

# **SOCIUS Working Papers**

## **¿Qué puede aportar la psicología económica a la teorización de las migraciones?**

**Zoltán Csányi**

**Nº 05/2011**

SOCIUS - Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações  
ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão  
Universidade Técnica de Lisboa  
R. Miguel Lupi 20 - 1249-078 Lisboa Portugal  
Tel: +351 213 951 787 Fax: +351 213 951 783  
Email: [socius@iseg.utl.pt](mailto:socius@iseg.utl.pt)  
URL: <http://pascal.iseg.utl.pt/~socius/home.html>

## **¿Qué puede aportar la psicología económica a la teorización de las migraciones?**

### **Exploraciones hacia una comprensión interdisciplinar**

#### **Resumen:**

Al examinar las teorías destinadas a explicar el fenómeno de la movilidad humana, nos encontramos frecuentemente, para bien o para mal, con la imagen del “hombre económico”. El modelo de un ser (1.) racional, (2.) individualista, (3.) atemporal y (4.) perfectamente informado, que toma decisiones para (5.) maximizar su utilidad, es uno de los fundamentos principales de la microeconomía, a pesar de que – como han demostrado muchos – no es aplicable para describir el comportamiento humano, más bien podría ser un modelo normativo. El debate que surgió alrededor de la cuestión ha dado lugar al desarrollo de nuevos enfoques, encarnados en aproximaciones multi o interdisciplinares. Tales iniciativas han contribuido también a una mejor comprensión del micro contexto de las migraciones contemporáneas, tras incluir en la teoría “condiciones más realistas”, en las cuales se toman las decisiones migratorias: (2.) se ha cuestionado que el actor económico fuese el individuo, (3.) se ha introducido el concepto de la causación acumulativa para referirse a la dimensión temporal, (4.) la perspectiva de la utilidad esperada que cuenta con la información incompleta, y (5.) la suposición de que el objetivo de las decisiones es minimizar los riesgos y no maximizar los beneficios. Sin embargo, los estudiosos de la migración, hasta ahora, no han forzado (1.) la cuestión de la racionalidad. Profundizarse en este último es el objetivo del presente trabajo. Las limitaciones cognitivas de la mente humana, en cuanto a las decisiones de carácter económico, están en el centro de interés de la economía conductual y su examen ha valido el Premio Nobel de Economía para varios de sus representantes. Este acercamiento, según algunos autores, forma parte de una “psicología económica” que, junto con la racionalidad, analiza los aspectos psicológicos de la toma de decisiones económicas. ¿Por qué los científicos preocupados por la migración han ignorado estos logros? En este trabajo exploratorio, tras señalar las similitudes entre las preocupaciones de la psicología económica y del estudio de las migraciones, invitamos a un análisis conjunto de los dos campos.

**Palabras clave:** teorías de la migración, toma de decisiones, homo oeconomicus, psicología económica, racionalidad, perspectiva interdisciplinar

## Introducción

Hace un cuarto de siglo, en los años ochenta, que emergió una nueva sociología económica que puso énfasis en la hipótesis del “arraigo” (*embeddedness*) de los fenómenos económicos en las instituciones sociales; y en el análisis de las redes sociales y capital social. (Portes, 1995; Portes y Sensenbrenner, 1993) Fue ésta la respuesta de los sociólogos a las intenciones de economistas para explicar los aspectos sociales del comportamiento económico. Se trataba de los debates sobre los límites de las suposiciones neoclásicas acerca del humano. El concepto del “hombre económico” – individual, egoísta, racional, perfectamente informado, que maximiza su utilidad – ha sido criticado tanto por economistas que por sociólogos y psicólogos. Los primeros al examinar el “factor humano” utilitarista de la producción y a través de las teorías del juego; los segundos cuestionando la premisa del actor individual; y los últimos en su análisis del postulado de la racionalidad, del papel de la información en la toma de decisiones y de otros aspectos psicológicos del comportamiento económico.

En su artículo – *Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview* – Alejandro Portes (1995) relaciona el renacimiento de la sociología económica con la acumulación de datos empíricos en diversas áreas relevantes, subrayando el caso de la sociología de la inmigración. En este sentido, la teorización de la sociología económica, en su desarrollo revisando los trabajos empíricos relacionados, paralelamente, conllevó la evolución teórica de los estudios sobre las migraciones, en cuanto a que se introdujo una nueva perspectiva en el análisis, crítica – pero no opuesta – hacia las aproximaciones tradicionales/neoclásicas, y más ajustada a las diversas realidades del fenómeno.

No obstante, la teorización de las migraciones ha quedado fragmentada, donde el punto de partida de la sociología económica solo puede ser una de las piezas. Los estudiosos coinciden en que una teoría universal de la movilidad humana sería demasiado general e incapaz de explicar la inmensa diversidad del fenómeno en el mundo real. A pesar de que son conscientes de la innecesaridad e inutilidad de tal disciplina unificadora o unificada, los teóricos no están satisfechos con el marco (o marcos) conceptual(es) existente(s), destinad(os) a explicar las migraciones contemporáneas. (Véase Massey *et al.*, 2005; Arango, 2000 y 2003; De Haas, 2008; Portes, 2008)

Al examinar las teorías destinadas a explicar el fenómeno de la movilidad humana, nos encontramos frecuentemente, para bien o para mal, con la imagen del *homo oeconomicus*. El modelo de un ser (1.) racional, (2.) individualista, (3.) atemporal y (4.) perfectamente informado, que toma decisiones para (5.) maximizar su utilidad, es uno de los fundamentos principales de la microeconomía, a pesar de que – como han demostrado muchos – no es aplicable para describir el comportamiento humano, más bien podría ser un modelo normativo. El debate que surgió alrededor de la cuestión ha dado lugar para el desarrollo de nuevos enfoques, encarnados en aproximaciones multi o interdisciplinarias. Tales iniciativas han contribuido también a una mejor comprensión del micro contexto de las migraciones contemporáneas, tras incluir en la teoría “condiciones más realistas”, en las cuales se toman las decisiones migratorias: se ha cuestionado (2.) que el actor económico fuese el individuo, se ha introducido (3.) el concepto de la causación acumulativa para referir a la dimensión temporal, (4.) la perspectiva de la utilidad esperada que cuenta con información incompleta, y (5.) la suposición de que el objetivo de las decisiones es minimizar los riesgos y no maximizar

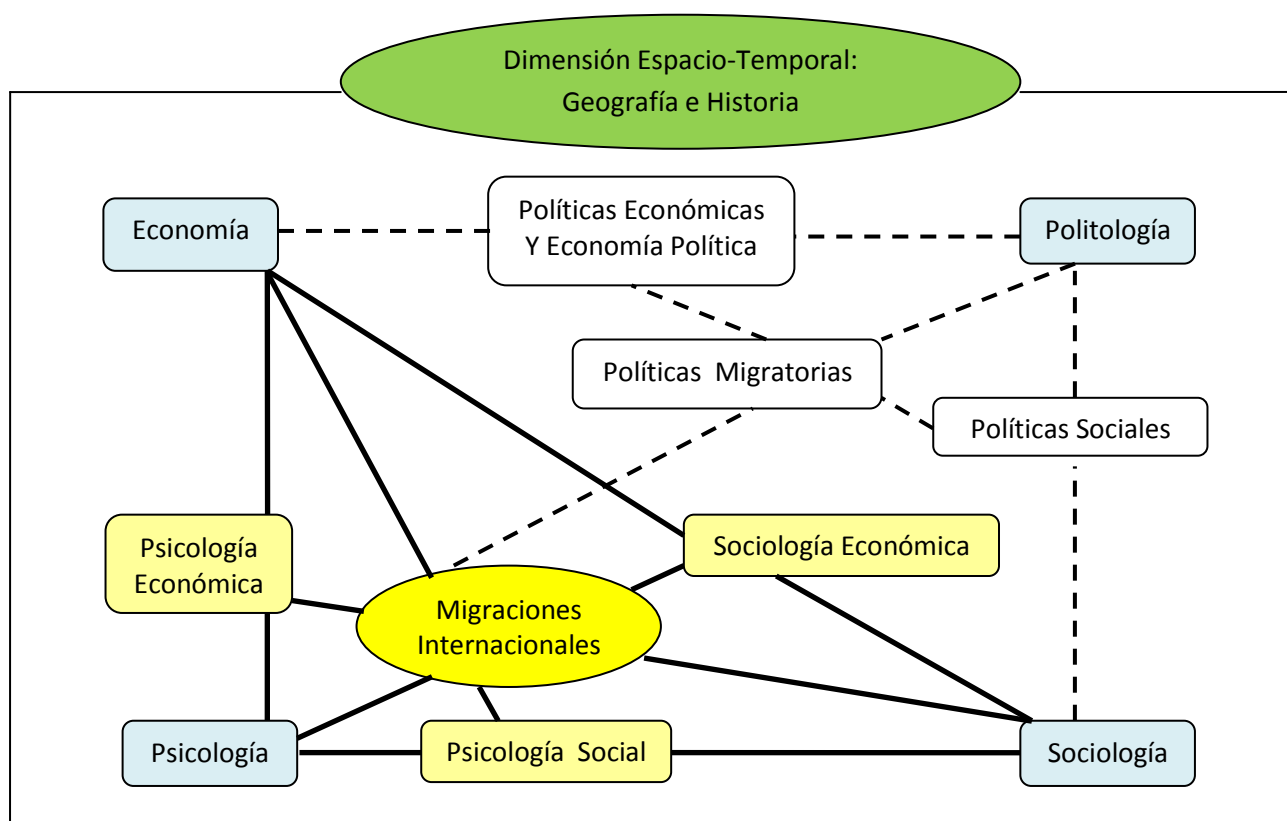
los beneficios. Sin embargo, los estudiosos de la migración, hasta ahora, no han forzado (1.) la cuestión de la racionalidad. Profundizarse en este último es el objetivo del presente trabajo. Las limitaciones cognitivas de la mente humana, en cuanto a las decisiones de carácter económico, están en el centro de interés de la economía conductual y su examen ha valido el Premio Nobel de Economía para varios de sus representantes. Este acercamiento, según algunos autores, forma parte de una “psicología económica” que, junto con la racionalidad, analiza los aspectos psicológicos de la toma de decisiones económicas. ¿Por qué los científicos preocupados por la migración han ignorado estos logros? En este trabajo exploratorio, tras señalar las similitudes entre las preocupaciones de la psicología económica y del estudio de las migraciones, invitamos a un análisis conjunto de los dos campos.

Hein De Haas (2008) ha diferenciado las teorías de migración y desarrollo según que éstas sean optimistas o pesimistas en cuanto a las consecuencias socioeconómicas. Esta dicotomía es resultado de las perspectivas opuestas del funcionalismo/liberalismo y del marxismo, que determinan tanto el pensamiento económico que el sociológico. No es sorprendente, pues, si los estudios de las migraciones – cuyos aportadores principales son la economía y la sociología – sufran de la misma dualidad. De Haas perfila un tercer camino pluralista – y sintetizador – para superar las teorías contradictorias. Según él, aquí pertenecen la nueva economía de las migraciones; las aproximaciones del “sustento” (*livelihood strategy*); y la perspectiva transnacional.

En estas páginas pretendemos introducir la psicología económica entre las visiones pluralistas de las migraciones, y así complementar las contribuciones de la economía, sociología y sociología económica. A lo largo, se trata de colocar el estudio de las migraciones en un marco teórico multi/interdisciplinar de una dimensión espacio-temporal, en el primer plano de la tríada de economía-sociología-psicología y, sobre todo, de sus disciplinas fronterizas, como la sociología y psicología económicas y la psicología social. (Sin embargo, en un futuro habría que ampliar esta visión con el estudio de las políticas, que solo se conectaría con la economía y la sociología – políticas económicas y políticas sociales – y directamente con las migraciones – políticas migratorias). De esta manera, sería posible construir una amplia visión sistemática – pero no unificada o generalizada – de las migraciones internacionales contemporáneas. Obviamente, esto es un desafío gigantesco que lleva mucho más allá de nuestros límites y que supone la cooperación de científicos de diversos campos, especializados en el fenómeno.

"También nos ocuparemos en analizar las posibles aportaciones de la psicología económica, entre otras, por las siguientes razones: 1) en varias interpretaciones, ésta es un campo particular de la psicología social, por tanto aquí no prestaremos atención especial a esta última; 2) no existe psicología de las migraciones como tal, solo acercamientos diversos, generalmente de irregularidades psicológicas relacionadas con la migración (como la psicología de la salud, del estrés) y otras aproximaciones (la psicología de la personalidad, la psicología transcultural, o el estudio del impacto psicosocial de la migración y la aculturación); 3) la literatura científica sobre las contribuciones de la economía, de la sociología y de la sociología económica ya es relativamente abundante; y 4) consideramos que en la construcción del marco teórico antes descrito el próximo paso puede ser la consolidación de la perspectiva de la psicología económica.

Figura 1. El estudio de las migraciones en un marco multi/interdisciplinar



Fuente: elaboración propia

En lo que a la investigación de las migraciones se refiere, la psicología económica, a diferencia de lo que ocurre con la sociología, dispone de pocos datos empíricos relevantes. Por tanto, no es viable el mismo camino que llevó a la emergencia de la nueva sociología económica, y que contribuyó a la teorización de las migraciones. Además no es nuestro objetivo reforzar la disciplina de la psicología económica, sino encontrar y aprovechar algunas de sus posibles aportaciones al estudio de las migraciones, tras el análisis psicológico de la toma de decisiones económicas relacionadas con la emigración, con el ahorro y las remesas.

Por razones de espacio, en este trabajo, solo examinaremos las causas de migrar y las condiciones de la toma de decisiones. Por tanto, aquí, nos limitaremos (A.) a revisar las teorías existentes de la migración, con énfasis especial en lo que se refiere a las causas de emigrar en la toma de decisiones - sin olvidar que éstas son inseparables del (sub)desarrollo local, lo cual puede ser determinado por las consecuencias de emigraciones anteriores (remesas, despoblación, privación relativa – tras la “causación acumulativa”); (B.) a presentar la disciplina de la psicología económica brevemente – su marco conceptual y algunos de sus logros; y (C.) a indicar que ésta puede servir como herramienta útil para explicar la toma de decisiones migratorias en cuanto a que éstas son “comportamiento económico”. En este trabajo no podemos dar más atención a las decisiones referentes al ahorro y remesas, u otros factores del desarrollo económico de los países de destino y de origen.

## A. La teorización de las migraciones – en “una realidad cambiante”

### El fenómeno y las teorías

Desde hace más que cien años, pensadores y científicos tratan de explicar las migraciones humanas creando “modelos, marcos analíticos, enfoques conceptuales, generalizaciones empíricas, nociones simples y sólo rara vez teorías reales.” Además, en muchos casos, el objetivo de construir tales explicaciones no fue comprender las migraciones mismas, sino “otras facetas del *comportamiento humano*”. (Arango, 2000: 33; la cursiva es del autor) Por tanto no se ha producido una acumulación de los conocimientos referentes. Al contrario, la teorización de las migraciones se ha caracterizado más por la fragmentación y divergencia de los enfoques y conceptos, sean estos económicos, sociales, socioeconómicos, geográficos, u otros.

Durante este último siglo se han transformado radicalmente los procesos migratorios. Han tenido lugar cambios en los micro/macro contextos de la emigración e inmigración. Sin embargo, como Massey *et al.* (2005) indica, los conceptos utilizados para explicar la movilidad humana en el atardecer del segundo milenio eran, más bien, productos de la era industrial - enraizados en las realidades socioeconómicas, tecnológicas, políticas, demográficas de la industrialización – y su elaboración ulterior. Se trata de un desfase que se produce entre las transformaciones de la realidad y su seguimiento a través de nuevas explicaciones científicas. Estas últimas pueden ser las mejoras y ampliaciones, o las oposiciones de las teorías existentes – como veremos en este capítulo, los dos aparecen en el estudio de las migraciones.

En la teorización, los dos verdaderos “desafíos de una realidad cambiante” (expresión de Joaquín Arango), en nuestra interpretación, son: 1) la globalización que muchas veces se traduce en el desarrollo reciente de los transportes y comunicaciones a nivel global - es decir, en los flujos transnacionales de información, bienes, servicios y personas -; y sus consecuencias socioeconómicas en, por ejemplo, la formación de redes transnacionales; y 2) el cambio, en cuanto a que las migraciones masivas al final del siglo diecinueve y al principio del siglo veinte procedían de economías intensivas en mano de obra hacia economías intensivas en el uso de tierra; mientras que desde la segunda mitad del siglo veinte, los migrantes parten hacia territorios intensivos en capital y no en tierra (los países de origen siguen siendo intensivos en mano de obra) – y la legislación restrictiva (y selectiva) consiguiente desde mediados de los años setenta. (Massey *et al.*, 2005: 4)

Uno de los resultados indirectos de este segundo desafío es la estratificación del mercado laboral (y de la sociedad) en los países receptores: la demanda diferenciada de personal cualificado (en los trabajos intensivos en capital) y no cualificado (en los trabajos intensivos en mano de obra) conlleva el establecimiento de un mercado laboral segmentado. Un sector primario bien remunerado, estable, con buenas condiciones; y un sector secundario informal, que trata de responder con flexibilidad a las fluctuaciones económicas, por tanto no ofrece estabilidad, sino condiciones precarias y sueldos bajos. Los autóctonos tienden a aceptar los gastos de estar desempleado antes de entrar en este segundo sector, mientras los inmigrantes lo perciben como la oportunidad de ganar salarios relativamente altos y de enviar remesas. Esto tendrá sus consecuencias en la sociedad receptora. No es sorprendente, pues, si los estudios – y las políticas migratorias – tratan separadamente la migración del capital humano y del trabajo, es decir, la

migración de los cualificados y de los no cualificados. (Massey *et al.*, 2005; Borjas, 2000) A otro nivel de análisis se complicaría todo, gracias a las redes transnacionales que surgen tras la globalización, si consideramos el capital social como una forma del capital humano. Pero de esto hablaremos más adelante.

En este punto, para ver su evolución, debemos fijarnos en las teorías de la migración desde una perspectiva crítica. En esto, mayormente, acudiremos a Massey *et al.* (2005), Arango (2000 y 2003), De Haas (2008) y Portes (2008). Es importante saber que los autores generalmente examinan las correlaciones entre migración y desarrollo y, en general, recomiendan su tratamiento conjunto. No obstante, en este trabajo limitado, dirigimos nuestra atención a las causas de las migraciones internacionales en el micro contexto, sin olvidar que el desarrollo o el subdesarrollo, junto con otros factores macro, llevan un papel primordial en las decisiones migratorias.

Massey *et al.* (2005) clasifica las teorías según éstas expliquen el inicio de los movimientos o su perpetuación. Existen otras clasificaciones, como aquellas que dividen las teorías según su perspectiva micro y macro, o aquellas que las distinguen por su inspiración neoclásica o histórico-estructural. (Peixoto, 2004; De Haas, 2008) Sin embargo, aquí, en un intento de describir sistemáticamente la teorización de las causas, nos conformamos con la división de Massey *et al.*, teniendo en cuenta que en ella no caben tan obviamente todas las explicaciones – por ejemplo la teoría de sistemas migratorios, las aproximaciones transicionales (*mobility transition, migration hump*) o las aproximaciones del “sustento”. (véase De Haas 2008)

## I. ¿Por qué empiezan las migraciones?

### I.1. La teoría neoclásica: las diferencias salariales y las decisiones del homo oeconomicus

La explicación neoclásica, “la primera teoría merecedora de tal nombre”, surgió durante los años sesenta. Las *motivaciones económicas* de la migración preocupaban a los estudiosos desde los trabajos de Ravenstein (1885, 1889), sin embargo, fue el modelo de desarrollo basado en la “fórmula *guestworker*” de W. Arthur Lewis – publicado en 1954 – que inspiraba a los creadores de la explicación neoclásica de las migraciones. (véase, por ejemplo, Arango, 2000 y 2003) Ésta “constituía la traslación más fidedigna de los modelos de equilibrio dominantes en ese periodo — el predicado neoclásico en economía pero también sus correlatos, el paradigma funcionalista en sociología y la teoría de la modernización — y, por otro lado, casaba bien con las características de las migraciones en ese tiempo.” (Arango, 2003: 4) La idea central fue que la migración es causada por las diferencias geográficas en la demanda y oferta de mano de obra. (Massey *et al.*, 2005: 18)

Resumiendo algunas proposiciones referentes de la macro teoría:

- Las causas de la migración son las diferencias salariales que existen entre los países – y entre las zonas rurales y urbanas en caso de movimientos internos.
- Los flujos de personas son una condición para que los mercados de mano de obra lleguen a su equilibrio. Cuando esto ocurra, no habrá más migraciones.
- En un principio, la mano de obra es considerada en la economía como homogénea. Sin embargo, esto se cuestiona tras la aparición del concepto de capital humano, que es

utilizado en el estudio de migraciones para diferenciar los flujos de cualificados y no cualificados.

- Los mecanismos de los mercados de trabajo determinan los flujos de trabajadores, mientras otros mercados no tienen influencia considerable. (Massey *et al.*, 2005: 19)

El micro modelo parte de la imagen reduccionista del humano con la que cuenta la economía: un ser egoísta, atemporal y racional que *toma decisiones* en condiciones de información completa – es *el homo oeconomicus*. En este sentido los actores individuales deciden a emigrar voluntariamente según un cálculo de coste y beneficio tratando de maximizar sus beneficios y/o utilidad. Por tanto se puede manejar la migración similarmente a las *inversiones en capital humano*. (Borjas, 2000)

“Las personas eligen migrar hacia lugares donde más productivos pueden ser, dadas sus habilidades; pero antes de captar ingresos elevados, relacionados con mayor productividad, tienen que asumir ciertas inversiones incluyendo los gastos materiales de migrar, los gastos de manutención durante el viaje y la búsqueda de trabajo, el esfuerzo de aprender otro idioma y cultura, la dificultad experimentada en la adaptación al nuevo mercado laboral, y los costes de romper sus vínculos antiguos y forjar nuevos.” (Massey *et al.*, 2005: 19)

A través del uso de este abstracto psicológico sobresaltan los detalles no realistas, y esto llevó a los investigadores neoclásicos a realizar ligeras modificaciones y construir enfoques nuevos:

- Los individuos toman en cuenta no solamente las diferencias salariales, sino también los índices de desempleo, de esta manera calculan el “beneficio esperado”. Esto es la aplicación de la teoría de las *expectativas racionales* de la economía.
- Caeteris paribus las *características individuales* en el capital humano (estudios, experiencia laboral, conocimiento de idiomas, etc.) pueden determinar los salarios futuros o la probabilidad de conseguir empleo en el país de destino.
- Las características individuales y *condiciones sociales* pueden reducir los costes de migración y aumentar el beneficio neto. Por consiguiente los individuos en el mismo país pueden tomar decisiones migratorias diferentes.
- Las *condiciones psicológicas* atractivas en el país de destino reducen – o negativizan – los costes de migración, así influyendo en la toma de decisiones. (Massey *et al.*, 2005: 20-21)

Desde mediados de los años setenta, después de la crisis del petróleo, los estados receptores restringieron sus políticas de inmigración: se cesó el reclutamiento de trabajadores extranjeros y determinaron límites estrechos – tanto cuantitativos que cualitativos – de la entrada, mientras introdujeron nuevas políticas de control en las fronteras. Uno de los resultados de esto – como señala Massey *et al.* (2005) – fue la diversificación de las oleadas y una serie de nuevas *identidades*: inmigrantes regulares e irregulares, refugiados, asilados, reunificados, temporales, estudiantes, ejecutivos y otros. Esta heterogeneidad y complejidad del fenómeno de las migraciones internacionales en “una realidad cambiante” son las que ponen en cuestión los postulados de la aproximación neoclásica. (véase Massey *et al.*, 2005 y Arango, 2000 y 2003)



En la interpretación de Portes los límites de la teoría constan en que no es capaz de tener en cuenta los contextos sociales en los que nacen los cálculos individuales. (Portes, 2008: 21) Este contexto influye la *percepción* de las diferencias salariales y de un mercado laboral segmentado; las expectativas; y los recursos disponibles, sean estos materiales (capital material o financiero), sociales (capital social) o individuales (capital humano). Además de esto, tampoco se tienen en cuenta los fracasos de los demás mercados y otras imperfecciones. (De Haas, 2008: 6)

## **I.2. La nueva economía: decisiones en contexto social, fracaso de varios mercados y la privación relativa**

La nueva economía de las migraciones laborales, desde los trabajos de Oded Stark (1993), ofrecen una respuesta a las críticas antes descritas. En esta versión ya no es el individuo que toma las decisiones sino la unidad familiar u hogar, y el objetivo no es tanto la maximización de beneficios que la minimización de riesgos:

“La migración es una estrategia familiar orientada no tanto a obtener el máximo posible de ingresos, sino a diversificar sus fuentes con el fin de reducir al mínimo riesgos como el desempleo o la pérdida de ingresos o de cultivos, a la vez que flexibilizar las limitaciones, dadas las imperfecciones que por lo general acosan a los mercados de crédito y de seguros en los países de envío. En cuanto al objetivo de los migrantes de conseguir los máximos ingresos posibles, no necesariamente los obtienen en términos absolutos, sino en comparación con otros hogares de su grupo de referencia, por lo tanto dentro de la antigua noción de privación relativa.” (Arango, 2000: 38)

¿Qué es la privación relativa? Sin ella, el mismo aumento de los ingresos influiría en la percepción de utilidad de todas las personas de la misma manera, independientemente de su posición relativa en la distribución local de riquezas. (Massey *et al.*, 2005: 26) Como si fuera esto la primera ley de Gossen en contexto social, una versión relativizada de *la utilidad marginal* decreciente.

Algunas propuestas adicionales:

- La unidad de análisis es la familia/hogar o cualquier *grupo definido por su cultura*.
- El aumento de los ingresos locales puede elevar la probabilidad de que las familias más pobres envíen uno de sus miembros al extranjero. (Massey *et al.*, 2005: 27)

Los autores están de acuerdo en que la nueva economía es solo aplicable en algunos casos particulares (véase Arango, 2000 y 2003; Portes, 2008). Según Joaquín Arango “quizá sea más razonable verla como una variante crítica y refinada de la teoría neoclásica.” (Arango, 2003: 12)

## **I.3. El mercado de trabajo segmentado: una demanda diferenciada**

Según esta teoría, que complementa las anteriores, en las economías industriales desarrolladas se difieren en su accionamiento los *factores de producción: el capital y el factor humano*, a condición de que el capital humano es considerado “más capital que humano”.

En la lectura de Massey *et al.*, los métodos intensivos en capital sirven la demanda básica de una economía, mientras los métodos intensivos en trabajo son reservados para el componente estacional y fluctuante. (Massey *et al.*, 2005: 30)

El resultado es una “clase” de trabajadores cualificados en el sector primario intensivo en capital (con salarios elevados, buenas condiciones, prestigio) y otra de los no cualificados en el sector secundario, intensivo en trabajo (salarios bajos, malas condiciones, falta de prestigio). De esta manera se forma una jerarquía inmodificable de trabajos y trabajadores – relacionados con *identidades sociales*. El aumento de los salarios del sector secundario conllevaría la “inflación estructural”.

En la teoría esta jerarquía se relaciona con las *motivaciones* de los trabajadores:

“Lo que necesitan los empleadores, son trabajadores que consideren los trabajos mal vistos, como un medio para ganar dinero; y para ellos el significado de ser empleado sea reducido a los ingresos, sin implicaciones sobre el estatus y el prestigio. {...} La mayoría de los migrantes empiezan a trabajar y ganar dinero por un objetivo específico que mejorará su estatus y bienestar en casa – construir un hogar, pagar por estudios, comprar tierra, adquirir bienes de consumo. Además, la diferencia entre los niveles de vida entre sociedades desarrolladas y de desarrollo hace que los salarios bajos en el extranjero pueden parecer generosos comparados con los de la economía local; y a pesar de que un migrante nota que el trabajo en el extranjero es de bajo estatus, él no se considerará a sí mismo como parte de la sociedad receptora. Se ve a sí mismo como un miembro de su comunidad de origen, en la que el trabajo extranjero y la divisa fuerte conllevan honor y prestigio considerable.” (Massey *et al.*, 2005: 29-30)

Implicaciones adicionales:

- En el sector secundario los salarios no responden perfectamente a los cambios de la oferta de mano de obra. Son atados a jerarquías sociales, que no los permiten subir. No obstante, los permiten bajar con el aumento de la oferta.
- En ciertas condiciones los enclaves étnicos pueden generar un tercer sector de demanda laboral. (Massey *et al.*, 2005: 33-34)

En esta interpretación, lo decisivo es la demanda de mano de obra en los países de acogida; las diferencias salariales no son condiciones suficientes ni necesarias de la migración. En cuanto a que se aproxima desde el macro contexto del lado receptor cuando, en el mundo real, los factores impulsores parecen ser más relevantes, la teoría del mercado segmentado complementa la visión neoclásica y ofrece una explicación parcial, un segmento del fenómeno. (Arango, 2000)

#### **I.4. La teoría del sistema mundial: la oposición directa**

A pesar de que este capítulo solo pretende revisar las explicaciones teóricas de las causas de la migración, en este punto no podemos dejar de lado sus correlaciones con el desarrollo – o subdesarrollo – de los territorios receptores y de origen. Como señala De

Haas, el modelo neoclásico se basa en el supuesto que la redistribución de la mano de obra y el equilibrio de los mercados constituyen la condición decisiva de los procesos de desarrollo. En este mundo imaginario de actores individuales, sin motivos sociales, ni siquiera existen las remesas que puedan contribuir al desarrollo local. (De Haas, 2008: 24)

Frente a esta aproximación, desde los setenta, aparecieron las teorías de dependencia y del sistema mundial inspiradas en las visiones histórico-estructurales del neomarxismo. Si los defensores de la versión neoclásica y de la nueva economía perciben una correlación positiva entre migración y desarrollo, los teóricos histórico-estructurales la cuestionan - o directamente afirman el contrario (De Haas, 2008; Delgado Wise – Covarrubias – Puentes, 2010).

Éstos interpretan la migración laboral, como:

“una respuesta natural de la penetración de las instituciones económicas y políticas del mundo desarrollado en las sociedades más débiles. El concepto del »desequilibrio estructural« fue introducido para poner de relieve este proceso, que puede tener múltiples formas – desde el reclutamiento directo de trabajadores hasta la difusión de *expectativas de consumo* que poco tiene que ver con los estilos de vida y con los medios económicos locales.” (Portes, 2008: 21-22; la cursiva es del autor)

Las migraciones son uno de los resultados de la macro-organización de las relaciones socio-económicas globales, con la división geográfica del trabajo y los mecanismos políticos del poder. En sí, la teoría no tiene mucho que ver con las migraciones. Desde la perspectiva histórico-estructural la migración no viene de decisiones individuales (o grupales), sino es la consecuencia de la expansión de los mercados en la jerarquía política global, mientras la pérdida de mano de obra – cualificada y no cualificada (“*brain drain*” y “*brawn drain*”) –, la despoblación, y otros efectos negativos conllevan el subdesarrollo de los países de envío. (Massey *et al.*, 2005 y De Haas, 2008)

Según las críticas, la teoría del sistema mundial es una generalización histórica, que no puede ser verificada empíricamente. Es aplicable solo a nivel global y es incapaz de explicar la diversificación de rutas y corrientes, y las relaciones migratorias entre países sin la experiencia previa de colonización u otras formas de penetración histórica. (Arango, 2000 y 2003)

La teoría se da cuenta de la importancia de la *dimensión temporal* y sale de un punto de partida dinámico a nivel macro, sin embargo, no es nada claro que ocurre en el micro contexto. La perspectiva histórica cuenta con los lazos históricos, coloniales que podrían modificar los costes de la migración gracias a relaciones lingüísticas/culturales, a los transportes y a la comunicación entre los países. En vano, si en el modelo no queda espacio para la toma de decisiones, puesto que la presión estructural es lo determinante.

## II. ¿Por qué se mantienen las migraciones?

### II.1. Teoría del capital social: el papel de las redes sociales en la migración

Los teóricos, que utilizan este concepto de la sociología económica al explicar la perduración de las migraciones internacionales, no cuestionan el cálculo coste-beneficio. Para ellos, en la explicación de Massey *et al.* (2005), el *capital social* es la suma de los recursos, a disposición de individuos o grupos, que son los frutos de pertenecer a redes duraderas y – en medidas mayores o menores – institucionalizadas. Tales recursos son transferibles a otras formas de capital. Según Portes (1995) no los recursos en sí son los que constituyen el capital social, sino la capacidad de movilizarlos (Portes, 1995: 12). Los autores identifican las redes migratorias como una forma del capital social. En su caso, se reducen los costes de la migración y los riesgos se minimizan entre los miembros de la red. (Massey *et al.*, 2005: 42)

“A pesar de que las motivaciones individuales y las determinaciones estructurales deben tener su parte en cualquier explicación, es mejor no examinar la migración internacional como un resultado de ellos, sino como la articulación de *agentes con intereses particulares y jugando roles específicos en el ambiente institucional*, reconocible por el conjunto de sus normas para aumentar el acceso a los recursos.” (Goss y Lindquist, citado por Massey *et al.*, 2005: 44; la cursiva es del autor)

Portes (1995), y Portes y Sensenbrenner (1993) identifican cuatro fuentes del capital social - los valores, la solidaridad limitada, la reciprocidad y “la confianza ejecutable” (*enforcable trust*) - cada una de ellas con sus implicaciones particulares. Por otra parte, James Coleman indica los cuatro sistemas sociales interrelacionales como característica básica del capital social: a.) deberes y expectativas; b.) potencial informacional; c.) normas y sanciones efectivas y d.) relaciones autoritarias. (véase Herreros Vázquez, 2000) Es decir, el “nuevo” capital supone la preexistencia de los demás individuos y las relaciones interpersonales.

A pesar de que los elementos “tradicionales” del capital humano – conocimientos, experiencia, salud – son incomparables con el capital social en cuanto a que éste no existe a nivel individual como los anteriores sino solo a nivel social, los economistas suelen tratarlo como una parte especial del primero.

Algunas implicaciones:

- La bajada de los costes gracias a las redes migratorias puede contrabalancear la importancia de las diferencias salariales y tasas de desempleo enfatizados por la teoría neoclásica.
- Programas como la reunificación familiar refuerzan la formación de las redes; y las políticas restrictivas solo pueden llevar a la creación de los mercados informales/ilegales. Mientras las organizaciones humanitarias y el tráfico de personas promueven la inmigración. (Massey *et al.*, 2005: 45)

La teoría acepta la visión sobre las decisiones migratorias individuales o familiares/grupales; y además, pone de relieve el hecho de que el contexto donde éstas

son tomadas es alterado por los movimientos anteriormente realizados. Esto es lo que se encarna en las redes migratorias. (Massey *et al.*, 2005: 44-45)

## **II.2. La causación acumulativa: el refuerzo de la dimensión temporal de las teorías**

Similarmente a la perspectiva anterior, la de la causación acumulativa tiene mucho que ver con la sociología económica. Como señala Portes (1995), ésta fue la respuesta de los sociólogos al concepto de la “dependencia del camino” (*path dependence*) desarrollado por los economistas para “denotar la influencia de estados pasados en las condiciones presentes”. La sociología económica la utiliza poniendo énfasis en el contexto social que hace posible una *espiralización de las causas y consecuencias* en diversos fenómenos sociales. (Portes 1995: 17)

Una de sus implicaciones en el estudio de las migraciones, es que se reducen los costes y riesgos de migrar paralelamente con la expansión de las redes migratorias. No obstante, además de complementar la teoría de redes, también apoya al concepto de la privación relativa, de la identificación social por el trabajo (sobre todo en enclaves étnicos) y la visión del sistema mundial. Este último ve en la causación acumulativa un refuerzo a sus conclusiones pesimistas sobre la intensificación del “crecimiento asimétrico” y del “desarrollo desigual” gracias a la expansión gradual de los mercados y la despoblación de los territorios, con una cultura – cada vez más fuerte – de emigrar. (véase Arango 2000, Massey *et al.* 2005 y De Haas 2008)

## **B. ¿Qué es la psicología económica?**

### **El surgimiento de la psicología económica**

Hemos visto que la economía puede ser ampliada y enriquecida con nuevas perspectivas multi o interdisciplinarias al cuestionar sus axiomas rígidas, como es el caso de la sociología económica. También hemos visto que tal ampliación es aplicada en las explicaciones de las migraciones contemporáneas. Sería interesante seguir los pasos de la evolución científica de la economía y sus cruzamientos con otras disciplinas, pero esto nos llevaría demasiado lejos de nuestro objetivo. Sea suficiente aquí que a lo largo de su historia, se ha vuelto cada vez más flexible respecto al concepto de *homo oeconomicus*. A esta flexibilización contribuyó la psicología económica, de la cual tratará este capítulo.

No podemos entrar aquí en los debates sobre cuestiones como ¿merece ser la psicología económica nombrada como una ciencia independiente?; ¿es psicología aplicada a la economía, economía aplicada a lo psicosocial, o ninguno de estos?; y ¿su carácter es multi o interdisciplinar? Nos limitamos a presentar sus conceptos básicos y algunos logros relevantes.

Empezando con el nombre de la disciplina, István Magyari-Beck afirma que tenemos al menos tres denominaciones para los campos científicos fronterizos de la economía y la psicología: psicología económica (*Economic Psychology*); la disciplina del comportamiento económico (*Discipline of Economic Behavior*); y la economía conductual (*Behavioral Economics*). ¿Por qué? Según este autor, una de las razones es

que George Katona – considerado por muchos como el fundador de esta disciplina – experimentaba con varios nombres. (Magyari-Beck, 2009: 29)

Aquí hemos de añadir que no fue Katona quien inventó la expresión de la psicología económica, sino Gabriel Tarde quien publicó en dos volúmenes *La psychologie économique* en 1902 (véase Quintanilla-Bonavía 2005: 46; y Albou, 1974). No obstante, muchos otros estudiosos – generalmente economistas –, incluso antes de Tarde, se preocupaban, y siguen preocupándose, por los fenómenos psicológicos que intervenían en la economía sin mencionar tal denominación.<sup>1</sup> Magyari-Beck opina que los defensores europeos de una definición amplia de la psicología económica, suelen usar la expresión “economía conductual” para resumir los procesos psicológicos de naturaleza económica. En este sentido, “ésta” psicología económica amplia abarca tanto la economía conductual; la disciplina del comportamiento económico; como “aquella” psicología económica en su interpretación estricta. (Magyari-Beck, 2009: 30)

La psicología económica no es una rama muy conocida y bien delimitada de las ciencias. A veces es objeto de discusión su mera existencia y se confunde con la psicología del trabajo, de la publicidad, del consumo, etc. Es así, a pesar de – o gracias a – que en la historia de los Premios Nobel de Economía varios de los galardonados fueron aportadores a este campo sin usar esta denominación. László Garai (2003) afirma que después de que en 1978 premiaron a Herbert Simon “por su investigación pionera en el proceso de adopción de decisiones en las organizaciones económicas” (es decir, por el concepto de la racionalidad limitada), a cada vez más científicos adjudicaron el Premio Nobel por estudios relacionados con el factor humano. Garai menciona aquí, entre otros, a Buchanan, Becker, Stiglitz, Spence y Akerlof, Kahneman.

Respecto a la historia de la disciplina, ciertamente, fue Gabriel Tarde – conocido más bien por su obra en psicología social – quien fundamentó el interés científico hacia un acercamiento interdisciplinar al comportamiento (socio)económico. También fue él quien utilizó, por primera vez, la expresión psicología económica – “si la sola denominación de la especialidad, es criterio para considerarla como tal”, a saber, como “campo de conocimiento”. (Alejo Riveros – Rojas Arias – Pérez Acosta, 2008: 50)

No obstante, los aspectos psicológicos habían estado presentes en el pensamiento económico hacía ya tiempo. Ismael Quintanilla y Tomás Bonavía (2005) identifican a los marginalistas de la escuela austriaca como los precursores de la psicología económica. Según Paul Albou (1974) “éstos son economistas – sensibilizados, sin duda, a la psicología – más fieles a su especialidad”. Menger, Jevons, Walras y otros, basándose en la tradición que vino tras los trabajos de Gossen (véanse sus famosas leyes), se centraron en el valor subjetivo de los bienes y las características de las necesidades humanas. “Sin embargo, se trata desde luego, de una psicología realmente arcaica {...} retornando y reforzando, una vez más, la doctrina del hombre económico”. (Quintanilla-Bonavía, 2005: 45)

Fue Tarde, quien señaló, que esta imagen del humano es demasiado simplificada y esquemática. Su muerte, dos años después de publicar su libro titulado “*La psychologie*

---

<sup>1</sup> Véase, por ejemplo, los títulos de Herbert Simon: *Behavioural Economics* (1994); o George Akerlof: *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior – Nobel Prize Lecture* (2001).

*économique*”, le impidió desarrollar más profundamente sus ideas. Aún así el camino, que ha recorrido esta disciplina hasta hoy, está marcado por sus proposiciones.

Después de unas décadas de olvido, a mediados del siglo veinte, en los Estados Unidos George Katona introdujo la metodología de encuesta por sondeo sobre muestras (*sample survey research*) para acceder a datos empíricos sobre el comportamiento económico de consumidores y empresarios, y desarrolló el *índice de los sentimientos del consumidor* (*consumer sentiment index*). Con esto alcanzó la autonomía disciplinar y metodológica de la psicología económica. A pesar de la obra de Katona, “la psicología económica estadounidense no existe como tal. Más bien se trata de otras disciplinas que coyunturalmente podrían mantener estrechas relaciones con aquella” – como “*business behavior*”, “*management*”, “*consumer behavior*”, etc. (Quintanilla-Bonavía 2005: 48-53)

Ésta se consolidó en la Europa de la segunda mitad del siglo veinte. Quintanilla y Bonavía enumeran varios autores - desde Francia, Suecia, Holanda, Gran-Bretaña, Hungría, etc. - como Reynaud y Albou, Wärneryd y Van Raaij, Lea y Webley, Garai, y muchos otros, que investigaban, e investigan, en diversas líneas (por ejemplo, las necesidades, la toma de decisiones, las motivaciones económicas, el consumo, el ahorro, las inversiones, las dimensiones socio-económicas del trabajo, el crédito y la confianza). Mientras, somos testigos actualmente de la intensificación del interés científico hacia la psicología económica en América-Latina, con autores como Denegri en Chile, Ferreira en Brasil, y otros en Colombia, Argentina. (Quintanilla-Bonavía, 2005: 53-57)

### **Concepto: conductas económicas, toma de decisiones y homo oeconomicus**

En este punto presentamos algunas definiciones de la psicología económica que ofrecieron los autores, para señalar que éstas se centran en el *comportamiento económico*, en la *toma de decisiones* y en la insuficiencia del concepto de *homo oeconomicus*.

“Nuestro análisis psicológico se dirigirá hacia la comprensión de las *decisiones principales y gustos* de los consumidores y de los empresarios y políticos que contribuyen a las fluctuaciones económicas” - escribe Katona en 1963. (citado por Quintanilla-Bonavía, 2005: 73; la cursiva es del autor)

Un año más tarde, Pierre-Louis Reynaud afirma que:

“La psicología económica trata de cuestiones relacionadas con el *comportamiento*, planteadas por la distribución onerosa de los recursos en la producción, el intercambio y el consumo. Utiliza nociones y métodos de la psicología, de la psicología social y de la economía, que sintetiza y supera descubriendo conceptos y métodos originales.” (citado por Quintanilla-Bonavía, 2005: 73; la cursiva es del autor)

Según Garai, la psicología económica es la ciencia de tales *fenómenos psicológicos* que forman parte de los *procesos económicos*. (Garai, 2003: 10) Mientras en la interpretación de Brandstätter y Güth, la psicología económica es “el estudio de la

*conducta social en cuestiones económicas.*” (citado por Quintanilla-Bonavía, 2005: 74; la cursiva es del autor) En la lectura de Marianela Denegri (2007), “su objeto de estudio es el *comportamiento económico en diferentes contextos*, considerándolo en sus manifestaciones individuales, grupales y colectivas y en sus componentes interactivos, simbólicos y estructurales”. (la cursiva es del autor)

Quintanilla y Bonavía concluyen, que la psicología económica es la ciencia de la conducta económica que, a la vez, afecta y es afectada por la formación, reparto y consumo de riquezas. (Quintanilla-Bonavía, 2005: 73) Una aproximación preliminar de Magyari-Beck (2009) a este último, a saber, a la relación bidireccional entre lo psicológico y lo económico, es ilustrada en el matriz siguiente:

Figura 2. Influencias mutuas entre personas e instituciones

Influencias	¿Qué?	¿Quién?
¿Qué?	1. Las instituciones influyen en las instituciones.	2. Las instituciones influyen en las personas.
¿Quién?	3. Las personas influyen en las instituciones.	4. Las personas influyen en las personas.

Fuente: Magyari-Beck, 2009: 34

El primer cajón representa algunas preocupaciones de los economistas, si la economía es una institución – de sub-instituciones –, mientras el caso oposito, el cuarto, corresponde a intereses psicológicos. Para Magyari-Beck, de lo segundo y tercero se constituiría la psicología económica, sintetizando a las dos aproximaciones. (Magyari-Beck, 2009: 34-36) Esto es el significado del modelo de la causación dual de Lea, Tarp y Webley (véase, por ejemplo, Quintanilla – Bonavía, 2005; Denegri, 2007): “que ciertos tipos de conductas económicas determinan el curso de los asuntos económicos. Al mismo tiempo, la economía como realidad social se constituye en una influencia importante sobre la conducta humana.” (Denegri, 2007)

Magyari-Beck no expresa explícitamente, que lo que se refiere en el cuarto cajón son los intereses de la psicología social. Al contrario, Quintanilla, inspirado quizás por el “arraigo” (*embeddedness*) de la sociología económica, argumenta que:

“Las conductas económicas son sociales. Puesto que se expresan a través de las (retro)influencias que se dan entre los agentes macro y microeconómicos y las personas; y ésto discurre en el seno de un orden colectivo *enraizado en una cultura.*” (Quintanilla, 1999: 12; la cursiva es del autor)

Orlindo Pereira va más allá de las definiciones generales: según él “lo que se pretende es una nueva fundamentación del estudio de los *procesos de decisión*, que supere las limitaciones de las teorías económicas...” (Pereira 1980: 40; la cursiva es del autor) De los trabajos en psicología económica sobresalta, que estas limitaciones son las debilidades propias del postulado del *homo oeconomicus*, de este “reduccionismo psicológico” en la que ha basado sus modelos la economía, para poder desarrollarse como una ciencia independiente y autónoma (Quintanilla-Bonavía 2005: 31), “cuya principal consecuencia será {...} una concepción mecanicista de la economía y, claro es, de las conductas económicas; si acaso existieran tales. {...} la conducta no es más



que un proceso de adaptación que sigue los indicadores del mercado y la fluctuación de los precios.” (Quintanilla-Bonavía 2005: 77)

En el resumen de Garai:

1. El modelo microeconómico de la racionalidad utiliza la abstracción psicológica de una criatura que *toma decisiones de manera autónoma, disponiendo de información completa, e independientemente de la dimensión temporal* (es decir, sin experiencias de aprehensión y satisfacción).
2. Tal criatura – el *homo oeconomicus* – es capaz de ordenar los bienes (o combinaciones dadas de los bienes) transitiva- y consistentemente.
3. Los psicólogos cuestionan esta transitividad y consistencia.

Para ir al encuentro de las identidades – que corresponden a su interés – Garai continúa desde su perspectiva:

4. Lo que causa esta confusión es que en la toma de decisiones aparecen las actividades entre los bienes (o combinaciones de bienes): como el trabajo y el tiempo libre.
5. Una actividad no es trabajo por sus características, sino por sus relaciones con otras actividades. En este punto aparece la dificultad de verificar si la actividad es trabajo o diversión, es decir, si pagan por ello o pagamos nosotros, si utilizamos/consumimos bienes para producir otros bienes o para aumentar nuestra utilidad (véase el “efecto Tom Sawyer” y el “efecto Puskás”).<sup>2</sup>
6. En cuanto a la utilidad de las actividades, hay que tener en cuenta no solamente lo financiero y traducible a dinero, sino también *la utilidad subjetiva o el placer* que se manifiesta. (Garai, 2003: 30-44)

Aquí, pues, el camino del *análisis del “factor humano”* se divide: a) los estudiosos que cuestionan los axiomas fundamentales de la teoría económica neoclásica, abriendo paso para la psicología económica; y b) los que pretenden lograr la explicación economista, basada en el *homo oeconomicus*, de los fenómenos que, al parecer, no se encajan con la teoría. Esto es lo que se manifiesta en las repetidas *ampliaciones del concepto del capital* (con el capital humano, capital social, capital cultural, etc.).

“¿Deberíamos abandonar los postulados a priori de la economía neoclásica a favor de los postulados, empíricamente fundamentados, de la psicología cognitiva como recomendó Simon? {...} ¿O deberíamos seguir el consejo de Becker {...} e intentar mejorar los modelos basados en las suposiciones de racionalidad?” – cita Magyari-Beck las preocupaciones de Lynn en 1986. (Magyari-Beck, 2009: 50)

---

<sup>2</sup> El famoso personaje de Mark Twain consiguió convencer a sus amigos alguna vez, que pintar la valla – con lo que le habían castigado por sus travesuras – es una verdadera diversión, para que lo hagan ellos en vez de ir a bañarse al río. De allí la hipótesis del “efecto Tom Sawyer”, es decir, que podemos lograr que una persona “pague” por el trabajo que hace, y además, que este trabajo sea considerado por él como diversión, y viceversa, si pagan por nuestro hobby, esto parecerá trabajo. Garai distingue a este último denominando como el “efecto Puskás”, por las palabras del futbolista: “¡Gran dinero: gran fútbol, poco dinero: poco fútbol!” (Garai, 2003: 33-35)

Para responder a esto, el economista debe contestar primero al dilema de si la economía es una ciencia descriptiva o normativa. Daniel Kahneman y Amos Tversky (1987) afirman que la teoría de la utilidad esperada (en el caso de decisiones bajo riesgo) “se ha aceptado como un modelo normativo de la elección racional; y como modelo descriptivo ha sido aplicada ampliamente a la conducta económica”. Por eso, estos autores, desde la perspectiva de la psicología cognitiva, apuntan a describir una serie de problemas donde “los sujetos violan sistemáticamente los axiomas de la teoría” para demostrar que ésta “no es un modelo descriptivo adecuado.” (Kahneman-Tversky, 1987: 95-96)

El concepto del hombre económico, como señalan Quintanilla y Bonavía, “ha funcionado y funciona como profecía autocumplida. Esto es, se establece un modelo apriorístico por el que se determinan, previamente, aquellas conductas que deben realizar los ciudadanos para obtener el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo”. (Quintanilla-Bonavía, 2005: 75) De esta manera, el *homo oeconomicus* aparece como una imagen normativa del humano. Pero si meditamos un poco en el significado de la última parte de la cita (el máximo beneficio con el mínimo esfuerzo), vemos que es lógicamente incorrecto. En una carrera – o competición (que en este ejemplo no sea en el mercado, sino en el campo atlético) – ¿podemos llegar lo más lejos posible, en el menor tiempo posible? A esta pregunta no se puede responder. En las carreras uno gana por correr la misma distancia en menos tiempo o, al revés, en el mismo tiempo llega más lejos. Este es el caso de la economía neoclásica: para poder manejar lógicamente sus objetos de estudio, debe fijar los factores no cuestionados. Esto es el famoso *caeteris paribus*, esta condición poco realista de los modelos económicos. Sin embargo, no es nada obvio que nosotros, humanos, “viviéramos”<sup>3</sup> según esta lógica estricta. De aquí las críticas psicológicas de la teoría económica.

En cuanto al comportamiento humano, la economía neoclásica parte de “una función de la utilidad consistente, la cual es usada por los actores económicos para elegir la acción que maximice su utilidad (o, bajo incertidumbre, que maximice la utilidad esperada).” (Simon, 1994: 1) Es decir, se basa en el modelo de la elección racional y/o de las expectativas racionales, a pesar de que estos no han sido probados empíricamente. Además – señala Herbert Simon – el pensamiento económico es tolerante hacia suposiciones “ad hoc” sobre el comportamiento, sin exigir las pruebas empíricas correspondientes. Por su parte, la tendencia de identificar la utilidad con la “riqueza” y afirmar que el altruismo no puede estar presente en el cálculo económico, son los dos ejemplos de este autor, y añade: según la evidencia, los dos son falsos. En su interpretación, la economía conductual trata de modificar estos postulados centrales y auxiliares – poco fiables – de la teoría neoclásica, mientras construye una nueva visión empíricamente fundamentada de la toma de decisiones. Enumera cuatro direcciones principales de la economía conductual basadas en datos empíricos: 1) dirigir la atención a fenómenos económicos observados que no son explicables con la racionalidad; 2) poner énfasis en las motivaciones de los actores y en los contextos, en que éstas se forman y que permiten a los individuos que evalúen las alternativas según sus consecuencias en el grupo o familia antes que en sí mismo; 3) subrayar el papel de los

---

<sup>3</sup> Hemos usado la palabra “vivir” y no “actuar” o “tomar decisiones” para ofrecer la perspectiva de Magyari-Beck. Según ésta, la manera más adecuada de describir el humano, es que resuelve los problemas que surgen continuamente de la interacción entre él y su ambiente físico y social. Es decir, tomar decisiones en cada momento consciente. (Magyari-Beck, 2009: 38)

flujos de información en la toma de decisiones organizacionales; y 4) introducir el concepto de la racionalidad limitada (*bounded rationality*) que cuenta con las capacidades cognitivas limitadas de la mente humana y con la información disponible, también limitada. (Simon, 1994: 2-3) Aquí entra en juego el tiempo sacrificado para la búsqueda de información y, como consecuencia, no se trata ya de las mejores soluciones que maximizan la utilidad (o utilidad esperada), sino solamente de las soluciones satisfactorias.

Después de recibir el Premio Nobel, Kahneman afirmó que el objetivo de sus trabajos realizados junto con Tversky fue “obtener un mapa de racionalidad limitada, explorando los sesgos sistemáticos que distinguen las creencias que tiene la gente y las elecciones que realiza, respecto a las creencias y elecciones óptimas supuestas en los modelos del agente racional.”<sup>4</sup> (Kahneman, 2003: 182) Distingue entre tres líneas de sus investigaciones:

“El primero exploraba la heurística que utiliza la gente y los sesgos a los que tiende cuando realiza diversas tareas relacionadas con el hecho de juzgar algo en un contexto de incertidumbre, incluyendo las evaluaciones y predicciones {...}. El segundo se centraba en la teoría prospectiva (*prospect theory*), un modelo de elección en un entorno de riesgo {...}. La tercera línea de investigación se ocupaba de los efectos marco (*framing effects*) y de sus implicaciones para los modelos del agente racional.” (Kahneman, 2003: 182)

Aquí no podemos entrar en la discusión de estas cuestiones en profundidad. Sea suficiente, que 1) los heurísticos son procedimientos intuitivos de estimación que no cumplen los criterios formales de racionalidad – pero “de ningún modo son irracionales” (Cortada de Kohan, 2008:69) –, de los cuales los autores identifican tres tipos generales: representatividad (*representativeness*), accesibilidad (*availability*), y ajuste o anclaje (*adjusting and anchoring*) (Kahneman – Slovic – Tversky, 1990; Cortada de Kohan, 2008); 2) la teoría prospectiva es una explicación alternativa de la toma de decisiones bajo incertidumbre que distingue dos fases en los procesos de elección: la preparación, es decir, “organizar y reformular las opciones de tal manera que se simplifique posteriormente la evaluación y la elección”, y la evaluación de las opciones “preparadas” cuando será elegida “la alternativa con mayor valor” (Kahneman – Tversky, 1987:106); y 3) con las implicaciones de los efectos marco, los autores se refieren a un caso concreto, “aquel en el que la elección entre dos posibilidades A y B depende de que se designe bien a A o bien a B como opción por defecto”, y añaden que “la opción designada por defecto tiene una gran ventaja en dichas elecciones.” (Kahneman, 2003: 198)

---

<sup>4</sup> Kahneman, Slovic y Tversky, en el prólogo de su libro *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (1990), indican tres líneas que inspiraban sus investigaciones. Además de a) la influencia de Simon (y de los trabajos complementarios de Jerome Bruner), nombran a b) Paul Meehl, quien señaló en su libro (*Clinical versus statistical prediction*, 1954) las debilidades de las predicciones humanas – de los métodos clínicos, con exactitud – y de los propios juicios sobre tales predicciones; y c) a Ward Edwards y sus estudios sobre la “probabilidad subjetiva” tras introducir el análisis de Bayes en la investigación psicológica. (véase también Cortada de Kohan, 2008)

¡Veamos ahora, qué se suele entender exactamente por conducta económica y cuáles son los campos que estudia la psicología económica! En su respuesta, Alejo Riveros, Rojas Arias y Pérez-Acosta (2008) acuden a los once tópicos de investigación propuestos por Fred Van Raaij: 1) el *comportamiento* de los consumidores; 2) “el impacto de la publicidad en *actitudes, cogniciones y conductas*”; 3) la conducta empresarial en compras e *inversiones* y la toma de decisiones organizacionales; 4) inversiones bajo *condiciones de incertidumbre* y el papel de la *información incompleta*; 5) el efecto de los impuestos en la conducta; 6) la *producción familiar*, el trabajo doméstico en la producción; 7) consumidores que tienen en cuenta los efectos de su consumo en el medio ambiente; 8) los sentimientos del consumidor en las *evaluaciones y expectativas*, esto es, la incertidumbre sobre el futuro al decidir sobre gastos, ahorro o de pedir préstamos; 9) el desempleo, la búsqueda de trabajo y los *gastos de estar desempleado*; 10) la percepción de la inflación; y 11) la satisfacción del consumidor. (Alejo Riveros - Rojas Arias - Pérez-Acosta 2008: 52)

Estos autores atribuyen a Denegri las siguientes proposiciones que la investigación debe tener en cuenta: el hecho de que la conducta económica *no puede ser separada de “otros aspectos del comportamiento humano”*; las conductas que involucran decisiones de *gasto o inversión* y consideran futuras *ganancias y beneficios*, son decisiones económicas; que tales decisiones implican la evaluación de los *costos de oportunidad* y de los *beneficios esperados* de las alternativas; *el criterio temporal*; los *determinantes personales* (personalidad, estilo de vida del individuo y del grupo), *sociales y culturales* (características socioeconómicas, expectativas sociales, valores de su cultura, subcultura), *situacionales* (ingresos, tamaño de la familia, tipo de hogar, situación de los mercados), y *económicos* (percepción sobre las políticas económicas, sobre la inflación o la distribución local de riquezas) “que estimulan o inhiben la conducta”; las consecuencias de las decisiones (satisfacción, bienestar o descontento); y el hecho de que los actores aprenden de *la experiencia de las decisiones* anteriores. (Alejo Riveros - Rojas Arias - Pérez-Acosta 2008: 52-53)

## **C. Consideraciones finales: la psicología económica y el estudio de las migraciones**

### **Campos fronterizos y líneas posibles de investigación**

En la mirada de un “migrólogo” son muy familiares algunos de los elementos mencionados en el capítulo anterior. Si la migración es una inversión en capital humano (pg. 7), con la cautela de que el concepto del homo oeconomicus requiere modificaciones, ya estamos muy cerca a una lectura psico-económica de las migraciones. No obstante, según nuestro conocimiento, nadie ha utilizado - hasta ahora - los conceptos de la psicología económica para interpretar los movimientos internacionales contemporáneos.

Es interesante saber que Oded Stark, el fundador de la nueva economía de las migraciones, que puso énfasis en el carácter familiar o grupal de las decisiones migratorias (pg. 8), en otros trabajos dirige su atención hacia las explicaciones económicas del altruismo basándose en la teoría de juegos y métodos matemáticos –

implícitamente – en el “camino de Becker”<sup>5</sup> (Stark 1995, 1996). Sin embargo, en estas páginas, para responder a la cuestión puesta por Lynn (pg. 16), y refiriendo directamente a las migraciones, seguimos el consejo de Herbert Simon, es decir, acudimos a la óptica de la psicología económica. En lo siguiente trataremos de fundamentar esta nueva perspectiva poniendo énfasis en la similitud de los objetos y objetivos de los dos campos, y ofreceremos algunas pistas para la investigación futura.

Si afirmamos que los expertos científicos de la migración han ignorado los logros de la psicología económica, tenemos que añadir que se trata de un desconocimiento mutuo. En la psicología económica tampoco se suele hablar sobre las migraciones, a pesar de que éstas son consideradas muchas veces como comportamiento económico. Los representantes de los dos ámbitos no se dan cuenta de la existencia del otro, a pesar de que, a veces, uno al otro – y viceversa – se acercan tanto, que esto, con facilidad, nos haría caer en la tentación de revisarlos conjuntamente.

Cuando Massey *et al.* (2005: 15) citan la famosa frase de Ortega y Gasset desde 1914 (*Meditaciones del Quijote*) - “yo soy yo y mis circunstancias” – para describir la necesidad de un acercamiento capaz de combinar los escenarios macro y micro de la migración, prácticamente suscitan el “modelo ternario y gráfico «previsional»” de Albou (1984), el cual consta de dos partes: a) bases contextuales – “el contexto económico, político y sociocultural de una sociedad particular en una época determinada”; y b) bases psicológicas – “compuestas por tres sectores {...}: el conativo (actividades económicas); el afectivo (sentimientos), vinculado con el conativo por medio de la motivación; y el cognitivo, que permite la percepción e interpretación de la realidad.” (Alejo Riveros - Rojas Arias - Pérez-Acosta 2008: 51, véanse además Quintanilla – Bonavía 2005; y Denegri, 2007) Volviendo a Ortega, tampoco nos sorprende que su nombre suela aparecer junto con el de Gabriel Tarde<sup>6</sup> gracias al interés de ambos por la “imitación” – Ortega: *La rebelión de las masas* (1930); y Tarde: *Les lois de l'imitation* (1890).

Reynaud (1974), al presentar una investigación de Lionel Stoleru (*L'équilibre et la croissance économique*), reconoce – sin prestarle más importancia – que el mayor efecto en el crecimiento económico de Francia entre 1949 y 1963 es de las “migraciones agrícolas”, mientras la educación o la “calidad” de la mano de obra (que están en el centro de su atención) y otros determinantes solo pueden contribuir en medidas menores. La intención de Reynaud es dibujar un modelo de crecimiento a nivel de la macroeconomía, que sea cuantitativo y cualitativo a la vez. Examinando los factores “capital” y “trabajo” señala que, mientras el capital (puramente material en su interpretación) es directamente medible, es decir, cuantitativo, en el caso del trabajo, que suelen considerar los economistas solo por sus dimensiones cuantitativas (por ejemplo el número de trabajadores, las horas de trabajo), “será necesario tener en cuenta el aspecto cualitativo”. Si lo que se mide o se cuenta es cuantitativo, lo cualitativo se revela por “métodos de notación”. (En la psicología, esto es la problemática de los

---

<sup>5</sup> Las explicaciones del altruismo basadas en el homo oeconomicus son tratadas, por ejemplo, en Hámori: *Érzelemgazdaságtan – a közgazdasági elemzés kiterjesztése* (en castellano: Economía de las emociones – la extensión del análisis económico) 2003, Budapest, Kossuth

<sup>6</sup> Véase, por ejemplo, Muñoz Justicia – Vázquez Sixto (s.d.): Procesos colectivos y acción social; Univesitat Autònoma de Barcelona, documento on-line. [psicologiasocial.uab.es/juan/index.php?option=com...](http://psicologiasocial.uab.es/juan/index.php?option=com...)

“constructos”). Según Reynaud, los “parámetros humanos” en la producción son divisibles a éstas dos categorías: a) la población, la repartición de trabajadores por rama de actividad, son los elementos cuantitativos; mientras otros, como b) las actitudes y las motivaciones, son los cualitativos. Él, tras conectar de esta manera lo macro y lo micro del factor humano, llamó por la necesidad de una psicología económica. Sin embargo, no ha contado con que las migraciones, no es que constituyen un determinante externo del crecimiento, sino son responsables directos de la heterogeneidad de la mano de obra con respecto a lo cualitativo: en su educación, su experiencia laboral, sus actitudes, motivaciones y expectativas, etc.

Al convertir algunos de estos elementos en “capital”, los economistas “beckerianos”, por su parte, resolvieron el problema de Reynaud. Esto es, con la introducción del concepto del capital humano, la educación, y así la calidad del trabajo, se han vuelto medibles – por ejemplo, por años de estudios, por niveles de las titulaciones obtenidas. Lo mismo pretenden hacer con el capital social. Estos pasos, como hemos visto en el capítulo A, están presentes en las explicaciones de la migración.

Sin embargo, nosotros hemos elegido el otro camino. Por eso, ¡ahora, echemos una segunda mirada en las expresiones indicadas de este capítulo A, y veamos las posibilidades!

Comportamiento humano; motivaciones económicas; toma de decisiones; homo oeconomicus; inversión en capital humano; expectativas; características individuales; condiciones psicosociales; identidades; percepción de la realidad; utilidad marginal; factores de producción: capital y factor humano; capital social; grupos definidos por su cultura; agentes con intereses particulares y jugando roles específicos en el ambiente institucional; la dimensión temporal y la espiralización de las causas y consecuencias – como si hubiéramos abierto un “diccionario imaginario”, común de la psicología económica y de la sociología económica. Las congruencias son más que obvias. Pero no olvidemos, que éstas son las palabras clave de la teorización de las migraciones. Y esto es lo que refuerza la necesidad de crear un marco teórico multi o interdisciplinar en el cual la psicología económica tendría una posición incuestionable (pg. 4).

Consideramos que un mejor entendimiento de la toma de decisiones por parte de los migrantes individuales, apoyado por datos empíricos y no por suposiciones irreales, es crucial en el momento de explicar las migraciones internacionales contemporáneas. Esto supone abandonar por completo la sencillez y la elegancia de la teoría neoclásica, y cambiarla con una construcción mucho menos estable y mucho más complicada. Este paso es necesario si nuestro objetivo es desarrollar un modelo descriptivo – y no normativo – de la movilidad humana. Los teóricos ya han introducido algunas modificaciones, relacionadas por ejemplo con el contexto social en el que las decisiones son tomadas, con la causación acumulativa, es decir, con la temporalidad (éstas son contribuciones de la sociología económica), y con la incertidumbre sobre el futuro o el concepto de la utilidad esperada (una contribución de carácter psicológico de la economía). Ahora hace falta actualizar nuestros conocimientos sobre la psicología económica, mirar en el fondo de la mente humana e incluir en la teoría el saber que ha acumulado la sociedad científica sobre los errores, los sesgos cognitivos que cometen nuestros cerebros en las evaluaciones, predicciones y juicios, bajo condiciones de certeza o – lo que es más realista – bajo incertidumbre. Es necesario comprender la

importancia y el funcionamiento de las motivaciones y de las expectativas de los actores.

Gracias a numerosos autores, disponemos de un “mapa de la racionalidad limitada” (pg. 18) aplicable a la toma de decisiones migratorias a nivel individual. Para un entendimiento completo de nuestro fenómeno, hace falta complementar la lista de los determinantes de las decisiones – que contiene ya varios elementos sociales – con los factores individuales. Solo de esta manera podríamos ofrecer una respuesta aceptable a las dos cuestiones: ¿Por qué empiezan? y ¿Por qué se mantienen las migraciones? A la vez, podríamos manejar la influencia que tienen las remesas, las redes transnacionales, y las políticas migratorias y de desarrollo en la percepción que tienen los posibles emigrantes sobre la realidad. Relacionado con esto, un segundo campo de aplicación sería lo de comprender el envío de remesas y sobre su finalidad. El círculo se cierra aquí, porque el uso de las remesas influye en el desarrollo o subdesarrollo local, y esto determina las decisiones migratorias a corto, medio y largo plazo. Por eso debemos insistir tanto a las cuestiones ¿cómo? y ¿por qué los individuos eligen la alternativa de emigrar? Porque solo si disponemos de las respuestas correctas podremos comprender los flujos migratorios en su totalidad y complejidad – sea esto lo más desafiante –, y porque solo esta comprensión podrá dar por resultado mejores políticas migratorias, más realistas y más eficientes. A pesar de que en estas páginas no hemos prestado atención alguna a éstas (porque esto sería objeto de otra investigación), las decisiones relacionadas de los gobiernos – que obviamente influyen en los cálculos individuales y grupales – son de importancia crucial. Sin embargo, las políticas actuales son criticadas desde diversas perspectivas, no solamente por su ineficacia y/o sus consecuencias negativas, sino porque están en atraso con respecto a las transformaciones de la realidad migratoria, y también a las modificaciones de la teorías correspondientes. Estamos completamente de acuerdo con las conclusiones de Delgado Wise – Covarrubias – Puentes (2010), en cuanto a que el primer paso hacia una nueva “agenda de migración y desarrollo” debe ser la construcción de un sistema de información para – continúan ellos – “desmitificar la visión dominante y sustentar políticas públicas alternativas”. No obstante, frente a estos autores, en nuestra visión la mayor utilidad de tal sistema (además de lo descrito) sería ofrecer a los posibles migrantes acceso a la información disponible y, de esta manera, facilitar la toma de decisiones y disminuir los sesgos relacionados con la información incompleta.

Por estas razones, en un futuro habrá que examinar – además de la aplicabilidad de la metodología correspondiente a la psicología económica – la posibilidad de una interpretación “psico-económica” de las causas de las migraciones y de sus conexiones con el (sub)desarrollo. Por nuestra parte, anticipamos las líneas siguientes de la investigación:

- a) la toma de decisiones migratorias: a nivel individual - sesgos cognitivos, riesgos e información incompleta; y a nivel social;
- b) las percepciones y evaluaciones de la realidad;
- c) las motivaciones y las expectativas;
- d) las consecuencias psicosociales de la migración: una revisión conceptual de la integración social de los migrantes, del mercado segmentado y de las redes sociales;
- e) decisiones de los emigrados sobre ahorro, inversión y remesas;

- f) los efectos de las remesas (financieras) en el desarrollo o en el subdesarrollo de los territorios de envío: 1) invertir en la maquinaria o en la tierra para emprender actividades productivas en el país de origen, o 2) invertir en el capital humano de los familiares, incluido el financiamiento de su consumo, que contribuye a mantener o desarrollar las habilidades necesarias para trabajar. (En algunas ocasiones, esto hace posible que miembros del grupo o de la familia puedan emigrar; en otras, se trata de la adquisición de habilidades, consideradas como específicas en el extranjero, que aumenta la probabilidad de futuras emigraciones);
- g) los efectos de las remesas (financieras, materiales y socio-culturales) en las percepciones, evaluaciones, expectativas, motivaciones, y en las decisiones migratorias de los locales;
- h) el papel de las identidades en la toma de decisiones; y
- i) la relación entre las políticas migratorias y los aspectos psicológicos de la migración.



## **Bibliografía:**

- Akerlof, G. A. (2001), Microeconomic Behavior and Behavioral Macroeconomics, Nobel Prize Lecture  
Acceso online: [www2.uah.es/econ/MicroDoct/Akerlof\\_Lecture.pdf](http://www2.uah.es/econ/MicroDoct/Akerlof_Lecture.pdf)
- Albou, P. (1974), “La psychologie économique”, en Pereira, O. G. (ed.) Psicología Económica: Disciplina do futuro, (1980), pg. 100-106, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa
- Alejo Riveros, A.; Rojas Aries, P. y Pérez-Acosta, A. M. (2008), “Psicología y asuntos económicos: Una aproximación al estado del arte”, en International Journal of Psychological Research Vol. 1, No.1, pg. 49-57,  
Acceso online:  
<http://mvint.usbmed.edu.co:8002/ojs/index.php/web/article/viewFile/413/404>
- Arango, J. (2000), “Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración”, en Revista internacional de Ciencias Sociales, No. 165 (septiembre 2000), pg. 33-47, UNESCO  
Acceso online:  
[http://www.giemic.uclm.es/index.php?option=com\\_docman&task=docview&gid=369&Itemid=50](http://www.giemic.uclm.es/index.php?option=com_docman&task=docview&gid=369&Itemid=50)
- Arango, J.: (2003), “La explicación teórica de las migraciones: Luz y sombra”, en Migración y desarrollo Número 1. Octubre 2003  
Acceso online: <http://rimd.reduaz.mx/revista/rev1/JoaquinArango.pdf>
- Borjas; G. J. (2000), “Economics of Migration”, en International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences; Sección No. 3.4, Artículo No. 38
- Cortada de Kohan, N. (2008), “Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones”, en International Journal of Psychological Research, Vol. 1, No. 1, pg. 68-73,  
Acceso online: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2875682>
- De Haas, H. (2008), “Migration and development – A theoretical perspective”, International Migration Institute Working papers, No. 9, University of Oxford
- Delgado Wise, R.; Márquez Covarrubias, H. y Puentes, R. (2010), Elementos para replantear el debate sobre migración, desarrollo y derechos humanos, Red Internacional de Migración y Desarrollo, documento electrónico  
Acceso online:  
[http://rimd.reduaz.mx/documentos\\_miembros/111DelgadoMarquezPuede22102010.pdf](http://rimd.reduaz.mx/documentos_miembros/111DelgadoMarquezPuede22102010.pdf)
- Denegri, M. C. (2007), Introducción a la Psicología Económica, CEPEC, Chile, Temuco, documento electrónico  
Acceso online: <http://www.psicologiaeconomica.com/2008/11/libro-introduccion-la-psicolog-econmica.html>

- Garai, L. (2003), Identitásgazdaságtan - Gazdaságpszichológia másképpen, (Economía de las identidades - Psicología Económica de otra manera), Budapest, Tas
- Hámori, B. (2003), Érzelemgazdaságtan – a közgazdasági elemzés kiterjesztése, (Economía de las emociones – la extensión del análisis económico), Budapest, Kossuth
- Herreros Vázquez, F. (2000), Social Capital and Civic Republicanism, Madrid, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones
- Kahneman, D. (2003), “Mapas de racionalidad limitada: Psicología para una economía conductual”, en Revista Asturiana de Economía, No. 28 pg. 181-225,  
Acceso online:  
<http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/28/28-09.pdf>
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1987), “Teoría Prospectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo”, en Infancia y Aprendizaje, No. 30 pg. 95-124,  
Acceso online: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=65981>
- Kahneman, D.; Slovic, P. y Tversky, A. (1990), Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, Cambridge University Press, New York (First Published in 1982)
- Magyari - Beck, I. (2009), Economic Psychology – An introduction to Economic Psychology based on the Creative Paradigm, documento electrónico  
Acceso online: <http://www.freeweb.hu/creatology/Economic%20Psychology.pdf>
- Massey, D. S.; Arango, J.; Hugo, G.; Kouaouci, A.; Pellegrino, A. y Taylor, J. E. (2005), Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millennium, Oxford, Clarendon Press. (First Published in 1998)
- Muñoz Justicia, J. y Vázquez Sixto, F. (s.f.), Procesos colectivos y acción social, Univesitat Autònoma de Barcelona, documento electrónico  
Acceso online: [psicologiasocial.uab.es/juan/index.php?option=com...](http://psicologiasocial.uab.es/juan/index.php?option=com...)
- Peixoto, J. (2004), “As teorias explicativas das migrações: teorias micro e macro-sociológicas”, Socius Working Papers, ISEG, 11/04  
Acceso online: <http://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/2037/1/wp200411.pdf>
- Pereira, O. G. (1980) “O Factor Humano: Uma Introdução á Psicologia Económica”, en Pereira, O. G. (ed.), Psicologia Económica: Disciplina do futuro, (1980), pg. 19-95, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa
- Portes, A. (1995), “Economic sociology and the sociology of immigration: A conceptual overview” en Portes A. (ed.) The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, (1995), pg. 1-41, New York, Russell Sage Foundation
- Portes, A. (2008), “Migration and Development: A conceptual review of the evidence” en Castles, S. - Delgado Wise, R. (ed.) Migration and Development: Perspectives from the South, (2008), pg. 17-41, International Organization for Migration

- Portes, A. – Sensenbrenner, J. (1993), “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action” en The American Journal of Sociology, Vol.98, No. 6, Pg. 1320-1350, The University of Chicago Press
- Quintanilla, I. (1999), Métodos de investigación en psicología económica, Valencia, Editorial Promolibro
- Quintanilla, I. – Bonavía, T. (2005), Psicología y economía, Valencia, Publicacions Universitat de València
- Reynaud, P. L. (1974), “Précis de Psychologie Économique”, en Pereira, O. G. (ed.) Psicología Económica: Disciplina do futuro, (1980), pg. 112-125, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa
- Simon, H. A. (1994), Behavioural Economics, Carnegie Mellon University, documento electrónico  
Acceso online:  
<http://octopus.library.cmu.edu/cgi-bin/tiff2pdf/simon/box00079/fld06422/bdl0003/doc0003/simon.pdf>
- Stark, O. (1993), La migración del trabajo, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Stark, O. (1995), Altruism and Beyond – An economic analysis of transfers and exchanges within families and groups, Cambridge University Press
- Stark, O. (1996), “On the evolution of altruism”, en Nordic Journal of Political Economy, Vol. 23. pg. 145-149,  
Acceso online: [http://www.nopecjournal.org/NOPEC\\_1996\\_a11.pdf](http://www.nopecjournal.org/NOPEC_1996_a11.pdf)
- Tarde, G. (1902), La psychologie économique, París, Alcan  
Acceso online:  
[http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde\\_gabriel/psycho\\_economique\\_t1/psycho\\_eco\\_t1.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t1/psycho_eco_t1.html)