

Historias detrás del dólar. Actitudes de los migrantes ilegales

Resumen

La masiva migración de trabajadores mexicanos a los E.U. es explicada comúnmente en términos económicos aduciendo la escasez de empleo en nuestro país y las condiciones de extrema pobreza. El presente estudio encontró en la narrativa de migrantes ilegales de la localidad de Empalme Escobedo Guanajuato que existen otras motivaciones para dejar el país, relacionadas con las actitudes de los migrantes frente al dólar, que expresan las expectativas y deseos por una identidad revalorada.

Tradicionalmente, los psicólogos y los economistas han visto el mundo desde diferentes perspectivas; ambos cuentan con explicaciones propias sobre algunos tópicos comunes como la cognición, el riesgo, la incertidumbre, la interdependencia, la conducta grupal, las diferencias de personalidad, e incluso las diferencias culturales (López, 1994). Con el relativamente reciente surgimiento de la Psicología Económica como disciplina científica, ambos enfoques empiezan a tener puntos de coincidencia. Actualmente, psicólogos y economistas que han estudiado experimentalmente algunas prácticas económicas ya comparten un lenguaje común y han desarrollado una comprensión mutua que generará, a su vez, una mayor colaboración. No obstante exista aun cierta suspicacia, esta reunión de la AMET en Querétaro demuestra que la concurrencia interdisciplinaria es, definitivamente, un desarrollo positivo en la comprensión del comportamiento económico y la conducta económica de los individuos.

Según Lewin (1996), los economistas se habían mostrado renuentes a aceptar la interdependencia entre la economía y otras disciplinas como la sociología y la psicología, porque ignoraban las críticas procedentes de estos ámbitos, como el supuesto de racionalidad del *Homo Economicus*, uno de los debates más controvertidos en las relaciones entre psicología y economía centrado en “... *determinar si los agentes son*

racionales cuando efectúan sus elecciones; si su principal motivación es perseguir su propio interés y maximizar su utilidad y si cuentan con información completa cuando eligen” (Billón Currás, 2002:2).

Esto ha llevado a algunos psicólogos a estudiar los conceptos de *maximización del interés propio* y la *racionalidad en la toma de decisiones*, tratando de descubrir la veracidad del supuesto de que los individuos económicos buscan únicamente incrementar su riqueza, y que toman decisiones basados en principios racionales. Lo que se ha encontrado, sin embargo, es que algunos individuos prefieren tomar decisiones justas o incluso altruistas, lo que revela motivaciones no de interés personal inmediato, sino un interés a largo plazo o incluso de beneficio colectivo (ver Lewis y otros, 1995).

El rápido crecimiento del ecoturismo, el comercio justo, la inversión en acciones comerciales éticas (que respetan los derechos laborales de los trabajadores, o el medio ambiente), entre otros, no solo ha demostrado que la conducta económica de los individuos no es completamente racional ni esta regida por la maximización del interés personal, sino que, además, esto está provocando variaciones en el comportamiento económico y el mercado.

Estos cambios han forzado a algunos economistas a considerar el impacto de las variables psicológicas (percepciones, motivaciones, actitudes, preferencias, o niveles de satisfacción) en la conducta económica de los individuos. De acuerdo con Billón Currás, “...*el supuesto de que el agente es racional y de que busca su propio interés es demasiado simplista. (Porque) Muchas veces los agentes se comportan de manera irracional*” (p. 2). O como lo señalan Handgraaf y Van Raaij (2005), las personas no solo están interesadas en incrementar su riqueza, también tienen otras motivaciones y emociones.

Una anécdota que causó curiosidad en nuestro grupo de trabajo fue el rechazo sistemático de los ciudadanos ingleses a aceptar el euro como moneda oficial, sustituyendo a la poderosa libra esterlina. Aunque algunos economistas nos dirán que, precisamente, esa fuerza económica de la libra no permitía una dócil sustitución por una moneda más débil. Al respecto, Routh y Burgoyne (1998) sugieren que la moneda no solo esta ligada a las

personas de una forma *instrumental*, representando los beneficios de la moneda en la adquisición de bienes, sino *cultural*, porque simboliza la nacionalidad de las personas y les provee de una identidad. Entonces, cambiar la moneda significaría no solo perder poder adquisitivo y otros cambios meramente económicos, sino además sustituir su identidad, lo que invariablemente produjo un sentimiento generalizado anti-euro.

El origen, usos, efectos y significados del dinero han sido analizados por la economía, sociología y psicología económicas. Desde la economía, es abordado desde las teorías monetarias, políticas monetarias, mercados de dinero y capital cargados de valor. En ellos reconocen sus cualidades físicas para ser portado, al igual que sus funciones como medio de cambio que sirve para gastar, ahorrar o invertir en servicios (Furnham y Argyle; 1998). Sin embargo los significados del dinero, no son únicamente mercantiles, “... *en su uso intervienen variables de clase, género y raza (no únicamente la racionalidad medios-fines)*” (Zelizer, 1989:143).

De acuerdo con Lea, et al. (1987), el dinero es símbolo de diferencias individuales entre un grupo y otro, pues existen diferentes tipos de dinero y sociedades. Para los autores, una teoría psicológica sobre el dinero tiene tres factores:

1. Factor asociado con el desarrollo del simbolismo (diferencias nacionales de tamaño, color e iconografía).
2. Factores que conciernen a su propio simbolismo. El grado y significado (positivo, negativo y neutral) agregado a todas las formas de dinero o de tradición (moneda, billetes y cheques)
3. Factor asociado con el uso del dinero. Lo que explica porque ciertos tipos de dinero son guardados y otros gastados; porque algunos son considerados mas que otros; o mas personales y mas deseables que otros. Aunque el significado del dinero es mas observable de acuerdo con la manera en como se usa.

Sánchez Capdequí (2004), por su parte, examina a fondo la ‘biografía del dinero’ que, según sus propias palabras, “... *nació en el templo como derivación ritual, se desarrolló en el mercado como medio de cálculo y, en nuestros días, se toma a sí mismo como fin en la red virtual*” (p. 370). Mientras que Castaingts Teillery (1997), por su parte,

propone que el dinero puede ser considerado como “... *un elemento central de la vida contemporánea que estructura la vida imaginaria y social de los individuos que la componen*” (p. 20). Icono de sueños colectivos en distintas épocas, culturas y contextos sociales, algunas veces representado por animales, como el cerdo o buey, o por objetos como la concha, papel, plástico, etc. En la actualidad se ha convertido en un medio de comunicación simbólica capaz de expresar deseos, sueños, ambiciones y metas en la vida. Que funge como modelo de una sociedad que se re-actualiza en el marco de una narración mítica que expresa su cosmovisión e ideas creadas a lo largo de su historia. El dinero es, en síntesis, un signo de expresión concreta de la identidad de las personas.

Furnham y Argyle (1998) describen que el significado del dinero está, a su vez, relacionado con otros dos significados: lo sagrado y lo profano, que han influenciado de manera importante nuestras actitudes frente al dinero. El primero se relaciona con la creencia de obtener el dinero a través del trabajo duro y un sacrificio personal. Será profano, y amenaza con estar cargado de ‘cosas malas’, cuando se obtiene fácilmente y sin trabajar. Popularmente, es cuando el dinero que ‘fue mal ganado, no rinde’; cuando el dinero es obtenido de una manera ilegal o clandestina (robando, traficando o con alevosía), que va ser gastado fácilmente y no va traer beneficios para la persona. El dinero también es considerado profano cuando es usado para la comodidad o para uso personal, ya que esto se interpreta como antisocial, egoísta y miserable.

Para Belk and Wallendorf (1990), por otra parte, el significado sagrado del dinero esta relacionado con el género y la clase, mientras que, supuestamente, las mujeres ven el dinero en términos de lo que pueden ser convertidas, los hombres piensan en el poder que implica tener dinero. Asimismo, estos autores nos presentan otros ejemplos donde explican que, si el dinero fue obtenido a través del trabajo es algo profano, pero si surge de una pasión es algo sagrado. Por ejemplo, si un artista hace un trabajo comercial por dinero, esto lo convierte en profano, sin embargo, si realiza el trabajo con su alma esto hace que el dinero recibido por la venta de la obra se vuelva sagrado.

Sea cual sea la explicación, lo que es cierto es que los factores sociales y culturales tienen una influencia definitiva en el uso y significados del dinero en las sociedades, y que

este es valorado por lo que representa y su asociación con diversos objetos deseables, lo que le atribuye significados morales y emocionales.

Muy probablemente, el interés económico por las actitudes frente al dinero se debe a que éstas determinan las decisiones de consumo de las personas (Fishbein y Ajzen, 1975), Los resultados de Furnham y Argyle (1998), muestran que las personas le otorgan al dinero valores de poder y prestigio que les sirve, también, como medio para influenciar e impresionar a otras personas.

Aun cuando no son directamente observables, la mayoría de las veces las actitudes son deducidas a través de la recopilación de opiniones y sus justificaciones, que nos permiten entender las razones y la manera en cómo influyen y guían las decisiones de las personas. Las personas aprenden del mundo a través de sus propias experiencias, que con el tiempo se organizan y transforman en creencias, que a su vez se convierten en actitudes sobre los objetos, personas, eventos, etc. (Hogg y Vaughan, 2005).

Ahora bien, partiendo de esta información y movidos por la inquietud que nos despierta el tema de la psicología del dinero, decidimos realizar una investigación sobre las actitudes frente al dólar de migrantes ilegales. ¿Porqué con migrantes? Porque la migración ilegal de mexicanos a E.U. es explicada por la necesidad económica (Salgado de Snyder, 2002). Sin embargo, nosotras creímos que los migrantes tienen otras motivaciones para dejar el país, que están relacionadas con sus actitudes frente al dólar, el cual es investido de un valor simbólico muy especial. Aunque es cierto que para la mayoría de los mexicanos emigrar a E.U. representa la posibilidad satisfacer necesidades básicas, existen otras expectativas que los emigrantes deben satisfacer; expectativas que guardan las personas que se quedan en México sobre las personas que se van, y de los mismos migrantes sobre su propia identidad.

Los efectos de la migración en las familias y en los propios migrantes, provocados por la distancia y las duras experiencias de viaje y adaptación a nuevos estilos de vida, en una cultura con valores y lenguaje diferente, están expresados en los significados atribuidos al dólar, en sus actitudes frente a una moneda que ha dejado de serlo, para convertirse en la representación de sus evaluaciones positivas o negativas.

Nuestro estudio lo realizamos en la localidad de Empalme Escobedo, dentro del Municipio de Comonfort en el Estado de Guanajuato, que representa junto con Michoacán, Jalisco y Colima estados de la República con una larga tradición migratoria a los E.U., desde que se establecieron los primeros centros de reclutamiento de trabajadores derivados de convenios firmados entre E.U. y gobiernos estatales. Uno de ellos el “Programa Bracero”, que tuvo vigencia hasta el año de 1964 (Salgado de Snyder, 2002). La mayoría de la población de Empalme Escobedo tiene familiares en E.U., que envían remesas muy importantes para la manutención de las familias.

Métodos y procedimientos

Esta investigación incluyó en su parte final, posterior a la realización de dos pruebas piloto, una muestra total de 17 sujetos de entre los 35 y 55 años de edad, del sexo masculino, padres de familia, todos originarios de la localidad de Empalme Escobedo, trabajadores ilegales en E.U. desempeñando oficios de pintor, albañilería, cosecha de frutas y legumbres, ayudantes de cocina (lavando trastes o como cocineros) y jardinería. Del total de participantes, 11 contaban con primaria terminada y 6 con secundaria.

Se realizaron entrevistas abiertas para conocer la narrativa de los emigrantes de sus experiencias de viaje y adaptación al lugar de destino, para examinar sus actitudes. Las entrevistas fueron aplicadas individualmente, teniendo lugar en diferentes espacios, dependiendo de la disponibilidad, a veces en el domicilio del entrevistado o en cafés públicos. Todas las entrevistas se audio-grabaron y transcribieron literalmente. El análisis de los datos consistió en un examen del contenido de todas las entrevistas, contrastando e identificando elementos considerados comunes bajo criterios generales, que fueron conformaron las categorías de análisis. Posteriormente, se sacaron índices de frecuencia por cada tipo de respuesta, que son presentadas en tablas más adelante. Nuestros resultados, nos permitieron diseñar ‘Árbol de significación del dólar’, inspirado en el Modelo de Umberto Eco (1977); la semiótica es semejante a la estructura de un árbol, donde el tronco de origen nos conduce a varias ramas (significantes) y esas ramas a otros significantes (ver también Castaingts Teillery, 2002).

Discusión y Resultados

Situamos al dólar como tronco principal o raíz de 4 principales ramas:

1) Migración México-E.U.

2) E.U. como país

3) Dinero (moneda)

4) La expresión '*Hacerla*', que a su vez nos reenvían a significados sociales y económicos fundamentados en los sentimientos y pensamientos de los migrantes ilegales.

Para la comprensión de la 'semiosis ilimitada' (Castaingts Teillery, 1997:19) se incluyeron distintos modelos, entre ellos el modelo Cultura-Dinero de Greimas, Lévi-Strauss y Eco (íbidem:27), que se utilizaron para dar sentido a las frases y palabras, que de lo contrario serían difíciles de entender, ya que no solo derivan en significantes con diferencias de sentido sino que, además, se provocan fuertes contradicciones, de acuerdo con las ramas o ejes de interpretación que se elijan en el reenvío entre los significantes.

Basados en las cuatro oposiciones planteadas por Greimas, Lévi-Strauss y Eco, el Cuadro 1 muestra nuestro propio análisis sobre los significados sociales del dólar, que tuvieron mayor prevalencia en los participantes.

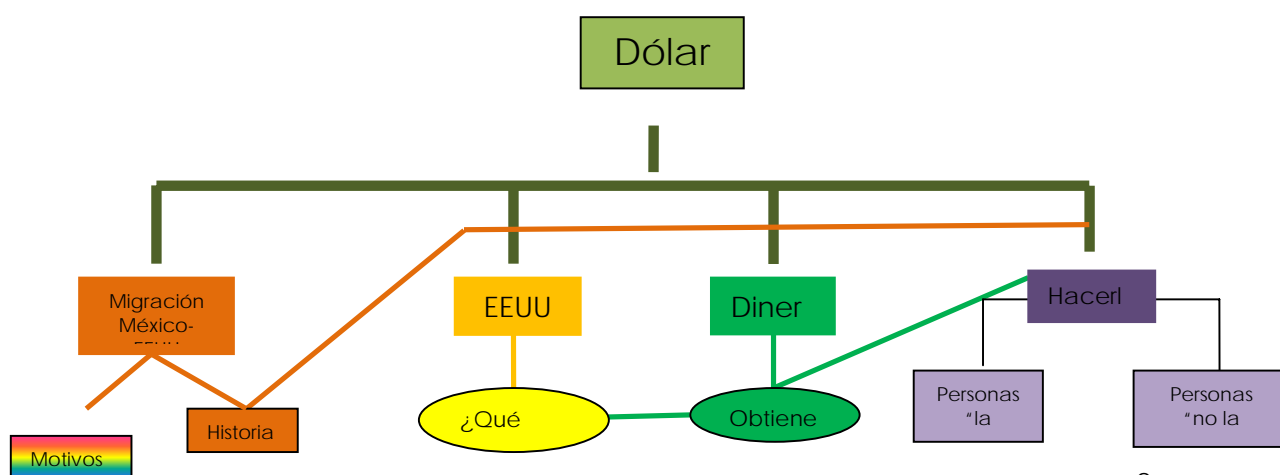
Cuadro 1. Modelo 'Cultura-Dinero', representando la integración de los modelos de Eco, Lévi-Strauss y Greimas (en Castaingts Teillery, 1997).

Oposición	Concepto	Definición
Primera Oposición Ser y Tener	Ser	Asociada fundamentalmente a cualidades humanas que no necesariamente surgen del dinero: Nobleza de espíritu, lealtad, amistad, valor civil, principios morales de la sociedad, amor a la familia.
	Tener	Dinero
Segunda Oposición Astucia e	Astucia	El astuto no tiene ni le importa tener una comprensión de los procesos que conducen a la riqueza. Él ha comprendido que manejando determinados procesos empíricos y ciertos dispositivos habituales puede encontrarse con la disposición de

Inteligencia		grandes fortunas monetarias (Ej. Comerciantes o Sector Industrial)
	Inteligencia	Persona que conoce los procesos monetarios con profundidad pero que carece totalmente de astucia para el juego del dinero.
Tercera Oposición Triunfo y Suerte	Triunfo	La relación de dinero con triunfador es directa, en el imaginario social sólo se es triunfador si se logra dinero
	Suerte	Es el opuesto multiplicativo del triunfo. No solamente los triunfadores tienen dinero, también los que tienen suerte logran la riqueza monetaria.
Cuarta Oposición Apariencia y realidad	Apariencia	El dinero no solamente es un logro, es también una forma de vida. Quien tiene dinero tiene una forma de vida muy diferente a quien no lo tiene. La apariencia del tener resulta clave para configurarse una identidad social.
	Realidad	No todo es apariencia y simulación, también se encuentra la realidad en la que se representa lo que es o lo que tiene.

La Tabla 1 presenta las principales categorías del diseño (o ramas) de nuestro ‘Árbol de la Significación del Dólar’ que contienen las categorías: Migración México-E.U., E.U. como país, Dinero, y El “Hacerla”.

Tabla 1. Semiótica General del Dólar.



**Colores distintivos de las principales categorías*



El Cuadro 2 muestra el significativo **Migración México-E.U.** que nos remite a las historias y los motivos de la partida. La primera incluye la narrativa de los participantes sobre las experiencias, estrategias y emociones experimentadas al salir de México y cruzar ilegalmente la frontera (en prensa). En el segundo situamos sus motivaciones para tomar la decisión de emigrar a E.U. El Cuadro 2 presenta las motivaciones de los migrantes.


Cuadro 2. Principales motivaciones para emigrar.

Relación	Motivos	
Categoría E.U.	Conocer E.U.	9
Valoración Subjetiva	Buscar Nuevas oportunidades de trabajo	13
	“No me acostumbro a trabajar en México”	15
	Deseo de obtener lo que el otro tiene	10
	“Porque otros la han hecho”	16
	Por lo que los amigos cuentan	14
	“Vas a barrer dinero”	15
Categoría Dinero	“Realizar un capital”	15
	Sostener a la Familia	15
	Necesidad Económica	13
	Para pagar deudas	9

Conocer E.U. (amarillo) ha sido uno de los motivos principales relacionados con la migración. Las valoraciones subjetivas (rosas), son las creencias que se tienen y que los

motiva a buscar nuevas oportunidades de trabajo, “porque prefieren trabajar allá”, el deseo de obtener lo que el familiar, amigo o vecino consiguió mientras trabajaba allá y ganar más dinero. E.U. representa, definitivamente, el sueño americano, “la tierra de las oportunidades”.

El espacio verde contiene las expectativas sociales (o valoraciones subjetivas) y económicas que guardan una relación recíproca. La primera se transmite a través de la narración oral por “lo que cuentan los que se fueron” del país y regresan a convencer a sus paisanos de “ir a barrer el dinero”, argumentando que “en Estados Unidos la tienes segura”, y la segunda expectativa o creencia se forma por la motivación de mejorar económicamente para hacerse de un capital, sostener a la familia y pagar sus deudas.

 El Cuadro 3 contiene las creencias de los participantes que se van a E.U. movidos por el deseo de salir a buscar nuevas oportunidades acompañados por la frase “si otros pueden, porque yo no”, que los motivó a “salir adelante”. Es **E.U. como país**.


Cuadro 3. Respuestas a la pregunta ¿Qué hay en E.U.?

Relación	¿Qué hay?	# de Respuestas
E.U. como país	Diversión	15
	Mujeres	15
	Vicios	17
	Comodidades	14
	Racismo	9
	“La felicidad del Pobre”	10
Valoración Subjetiva	Facilidad para obtener lo que quieras	10
	Suerte	13

Dinero	*Pagan más en el trabajo	15
---------------	---------------------------------	-----------

Las respuestas a la pregunta ¿Qué hay en E.U.?, a su vez se relacionan con las valoraciones subjetivas (color rosa) que describen a E.U. como un país que brinda las facilidades para obtener lo que quieran y encontrar trabajo. Todo dependerá de la suerte y el destino, que según sus propias palabras: “si te da la mano te va bien, y si no te va mal”, que conduce a los motivos de conocer E.U., de buscar oportunidad de trabajo (rosa) que les permita ganar más dinero (verde), por que se cuenta que “pagan más en el trabajo”, como lo muestra el **Cuadro 1**.

En sus narraciones se expresan sus creencias positivas y negativas que forman sus actitudes frente a E.U. Como creer que en E.U. es más fácil ganar dinero o aquellas sobre el racismo y discriminación al que se enfrentan viviendo de manera ilegal en otro país.

 El Cuadro 4 muestra el Dólar como **Dinero** y lo que obtienes de él, tema medular de nuestro estudio. En él presentamos las actitudes de los participantes acerca de las dos caras del dinero. Por un lado el significado económico (función de servir como medio de cambio para gastar, ahorrar e invertir en bienes y servicios), y por el otro, el significado social que se fundamenta en creencias, motivaciones y emociones que se depositan en el dólar (rosa).

La primera área identificada en color verde muestra la conversión económica (dólares-pesos) que constantemente realizan nuestros entrevistados al ganar dinero y enviarlo a México. Ellos explican que el dinero “se multiplica” y les permite tener una mayor facilidad para adquirir bienes (azul) y servicios.

El área rosa representa los sentimientos y emociones que, de acuerdo a las valoraciones de las experiencias de los participantes, se expresaron como “un gusto”, “una satisfacción muy grande”, “no hay palabras para describir la emoción”, dicho mientras sus ojos se llenaban de lagrimas al revivir el recuerdo del su pago en dólares por su trabajo en E.U., que simbolizaba el esfuerzo por cumplir sus metas.



Cuadro 4. Lo que obtienes a través del dólar.

Relación	Obtienes	# de respuestas
Dinero	Al enviar dólares a México se multiplican	15
	Mayor facilidad para comprar tu carro	12
	*Pagan más en el trabajo.	15
Tener-Cosas	Te puedes hacer de tus bienes y cosas	13
Ser-Emociones	Gusto	12
	Contento	11
	Una Satisfacción muy grande	14
	No hay palabras para describir la emoción.	16

Encontramos una relación entre dólar como objeto de valor y el sujeto, basada en los motivos expuestos en el Cuadro 1 y las expectativas que se depositan en el dólar, transmitidas a través de pláticas entre familiares y amigos que tratan de convencer a las otras personas de emigrar, argumentando que en E.U. hay mayores facilidades para encontrar trabajo y ganar dinero.



El Cuadro 5 compendia los significados no económicos del dólar como signifiante, representado en seis etapas o pruebas que deberán pasar y superar los migrantes ilegales para **“Hacerla”**, para lograr sus metas al emigrar. La primera (gris) es **cruzar el río**, ya que miles de personas mueren en el intento. Solo algunas logran **llegar a su destino** (azul-2da etapa), escondiéndose y evadiendo a la patrulla fronteriza. Después, comienzan a contactar a familiares o amigos que los ayuden a **encontrar trabajo** (café), para empezar a **ganar dinero** (verde) y **ayudar a su familia** (color piel), para finalmente **tener éxito y realizar sus sueños**.



Cuadro 5. Etapas y significados de “Hacerla”

“Hacerla”	Etapas.	# de respuestas
	1)Cruzar el río	11
	2) Llegar a tu destino.	10
	3)Encontrar trabajo	16
	4)Ganar Dinero	17
	5)Ayudar a tu familia	16
	6)Éxito- Realizar tus sueños	17

Las primeras dos pruebas a superarse son **cruzar el río** y **llegar a su destino**. Muchos migrantes ilegales son detenidos en el intento de cruzar o mientras los transportan “polleros o “coyotes”, pagados por llevarlos a una determinada ciudad fronteriza en E.U. para ser recogidos por familiares o amigos. Algunos otros, se quedan solos en un país desconocido y sus probabilidades de “hacerla” se vuelven muy limitadas. La tercera etapa de **buscar trabajo**, nos remite a los Motivos de la Migración México-E.U. (expuestos en el Cuadro 2), cuando los migrantes comienzan a enviar dinero (etapa 4) a su familia (etapa 5), y se considera que tuvieron éxito (etapa 6), y realizaron sus sueños de sostener a su familia y hacer un capital.

La expresión “hacerla” lleva implícitas dos formas de representación con oposiciones fundamentales, las personas que “la hacen” y las personas que “no la hacen”. El Cuadro 6 presenta las características de las personas que “la hacen”.

Cuadro 6. Características de las personas que la hacen.

Relación	“Personas que la hacen”	# de
-----------------	--------------------------------	-------------

				respuestas
Valor	Jactancia =Exageración =Mentira =Falsedad	Cumplir tus sueños	Apariencia 3)Encontrar Trabajo	13
		Vas a barrer el dinero		15
		La tienes segura		12
	Legalidad	Validez Autenticidad	4)Realidad Envían Dinero.	12
	Mérito	Le echan ganas	Realidad 6)Éxito-Realizar sus sueños	15
		Hacen Sacrificios		13
		Duran más allá		14
		Trata de cumplir sus metas		13
		No se pierden en los vicios		16
		Se dedican a trabajar.		15
Bienes	Fortuna-Suerte	Ser	"El norte al que le da la mano le va bien"	14
			"Suerte del Destino"	13
	Cosas	Tener	Negocio	15
			Casa	15
			Carro	15
			Ganar mas Dinero	17

El significante “valor” se relaciona con la jactancia, la legalidad y el mérito. La ‘jactancia’ se manifiesta en la exageración, mentira y falsedad por parte de algunas personas regresan a describir E.U. como un país al que puedes ir para cumplir tus sueños “de barrer dinero”, porque en apariencia encuentran trabajo muy fácilmente (Etapa 3). La ‘legalidad’ de una persona que realmente “la hizo” se demuestra con el envío de dinero (verde), y el ‘mérito’ de demostrar que tuvieron éxito y realizaron sus sueños, por “las ganas que le echaron”, los sacrificios que sufrieron, porque se mantuvieron por más tiempo en E.U., porque fueron constantes al cumplir sus metas, porque “no se perdieron en los vicios” (ver Cuadro 2).

Los Bienes-Materiales (azul), nos conduce a ‘fortuna-suerte’ (bicolor) y ‘cosas’ (verde). Porque, como argumenta Castings (1997), los que tienen suerte logran la riqueza monetaria. Los participantes en nuestro estudio constantemente hacen mención a que las personas que “la hicieron” en E.U., fue porque “la suerte los acompañó” y les permitió hacer fortuna (compraron carro, casa o pusieron un negocio). Se considera que la suerte va a depender de cada persona (ser) por que “es suerte del destino”.

Las ‘cosas’ (verde) nos remite al Tener y su relación con el Dinero, que se ve reflejado por la adquisición de un negocio, casa, carro y ganar más dinero. Que se traduce en **una relación recíproca del tener para ser.**

Las personas que “no la hacen” se considera que no lograron hacer méritos, porque “no soportaron la soledad” o porque “se perdieron en los vicios” a consecuencia de la nostalgia que les provoca estar fuera de su país y lejos de la familia.

El Cuadro 7 muestra que el “no hacerla” se divide en dos áreas, ‘valor’ (rosa) y ‘bienes’ (azul), valores nos conducen a la ‘Jactancia, Legalidad y No mérito’. La primera se expresa en exageración, mentira y falsedad de aquellas personas que regresan sin nada (verde), porque en apariencia no trabajaron y consecuentemente no enviaron dinero. La legalidad se refleja en la falta de validez o autenticidad reflejada en personas que dedicaron

a “trancear” (hacer trampas o robar), o traicionaron a sus paisanos que les dieron la mano, o bien mal gastaron el dinero en vicios (el multicolor representa una conexión con las otras categorías), y regresaron sin nada.

Cuadro 7. Características de las personas que “no la hacen”.

Relación	Personas que “no la hacen”			Sujetos
Valor	Jactancia =Exageración =Mentira =Falsedad	Regresan sin Nada	Apariencia No trabaja	14
	Legalidad	Validez Autenticidad	“Trancean” y Traicionan	11
			Mal gastan el dinero	15
			Se pierden en los vicios	16
	No Mérito	“No soportan la Soledad”	*Regresan sin Nada	14
			Realidad No envían Dinero	13
Bienes	No Fortuna- No Suerte	No Ser	*Se pierden en los vicios	16
			“El norte no es para todos”	14
	No Cosas	No tener Realidad No Envían Dinero	“No tienen Suerte”	14
			Regresan sin Nada	15
			No Ahorra	14

Los Bienes (azul) nos conducen a no haber hecho fortuna, por la falta de suerte (bicolor) y ‘no cosas’ (verde), que a su vez nos remiten a la realidad de no haber enviado

dinero y regresar sin nada, como consecuencia de no haber ahorrado y “malgastar el dinero”.

Los resultados de nuestro estudio, son una aproximación a las motivaciones de los migrantes para marcharse de nuestro país, con una perspectiva social, psicológica y antropológica, que nos ha permitido abordar los significados y cualidades no-económicas de la migración, en las que intervienen relaciones afectivas, familiares y sociales. Castaingts Teillery (2002) describe al dinero como símbolo y elemento clave de la sociedad actual a través del cual se construye y fundamenta una mitología importante. Hemos presentado que el simbolismo del dólar se va estructurando sobre los deseos, ambiciones, sueños y pasiones que alientan a los migrantes para realizar sus sueños, integrada en los modelos de análisis de Eco, Lévi-Strauss y Greimas denominada “Cultura del Dinero”, que contiene las cuatro principales oposiciones en las que basamos la interpretación de nuestros resultados. Una idea que distinguió nuestros resultados, y que determina muchas de las actitudes de los participantes, fue la identificación del dólar como signo social a través del cual se expresan y comunican valoraciones sociales y significados no-económicos sintetizados en la expresión “hacerla”.

A partir de la interpretación de “hacerla”, se clasifica la existencia de dos tipos de personas, las que “la hacen” y las que “no la hacen”. Clasificación basada en interpretaciones sociales de un conjunto de cualidades humanas que deben tener las personas con éxito (“la hacen”), como ser trabajadores, responsables, ayudar a su familia, pero sobre todo haber cumplido las metas por las que migraron a E.U. En lo material, la medida del éxito o reconocimiento depende del dinero con el que regresaron a México, el carro o camioneta que “lucen” en la localidad y además, la ropa que visten.

Como lo explica Lévi-Strauss (en Castaingts Teillery, 1997) en su primera oposición ser- tener, “... *el tener dinero es la única forma de ser reconocido por la sociedad*” (:25), se es a través del tener. Los triunfadores logran hacer dinero y son reconocidos por su deseo y voluntad de salir adelante, porque para ganar dólares hay que tener “mentalidad de triunfador” y el que triunfa es porque tiene dicha cualidad.

Sin embargo, el dinero no solamente es un logro en sí mismo, es también la expresión de la forma de vida que cada persona tiene, porque los que logran tener dinero comienza a mejorar su calidad de vida, en México, por ejemplo, construyen sus casas, compran un carro o invierten en un negocio. En lo que en apariencia es para Lévi-Strauss, la identidad social y lo que se aparenta ser, también se encuentra la realidad en la que se representa lo que se es con lo que se tiene.

En los estudios sobre textos y relatos que realizó Greimas (en Castaingts Teillery, 1997) al observar los aspectos fundamentales de lo que contenía la narrativa, el proponía que el sujeto necesita estar calificado y, para ello, busca un “objeto calificante”, que tiene cualidades que le han sido dadas por otro sujeto “calificante”. En éste sentido, nuestros resultados muestran que el dólar ha sido valorado por los migrantes ilegales de la localidad de Empalme Escobedo dentro de un lugar o contexto específico, y que esto ha influido en las interpretaciones que ellos mismos hacen de su realidad.

Conclusión.

Confirmamos nuestra hipótesis de que la emigración no puede ser explicada sólo en términos económicos. No obstante confirmamos que la necesidad económica efectivamente es una motivación importante para migrar, hay además una serie de factores no-económicos que influyen en ésta decisión, y que están relacionados con la construcción simbólica que le da sentido y valor subjetivo al dólar. La necesidad de reconocimiento social y la conformación de una identidad ‘mas valorada’, motiva a los migrantes a ir en busca del “objeto de deseo” cargado de fetichismo, que les permitirá “tener” bienes para poder “ser”.

Todas las experiencias del trayecto, incluidos los peligros, el desaliento y también la excitación, son importantes en la formación de sus actitudes. El esfuerzo realizado en la búsqueda los vuelve inevitablemente emocionales cuando recuerdan su primer pago en dólares. Porque no solo es el valor económico intrínseco de lo ganado y lo que podr’an adquirir, es además la suma del esfuerzo y los sufrimientos, el orgullo de haber logrado el éxito y la esperanza del reconocimiento social al volver a su localidad. La formación de estas actitudes no inicia con el trayecto, sino en las expectativas del grupo social previas a

la partida, que son confirmadas cuando el trabajador migrante vuelve a la comunidad, cuando “la hizo”.

Con este trabajo destacamos la necesidad de un enfoque interdisciplinario de la psicología y la economía para abordar problemas tan complejos de la vida cotidiana como lo es la migración de trabajadores mexicanos a E. U. Ya lo mencionábamos anteriormente, la economía aborda el estudio del comportamiento de los ‘agentes económicos’, y considera que sus decisiones siempre son racionales, sea cual sea la causa que los motiva. Sin embargo, nuestros resultados muestran que los sujetos económicos no siempre actúan racionalmente, porque también es un sujeto biológico, emocional y social, y sus decisiones no pueden ser explicadas, y mucho menos previstas, sin considerar al sujeto como una unidad (Lea y Webley, 2005).

La aportación de este estudio, aunque limitada, abre las puertas a la proyectos donde la visión de los economistas y los psicólogos converjan. Quedaron preguntas sin respuesta, pero al menos, surgieron muchas preguntas.

Referencias Bibliográficas

Belk, R.W. & Wallendorf, M. (1990) The Sacred Meanings of Money, *Journal of Economic Psychology*, 11, 35-67.

Billón Currás (2002). Psicología y Economía desde una Perspectiva Interdisciplinar. Artículo no publicado, Universidad Autónoma de Madrid.

Burgoyne, C.B. (2001). Meanings of Money, *Journal of Economic Psychology*, 22, 561-565.

Castaingts Teillery, J. (1997) *La ideología del dinero en la época actual. Hacia una integración metodológica del análisis de Claude Lévi-Strauss y Umberto Eco*, *ALTERIDADES*, 7 (13), 17-28.

Castaings Teillery, J. (2002) *Simbolismo del Dinero. Antropología y economía: una encrucijada*, México, Anthropos -UAM.

Eco, U. (1977) *Tratado de semiótica general*, Barcelona, Lumen.

Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975) *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, USA, Addison Wesley.

Furnham y Argyle (1998) *The psychology of Money*, London, Routledge.

Handraaf y van Raaij (2005). Fear and loathing no more: The emergence of collaboration between economists and psychologist, *Journal of Economic Psychology*, 26, 387-391.

Hogg, M. & Vaughan, G. (2005) *Social psychology* (4th edition), London, Prentice Hall.

Lea, S. E. G. (2000) *Making money out of Psychology. Can we predict economic behavior?* C. S. Myers lecture, Annual Conference of British Psychological Society, Winchester.

Lea, S. E. G. y Webley, P. (2005) In search of the economic self, *Journal of Economic Psychology*, 34, 585-604.

Lewin, S. (1996) Economics and Psychology. Lessons for our own day from the early twentieth century, *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293-1323.

Lewis, A., Webley, P. y Furnham, A. (1995) *The new economic man. The social psychology of economic behaviour*, London, Harvester Wheatsheaf.

Lopes, L. L. (1994). Psychology and economics: Perspectives on risk, cooperation, and the marketplace, *Annual Review of Psychology*, 45, 197-227.

Muller-Peters, A., Pepermans, R., Kiell, G., Battaglia, N., Beckmann, S., Burgoyne, C., Farhangmehr, M., Guzman, G. Kirchler, E., Koenen, C., Kikkinaki, F. Lambkin, M., Lassarre, D., Lenoir, F. R., Luna-Arocas, R., Marell, A., Meier, K., Moisander, J. Ortona,

G., Quintanilla, I., Routh, D. Scacciati, F. Uusitalo, L., van Everdingen, Y. M., van Raaij, W. F., Wahlund, R. (1998). Explaining attitudes towards the euro: Design of a cross-national study, *Journal of Economic Psychology*, 19, 663-680.

Salgado de Snyder, V. N. (2002). Research and clinical perspectives on Mexican migration: Those who go, those who stay. *Journal of Multicultural Nursing. Special Issue*, 8, 23-31.

Sánchez, C. (2004). *Las mascararas del Dinero. El simbolismo social de riqueza*, México, Anthropos -UAM.

Routh, D. A. y Burgoyne, C. B. (1998) Being in two minds about a single currency: A UK perspective on the euro, *Journal of Economic Psychology*, 19, 741-754.

Zelizer, V.A., (1989). The social meaning of money "special monies". *American Journal of Sociology*, 95, 342-

77.

Referencias Electrónicas

<http://www.guanajuato.gob.mx/municipios/comonfort.htm> (15/04/08)