

Elena Alfaro: "las políticas económicas deberían tener presente el papel que juegan las emociones"

Los líderes políticos y empresariales de nuestro país se enfrentan en el 2020 a una situación sin precedentes: el primer gobierno de coalición de la democracia, la amenaza sanitaria del coronavirus, incertidumbre por el Brexit y gran vulnerabilidad por el cambio climático. En este contexto se están planteando diversas medidas, pero sin tener en cuenta la psicología económica y el inconsciente colectivo que para Elena Alfaro, experta en Transformación Emocional, sin duda va a jugar un papel fundamental

Claros ejemplos de lo que puede generar el pánico es la cancelación del Mobile World Congress en Barcelona por el eventual riesgo al COVID-19, la bajada de demanda en negocios regentados por empresarios chinos en Madrid en los que antes había colas y ahora están totalmente vacíos o las cancelaciones de viajes a destinos asiáticos.

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

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

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

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

tener en cuenta el clima emocional y si los españoles están ‘en voluntad’ de comprar”, afirma Elena Alfaro.

Acerca de Elena Alfaro

Doctora Cum Laude por la Universidad Complutense de Madrid, su proyecto fue seleccionado entre más de seiscientos trabajos en el mundo, para exponer en el Campus de Excelencia 2007, frente a Premios Nobel de distintas áreas.

Elena Alfaro es experta y académica de referencia en experiencia de clientes y transformación emocional, conferenciante internacional, autora de varios libros y metodologías para lograr la sostenibilidad de las empresas. Fundadora de FANScinology y Leonardos Club.

Datos de contacto:

Eva Palacios
669760600

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Sociedad](#) [Turismo](#) [Medicina alternativa](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>