

I Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología
XVI Jornadas de Investigación Quinto Encuentro de Investigadores en Psicología
del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos
Aires, 2009.

Exploración de la conducta económica de los pobladores de la ciudad de Mar del Plata.

Oggero, Haydeé y Redondo, Ana Isabel.

Cita:

Oggero, Haydeé y Redondo, Ana Isabel (2009). *Exploración de la conducta económica de los pobladores de la ciudad de Mar del Plata. I Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XVI Jornadas de Investigación Quinto Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-020/518>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eYG7/stZ>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

EXPLORACIÓN DE LA CONDUCTA ECONÓMICA DE LOS POBLADORES DE LA CIUDAD DE MAR DEL PLATA

Oggero, Haydee; Redondo, Ana Isabel
Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina

RESUMEN

Este proyecto es continuidad del denominado "Las parejas y la toma de decisiones económicas" se propone profundizar el conocimiento de la conducta económica y las actitudes y hábitos de consumo de los pobladores de Mar del Plata debido a que la conducta económica resulta de interés para el trabajo de los psicólogos cualquiera sea su ámbito específico de desempeño. Interesa conocer de qué modo los miembros de distintas parejas establecen sus acuerdos económicos y la modalidad de toma de decisiones económicas. Tomando en cuenta las modificaciones que se han ido produciendo en las últimas décadas en la configuración de parejas y grupos familiares, y su impacto en las decisiones económicas, se impone el estudio de las mismas tomando en consideración al mismo tiempo las actitudes respecto del dinero, el endeudamiento y las actitudes de consumo de la población marplatense. Para ello se ha diseñado un abordaje de triangulación metodológica en dos etapas sucesivas iniciando con un relevamiento cuantitativo con aplicación de escalas tendientes a conocer las actitudes hacia el dinero, el endeudamiento y los hábitos y conductas de consumo de la población marplatense, complementada con una etapa cualitativa que indaga con técnica de entrevista semiestructurada.

Palabras clave

Conducta económica Pareja Familia

ABSTRACT

EXPLORATION OF THE ECONOMIC BEHAVIOR IN MAR DEL PLATA POPULATION

This project is a sequel of the original project named "Couples and economic decision making" Its purpose is to improve the knowledge about economic behavior and consumption attitudes and habits of the Mar del Plata inhabitants, due to economic behavior is important for psychologists work whatever their specific working field would be. Our concern is to know the way the members of different couples settle their economic arrangements and the way they make their economic decisions. Taking into account the changes in the configuration of couples and family groups produced in the last decades and their impact in the economic decisions the study of this matter becomes necessary, considering at the same time the attitudes regarding money, the indebtedness and the consumption behavior of Mar del Plata population. To that purpose a methodological triangulation approach has been designed in two consecutive stages beginning with a quantitative assessment using scales to know the attitudes regarding money, the indebtedness and habits and consumption behavior of Mar del Plata population, complementing this with a qualitative stage which investigates using the semi-structured interview technique

Key words

Couples Economic behavior Family

Este proyecto surge como continuidad de otro titulado "Las parejas y la toma de decisiones económicas" estudio exploratorio ya finalizado y cuyo objetivo general ha sido Explorar los modos en los cuales las parejas establecen acuerdos y toman decisiones económicas. En el desarrollo del mismo se entrevistaron 50 parejas, se produjeron ajustes metodológicos y se estable-

cieron indicadores de las variables propuestas por el modelo teórico seleccionado para este trabajo, se han podido describir algunas formas de decisiones económicas según diferentes momentos del ciclo vital de las parejas/familias, generándose a partir de todo esto nuevos interrogantes y necesidad de profundizar el conocimiento de estas cuestiones.

En síntesis esos resultados pueden ser agrupados en a) *metodológicos* ya que se puso a prueba la guía de entrevista confeccionada según el modelo de Van Raij, la que se aplicó a las parejas seleccionadas, en algunos casos durante una entrevista única a ambos miembros de la pareja y en otros se implementó mediante tres entrevistas a la misma pareja, siendo la primera de ellas a ambos miembros y luego una individual a cada uno. Esta modificación fue necesaria a partir de que los investigadores vivenciaban en algunos casos respuestas "de compromiso" al estar ambos miembros presentes, también se hallaron investigaciones que utilizan esta forma de recolección de datos.

b) *observaciones respecto de las parejas*: observando las dimensiones exploradas considerando: 1) *Descripción del vínculo*: las parejas mantienen un vínculo formal, en la mayoría de los casos son matrimonios o con uniones estables. Manifiestan que el objetivo que los reúne es la constitución de un núcleo familiar. Prevalce un modelo tradicional de familia. 2) *características individuales*: los integrantes de las parejas entrevistadas provienen de familias conformadas por parejas estables, en muy pocos casos alguno de ellos ha tenido un hogar monoparental debido a fallecimiento o separación. En general provienen de hogares de clase media, han completado educación secundaria, algunos se encuentran cursando estudios universitarios y otros ya son egresados. Hay algunos integrantes de las parejas se encuentran jubilados. Tienen diversas relaciones laborales, algunos independientes, otros empleados ya sea del estado (docente) comercio. En muchos casos a la situación laboral formal se le agregan experiencias típicas de enclaves turísticos como son trabajos por temporada de verano o emprendimientos familiares en ese mismo sentido (alquileres de triciclos, propiedades, etc). 3) *socialización económica*: no se ha encontrado personas que hayan recibido "mensualidad" como forma familiar de educarlos en el uso del dinero y la toma de decisión económica. Tampoco se observa que las parejas con hijos adopten esa modalidad para con los niños. La mayoría coincide que comenzó a manejar dinero cuando inicia su actividad laboral. Se ha observado una entrada temprana en el mercado laboral, especialmente en los hombres. En sus familias de origen, tomaban las decisiones económicas, de las compras diarias o cotidianas las madres mientras que las importantes (inversiones, o compras de objetos valiosos) la decidían juntos, haciendo referencia también que en caso de discrepancia la decisión final era del padre, la madre cedía. 4) *decisión económica en la pareja*: Muchas parejas manifiestan que intentan realizar un presupuesto pero no logran mantenerlo, sólo algunos lo realizan y se ajustan a él. Algunas dicen establecer prioridades así como también que tienen posibilidades de ahorrar e invertir. Resuelven los desacuerdos mediante el diálogo o en algunos casos cediendo para no discutir, en casos es la mujer la que termina decidiendo y en otros casos es el hombre quien decide. Es en este punto donde se observó de mejor modo que la realización de entrevista individuales a los miembros de la pareja generaba aportes interesantes y permitía determinar que algunas conductas de un miembro de la misma preocupan al otro. Por otro lado aparece como con menor dificultad el acordar los gastos cotidianos. La mayoría de las parejas, sobre todo las de mayor edad, manifiestan haber modificado sus conductas económicas a lo largo del tiempo, en función de modificaciones en la situación laboral, entre otros factores. Se evidencia que coinciden en que la situación económica del país o del mercado afectan sus decisiones, entre las razones expresadas por los entrevistados se encuentran: la inflación, la inestabilidad en los ingresos, las diferentes alternativas que ofrece el mercado. Los modelos observados en su familia de origen son vividos como modeladores de la forma en que fueron construyendo sus propios modos de conducirse en el ámbito económico familiar.

En la revisión del estado actual de las investigaciones acerca de este tema se observa que la mayoría se refieren a la tipología creada por Pahl, quien con sus discípulos comenzaron a investi-

gar los acuerdos financieros en las parejas en la década del 80, hasta ese momento era corriente que las políticas económicas y los economistas consideraran que los miembros de las familias compartían esencialmente el mismo estándar de vida. Los hallazgos de estos autores elevaron preguntas importantes y ampliamente inexploradas sobre la economía intra familiar, incluyendo qué pasa con el dinero cuando entra en la casa, a partir de esos hallazgos generaron la tipología de la administración financiera de parejas, que se desarrolló inicialmente desde un estudio cualitativo sustancial en parejas casadas, ha sido ampliamente utilizada en investigaciones cuantitativas y cualitativas.

La tipología de Pahl se resume en los siguientes cinco tipos: a) *Sistema femenino de salario completo*, en donde el esposo le brinda todo su salario a la esposa, usualmente menos el dinero de sus gastos personales (DGP) y ella utiliza el dinero por su cuenta para cubrir todas las necesidades de la casa. b) *Sistema masculino de salario completo*, donde el hombre sólo tiene la responsabilidad de correr con las finanzas de la casa (que puede dejar esposas sin ingresos sin acceso al dinero por ellas mismas) c) *Sistema de concesiones*, que involucra típicamente una suma de dinero arreglada dada a la esposa para los gastos de la casa, dejando el resto en las manos del esposo. d) *Sistema de fondos comunes*, donde las parejas comparten todo o casi todo su dinero e) *Sistema de administración independiente* donde ambos tienen sus propios ingresos por lo general, y mantienen su dinero en cuentas separadas.

Se han asociado diferentes sistemas de administración a diferentes modelos de poder y control. Los sistemas de concesiones y de salario entero tienden a reflejar un modelo tradicional de control masculino en general, mientras que el sistema de fondos comunes es visto como más moderno, y es asociado con que ambos miembros de la pareja comparten administración y control. De igual modo las investigaciones consultadas muestran que no existen tipos puros y que es muy frecuente la coexistencia de dos o más modos, e incluso que la modalidad varíe según la evolución del vínculo.

En América Latina son pioneros los trabajos de la Dra. Marianela Denegri quien, desde su espacio en la Universidad de La Frontera, en Chile, difunde sus experiencias e invita permanentemente a profundizar la investigación y la formación en el ámbito de la Psicología Económica, su producción ha orientado en gran medida el diseño de este proyecto.

Es necesario tener en cuenta, también, que la toma de decisión económica tanto individual como de pareja está guiada por las actitudes y las preferencias, para lo cual es útil revisar esos conceptos teóricos. El estudio del concepto *actitud* constituye uno de los campos principales de investigación en el área del comportamiento del consumidor. La actitud es un determinante interno de la conducta. Las actitudes se expresan conductualmente si la situación social lo permite. Los sujetos que son más autoconcientes de sus procesos psíquicos presentan más consistencia entre actitud y conducta.

En síntesis el problema en estudio se focaliza en el deseo de conocer cómo las parejas de nivel socioeconómico medio de la población de la ciudad de Mar del Plata, compuestas por personas de más de 25 años, toman sus decisiones económicas, teniendo en cuenta que éstas se ven influenciadas por múltiples factores tales como los personales, vinculares, sociales, del contexto socioeconómico, culturales.

Algunas hipótesis que guían este trabajo son: a) Existen múltiples modalidades de formas de administración económica en las parejas (tipología de Pahl) y estas son producto de la negociación entre los miembros de la misma. b) La toma de decisiones económicas en la pareja cambian según la etapa del ciclo vital familiar. c) El modelo familiar de origen y la socialización económica recibida en la infancia y la adolescencia guían la construcción del modo de toma de decisión en la pareja. d) Las parejas recientes negocian intensamente en la construcción del modo de toma de decisión. e) Las parejas reproducen, en su toma de decisión económica, las actitudes predominantes en el medio.

El objetivo general es explorar la forma en que toman las decisiones económicas las parejas compuestas por personas de 25 años en adelante, de nivel socioeconómicos medio (medido mediante índice NES) habitantes de la ciudad de Mar del Plata. Los objeti-

vos específicos están constituidos por la exploración de la forma de toma de decisiones económicas, la descripción de las actitudes hacia el dinero y el endeudamiento así como también de los hábitos y conductas de consumo de la muestra de ciudadanos de clase media de la ciudad de Mar del Plata.

Se ha diseñado este proyecto con una triangulación metodológica compuesto por dos etapas sucesivas mediante la aplicación de técnicas cuantitativas y cualitativas. *Técnicas cualitativas*: la revisión de las investigaciones en torno a esta problemática y la exploración previa a través del proyecto "*las parejas y la toma de decisiones económicas*" permiten confirmar que el uso de entrevistas siguiendo la guía oportunamente formulada, implementadas con tres encuentros con cada pareja siendo la primera a ambos miembros y luego una individual a cada uno de los integrantes se constituye en el modo más adecuado para profundizar el conocimiento del modo en que las parejas realizan la toma de decisión económica. *Técnicas cuantitativas*: se hará uso de un cuadernillo de recolección de datos compuesto por Cuestionario de datos sociodemográficos, Cuestionario Índice NSE, Encuesta sobre evaluación subjetiva de la situación financiera (Denegri 1999) Encuesta sobre percepción del estado de endeudamiento (Denegri 1999) Escala de Actitudes hacia el endeudamiento (Denegri, Palavecinos y Ripollo, 1998) y Escala de hábitos y conductas de consumo (Denegri, Palavecinos y Ripoll, 1998).

Los datos obtenidos con los instrumentos descritos serán sometidos a análisis factorial y de correlaciones tendientes a establecer perfiles de consumidores, y las diferencias en las conductas y hábitos de consumo con relación a las variables sociodemográficas.

En la etapa cualitativa la muestra será intencional y las parejas se seleccionaran entre aquellas que voluntariamente admitan ser entrevistadas, tratando de contar con representantes de las distintas etapas del ciclo vital familiar. Para la etapa cuantitativa se seleccionará una muestra por cuotas, de la población marplatense de nivel socioeconómico medio medido determinado mediante el uso del índice NSE compuesta por personas mayores de 25 años, de ambos sexos.

BIBLIOGRAFÍA

- CORIA, C. (1991a) El dinero en la pareja. Barcelona. Paidós.
- CORIA, C. (1991b) El sexo oculto del dinero. Barcelona. Paidós
- DENEGRI, M. (2000). Introducción a la Psicología Económica. Documento de trabajo. Universidad de La Frontera., Temuco, Chile.
- DENEGRI, M., DELVAL, J.; RIPOLL, M. Et. Alt.(1998) Desarrollo del pensamiento económico en la infancia y adolescencia. B. de I. Educacional. Vol.13 pag . 291-308.
- DENEGRI, M.; FERNÁNDEZ, F.; ITURRA, R.; PALAVECINOS, M.; RIPOLL, M. (1999) Consumir para vivir y no vivir para consumir. U. de la Frontera. Temuco Chile . Kolping Impresores.
- GALENDE, E. (2005) Conferencia, Mar del Plata. Contexto Psicológico. Año II Nº 10.
- LUNA-AROCAS, R. (1999). La estrategia de Recursos Humanos: el valor del dinero. Anales de Economía y Administración de Empresas, 7, 59-72.
- TAYLOR, S.J. y BOGDAN, R. (1987) Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona. Paidós Ibérica.
- VAN RAAIJ, W.F. (1981) Economic Psychology, Journal of Economic Psychology,