de PCD empleadas en el mercado no subvencionado, gozan de mejores condiciones de trabajo que la media. Tras buscar respuestas en los modelos económicos tradicionales, que estudian la discapacidad y el empleo (enfoque neoclásico e institucional) sin ser satisfactorios, recurren al marco de la Economía del Comportamiento.

Tras el empleo de las teorías psicológicas del estrés en este fenómeno económico, y basados en los hallazgos sobre la toma de decisiones de la Economía del Comportamiento, plantean que las estrategias de afrontamiento del estrés (causado por la estigmatización de su situación de discapacidad) modulan las elecciones de las PCD respecto a la incorporación al mercado de trabajo.

La importancia de estas conclusiones es enorme para las medidas a tomar en política económica, generalmente preocupada por los incentivos económicos y la demanda de mano de obra realizada por los contratistas. Cruz y Lizana proponen que la estigmatización social de las PCD genera una situación de estrés psicológico que presiona sobre las pautas de comportamiento de los oferentes de mano de obra. Las respuestas a este estrés serán fundamentales, y condicionarán la participación, o no, en el mercado laboral de este colectivo.



En la mayoría de las ocasiones, se produce una respuesta de afrontamiento negativo en las personas afectadas, modificándose, en consecuencia, su función de utilidad, hasta el punto de rehuir la incorporación al mercado laboral, desplazando de este modo la función de oferta laboral de las PCD y haciéndola más rígida.

Pudiendo llegar a romperse la relación entre oferta laboral y retribución salarial en situaciones límite. Pero en el caso de algunos componentes del grupo, serán las respuestas positivas de afrontamiento las que explicarían su mejor posicionamiento que la media del conjunto de la población, incluidas las personas sin discapacidad.

Tras la revisión de estas investigaciones sobre la Economía del Comportamiento, pobreza, estrés y estrategias de afrontamiento, nos parece pertinente estudiar cómo estos mecanismos pueden influir en las respuestas a éste por parte de las personas que viven en situación de pobreza en países del sur. Para ello vamos a revisar en el siguiente apartado las teorías del estrés y su afrontamiento, de modo que nos permitan usar sus fundamentos en el estudio económico de la pobreza.

## 4. Estrés, afrontamiento y pobreza

### 4.1 Modelo transaccional de Lazarus y Folkman

Estrés es un término que suscita gran interés, tanto en la opinión pública como en diversos campos profesionales, como Medicina, Psicología, Biología o Economía. Ante todo, conviene advertir la constante evolución que el término ha sufrido desde el siglo XIV, en que se definió como tensión o adversidad.

Sin embargo, no es hasta mitad de siglo XX cuando se concibe el estrés como propio del ser humano e inevitable en la vida, viniendo marcada la diferencia entre las personas por la forma de afrontarlo. De ahí que se desplace el interés de los investigadores, precisamente, hacia el afrontamiento, tal y como propone Lazarus (1966).

Para explicar y entender el estrés psicológico emplearemos el modelo teórico de Lazarus y Folkman, el cual goza del mayor consenso dentro de la Psicología Cognitiva, así como los dos procesos críticos que tienen lugar en la relación entre el individuo y el entorno: la evaluación cognitiva y el afrontamiento.

#### 4.1.1 Estrés y evaluación cognitiva

La definición de estrés ha variado a lo largo del tiempo, y tiene diferentes enfoques en función de la ciencia que lo estudia. Mientras que para los psicólogos clásicos, dentro del tradicional paradigma estímulo – respuesta, el acento ha recaído sobre los estresores (estímulos que provocan el estrés), para la Fisiología y Biología la determinación de un fenómeno como estresante está en la respuesta, caracterizada por una elevada activación fisiológica de los individuos ante determinados acontecimientos. Lazarus y Folkman señalan la importancia de estudiar tanto los estresores, su clasificación y origen, como las respuestas que provocan.

Para estos autores, el concepto de estrés psicológico debe abordar ambas cuestiones como una interacción.

Cuando la atención sobre el estrés subraya el papel de los estímulos, el interés se centra en los acontecimientos del entorno, tales como desastres naturales, enfermedades, problemas laborales o condiciones de pobreza.

Esta consideración acepta que ciertas situaciones son, de forma universal, estresantes, pero no tiene en cuenta las diferencias individuales en la evaluación y afrontamiento de las mismas. Las definiciones que hacen énfasis en la respuesta están limitadas en su utilidad, dado que un estímulo se considera estresante en términos de la respuesta ante el estrés que genera.

Pero resulta necesario establecer unas normas adecuadas que permitan determinar de forma específica las condiciones bajo las cuales determinados estímulos resultan estresantes.

La definición propuesta por Lazarus y Folkman hace énfasis en el proceso completo, el estrés psicológico es una relación particular entre el individuo y el entorno que es evaluado por éste como amenazante o que desborda sus recursos y pone en peligro su bienestar. Es paralela al concepto médico actual de enfermedad, según el cual, la enfermedad ya no es vista como consecuencia única de la acción de un agente externo, sino que exige la participación del organismo, añadiendo relevancia a las características del sujeto. La consideración de que una determinada relación entre la persona y el ambiente es estresante o no, será estipulada según la evaluación cognitiva que realice el sujeto. Aunque ciertas presiones y demandas ambientales producen estrés en un número considerable de personas, tal y como puede ser no tener recursos para disfrutar una vida digna, las diferencias individuales y de grupos, en cuanto a grado y clase de respuesta, son siempre manifiestas.

Las personas y grupos difieren en su sensibilidad y vulnerabilidad a ciertos acontecimientos, así como en sus interpretaciones y reacciones ante los mismos.

Por ejemplo, mientras unas personas tienen, ante la situación indicada, respuestas de depresión que les llevan a la inacción o la mendicidad, otras pueden sentirse provocadas y emigrar a un lugar considerado más próspero, donde encontrar un empleo o fundar un negocio. Otra razón para entender el proceso de evaluación cognitiva es que, para poder sobrevivir, el hombre necesita distinguir entre situaciones favorables y situaciones peligrosas.

Esta distinción necesaria para el proceso de adaptación del individuo al entorno requiere un sistema cognitivo eficiente, capaz de llevar a cabo procesos altamente simbólicos para distinguir entre experiencias que le dañan, amenazan, retan o nutren.

La evaluación cognitiva refleja la particular y cambiante relación que se establece entre un individuo con determinadas características (valores, compromisos, estilos de pensamiento y de percepción) y el entorno cuyas características deben predecirse o interpretarse.

Por tanto, la evaluación cognitiva apoya la idea de que la respuesta emocional y conductual desarrollada por un sujeto ante un acontecimiento depende de la forma en la que lo analice.

El modelo transaccional de estrés propone dos evaluaciones cognitivas en este proceso.

La evaluación primaria respondería a la pregunta, ¿este suceso me perjudica o me beneficia, ahora o en el futuro, y de qué forma?

Mientras la secundaria estaría relacionada con las estrategias de afrontamiento, ¿puedo hacer algo al respecto? Estas evaluaciones vuelven a realizarse a lo largo del proceso, cuando varían los acontecimientos, entran en juego nuevos factores.

Se han puesto en marcha mecanismos para afrontar el estrés, es la re-evaluación. Evaluación primaria: que puede considerar la situación como:

- Irrelevante: no tiene implicaciones para el individuo.
- Positiva: las consecuencias preservan o mejoran el bienestar.
- Estresante: genera una situación de estrés, que puede significar:
- Daño / pérdida: producidos por un acontecimiento pasado.
- Amenaza: cuando el acontecimiento de carácter perjudicial no ha ocurrido, pero se prevé su realización en un momento del futuro.
- Desafío: se diferencia de la amenaza en que el sujeto considera que tiene recursos para el afrontamiento y genera emociones placenteras.
- Evaluación secundaria: dirigida a determinar qué se va a hacer ante la situación anteriormente detectada (es decir, la estrategia de afrontamiento), así como las consecuencias de cada opción. Este tipo de evaluación interactúa con la anterior, determinando el grado de estrés y la intensidad y calidad de la respuesta emocional.

- Re-evaluación: volver a realizar cualquiera de las dos evaluaciones sobre la base de nueva información procedente del entorno.

#### *4.1.2 El afrontamiento y sus estrategias*

Desde la perspectiva de la Psicología, el individuo puede sufrir estrés (consecuencia en nuestro caso de las situaciones de pobreza, como hemos señalado citando a Rojas, 2011); pero dependiendo de cómo quiera (o pueda) afrontarlo, optará por unas decisiones u otras (consciente o inconscientemente).

La evolución de los acontecimientos y, por tanto, el proceso económico que define la persistencia de la propia pobreza; a pesar de las intervenciones externas. Al menos, tal es la formulación inicial que podemos adoptar como hipótesis de trabajo. De ahí la importancia del tipo de afrontamiento adoptado.

El contenido del término afrontamiento también ha evolucionado desde su uso en los años 50 por la Psicología.

En la actualidad, la concepción más aceptada lo entiende como un proceso, superando su definición anterior como rasgo. Siguiendo a Lazarus y Folkman (1986), se considera como aquellos esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para manejar las demandas específicas internas y/o externas, que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo. Agrupan los modos de afrontamiento en torno dos funciones: dirigidas a la emoción y dirigidas al problema.

Las primeras tratarían de disminuir o aumentar el grado del trastorno emocional causado por el estímulo estresante.

Mientras que las segundas tratan de definir la situación, buscar alternativas, ponderar la relación entre el esfuerzo necesario y los beneficios que se pueden obtener, y ponerlas en marcha para su aplicación.

En este punto, dado el objeto de estudio de esta comunicación (la influencia del estrés y de las estrategias de afrontamiento adoptadas por las personas que viven en condiciones de pobreza), siguiendo a Cruz y García (2011), emplearemos, además, de forma complementaria, la clasificación de las estrategias de afrontamiento que las agrupa en positivas y negativas (o funcionales y disfuncionales), por considerarla muy pertinente para nuestro estudio.

En este sentido, consideraremos negativas todas aquellas que lleven a mantener o empeorar la situación actual de pobreza, al replegarse el sujeto afectado sobre su propia situación, condicionado tanto por sus limitaciones cognitivas. Como por la presión del contexto, la experiencia acumulada, etc. Y positivas, aquellas que están dirigidas a superar la situación de pobreza, controlando el trastorno emocional producido y/o planteando alternativas que permitan modificar la situación.

Obviamente, la opción por unas estrategias u otras estará influenciada por las condiciones concretas que caracterizan la situación de los individuos, en este caso los que están viviendo en situación de pobreza. Lazarus y Folkman (1986) indican, precisamente, una serie de factores que influirán, de manera general, en el afrontamiento de las situaciones de estrés, agrupados en seis categorías, los cuales son de especial interés para evaluar la capacidad de respuesta de las personas que estamos considerando.

- Salud y energía (recursos físicos): las personas enfermas, débiles o cansadas tienen menos energía para aportar al proceso de afrontamiento.

- Creencias positivas (recursos psicológicos):

- Alta autoestima y seguridad en sí mismo proporciona al individuo percepción de control de la situación, lo que produce mayor actividad y perseverancia en el afrontamiento.

- Expectativas de eficacia (Bandura, 1977): la evaluación positiva de la capacidad de control de la situación específica determina también los esfuerzos en el proceso de afrontamiento y su persistencia.

- Técnicas para la resolución de problemas: Janis y Mann (1977) las definen como habilidades para conseguir información, analizar la situación, examinar posibilidades, predecir opciones útiles para obtener resultados y elegir un plan de acción apropiado.

- Habilidades Sociales: es un recurso relevante dado el importante papel de la actividad social en la adaptación humana. Se refiere a la forma de comunicarse y actuar con los demás de una forma socialmente adecuada y efectiva.

- Apoyo Social: el sistema social aporta recursos para el afrontamiento. Las personas obtienen mejores resultados adaptativos si reciben o creen que van a recibir apoyo social cuando lo necesitan.

- Recursos materiales: hace referencia al dinero y los bienes o servicios que se adquieren con él. Las personas con altos recursos, si saben cómo emplearlos, son más eficaces para afrontar el estrés, puesto que pueden acceder más fácilmente a sanidad o seguridad.

#### ***4.2 Aplicación práctica: el modelo transaccional del estrés en los individuos en condiciones de pobreza***

Tradicionalmente, la pobreza, en el ámbito de la Economía, se ha considerado de forma unidimensional, como privación material, medida por los ingresos de un individuo o familia. Sin embargo A. Sen (2001) ha criticado esta concepción por considerar que no hay una correspondencia “estrecha” entre la pobreza vista como escasez de ingreso, y la pobreza vista como incapacidad para satisfacer necesidades elementales y esenciales.

Sen propone, que además de tener acceso a bienes materiales y sociales, los individuos tengan la capacidad de utilizarlos eficazmente, de modo que les permita ser libres para procurarse su bienestar.

Tras esta concepción de pobreza que asumimos como propia, es innegable que se constituye como una verdadera fuente de estrés sobre las personas que la padecen.

De esta forma resulta de la mayor importancia tratar de estudiar las estrategias de afrontamiento que emplean las personas que viven en situación de pobreza en los países del Sur, para conocer si éstas pueden estar influyendo en los procesos que mantienen su exclusión, y estar abocando, por tanto, hacia el fracaso a las actividades y políticas de cooperación en la medida en que no las tienen en cuenta.

Si esto es así, su adecuado estudio permitirá sugerir actuaciones de cooperación internacional al desarrollo dotadas de mayor eficacia.

Debemos señalar, no obstante, que esta aproximación tiene una fuerte limitación.

El modelo que estamos empleando para el estudio del estrés y el afrontamiento, de Richard Lazarus y Susan Folkman, está diseñado para el estudio de casos clínicos, y no desde una perspectiva de investigación social.

Pero tampoco desde la Psicología Social encontramos modelos que estudien específicamente esta relación. En consecuencia, tratamos de aplicar los principios que postula George Katona de análisis micro de comportamientos individuales que nos permitan conocer una situación específica para, a continuación, obtener conclusiones relativas al comportamiento colectivo, de modo similar a como actuaron, según ha quedado dicho, Smith o Keynes, en función de las tendencias por ellos detectadas.

Con la diferencia de que ellos postularon, finalmente, comportamientos económicos uniformes, con una pretendida validez universal; mientras que, en nuestro caso, intentamos rastrear pautas de comportamiento diferenciadas y, en consecuencia, funciones de preferencia matizadas, cuya identificación debe orientarnos en el proceso de asignación de recursos<sup>1</sup>. Aunque tal procedimiento supone una dificultad añadida en la práctica: determinar el grado de generalización dentro del núcleo social analizado de las funciones de preferencia, entendiendo con Katona, que el proceso económico es el resultado del comportamiento individual, influenciado por diferentes reglas de conducta.

<sup>1</sup> Tal proceder tiene antecedentes históricos. Ibn Jaldún, reconocido como precursor de la Ciencia Económica (ver Estapé, 1993), también estableció diferentes pautas de comportamiento, con consecuencias distintas sobre el proceso económico, en función de las cambiantes motivaciones y preferencias de los sujetos (ver García Lizana, 2010).

Un adecuado conocimiento de tal situación, ayudará a diseñar modelos de intervención colectiva consistentes.

Conociendo las limitaciones indicadas, trataremos, pues, de analizar el papel que juega el estrés y las estrategias de afrontamiento en las personas que viven en condiciones de pobreza, teniendo en cuenta que podría ayudarnos a explicar patrones alternativos de comportamiento que condicionan el desarrollo colectivo y que deberían guiar, por tanto, el diseño, primero, y la evaluación, después, de las políticas correspondientes. Definido el estrés como un proceso entre el individuo y el entorno, las personas que no tienen medios para satisfacer sus necesidades básicas (acceso a educación, vivienda, salud, trabajo) y que se encuentran en un medio que tampoco ofrece oportunidades para conseguirlos.

Llevarán a cabo las dos evaluaciones propuestas por el modelo transaccional del estrés. La evaluación primaria tendrá como respuesta en la mayoría de sujetos considerar el contexto de forma problemática, condicionando perniciosamente su bienestar (en línea con lo señalado por Rojas). Este punto es crucial para activar los mecanismos de afrontamiento, pues su consideración como pérdida, amenaza o desafío, condicionará la evaluación secundaria para seleccionar las estrategias de afrontamiento.

Comprender este aspecto de la evaluación es de gran relevancia para las actuaciones de los agentes de cooperación internacional para el desarrollo, ya que aquellas comunidades formadas por miembros con estilos de personalidad más derrotistas, condicionados por la deficiente dotación de los factores propuestos por Lazarus y Folkman, pueden estar evaluando la situación como acontecimientos ya pasados ante los que no pueden hacer nada (daño / pérdida).

O como amenazas inevitables de las que sólo cabe protegerse; lo que podría explicar la adopción de estrategias de afrontamiento disfuncionales.

Más preocupadas por relajar la tensión emocional, que por remover los obstáculos existentes; o, en todo caso, por adecuar las posibilidades que se presentan al mantenimiento más o menos amortiguado de la situación.

Unas buenas actuaciones en formación, sensibilización y empoderamiento de estas miembros, que posibilite la re-evaluación de la situación serían indispensables para que los individuos clasifiquen el contexto como una amenaza que puede ser evitada o desviada, o un desafío que puede ser superado; lo que se traducirá, en definitiva, en confiar que aún pueden llevar a cabo acciones que cambien el entorno.

De esta forma pasarían a realizar una nueva evaluación secundaria que permitiera asumir y poner en marcha estrategias de afrontamiento positivo, para superar las limitaciones existentes.

La observación participante que hemos llevado a cabo en los bateyes (asentamientos rurales dedicados al cultivo de la caña de azúcar) de la República Dominicana, en la que la mayoría de la población son migrantes haitianos indocumentados, nos permite en este estudio hacer una aproximación de las estrategias de afrontamiento puestas en marcha por estas personas en situación de exclusión social.

Las estrategias de afrontamiento negativas como la evitación, la negación o el conformismo, son habituales en los individuos que habitan los bateyes.

Estas personas suelen carecer de los recursos necesarios para hacer frente a la fuerte presión que supone la situación de pobreza; aquí entran en juego los factores señalados por Lazarus y Folkman que apoyarán el proceso de afrontamiento.

La baja autoestima y débiles o nulas expectativas de mejora de la situación (recursos psicológicos), la escasa educación y formación técnica (técnicas para la resolución de problemas y habilidades sociales), las deficientes condiciones de salud (recursos físicos), las malas relaciones entre los individuos que pueblan el batey, fruto del clima de supervivencia en el que cohabitan (apoyo social), y los escasos recursos económicos (recursos materiales) de los que disponen llevan a estas personas a no poner en marcha estrategias de afrontamiento positivas ante la pobreza.

Las actuaciones de cooperación internacional que son catalogadas como asistencialistas, es decir, que se limitan a proveer de recursos materiales a los individuos, sin que suponga un aumento de sus capacidades para resolver por ellos mismos sus necesidades (estrategias de afrontamiento positivas), estarán reforzando las estrategias de afrontamiento negativas y el mantenimiento de la situación de exclusión, lo que merma considerablemente la eficacia de la ayuda.

Estas políticas o acciones se caracterizan por no suponer un esfuerzo para los receptores de la ayuda para cubrir sus propias necesidades, lo que nos les involucra en su proceso de desarrollo. Esta situación está muy relacionada con la definición de Sen sobre pobreza, puesto que ésta no sólo será la privación de necesidades básicas, sino la incapacidad para solucionarlas y procurar de forma libre el propio bienestar.

Pero incluso acciones de cooperación más dinámicas pueden igualmente fracasar si no tienen en cuenta las condiciones concretas de la población en términos de estrés generado por la pobreza y estilos de afrontamiento adoptados, que condicionarán. Obviamente, la interpretación de las iniciativas de ayuda por parte de los sujetos y, en consecuencia, su respuesta ante las mismas y el éxito o fracaso final. Es decir, la viabilidad de la acción desplegada depende de cómo se adapte a las motivaciones y condiciones de la población, de acuerdo con sus estrategias de afrontamiento.

De igual forma, hemos podido observar personas que ponen en marcha estrategias de afrontamiento positivas; es el caso, por ejemplo, de aquellas personas que han constituido asociaciones de tipo vecinal, en las que se detectan los problemas y se buscan recursos para superarlos.

Como el contacto con ONGD internacionales que trabajan en la zona. El papel de los agentes de cooperación internacional es clave en muchas ocasiones para que estas estrategias tengan éxito.

Facilitar la identificación de problemas, acompañando y asesorando a estas personas, promover el diseño de un plan de acción, involucrar a las comunidades en esta toma de decisiones, y la búsqueda de recursos económicos, técnicos y sociales que ayuden a la superación de las necesidades enfrentadas, son actuaciones que promueven el empleo de las estrategias de afrontamiento positivas de las personas más desfavorecidas, y las encaminan a satisfacer su propio bienestar.

Las actuaciones de la cooperación internacional y los agentes de desarrollo en el Sur juegan un importante papel en los factores que influyen en el afrontamiento del estrés.

Podemos considerar que los proyectos puestos en marcha en los bateyes referentes a salud, vivienda, saneamiento o seguridad alimentaria incrementarán los recursos físicos de las personas empobrecidas.

De igual forma que las actuaciones en educación y formación técnica para la puesta en marcha de pequeños negocios basados en modelos de empresas sociales estarán incidiendo sobre los recursos psicológicos y materiales.

Por otro lado, son asignaturas pendientes hasta el momento aquellas acciones enfocadas a consolidar técnicas de resolución de problemas, mejorar el apoyo social y las habilidades sociales de los habitantes de las comunidades, como recursos valiosos a la hora de afrontar el estrés.

Hemos detectado que en ocasiones los propios habitantes de una comunidad no hablan el mismo idioma, en este caso español frente a creole (idioma haitiano similar al francés), teniendo este mismo problema los agentes de desarrollo en la zona.

## 5. Conclusiones

Existe un gran consenso internacional en la preocupación sobre la eficacia de la ayuda. Fruto de ello son las declaraciones y cumbres de Roma (2003), Monterrey (2005), París (2005) o Accra (2008). La gran inversión económica, técnica y humana que es realizada en los países empobrecidos no está teniendo los resultados esperados; aumentando las desigualdades internacionales, e, incluso, entre los ricos y pobres de estos mismos pueblos.

Las explicaciones de tales fracasos no resultan obvias desde un punto de vista económico, De ahí el interés de aplicar modelos de la Psicología a la Economía.

Para buscar explicaciones más cercanas a la realidad que den respuestas más precisas a problemas no resueltos por la Teoría Económica convencional.

Pretender aumentar la eficacia de la ayuda al desarrollo debe pasar por la evaluación de las políticas, actuaciones y proyectos que ponen en marcha los distintos actores de la cooperación internacional.

Pero de igual forma es necesario investigar alternativas a los modelos convencionales para diagnosticar los mecanismos que están actuando en los procesos de desarrollo en el Sur y que no están siendo considerados por las perspectivas tradicionales.

El objeto de este trabajo es abrir nuevas líneas de investigación y proponer nuevas herramientas que mejoren la eficacia de la ayuda desde la perspectiva que relaciona el manejo del estrés y las estrategias de afrontamiento de los sujetos afectados con el mantenimiento de las condiciones de pobreza.

De acuerdo con lo estudiado en el presente documento, y advirtiendo que se trata de un programa de investigación abierto sobre el que es preciso avanzar, completar y profundizar, podemos adelantar algunas líneas que consideramos relevantes para las políticas y actuaciones de la cooperación internacional para el desarrollo:

a) Investigar, analizar y sistematizar la evaluación cognitiva de su situación y las estrategias de afrontamiento puestas en marcha por los habitantes del Sur, de manera que permita identificar su capacidad y condiciones para controlar la propia situación y responder a las iniciativas de desarrollo;



b) Evaluar la eficacia de las políticas adoptadas, teniendo en cuenta el diagnóstico realizado de la situación en los términos apuntados;

c) Diseñar las actuaciones de intervención teniendo en cuenta dicho diagnóstico.

En relación con el último punto y, en concreto, podrían apuntarse, de manera no exhaustiva, las actuaciones siguientes:

- Es posible que en muchas ocasiones las personas del Sur consideren (evaluación primaria) el entorno generador de estrés como un acontecimiento sobre el que no se puede actuar, adoptando, en consecuencia, estrategias disfuncionales de afrontamiento.

- El empleo de herramientas que provoquen o estimulen la re-evaluación cognitiva de la situación, de modo que haga percibir que es posible modificar el entorno, llevará a poner en marcha la evaluación secundaria, buscando estrategias de afrontamiento positivas, que permitan la resolución del problema, implicando activamente a la población en la superación de su situación.

- Las acciones de carácter asistencialista pueden estar reforzando las estrategias negativas de afrontamiento, y el mantenimiento de la pobreza, contribuyendo a la ineficacia de la ayuda.

- Resulta del mayor interés diseñar y aplicar políticas y acciones de cooperación internacional destinadas a favorecer los factores que influyen sobre el afrontamiento del estrés.

- Así, políticas y acciones dirigidas a incrementar la autoestima y la percepción de control de la situación de las personas del Sur (recursos psicológicos); políticas y acciones destinadas a mejorar los recursos comunicativos entre los individuos (habilidades sociales).

- Políticas y acciones enfocadas a proporcionar técnicas de resolución de problemas y que promuevan la capacidad de análisis, planificación y ejecución de alternativas que mejoren autónomamente la situación de pobreza; políticas y acciones que fomenten el asociacionismo entre los habitantes de las comunidades.

## 6. Bibliografía

Anand, P. y Lee, S. (2011 A), "The Economic Psychology of Poverty", *Journal of Economic Psychology*, 32, pp 205.

Anand, P. y Lee, S. (2011 B), "The psychology and behavioral economics of poverty", *Journal of Economic Psychology*, 32, pp 284 – 293

Bandura, A. (1977), "Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change", *Psychological Review*, 84, pp 191-215

Berry, M., Reichman W., Klobas, J., MacLachlan, M., Hui, H.C., Carr, S.C. (2011), "Humanitarian work psychology: The contributions of organizational psychology to poverty reduction", *Journal of Economic Psychology*, 32, pp 240 – 247

Cruz Morato, M.A. y García Lizana, A. (2011), "La Economía y la Psicología ante el problema de la inactividad de las personas con discapacidad", *Revista de Fomento Social*, 66, pp. 251 – 284

**ECONOMÍA**

Agosto 2012 Vol.3 No.7 783-800

Estapé, F. (1993), "Ibn Jaldún o el precursor". Real Academia de Buenas Letras de Barcelona y Publicaciones de la Universitat Autònoma de Barcelona. Barcelona

García Lizana, A. (2010), "Oferta y demanda y el ciclo económico: una interpretación de la situación económica actual". *Estudios de Economía Aplicada*, 28-3, 671-686

García Lizana, A. y Pérez Moreno, S. (2009), "Pobreza y privaciones sociales como obstáculos para el desarrollo de los países del Sur". *Anales de Economía Aplicada / Anais de Economía Aplicada*, Delta Publicaciones, Madrid

Gilad, B. y Kaish, S. (eds.), *Handbook of Behavioral Economics* (vv A y B), Londres, JAI Press Inc., 1986

Hosseini, H. (2003), "The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie school in the 1950s and the early 1950s?", *Journal of Socio-Economics* 32, pp 391-409

Janis, I.L. y Mann, L., *Decision making*, New York, Free Press, New York, 1977

Katona, G., *Análisis psicológico del comportamiento económico*, Madrid Ediciones RIALP, 1965

Lazarus R.S., *Psychological stress and the coping process*, New York, McGraw-Hill, 1961  
Lazarus R.S. y Folkman, S. 1986, *Estrés y Procesos Cognitivos*, Barcelona, Ediciones Martínez Roca, 1986

Pérez Moreno, S., J. M. Keynes: *Crecimiento Económico y Distribución de la Renta*, Pamplona, Civitas y Thomson Reuters, 2012

Rojas, M. (2011), "Poverty and psychological distress in Latin American", *Journal of Economic Psychology*, 32, pp 206-217

Sen, A.K., *El nivel de vida*, Madrid, Editorial Complutense, 2001

Simon, H., *Models of Man*, New York, Wiley, 1965

Van Raaij, W.F. (1981), "Economic Psychology", *Journal of Economic Psychology*, 1, pp 1-24