

Las parejas y la toma de decisiones económicas.

Oggero, Haydeé.

Cita:

Oggero, Haydeé (2006). *Las parejas y la toma de decisiones económicas. XIII Jornadas de Investigación y Segundo Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-039/415>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/e4go/3M3>

LAS PAREJAS Y LA TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS

Oggero, Haydeé

Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina

RESUMEN

Partiendo de las modificaciones que se han ido produciendo en las últimas décadas en la configuración de parejas y grupos familiares, este proyecto se propone indagar de qué modo los miembros de distintas parejas establecen sus acuerdos económicos (entendiendo por ello la determinación explícita o no del presupuesto de gastos necesarios para la convivencia) y la modalidad de toma de decisiones, es decir las negociaciones para acordar inversiones, compra o ahorro. Se ha decidido trabajar con metodología cualitativa indagando con técnica de entrevista semiestructurada a una muestra intencional compuesta por distintos tipos de parejas que acepten participar voluntariamente en la investigación. Los datos obtenidos se interpretan utilizando el modelo de Fred van Raaij.

Palabras clave

Pareja Conducta Decisión económica

ABSTRACT

THE COUPLES AND THE ECONOMIC DECISIONS

Since the modifications that have taken place in the last decades in the configuration of couples and family groups, this project pretends to investigate the way that the members of different couples establish their economic agreements (understanding for it the explicit or not determination of the budget of necessary expenses for the coexistence) and the modality of making decisions, that is, the negotiations to agree investments, buy or saving. This work is based on qualitative methodology investigating, with technique of semi-structured interview, an intentional sample composed by different types of couples that accept to participate voluntarily in the investigation. The obtained data are interpreted using the pattern of Fred van Raaij.

Key words

Couple Behavior Economic decision

Tal como todos conocemos, la segunda mitad del siglo XX se ha caracterizado por que la humanidad ha sufrido tantos cambios, desde el punto de vista tecnológico, cultural, social y todo eso se traduce en modificaciones significativas en la modalidad en que se producen las relaciones interpersonales. Según observa E. Galende (2005), dos elementos revolucionarios que cambiaron la vida de todos nosotros han sido lo que llamamos *mercado*, por un lado y, por otro, todo el movimiento liderado por el *feminismo* y su impacto en las problemáticas de género.

Los cambios mencionados produjeron otras condiciones en la vida social y estos se manifiestan actualmente en diversas formas de vinculación que generan nuevos modos de gestionar la convivencia, la toma de decisiones, las conductas en todos sus niveles. Tal como lo señala E. Galende, en el modelo tradicional de pareja era "natural" la diferencia de roles y la asunción de determinadas tareas según el género, actualmente ya no lo es, hay que discutirlo y consensuarlo uno con otro. Las razones que sostenían la identidad de hombres y mujeres se han modificado, esto puede ser entendido entre otras cosas como la expresión en la pareja misma de un ámbito que ya no es de complicidad, sino de negociación. Se ha modificado la idea de

pasividad y actividad vinculados anteriormente a los roles de hombre y mujer no sólo en las tareas del hogar y en las cuestiones de la economía sino en el interior mismo de los vínculos sexuales.

No hay duda que el estatuto y la identidad de lo femenino está en proceso de cambio y que los espacios de libertad y autonomía se han ensanchado para las mujeres. El hombre tuvo que ceder lugares en la calle y en la vida social y tuvo que asumir roles en la casa y en la vida íntima. Algunos hombres han comprendido el cambio y se van acoplado a estos nuevos parámetros, intentando generar nuevas formas de vínculos más igualitarias.

Hay dos temas a tener en cuenta en la pareja, uno se refiere a los contratos implícitos en la pareja y el otro a los presupuestos. Existe un contrato implícito que generalmente determina la presencia de acuerdos económicos sobre los cuales se estructura esa parte de la relación de pareja, por ejemplo quién, cómo, cuánto, de qué manera aporta cada miembro a la vida económica de ambos.

Las relaciones afectivas no son contractuales en el sentido que adoptan las reglas de un contrato en el ámbito público; sin embargo, están regidas inexorablemente por disposiciones implícitas en donde figura lo que se espera recibir y el castigo por los incumplimientos. Se trata de un contrato sobre cuyo fondo se legitiman expectativas profundas y se establecen compromisos mutuos inconscientes y de los cuales el otro no siempre está enterado. Se trata, de un contrato implícito, el que a pesar de sus dificultades para ser explicitado, se le exige estricto cumplimiento.

Las parejas comparten espacios, no sólo físico sino también simbólicos. El manejo de un presupuesto, por ejemplo, en tanto es el que determina que no se podrá hacer ese mes o de ahí en adelante, se convierte en uno de los lugares donde toman cuerpo los contratos implícitos en el vínculo y donde es imprescindible establecer nuevos acuerdos en función de las decisiones económicas que sea necesario enfrentar.

El manejo del presupuesto se convierte, por todo lo ya expuesto, en uno de los aspectos económicos en donde se materializa una parte significativa del contrato, se pone en evidencia el basamento que subyace a la sociedad que conforma la pareja.

Es claro que estamos viviendo una etapa en la cual se producen relaciones de pareja y se constituyen grupos familiares de muy variadas características, por lo tanto se despierta el interés y la necesidad de las ciencias sociales de indagar acerca de ellas, de sus nuevas formas de contrato, de sus conductas, evolución etc. En este universo, tomando en cuenta que vivimos en una sociedad fuertemente determinada por los procesos económicos y que, con suma frecuencia, se ignora en que medida inciden las decisiones de los individuos, las parejas y las familias en el mercado, se impone la necesidad de conocer cómo se establecen los acuerdos económicos para la convivencia y, dentro de estos, cómo se toman las decisiones económicas (compras, ventas, suministros y provisiones, ocio, salud, educación, etc.) que enmarcan la vida cotidiana.

A los fines de este trabajo se entiende por pareja a dos personas vinculadas afectivamente, que conviven en un mismo espacio físico, pudiendo o no compartirlo con sus hijos, otros familiares u otros convivientes. También es posible encontrar parejas en distintos momentos de su evolución, por ejemplo constituidas recientemente, convivientes de larga data, matrimonios sin hijos, matrimonios con hijos dependientes, matrimonios con hijos emancipados, etc. Son muchos los factores

que hacen que la toma de decisiones económicas pueda diferir de una pareja a otra, por ejemplo, condicionando los acuerdos establecidos por los miembros de la pareja seguramente se encuentra muy presente la forma en que cada uno de sus miembros ha sido socializado económicamente en su familia o en su medio social infante juvenil, los recursos que produce cada uno, el nivel educativo, el proyecto de vida personal y el que se encuentren diseñando en conjunto, etc..

De especial utilidad, a los fines de esta investigación, es la conceptualización que W. Fred Van Raaij (1981), realiza en un análisis secuencial de los conceptos nodales de la Psicología Económica, El modelo de integración que permite un análisis de la conducta económica también ha sido desarrollado por Fred Van Raaij (1981) Este modelo se propone integrar las variables económicas con las psicológicas. Insiste en la necesidad de considerar la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio. Gráficamente este modelo se observa compuesto por 8 variables distribuida en dos cuadradas superpuestas en cuyos vértices se ubican cada una de ellas las que se interrelacionan del modo que se describe a continuación:

1. Al centro se origina un cuadrado en cuyos vértices estarían el medio económico (E) y en su diagonal la conducta económica (B), el ambiente percibido (EP) y en su diagonal el bienestar subjetivo (SW).
2. El medio económico incluye las disponibilidades personales, la situación del mercado, el tipo de empleo, las fuentes de ingreso y la influencia del contexto general (GE) que puede ser de recesión o de expansión. Se ve influido además por las políticas económicas a nivel medioambiental, la inseguridad y la situación internacional del país.
3. Este medio económico (E) se percibe de manera diferente por los consumidores y los directivos de empresas o los proveedores, lo que da lugar al ambiente percibido (EP) que traduce el clima de los negocios, los precios y la idea que poseemos del reparto de los ingresos y la posición social.
4. Así la conducta económica (B) se ve más determinada por el ambiente percibido (EP) que por el medio económico (E). La relación entre medio económico y ambiente percibido depende de la experiencia personal y la comunicación social. Los factores personales (P) como valores, aspiraciones, estilos cognitivos también intervienen en el proceso al igual que las variables sociodemográficas (edad, profesión, composición familiar, nivel socioeconómico etc.)
5. La conducta económica (B) puede alterarse por la influencia de un suceso esperado o inesperado (S). Por ejemplo, elegir una casa en función del N° de miembros del grupo familiar o variar las intenciones por la influencia de un premio o una pérdida de poder adquisitivo.
6. El bienestar subjetivo (SW) es consecuencia de la conducta económica. Este bienestar puede incluir la satisfacción o el descontento asociado a la compra o sus reclamaciones. También el aprendizaje y la búsqueda de reducción de la disonancia cognitiva, los resultados negativos del consumismo (polución, ruido etc.) contribuyen a degradar, o si es positivo a mejorar, el bienestar subjetivo. Este bienestar se transforma en clima social cuya forma más extrema es el descontento (SD) que a su vez influye sobre el ambiente percibido (EP) y el medio económico (E)
7. Por su parte, la conducta económica (B) puede influir directa y decisivamente sobre el medio económico (E)

Es evidente que este modelo incorpora un aspecto de dinamismo que lo hace muy interesante. Permite múltiples combinaciones a la vez que puede servir de base de modelos más específicos que puedan ser integrados en este. Debido a las características descriptas de este modelo se estima que puede facilitar la comprensión de la problemática en estudio en este proyecto, por lo cual se lo ha seleccionado.

OBJETIVO

Explorar los modos en los cuales las parejas establecen acuerdos y toman decisiones económicas.

MÉTODOS Y TÉCNICAS

Se ha decidido trabajar utilizando metodología cualitativa mediante el uso de entrevista semiestructurada en una muestra intencional conformada por parejas en distinto momento del ciclo vital familiar (unidas recientemente, casados sin hijos, casados con hijos en edad preescolar, con hijos en distintas etapas educativas, con hijos adolescentes, con hijos emancipados, etc.) las que serán invitadas a participar voluntariamente en la investigación.

La guía de entrevista considera elementos que permitan tipificar claramente las características del vínculo de la pareja como así también determinar, en primer lugar, los acuerdos económicos, entendiendo por estos las pautas establecidas por los miembros para determinar el origen y monto del presupuesto que manejan, y finalmente las negociaciones cotidianas para la toma de decisiones económicas (compra, venta, inversión, ahorro). Mediante el logro de los objetivos propuestos en este proyecto se espera poder complementar aportes de la Psicología Económica en la comprensión de la toma de decisiones económicas por parte de las parejas en su condición de actores sociales que interactúan con el mercado, generando tendencias y modificando hábitos. También se espera que la descripción de estas conductas facilite a profesionales que se desempeñan en el ámbito clínico la comprensión de diferentes conflictivas de las parejas que se manifiestan en, o involucran, sus procesos económicos.

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 Ps Económica*. Documento de trabajo. Universidad de La Frontera., Temuco, Chile.
- Denegri, M., Delval, J. Ripoll, M y Keller, A. (1998) *Desarrollo del pensamiento económico en la infancia y adolescencia*. Boletín de Investigación Educativa. Vol.13 pag 291-308.
- Denegri, M.; Fernández, F.; Iturra, R.; Plalavecin, M.; Ripoll, M. (1999) *Consumir para vivir y no vivir para consumir*. Universidad de la Frontera. Temuco Chile . Kolping Impresores.
- Galende, E. (1998) *De horizontes inciertos*. Buenos Aires. Paidós.
- Galende, E. (2001) *Sexo y Amor*. Buenos Aires. Paidós contextos.
- Galende, E. (2005) Conferencia, Mar del Plata. Contexto Psicológico. Año II N° 10.
- Leon, J. L. y Olabarria, E. (1993) *Conducta del consumidor y marketing*. Bilbao. Deusto.
- Luna-Arocas, R. (1998a). *Dinero, Trabajo, y consumo* . Valencia: Promolibro.
- Luna-Arocas, R. (1998b). *El dinero como motivador laboral en la gestión de los Recursos Humanos*. Revista de Estudios Empresariales de Cartagena , 3, 45-59
- Luna-Arocas, R. (1999). *La estrategia de Recursos Humanos: el valor del dinero*. Anales de Economía y Administración de Empresas, 7, 59-72.
- Madanes, C. y Madanes, C (1997) *El significado Oculto del Dinero*. Buenos Aires. Granica
- 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, 1.