

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA  
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

INFORME DE INVESTIGACIÓN - REQUISITO CURRICULAR  
PLAN DE ESTUDIOS O.C.S 143/89

"Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja"

**REALIZADO POR:**

- Del Molino, Claudia. Mat.N° 4558/98
- Romano, Telma Natalia. Mat. N° 4513/98
- Lorenzo, Marcela Yanela Mat.N° 4947/99

**SUPERVISOR:** MG. ANA REDONDO.

**CATEDRA:** PSICOLOGIA LABORAL

2009

9 (disting)



N° CLASIFICACION:	ADQUISICION:
	1050
	N° INVENTARIO:
	R-951

## **INDICE**

Uso del trabajo de investigación .....	3
Aprobación del Supervisor.....	4
Presentación ante la Comisión Asesora .....	5
Plan de Trabajo .....	6
CAPITULO 1-INTRODUCCION .....	17
CAPITULO 2-MARCO TEORICO .....	19
2.1 Aportaciones de la Psicología Económica	20
2.2 La Pareja-Negociación.	21
2.3 Conducta económica.	24
2.4 Decisión económica.	32
CAPITULO 3 – TRABAJO DE CAMPO.....	34
3.1 Metodología	35
3.2 Objetivos: General y Específicos	35
3.3 Fuentes e instrumento	36
3.4 Determinación de la Muestra	38
3.5 Descripción de la Muestra	39
3.6. Referencia de Matriz de Datos	40
3.7 Presentación de datos	40
CAPITULO 4-INTERPRETACION DE DATOS .....	47
CAPITULO 5 – CONCLUSION .....	54
ANEXO.....	59
BIBLIOGRAFIA.....	63

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

“Este informe final corresponde al requisito curricular de investigación y como tal es propiedad exclusiva de las alumnas Romano; Telma Natalia (4513/98); del Molino; Claudia (4558/98) y Lorenzo; Marcela (4947/99) de la Facultad de Psicología de la Universidad de Mar del Plata y no puede ser publicado en un todo o en sus partes, o resumirse, sin el previo consentimiento escrito de los autores”.



## **INFORME DE EVALUACIÓN**

En mi condición de supervisora del presente trabajo de investigación realizado por las alumnas Del Molino, Claudia, Romano, Telma Natalia y Lorenzo, Marcela Yanela; matrículas 4558/98, 4513/98 y 4947/99 respectivamente, dejo constancia de aprobación de los contenidos del mismo.

La lectura del trabajo permite observar el logro de los objetivos propuestos a través de una exposición clara, ordenada y coherente. Con respecto a las condiciones formales de la presentación, se cumple con lo estipulado en la reglamentación vigente.

Se trabajó respetando las pautas de la planificación, en forma ordenada y comprometida, resolviendo con eficiencia y responsabilidad las distintas situaciones.

La temática desarrollada puede ser de utilidad para las Cátedras de Psicología Laboral, Psicología Clínica y Psicología Social, por lo cual se sugiere ofrecer este informe a quienes puedan aprovecharlo.

El proyecto de investigación del GIPSIL, del cual se desprende este trabajo de investigación, se vio enriquecido por el aporte, y los conocimientos brindados serán incorporados a la base de datos que genera.

Por todo lo anterior, apruebo el trabajo realizado y este informe final.

Mar del Plata, 5 de mayo de 2010.-



Mgr. Ana Isabel Redondo

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

El que suscribe manifiesta que el presente informe final ha sido elaborado por las alumnas Romano, Telma Natalia(4513/98); del Molino Claudia Lorena (4558/98) y Lorenzo Marcela Yanella (4947/99) conforme los objetivos y el plan de trabajo oportunamente pautado, aprobando en consecuencia la totalidad de sus contenidos, a los 5 días del mes de mayo del año 2010.



**Lic. Ana Isabel Redondo**  
Prof. Titular Regular  
Psicología Laboral

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

“Atento el cumplimiento de los requisitos prescriptos en las normas vigentes, en el día de la fecha se procede a dar aprobación al trabajo de investigación presentado por las alumnas Romano, Telma Natalia (4513/98); del Molino Claudia Lorena (4558/98) y Lorenzo Marcela Yanella (4947/99)”.

9 (distinguido)

  
Haydee Acevedo

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA**  
**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN - REQUISITO CURRICULAR**  
**PLAN DE ESTUDIOS O.C.S 143/89**

**NOMBRE Y APELLIDO ALUMNO:**

- Del Molino, Claudia. Mat.N° 4558/98
- Romano, Telma Natalia. Mat. N° 4513/98
- Lorenzo, Marcela Yanela Mat.N° 4947/99

**CATEDRA O SEMINARIO DE RADICACIÓN:** Seminario de Introducción a la Psicología Económica.

**SUPERVISOR:** ANA REDONDO.

**EL PROYECTO FORMA PARTE DE UNO MAYOR EN DESARROLLO:** inserto dentro del Proyecto de Investigación del grupo G.I.Psi.L denominado "las Parejas y la toma de decisiones económicas".

**TÍTULO DEL PROYECTO:**

**NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS EN LA PAREJA**

**DESCRIPCIÓN RESUMIDA**

Partiendo de las modificaciones que se produjeron 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 elaborada por el grupo de investigación G.I.PSI.L utilizado para el proyecto "Las parejas y la toma de decisiones económicas"; con el objeto de ponerlo a prueba en una pequeña muestra intencional compuesta por distintos tipos de parejas que acepten participar voluntariamente en la investigación. En esta oportunidad se presentan las distintas dimensiones consideradas para la elaboración de la guía de entrevista y su vinculación con el modelo de Fred Van Raaij.

**PALABRAS CLAVE:** Pareja, Psicología económica, negociación, decisión económica, conducta económica.

**MOTIVO Y ANTECEDENTES.**

A raíz de la cursada del Seminario en Psicología Económica realizado en la Facultad de Psicología de la U.N.M.D.P pudimos notar la importancia que las decisiones económicas tienen en la vida de las personas y en el futuro de la sociedad.

La **psicología económica** (Denegri, M. 2000) como psicología aplicada, se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas, de las formas como las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones. Así, 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. Ello implica considerar las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas a nivel de la motivación, actitudes y toma de decisiones de los consumidores y productores y los procesos de toma de decisiones de los actores claves donde reside el poder económico.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

En la segunda mitad del siglo XX la humanidad ha sufrido tantos cambios, desde el punto de vista tecnológico, cultural, social y todo eso se traduce en modificaciones significativas en la subjetividad y, consecuentemente, en la modalidad en que se producen las relaciones interpersonales.

Observa E. Galende (2005), dos elementos revolucionarios que cambiaron la vida de todos nosotros los que 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. 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.

El estatuto y la identidad de lo femenino está en proceso de cambio y los espacios de libertad y autonomía se han ensanchado para las mujeres. 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, quien, como, cuanto, de que manera aporta cada miembro a la vida económica de ambos.

Las relaciones afectivas 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 implícito sobre cuyo fondo se legitiman expectativas profundas y se establecen compromisos mutuos inconscientes y de los cuales el otro no siempre está enterado.

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.

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.

Las **negociaciones** ponen en evidencia la existencia de las diferencias, ya que las coincidencias no plantean ninguna necesidad de negociar. Como dice Clara Coria: "Con frecuencia se confunde "querer bien "con "ser condescendiente", "amor" con "servidumbre", "solidaridad" con "altruismo"." (Coria, 1998). Son estas confusiones las que dificultan mucho las negociaciones en este ámbito.

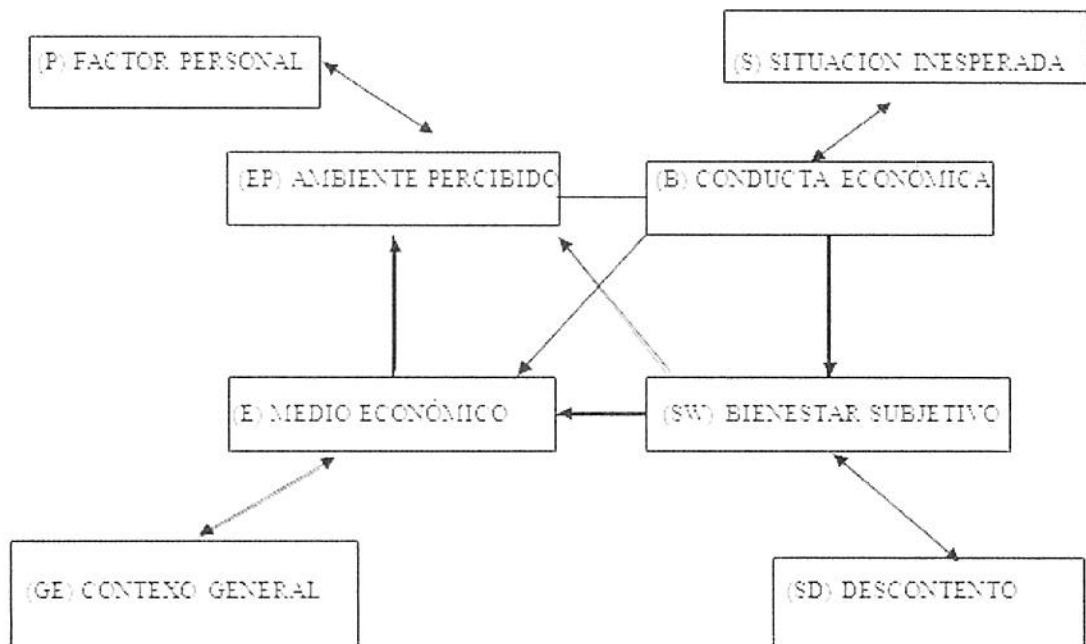
En este trabajo se entiende por **pareja** a dos personas vinculadas afectivamente, que conviven en un mismo espacio físico, pudiendo o no compartirlo con sus hijos, otros familiares u otros convivientes. También es posible encontrar parejas en distintos momentos de su evolución, por ejemplo constituidas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

A los fines de esta investigación, se toma la conceptualización que W. Fred Van Raaij (1981), realiza en un análisis secuencial de los conceptos nodales de la Psicología Económica. Según la conceptualización de este autor, las decisiones económicas involucran tiempo, dinero y esfuerzo para obtener

productos como objetivo de transar con alternativas o invertir, suponiendo que esto traerá futuras ganancias o beneficios. A esto se lo llama **decisión 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 considerando la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio.

Se representa de la siguiente manera;



1. Al centro se origina un cuadrado en cuyos vértices estarían el medio económico (E) y en su diagonal están la conducta económica (B), el ambiente percibido (EP), y en su diagonal, el bienestar subjetivo (SW).
2. El medio económico (E) 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 gubernamentales, el nivel de polución 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 número 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).

#### **OBJETIVOS GENERALES Y PARTICULARES.**

##### **GENERAL:**

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

##### **ESPECIFICOS:**

Explorar similitudes y/o diferencias en la toma de decisiones económicas según cada grupo etareo.

Explorar similitudes y/o diferencias en función del tiempo de convivencia.

Explorar similitudes y/o diferencias según nivel educativo.

Explorar similitudes y/o diferencias en relación si ha habido o no socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja.

### **METODOS Y TECNICAS:**

Se procederá con metodología cualitativa mediante el uso de entrevista semiestructurada para acceder a las representaciones sociales y procesos de construcción de negociaciones económicas.

**Instructivo:** se utiliza el método de entrevista semiestructurada elaborada por el grupo de investigación G.I.Psi.L para utilizar su proyecto denominado "Las parejas y la toma de decisiones económicas" con el objeto de ponerlo a prueba.

**Muestra:** la muestra es intencional compuesta por parejas en convivencia en diferentes momentos del ciclo vital familiar que acepten participar voluntariamente en la investigación.

El **criterio de selección** de las parejas es de 3 parejas(compuestas por personas de 30-45 años); 3 parejas (compuestas por personas de 45-55 años) y 3 parejas (compuestas por personas de 55 años en adelante) que residan en la provincia de Buenos Aires. Siendo un total de 9 parejas (3 de cada grupo etareo).

**Técnica:** Las entrevistas serán administradas en un primer momento a ambos miembros en forma conjunta; luego, individualmente; para que el miembro de la pareja pueda agregar lo que no fue dicho en la conjunta.

Los datos obtenidos se interpretan utilizando el modelo de Fred van Raaij.

Serán relevados los datos que permitan identificar claramente los distintos componentes de las negociaciones cotidianas para la toma de decisiones económicas en la pareja.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

**Cronograma:**

Actividades	Junio-julio	Agosto-Septiembre	Octubre	Noviembre-diciembre
1 búsqueda bibliografía	+	+		
2 elaboración y búsqueda del instrumento	+	+		
3 elaboración del anteproyecto	+			
4 selección de la muestra		+		
5 aplicación del instrumento		+		
6 análisis de los resultados			+	
7 elaboración de las conclusiones			+	+

*[Handwritten signature]*

Firma del Supervisor

CLAUDIA DEL MARCO *[Signature]*  
RODRIGO TELERÍA NATALIA *[Signature]*  
MARCIA TORRES *[Signature]*

Firma del / los alumnos

P/ Área de Investigación

Resultado de la evaluación (aprobado) rehacer Fecha: 30/x/2009

*[Handwritten signature]*

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- 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.; Fernández, F.; Iturra, R.; Plalavecinos, 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.
- Giberti, E.; Fernández, A. (1988) La mujer y la violencia invisible. Buenos Aires. Sudamericana.
- Luna-Arocas, R. (1998) Dinero trabajo y consumo. Valencia: Promolibre.
- Luna-Arocas, R. (1999) La estrategia de recursos humanos. El valor del dinero. Anales de economía y administración de empresas.
- Oggero, H. (2003) Educación formal y socialización económica. Trabajo libre. Precongreso Marplatense de Psicología. Psicología, ciencia y profesión Mar del Plata.
- Oggero, H. (2006) Las parejas y la toma de decisiones económicas. Trabajo libre presentado en las XIII JORNADAS DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE PSICOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES Buenos Aires, 11 al 13 Agosto..
- 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.

Rivadero, Stella Maris. (2007) *Inhibición, Síntoma y Angustia en el encuentro amoroso*. Buenos Aires. Letra Viva

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **CAPITULO 1**

### **INTRODUCCION**

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

Este trabajo de investigación se realiza a partir de un proyecto elaborado por el grupo de investigación GIPsiL denominado "Las parejas y las tomas de decisiones económicas".

A raíz de la cursada del Seminario en Psicología Económica realizado en la Facultad de Psicología de la U.N.M.D.P, pudimos notar la importancia que las decisiones económicas tienen en la vida de las personas y en el futuro de la sociedad.

Con respecto a sus antecedentes, es un tema que en el recorrido de la carrera es poco explorado; la presente investigación puede ser un puntapié para abrir el abanico a nuevas interrogaciones o intereses de aquellos que desconocen la problemática.

Consideramos la temática de gran interés ya que las cuestiones económicas atraviesan de manera insoslayable todos los aspectos de nuestras vidas, principalmente las relaciones y negociaciones en pareja. Los ingresos de cada miembro, los modos de consumo, los deseos y las frustraciones establecen condicionamientos para la toma de decisiones.

Por lo tanto, a modo de aporte para posibles investigaciones futuras se pretende indagar de qué modo los miembros de distintas parejas establecen sus acuerdos económicos y la modalidad de toma de decisiones.

Se procederá con metodología cualitativa mediante el uso de entrevista semiestructurada para acceder a las representaciones sociales y procesos de construcción de negociaciones económicas.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **CAPITULO 2**

### **MARCO TEORICO**

Este trabajo de investigación indaga de que manera los miembros de las diferentes parejas establecen sus acuerdos y toma de decisiones económicas. A continuación se desarrollan los siguientes conceptos para la comprensión de la problemática en estudio: **\*Psicología Económica.**

**\*Pareja.**

**\*Conducta Económica.**

**\*Decisión Económica.**

### **2.1. APORTACIONES DE LA PSICOLOGIA ECONOMICA.**

La psicología económica, como psicología aplicada, se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas, de las formas como las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones. Denegri (2000).

Según Lea y Tarpy (1987), un psicólogo economista es aquel que reconoce que el problema que está estudiando es tanto psicológico como económico y está preparado para utilizar tanto los métodos psicológicos como los económicos para investigarlo. Desde esta perspectiva, la psicología económica tiene el doble objetivo de estudiar y analizar cómo la economía afecta el comportamiento de los individuos y cómo dicho comportamiento afecta a su vez a la economía. Esto significa que para comprender la complejidad de procesos que intervienen en el comportamiento económico, es necesario considerar que éste no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano, sino que involucra a la persona en su totalidad, con su historia, características personales, sociales y culturales y al contexto general en que ocurre el comportamiento (Van Raaij, 1988; Theodoulus, 1996).

Por ello, se considera la Psicología Económica indispensable como marco teórico para abordar la problemática de la conducta económica en las parejas ya que el comportamiento económico es inherente a la condición humana.

## 2.2. PAREJA-NEGOCIACION.

Tengo conciencia que la práctica de hoy refleja, ya no como antaño, lo atinente al eje de la Sexualidad, pero que éste ha sido desplazado por el eje de las condiciones de subjetivación ligadas a las leyes de la economía y de los intercambios económicos. Entre ambos abordajes del funcionamiento de la mente hay una convivencia dis-armónica. Ello se refleja en nuestra práctica diaria, en el material de las sesiones, en la manera de encarar ciertos temas, en la necesidad de ir encontrando nuevas formulaciones para dar cuenta de estos problemas.

Janin Puget (2005) Obstáculos y dificultades para construir lo común: decidir entre varios. Clase en la Carrera de Especialización de Psicología y Psicoanálisis vincular. Mar del Plata.

En 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.

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

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

imprescindible establecer nuevos acuerdos en función de las decisiones económicas que sea necesario enfrentar, poniéndose 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.

Son muchos los factores que hacen que la toma de decisiones económicas pueda diferir de una pareja a otra; por ejemplo, la forma en que cada uno de sus miembros ha sido socializado económicamente en su familia o su medio social infanto-juvenil, los recursos que produce cada uno, el nivel educativo, el proyecto de vida personal.

Los cambios culturales y sociales acaecidos en los últimos años, han modificado las visiones acerca del rol de la mujer en el hogar, el hombre, economía de una casa, etc.

Además del amor y la sexualidad, la pareja debe tener en claro como van a distribuir los gastos.

Hablar de dinero en la pareja es hablar también de un poder palpable que se materializa en las practicas cotidianas y concretas, donde circula y se distribuye. Así, la disponibilidad del dinero en la pareja refleja con nitidez como esta repartido el poder y que uso hace cada miembro de el.

Hablar de dinero en la pareja es hablar de amor .Amar al otro implica otorgarle un espacio en nuestro espacio interior, reconociéndole su particularidad y su existencia desde nuestra propia particularidad y existencia.

El amor y el dinero no van por carriles paralelos ni son el uno la negación del otro .Por el contrario; nuestras prácticas concretas con el dinero en la pareja reflejan maneras precisas de querer a otro y quererse uno mismo. El manejo del dinero nos habla de si nuestra manera de querer al otro es controlando,

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

subordinando y asfixiando, o contribuyendo a generar condiciones de desarrollo y crecimiento en la pareja.

Si aceptamos que la relación de pareja es una relación entre dos sujetos que intercambian todo aquello que necesitan para vivir lo más plenamente posible, el dinero representa el aspecto material de dicho intercambio y la forma concreta en que lo hacemos efectivo.

Existen fantasmas alrededor del dinero tanto en hombres como mujeres. Los fantasmas de los hombres hacen referencia al temor de quedar a merced de las mujeres a quienes sometieron con el dinero y con la autoridad que les otorgo la cultura patriarcal en la que crecieron y el temor a ser debilitados en su identidad masculina.

Los fantasmas de las mujeres hacen referencia amenazas de desamor, soledad y desamparo.

La falta de dinero o la preocupación constante por llegar a fin de mes ejercen una presión sobre la pareja que dificulta la relación, surgen discusiones y conflictos alrededor del tema y, con frecuencia, recurren a los reproches culpándose el uno al otro de la situación. Y cómo debieron actuar y no lo hicieron.

Encontrar un equilibrio en el tema del dinero siempre es difícil. Por eso, es fundamental que exista la comunicación y que ambos se permitan renegociar siempre que haga falta. Es la única manera de evitar malentendidos.

Hablar del dinero en la pareja es hablar de algo más que de una gestión administrativa. Es colocarnos como observadores en un punto en el que coinciden varios aspectos de nuestra vida: el amor y el cariño, ciertamente, pero también las influencias sociales y las elecciones éticas del propio comportamiento. Desentrañar el modo en que circula el dinero en la pareja desenmascarará las múltiples hipocresías en las que estamos atrapados los hombres y las mujeres, impidiendo un intercambio más libre, enriquecedor y sobre todo más solidario. Coria (El dinero en la pareja).



Cada uno de nosotros transita el hacer diario en un continuo pasar de una negociación a otra, casi siempre sin tomar conciencia de ello. Negociar supone la aceptación previa de la necesidad de interactuar con alguien, es una práctica democrática que requiere una actitud de gran receptividad y de máxima tolerancia. Negociar es escuchar, comprender, valorar, intercambiar, aprender, pactar, comunicar, acordar... La negociación va mucho más allá de un conjunto más o menos interesante y útil de técnicas. La capacidad de negociación va unida al desarrollo personal.

En la última década, las **negociaciones** y las mediaciones se pusieron a la orden del día. Sin embargo, poco se ha investigado acerca de las negociaciones sin nombre: aquellas que se llevan a cabo diariamente: entre muchas, la distribución del dinero. Las **negociaciones** ponen en evidencia la existencia de las diferencias, ya que las coincidencias no plantean ninguna necesidad de negociar. Como dice Clara Coria: "Con frecuencia se confunde "querer bien "con "ser condescendiente", "amor" con "servidumbre", "solidaridad" con "altruismo". (Coria, 1998). Son estas confusiones las que dificultan mucho las negociaciones en este ámbito.

### **2.3. CONDUCTA ECONOMICA.**

La psicología económica ha utilizado una serie de **modelos** para explicar la **conducta económica** de los individuos y los grupos.

El precursor. Teoría psicológica de la causación de conductas económicas de Gabriel Tarde (1841 -1931)

Según Tarde, el comportamiento social se explica mediante los conceptos complementarios de *imitación* e *invención*. La imitación es el fenómeno crucial para explicar las relaciones humanas partiendo de los individuos. Es una especie de estado hipnótico que lleva a los individuos a repetir en forma automática las conductas desarrolladas previamente por modelos. La imitación

es el procedimiento psicológico por el cual las ideas se repiten y propagan en la sociedad y comienza a partir de estados internos como las creencias y los deseos. Así, los grupos desarrollan actitudes y sentimientos comunes que al

ser expresados públicamente, proporcionan a los individuos la confianza de compartir creencias, ello hace que estas se conviertan en tradiciones que se repiten en las próximas generaciones.

Por su parte, la invención es todo nuevo pensamiento o acción que surge de dos o más ideas combinadas, adquiridas previamente por medio de la imitación de la oposición entre la imitación y las prácticas existentes. Es propia de los individuos especialmente dotados que son seguidos por la masa que es la que copia. La sociedad se va superando a través de los inventos o creaciones.

Las leyes de la imitación pueden aplicarse a la economía para explicar, por ejemplo, la moda, los intercambios y las actividades de transformación. Por ejemplo, la repetición se relaciona con la producción, o más exactamente desde la perspectiva de Tarde con la reproducción, la oposición caracteriza las relaciones de interés y la adaptación genera la innovación, la propiedad y la asociación.

#### **Causas de la conducta económica:**

-La conducta económica es el resultado de la acción conjugada de dos causas psicológicas: el deseo y la creencia.

-El consumidor es un ser hecho de deseos y apetitos que cree, con o sin razón, en la utilidad agregada del deseo cuando se consigue.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

-El precio, lo que cuesta lo que se desea en términos afectivos, viene determinado por la intensidad del deseo. La demanda refleja la fuerza de las creencias que son los mitos relacionados con una época determinada.

-El consumo fluctúa constantemente según las formas en que estos mitos adquieren poder, ambición e incorporan nuevos- desafíos, lo que se amplía por la imitación.

-La producción depende de la invención y del trabajo, los cuales, a su vez, vienen determinados por las necesidades.

-El capital es el resultado de la suma de beneficios (manifestados según las creencias del momento) que generan los deseos.

Tanto el conocimiento como los cambios tecnológicos juegan un papel central en la creación de las riquezas. En la mayoría de los casos, explica Gabriel Tarde, las innovaciones no son más que pequeñas variaciones en torno a una idea o a un objeto ya existente en la sociedad. La imagen del creador aislado y de una historia lineal de los descubrimientos son ficciones a las que Tarde opone la idea de una "interacción constante entre cerebros". Para que una innovación integre el circuito de la valorización capitalista es necesario que se difunda por la sociedad. Además de la producción y la publicidad, intervienen en esta fase elementos extra-económicos como la comunicación, la imitación, la opinión pública, la educación y la densidad de las ciudades. Por lo tanto, la constitución del valor es siempre el resultado de una cooperación social amplia que rebasa la relación entre el capital y el trabajo. Dentro de esta misma perspectiva, el valor del dinero surge como una combinación de afluencias subjetivas: creencias, deseos, ideas y voluntades. De tal manera, *"las oscilaciones de la economía, a diferencia de las oscilaciones de un barómetro, no se podrían explicar sin la consideración de sus causas psicológicas"*. Es evidente que con ello Tarde esboza conceptos que después serán claves en la

psicología económica actual, vinculados a la influencia de los imaginarios colectivos en la causación de fenómenos económicos.

### **El modelo de integración de Fred van Raaij (1981)**

De especial utilidad es la conceptualización que W. Fred van Raaij (1981), quien propone un modelo teórico para lo cual realiza un análisis secuencial de los conceptos nodales de la Psicología Económica describiéndolos del siguiente modo:

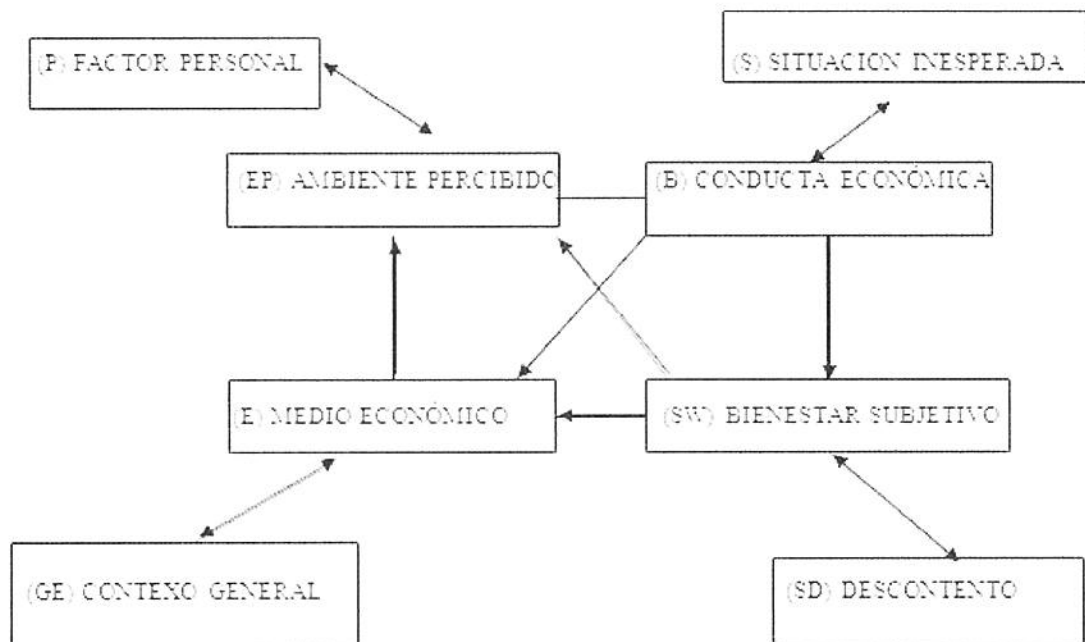
1. El comportamiento económico es el comportamiento que involucra decisiones económicas y las causas y consecuencias de estas decisiones y éste “no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano” (Theodoulous, 1996).
2. Las decisiones económicas involucran dinero, tiempo y esfuerzo para obtener productos servicios, trabajo, ocio, elecciones entre productos alternativos y decisiones entre conductas de ahorro v/s gasto. De esta forma, cualquier conducta que involucre elecciones o que tenga como objetivo transar con alternativas o invertir, suponiendo que esto traerá futuras ganancias o beneficios, puede ser llamada decisión económica.
3. Las decisiones económicas se caracterizan por las renunciaciones que debe hacer el individuo (costo de oportunidad), la evaluación de los beneficios presentes o futuros de un desembolso (gasto o ahorro), la evaluación de los beneficios esperados de algunas alternativas (análisis costo/beneficio), y, finalmente, la conducta concreta.
4. Los criterios usuales para una decisión económica son el financiero, el temporal, o el del esfuerzo requerido para conseguir las expectativas de bienestar presente o futuro.

5. Los determinantes de las decisiones económicas incluyen factores personales, culturales, situacionales y económicos generales que las estimulan o las inhiben.
6. Los factores personales son las características de personalidad del individuo, su estilo de vida personal y familiar, y las normas y valores de una sociedad o una cultura que estimulan o inhiben ciertos comportamientos. Estos pueden variar según regiones, subculturas, grupos etarios o género.
7. Los factores situacionales son las condiciones y circunstancias que normalmente limitan las decisiones económicas, tales como el ingreso disponible, el tamaño de la familia, el tipo de hogar o la situación del mercado.
8. Entre los factores económicos generales se incluyen la equidad percibida en la distribución de ingresos, las tasas de inflación e interés, el nivel de despidos y las políticas económicas del gobierno. Estos factores generales generan actitudes pesimistas u optimistas y expectativas en las personas, las cuales influye en los deseos de gastar, ahorrar o invertir los ingresos.

Las consecuencias de las decisiones económicas son la satisfacción, bienestar o descontento de los individuos las que a su vez les proporcionan experiencias de aprendizaje que pueden influir en sus próximas decisiones económicas.

Un aspecto central a considerar es el de la *racionalidad* de la conducta humana, supuesto que subyace a la mayoría de las teorías económicas y sus investigaciones empíricas. Por el contrario, casi todas las aproximaciones psicológicas implican que algo distinto a la racionalidad determina la conducta, la mayoría de los estudios señalan que el principio de racionalidad, desde el punto de vista económico, no se mantiene. Por lo cual toma protagonismo el concepto de *actitud* utilizado por la Psicología (Fishbein y Azjen 1975) " *la actitud es un sentimiento positivo o negativo respecto de un acto y está determinada por la suma de las consecuencias esperadas, llamadas creencias, las cuales se ponderan por la evaluación de esas consecuencias*".

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. Se representa gráficamente de la siguiente manera:



1. Al centro se origina un cuadrado en cuyos vértices estarían el medio económico (E) y en su diagonal están la conducta económica (B), el ambiente percibido (EP), y en su diagonal, el bienestar subjetivo (SW).
2. El medio económico (E) 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 gubernamentales, el nivel de contaminación 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 número 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 (contaminación, 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.

En los comportamientos económicos está siempre el *dinero*, elemento al cual se le asigna el valor de intercambio físico necesario en cualquier transacción económica. Este valor de intercambio no sólo es físico sino también psicológico ya que en todo comportamiento económico están involucradas determinadas creencias, valores y actitudes, que se configuran como el sentido o la percepción que la gente tiene del dinero y que moviliza determinados comportamientos.

Así, el dinero no sólo posee un valor económico, sino que también conlleva un significado simbólico subjetivo expresado en afectos, emociones, sentimientos, deseos y actitudes que sobrepasan lo tangible. De este modo, cada persona establece una interacción simbólica y emocional en su contacto con el dinero.

El tema del dinero suele ser tratado en términos de definiciones realizadas desde la economía, es decir en términos de circulación monetaria e intercambio de bienes y servicios. Por otro lado, los nuevos formatos que ha adquirido el dinero han permitido una marcada evolución en los patrones de consumo generando un nuevo problema social: el endeudamiento masivo. A su vez se han producido profundos cambios en los valores de la sociedad, la que ha cambiado desde una concepción de austeridad que era

altamente valorada a la búsqueda del hedonismo y la satisfacción inmediata de los deseos.

#### **2.4. DECISION ECONOMICA**

En su conceptualización Fred Van Raaij considera que las decisiones económicas involucran dinero, tiempo y esfuerzo para obtener productos servicios, trabajo, ocio, elecciones entre productos alternativos y decisiones entre conductas de ahorro v/s gasto. De esta forma, cualquier conducta que involucre elecciones o que tenga como objetivo transar con alternativas o invertir, suponiendo que esto traerá futuras ganancias o beneficios, puede ser llamada decisión económica.

Las decisiones económicas se caracterizan por las renunciaciones que debe hacer el individuo (costo de oportunidad), la evaluación de los beneficios presentes o futuros de un desembolso (gasto o ahorro), la evaluación de los beneficios esperados de algunas alternativas (análisis costo/beneficio), y, finalmente, la conducta concreta.

Marianela Denegri señala variables que inciden en la toma de decisiones individuales y colectivas:

- motivación, actitudes y toma de decisiones de los productores.
- procesos de aprendizaje de toma de decisiones económicas.
- variables de personalidad y toma de decisiones económicas y de consumo.
- consumo normal y patológico, especialmente la gradiente: consumo racional-consumo impulsivo-consumo compulsivo o patológico
- motivación, actitudes y toma de decisiones de consumidores
- procesos de toma de decisiones de actores económicos claves (poder económico).

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

A modo de cierre, se observa que la economía afecta a todos los aspectos de la vida y, por lo tanto, también a la relación de pareja, influyendo en la toma de decisiones y en la forma de compartir la vida. La pareja es una unidad social y como tal ha de tener una economía propia y bien establecida. Que exista un dinero en común y se tomen las decisiones sobre él en conjunto y por consenso es un elemento fundamental en el funcionamiento de la pareja. Cómo se aporta ese dinero en común depende de las características de cada pareja. Lo que surge del mundo interno de cada miembro de una pareja es el resultado de una interacción. Por ello, en los temas de dinero, el diálogo, la frecuente comunicación sobre los acuerdos y las diferencias debe ser constante.



Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **CAPITULO 3**

### **TRABAJO DE CAMPO**

### **3.1 Metodología**

Se ha decidido trabajar con metodología cualitativa indagando con técnica de entrevista semiestructurada elaborada por el grupo de investigación G.I.PSI.L utilizado para el proyecto "Las parejas y la toma de decisiones económicas"; con el objeto de ponerlo a prueba en una pequeña muestra intencional compuesta por distintos tipos de parejas que acepten participar voluntariamente en la investigación. En esta oportunidad se presentan las distintas dimensiones consideradas para la elaboración de la guía de entrevista y su vinculación con el modelo de Fred Van Raaij.

### **3.2 Objetivos**

#### **GENERAL:**

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

#### **ESPECIFICOS:**

Explorar similitudes y/o diferencias en la toma de decisiones económicas según cada grupo etareo.

Explorar similitudes y/o diferencias en función del tiempo de convivencia.

Explorar similitudes y/o diferencias según nivel educativo.

Explorar similitudes y/o diferencias en relación si ha habido o no socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja.

### **3.3 Instrumentos:**

Se utiliza el método de entrevista semiestructurada elaborada por el grupo de investigación G.I.Psi.L para utilizar su proyecto denominado "Las parejas y la toma de decisiones económicas" con el objeto de ponerlo a prueba.

La misma fue realizada mediante la indagación de los distintos aspectos tenidos en cuenta en este trabajo para lo que se ha diseñado una guía de entrevista con las siguientes dimensiones:

#### **1. Descripción del vínculo:**

Tipo de relación, tiempo que se conocen, que iniciaron la relación, de convivencia. Describir como fue que tomaron la decisión de convivir, casarse (proposición, acuerdos establecidos, resolución de problemas prácticos, apoyo familiar, amigos, demandas económicas, fantasías, etc.)

#### **2. Características individuales de cada miembro de la pareja:**

Sexo, edad, nivel educativo, composición familiar de origen, trabajo, trayectoria laboral, posibilidades de crecimiento laboral/profesional.

#### **3. Socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja:**

¿Como describiría la situación económica de su familia en su infancia o adolescencia?

¿Quienes trabajaban, aportaban en su familia? Como decidían las compras de todos los días? De los bienes, casa, auto, aparatos, otras compras importantes?

¿A que edad comenzó a manejar dinero? ¿A ganarlo?

¿Recibió mensualidad?

¿Inversiones?

¿Comparten esas decisiones o las toma aquel miembro de la pareja que genera el recurso económico para enfrentarla?

¿Ha habido modificaciones de las conductas económicas a lo largo del tiempo?

¿Hubo cambios en función de la situación laboral de los miembros de la pareja?

¿Como afecta a las decisiones económicas la situación económica del país o del mercado en general?

### **3.4 Determinación de la muestra**

La muestra es intencional compuesta por parejas en convivencia en diferentes momentos del ciclo vital familiar que acepten participar voluntariamente en la investigación.

El criterio de selección de las parejas es de 3 parejas (compuestas por personas de 30-45 años); 3 parejas (compuestas por personas de 45-55 años) y 3 parejas (compuestas por personas de 55 años en adelante) que residan en la provincia de Buenos Aires. Siendo un total de 9 parejas (3 de cada grupo etareo).

### **3.5 Descripción de la muestra**

Las principales características de la muestra indagada mediante la entrevista estructurada se detallan en el siguiente cuadro:

GRUPO ETAREO: compuestas por personas de 30-45 años.

PAREJA	TIPO DE RELACION	TIEMPO DE CONV	EDAD	NIVEL EDUCAT	TRABAJO	FLIA ORIG
1	MATRIM	1 MES	(F)35(M) 35	(F)4 (M)4	(F)TERAP.OCUP (M)A.SIST	(F)FTipo (M)FTipo
2	MATRIM 1 HIJO	8 AÑOS	(F)38(M) 43	(F)2 (M)2	(F)AMA CASA (M)COMERC	(F)FTipo (M)FTipo
3	MATRIM	5 AÑOS	(F)35(M) 37	(F)4 (M)4	(F)AMA CASA (M)CONTADOR	(F)FTipo (M)FTipo

GRUPO ETAREO: compuestas por personas de 45-55 años.

PAREJA	TIPO DE RELACION	TIEMPO DE CONV	EDAD	NIVEL EDUCAT	TRABAJO	FLIA ORIG
4	MATRIM 3 HIJOS	12 AÑOS	(F)45 (M)47	(F)4 (M)2	(F)AMA DE CASA (M)EMPLEADO	(F)FT(M)FT
5	MATRIM 2 HIJOS	14 AÑOS	(F)45(M)46	(F)4 (M)4	(F)ADMIN. (M)EMPRESARIO	(F)FT(M)FT
6	CONVIVENCIA	5 AÑOS	(F)45 (M)48	(F)3 (M)3	(F)MAESTRA INGLES (M)CAMAROGRAFO	(F)FT (M)FT

GRUPO ETAREO: compuestas por personas de 55 en adelante.

PAREJA	TIPO DE RELACION	TIEMPO DE CONV	EDAD	NIVEL EDUCAT	TRABAJO	FLIA ORIG
7	MATRIM 2 HIJAS	30 AÑOS	(F)60(M)64	(F)3 (M)1	(F)JUBIL EDUCACION(M)NEG INMOB	(F) FT(M)FT
8	MATRIM 2 HIJOS	33 AÑOS	(F)59 (M)64	(F)1 (M)1	(F)AMA DE CASA (M)PROD. AGROPEC.	(F)FT (M)FT
9	CONVIV 3 HIJAS	25 AÑOS	F(55) (M)55	(F)3 (M)2	(F)MAESTRA (M) PROD.AGROP.	HU AMBOS

### **3.6 Referencias de la matriz de datos:**

**Nivel educativo:** 1. Primario 2. Secundario 3. Terciario 4. Universitario incompleto.

**Familia de origen:** FT: familia tipo (con 2 o 3 hnos.) HU: hijo único FN: familia numerosa (con 4 o mas hijos) FF: fratelar ( hnos mayores a cargo menores) FE: familia extendida, incluye abuelos y tíos)

### **3.7 Presentación de datos.**

Los datos obtenidos en cada grupo etareo han sido los siguientes:

#### 1. Descripción del vinculo

**-de 30 a 45 años:** Se trata de parejas jóvenes que llevan de convivencia desde el mes hasta los 8 años.

La decisión de irse a vivir juntos pareciera que en los tres casos se dio porque ya era el momento de hacerlo, pasar a otra etapa después del noviazgo, contando con apoyo de familiares y amigos.

La pareja uno comenta fantasías en cuanto a formar una familia en un lugar tranquilo, las dos últimas no tienen fantasías.

**-de 45 a 55 años:** 2 de las 3 parejas están casadas y una en concubinato. Se destaca que en las 2 parejas en matrimonio, se toma la decisión de casarse al enterarse que hay un embarazo. Hubo apoyo familiar.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

**-de 55 en adelante:** 2 de 3 parejas poseen un tipo de relación matrimonial, la otra convive. La decisión fue tomada luego de años de conocerse en cada pareja. Las fantasías eran en cuanto a formar una familia en todos los casos.

2. Características individuales

**-de 30 a 45 años:** Respecto a las características de las personas entrevistadas todas son de un nivel educativo de medio a alto, con familia de origen tipo, tomadas como modelos en la mayoría de los casos.

**-de 45 a 55 años:** Los hombres presentan gran trayectoria laboral, no así las mujeres, todas las parejas expresan tener posibilidades de crecimiento laboral. En general tienen estudios terciarios y /o universitario completo. En todos los casos son provenientes de familias tipo.

**-de 55 en adelante:** En los 3 casos, los hombres y mujeres tienen gran trayectoria laboral, salvo una mujer ama de casa. Todos han crecido laboral/profesionalmente. Solo una pareja proviene de familia con hijos únicos. Las restantes de familia tipo.

3. Socialización económica

**-de 30 a 45 años:**

En la mayoría de las parejas los dos decidían todo menos las compras diarias que se encargaba la madre .En una de las parejas las decisiones importantes ella recuerda que siempre las tomo el padre .Ninguno de los entrevistados recibió mensualidad. Trabajaban ambos integrantes.



**-de 45 a 55 años:** La mayoría de las parejas provienen de una clase social media, solo un miembro (femenino) proviene de una clase social media baja. La situación económica en algunos casos es estable y en otros no tanto ya que influyo la inflación en su economía. En la mayoría de las parejas trabajaba y aportaba el padre, la madre se encargaba de las compras cotidianas y el hombre de autos o productos importantes. 2 de 3 hombres han recibido mensualidad, no así las mujeres.

**-de 55 en adelante:** un miembro (femenino) proviene de una clase social media baja mientras que los restantes de una clase social media. En 2 de 3 parejas trabajan y aportaban los dos, destacando que el mayor ingreso provenía del hombre. En la otra pareja solo aportaba y trabajaba la madre y una de sus hijas.

Solo una pareja recibió mensualidad en su adolescencia.

#### 4. Decisión económica en la pareja

##### **-de 30 a 45 años:**

Una de las parejas está de acuerdo con establecer jerarquía de prioridades de acuerdo a sus preferencias y a aquello que pueden gastar.

Dos parejas establecen tabla de gastos (presupuestos) y toman las decisiones conjuntamente. En uno de los casos se prioriza la salud y una buena obra social, y un seguro para la casa.

**-de 45 a 55 años:** todos coinciden que al momento de adquirir cosas importantes tienen en cuenta la necesidad y utilidad del producto y el precio, solo una pareja realiza un presupuesto mensual, 2 de 3 parejas es el hombre quien decide que adquirir.

Todos coinciden en que impacta las cuestiones económicas y en que lo más fácil de ponerse de acuerdo, son las compras cotidianas (comestibles), suministros diarios e impuestos, el desacuerdo se da en gastos mayores, se busca el diálogo en todos. En general, se han visto influenciado por sus modelos de origen y no presentan sucesos inesperados que hayan modificado sus decisiones económicas.

**-de 55 en adelante:** En ninguno de los casos realizan presupuesto. En dos parejas solo tienen en cuenta las ganas de adquirir determinado producto, quedando en segundo plano el costo. En la otra, se prioriza en que gastar. Todas las parejas deciden en conjunto los gastos. Varios se reconocen en sus modelos de origen, salvo una que de ninguna manera lo hace. En uno de los casos hubo enfermedad que modificó la decisión económica.

#### 5. Crédito

**-de 30 a 45 años:** En dos de los casos no están de acuerdo en obtener créditos, si ahorran a futuro. La otra pareja está de acuerdo con los créditos y harán inversión en una construcción.

#### **-de 45 a 55 años:**

Una pareja utiliza tarjetas de crédito (cuotas) para todo tipo de compras así como también solo la mujer de otra pareja, todos coinciden en que no están de acuerdo con los créditos bancarios ya que generan intereses. Si hay desacuerdo dialogan, se comparte la toma de decisiones. En todos se establecen prioridades en las compras, (alimentos-impuestos – vestimenta -...), se tiene posibilidades de ahorro, no se hacen gastos si no los van a poder afrontar. Una pareja, expresa que sobre las grandes inversiones el que decide es el hombre.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

**-de 55 en adelante:** Ninguna de las parejas esta de acuerdo con los créditos porque aducen que les termina saliendo el doble. En uno de los casos compran con tarjeta de crédito o en cuotas. Todos tienen posibilidades de ahorro.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

Desde el modelo integrado de Fred Van Raij y los datos obtenidos se citan las presentes dimensiones, en la muestra descripta:

1. Factores personales:

Ingreso temprano en el mercado laboral.

Profesión/estudios/oficios.

Trabajo por cuenta propia.

Restricción económica en la infancia.

Familia de origen humilde.

Socialización económica.

2. Situaciones inesperadas:

Hacerse cargo del capital familiar.

Embarazos no previstos.

3. Descontento:

Necesidad de realizar compras con tarjetas de crédito, en cuotas.

4. Bienestar subjetivo:

Posibilidad de crecimiento laboral.

Crecimiento económico.

Vacaciones, viajes.

5. Contexto general:

Hiperinflación del 89.

Crisis económicas del país. (2001).

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

6. Ambiente percibido:

Inseguridad respecto del nivel de ingreso.

7. Medio económico:

Inflación / inversión

8. Conducta económica:

En las parejas se dan conductas diversas, entre ellas:

Se establecen prioridades.

No endeudamiento.

Adquirir productos en cuotas.

Cuentas al día, irse de vacaciones.

No comprar a largo plazo.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **CAPITULO 4**

### **INTERPRETACION DE DATOS**

A continuación se exponen la interpretación de los datos mas significativos de acuerdo a las variables del modelo integrativo de Fred Van Raij y teniendo en cuenta los objetivos planteados de esta investigación.

En todas las parejas se observa la procedencia de una familia tradicional (salvo 1 miembro de una de las parejas), lo que podría haber influido en la relación actual y la manera de comportarse económicamente.

Tomando las variables del modelo elegido para realizar esta investigación, podemos observar que en los 3 grupos etareos rigen; en cuanto a la conducta económica; algunos principios que guían sus comportamientos, tales como:

- \* Establecer prioridades.
- \* En general, cada uno decide sobre sus ingresos.
- \* No endeudarse.
- \* Adquirir productos en cuotas.
- \* Cuentas al día, irse de vacaciones.
- \* No comprar a largo plazo.

Es por esto que en estas parejas la conducta económica (B) parece estar influenciada por el medio económico (E), los factores personales (F) y el ambiente percibido (EP). A su vez, estas relaciones influenciaron en el bienestar subjetivo (SW) o en su defecto determinarían el descontento (SD).

Entre los factores personales encontramos:

- \* Ingreso temprano en el mercado laboral.
- \* Profesión/estudios/oficios.
- \* Trabajo por cuenta propia.
- \* Restricción económica en la infancia.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

\*Familia de origen humilde.

\* Socialización económica.

De esta forma podemos decir que las características personales de cada miembro de la pareja en los 3 grupos (etareos), tiene que ver con la relación que se da entre el medio económico (E) y el ambiente percibido (EP). Si apreciamos la socialización económica de cada miembro, vemos que cada uno puede haber obtenido un modelo económico determinado por su familia de origen, que; sumado al del otro miembro de la pareja, resulta un nuevo modelo que establece la manera de acordar o negociar en su pareja. De ahí que se generen conflictos en determinado momento a la hora de llegar un acuerdo sobre alguna compra o gasto. Recordamos que es en ese sentido –y según la historia de cada uno- el dinero "puede ser un obstáculo o no" para la relación. "Hay toda una transcripción que se hace de generación en generación" y que tiene que ver por ejemplo con cómo la madre dependía o no del dinero del padre.

En estas parejas vemos diferentes casos: chicas jóvenes que trabajan y tienen una relación más despegada con el dinero o mujeres que dependen del marido cuya relación es más problemática.

En cuanto al ambiente percibido (EP) se da según el trabajo y al ingreso obtenido. Es de gran importancia la diferencia con el grupo de parejas de mayor edad, que al tener ingresos suficientes, no planean jerarquía de gastos. (Presupuesto). Esto si sucede en los grupos etareos de menor edad. Es decir que el medio económico (E) va a ser percibido de manera diversa según situación laboral o fuentes de ingreso.

En la mayoría de los casos, los hombres trabajan de manera independiente de sus profesiones o actividades; lo que hace que perciban el ambiente de manera cautelosa, según la situación fluctuante del país. Más allá de esto; el clima es

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

favorable ya que se dedican casi todos los miembros de las parejas, a la actividad que eligieron. Tienen posibilidad de crecimiento (en el caso de los más jóvenes) y están tranquilos el caso de los adultos. La edad es un factor personal (P) que vemos influye significativamente.

Otro factor personal a tener en cuenta, (P) es el nivel socioeconómico; que en todas las parejas, salvo 1 pertenecían a la clase media, es así que no se detectan mayores diferencias en cuanto a la influencia del mismo en la conducta de las parejas.

Una variable que puede ser alterada por un suceso inesperado(S) es la conducta económica (B). En la muestra se observaron:

\*Hacerse cargo del capital familiar.

\*Embarazos no previstos.

\*Enfermedad.

Teniendo en cuenta el contexto general (GE) que influye y es a su vez influido por el medio económico (E); que va a producir efectos en el ambiente percibido (EP) encontramos:

**Contexto general:**

Hiperinflación del 89.

Crisis económicas del país. (2001).

**Ambiente percibido:**

Inseguridad respecto del nivel de ingreso.

**Medio económico:**

Inflación / inversión



Como marcamos al principio de este capítulo, las relaciones entre todas estas variables, influyen en el bienestar subjetivo (SW) que es consecuencia de la conducta económica (B) y que; sería satisfactorio en todas las parejas, ya que a la hora de las decisiones, se prioriza en general la necesidad, precio, utilidad respectivamente y posibilidad de adquisición; llegando de esta manera a una elección consensuada y racional.

Otro punto a destacar es que en casi todas las parejas, los gastos cotidianos se deciden de común acuerdo como así también los gastos más importantes.

Aspecto que hace al bienestar subjetivo (SW) al igual que las actividades recreativas, como viajes o tiempo libre.

La mayoría tiene capacidad de ahorro o inversión, siempre teniendo en cuenta el contexto general (GE). De esta forma la variable descontento (SD) no se aprecia en ninguna pareja.

Teniendo en cuenta el bienestar subjetivo (SW) se observa que al momento de resolver los desacuerdos, todos manifiestan que se utiliza el dialogo o "discusiones", pero que se llega a un acuerdo en común. Lo que va a influir de manera favorable como factor personal (P).

Por todos estos datos podemos concluir y a manera de síntesis siguiendo los objetivos de esta investigación que repetimos a continuación

**GENERAL:**

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

**ESPECIFICOS:**

Explorar similitudes y/o diferencias en la toma de decisiones económicas según cada grupo etareo.

Explorar similitudes y/o diferencias en función del tiempo de convivencia.

Explorar similitudes y/o diferencias según nivel educativo.

Explorar similitudes y/o diferencias en relación si ha habido o no socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

Que: -La manera en que la mayoría de las parejas de la muestra toman decisiones económicas y establecen sus acuerdos es dialogando en caso de que haya conflicto de opiniones, y siempre teniendo en cuenta el contexto general (GE) que toman como factor significativo. También en todos los casos se trata en lo posible de no adquirir créditos bancarios. Este (GE) influye en el medio económico (E) el cual determina el ambiente percibido (EP).

-Hay una diferencia significativa en cuanto a la variable sociodemográfica ya que entre los 2 grupos etareos de menor edad (de 30 a 45 años y 45 a 55 años) con respecto al grupo de mas de 55 años encontramos que: mientras en los mas jóvenes se está de acuerdo con establecer jerarquía de prioridades de acuerdo a sus preferencias y a aquello que pueden gastar teniendo en cuenta la necesidad, utilidad del producto y el precio; en los mayores de 55 en ninguno de los casos realizan presupuesto. En dos parejas solo tienen en cuenta las ganas de adquirir determinado producto, quedando en segundo plano el costo. En la otra, se prioriza en que gastar. Esto da cuenta de que la decisión económica en las parejas mayores que están firmemente establecidas con respecto a lo económico pasaría por el disfrute que lleva a un favorable bienestar subjetivo (SW).

-El tiempo de convivencia también influye, ya que en los jóvenes hay aun posibilidad de progreso profesional y económico por el solo hecho de la edad; mientras que los del grupo etareo de más de 55 están "tranquilos".

-Diferencias según nivel educativo no se hallan, ya que salvo 1 caso, todos los miembros de las distintas parejas tienen estudio/oficio y se dedican a algo relacionado con el mismo

-En relación si ha habido o no socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja, se observa que ha estado determinado según los casos, pero la mayoría no ha recibido mensualidad.

Para finalizar algo que nos llamo la atención dentro del grupo etareo de 45a 55 años fue que en 2 de las 3 parejas el que decide que adquirir en lo que refiere

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

a las inversiones más importantes es el hombre. Lo que nos remite desde lo psicológico (aunque no sea objetivo específico de esta investigación) que detrás del dinero se juegan otras cosas no consientes; que suele ser factor de manejo y que el dinero ocupa un lugar estratégico; está vinculado a otras cosas no dichas" y se puede constituir como un "factor de poder" en el vínculo.

Por todo lo expuesto podemos inferir que en general en todas las parejas la conducta económica (B) esta influida por el contexto general (GE) que a su vez determinara el medio económico (E) el cual implicara el ambiente percibido.



Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **CAPITULO 5**

## **CONCLUSION**

Se puede afirmar con convicción que la economía afecta todos los aspectos de la vida, por lo tanto incluimos a la relación amorosa y de la pareja.

Ya expreso Galende que hay dos elementos revolucionarios que cambiaron la vida de todos nosotros los que 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.

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.

Así, por medio del dinero expresamos nuestros deseos, nuestros anhelos de comprometernos y según como lo usemos puede ser símbolo de amor o violencia.

Si aceptamos que la relación de pareja es una relación entre dos sujetos que intercambian todo aquello que necesitan para vivir lo más plenamente posible, el dinero representa el aspecto material de dicho intercambio y la forma concreta en que lo hacemos efectivo.

Existen fantasmas alrededor del dinero tanto en hombres como mujeres. Los fantasmas de los hombres hacen referencia al temor de quedar a merced de las mujeres a quienes sometieron con el dinero y con la autoridad que les otorgo la cultura patriarcal en la que crecieron y el temor a ser debilitados en su identidad masculina, cuando ésta se ha sustentado en el ejercicio del poder y en la disponibilidad exclusiva del dinero. Los fantasmas de las mujeres hacen referencia amenazas de desamor, soledad y desamparo, al no tener a un superman que les garantice una protección vitalicia.

A juzgar por las entrevistas realizadas parece que el modelo tradicional está en declive, aunque todavía hay parejas de doble ingreso en las que tanto el varón como la mujer comparten una ideología tradicional y practican un modelo

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

tradicional de relación. El trabajo remunerado de las mujeres en estas parejas apenas altera el dominio masculino. La clave explicativa de por qué parejas con ambos miembros trabajando a tiempo completo acaban insertos en este tipo de relaciones se encuentra fundamentalmente en la tradicional socialización de género de varones y mujeres.

Podemos ver que en realidad no estamos ante un diálogo, y menos aún ante una negociación, sino que se comentan las decisiones tomadas unilateralmente para legitimarlas frente a todos los miembros de la familia, particularmente los hijos, y para que todos asuman las consecuencias de las mismas, como si hubieran sido adoptadas consensuadamente por todos ellos.

Por ello creemos que en alguna de las parejas en la toma de decisiones, se da un proceso de negociación expreso, pero uno y otra no están situados en una misma posición de partida a la hora de negociar.

En general, en la negociación se sigue un proceso de intercambio de opiniones y de acercamiento de posturas, de forma que las mujeres asumen los deseos manifestados por los varones y viceversa. Hay una clara intención de integrar los deseos de varones y mujeres en las decisiones, unos y otras interactúan buscando el consenso, dialogan.

Pero se observa también como diferencia de género que se manifiesta en todos los tipos de parejas identificados es la mayor responsabilidad de las mujeres en la gestión de los gastos cotidianos. El dinero destinado a las compras cotidianas muchas veces representa una cantidad considerable dentro del presupuesto familiar.

Otro cambio actual ha sido la aparición de otro tipo de relaciones además del matrimonio, como lo son las uniones legales, concubinatos, familias ensambladas. Este factor no ha influido en las parejas entrevistadas ya que no se observan diferencias entre los distintos tipos de relaciones.



Para finalizar podemos decir que aunque más de uno insista con eso de que lo “lo mío es mío y lo tuyo es tuyo”, la cuestión no parece estar tan clara. Separar la afectividad de la economía para evitar conflictos, tal como pregonan algunos, no resulta nada fácil. Ambos mundos se combinan incesantemente y con frecuencia uno sustenta al otro. En una pareja, estas esferas se mezclan involuntariamente en la primera cita. Y el género pesa. La negociación de la intimidad, deja claro que el precio es clave en las relaciones más estrechas y en la vida doméstica.

Lo que queremos apuntar es que en un mundo en que las relaciones de hombres y mujeres están cambiando drásticamente, algunos símbolos del pasado siguen conservando su poder. Vemos también en los más jóvenes, mayor posibilidad de acuerdo. En ellos se establece una especie de idea de justicia en cuanto a la necesidad de dividir, por lo tanto ciertos días afronta los gastos el hombre y otros la mujer. En estas últimas generaciones se van a notar los cambios.

Lo mas importante es tener en cuenta que la pareja es una unidad social y como tal ha de tener una economía propia y bien establecida. Que exista un dinero en común y se tomen las decisiones sobre él en conjunto y por consenso es un elemento fundamental en el funcionamiento de la pareja. Cómo se aporta ese dinero en común depende de las características de cada pareja.

Por todo esto, pudimos comprobar en las entrevistas que las variables del modelo utilizado de Fred Van Raaij; como el factor personal (P) , ambiente percibido (EP), medio económico (E), contexto GE), situación inesperada (S), conducta económica (B) , bienestar subjetivo (SW), descontento (SD), son determinantes.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

Desde el primer momento en que nos introducimos en este proyecto de investigación del grupo G.I.Psi.L, nos resulto de gran interés la temática, ya que las cuestiones económicas atraviesan de manera insoslayable todos los aspectos de nuestras vidas y específicamente las relaciones y negociaciones en la pareja.

Es un tema que en el recorrido de la carrera es poco explorado, por no decir, nulo. Es así que a través de la toma de las entrevistas fuimos adentrándonos en un mayor conocimiento de este tema.

Reconocemos que la presente investigación exploratoria no es extensa, ya que hay variables que no han sido ampliamente investigadas, pero si puede ser un puntapié inicial para abrir el abanico a nuevas interrogaciones o intereses de aquellos que desconocen la problemática.

Por último y no de menor consideración, queremos resaltar la gran predisposición y colaboración por parte de la supervisora, que siempre respondió a nuestras inquietudes de manera clara y rica, posibilitando el entusiasmo y un recorrido ameno en la elaboración de nuestro trabajo.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **ANEXOS**

Entrevistas : instrumento administrado.

**Descripción del vínculo:**

Tipo de relación, tiempo que se conocen, que iniciaron la relación, de convivencia. Describir como fue que tomaron la decisión de convivir, casarse (proposición, acuerdos establecidos, resolución de problemas prácticos, apoyo familiar, amigos, demandas económicas, fantasías, etc.)

**Características individuales de cada miembro de la pareja:**

Sexo, edad, nivel educativo, composición familiar de origen, trabajo, trayectoria laboral, posibilidades de crecimiento laboral/profesional.

**Socialización económica de cada uno de los miembros de la pareja:**

¿Como describiría la situación económica de su familia en su infancia o adolescencia?

¿Quienes trabajaban, aportaban en su familia? Como decidían las compras de todos los días? De los bienes, casa, auto, aparatos, otras compras importantes?

¿A que edad comenzó a manejar dinero? ¿A ganarlo?

¿Recibió mensualidad?

**-Decisión económica en la pareja:**

¿Que cosas tienen en cuenta al momento de adquirir elementos importantes?

¿Como se deciden los gastos cotidianos (mantenimiento de la casa, impuestos, servicios, comestibles, etc.?)

¿Quién propone que cosas adquirir, donde o como ir de vacaciones, usar el tiempo libre, etc.?

¿Realizan un presupuesto?

¿Perciben que las cuestiones económicas producen cambios o impactan de alguna manera en la relación?

¿Cuáles son las cosas en las que le resulta más fácil ponerse de acuerdo y cuáles las que más dificultad le presenta?

¿Piensan que los modelos observados en su familia de origen modelaron de alguna manera la forma en que se manejan actualmente?

¿Ha habido sucesos inesperados que modificaron sus decisiones económicas?

**Crédito:** actitud frente a la compra o adquisición en cuotas, uso de créditos bancarios, tarjetas de crédito, débito, uso o extensiones de las mismas.

Explorar si hay conductas de compra o consumo de uno de los miembros de la pareja que preocupa al otro.

Opinión acerca de las inversiones a largo plazo, por ejemplo obtención de crédito bancario, financiación de 60 meses (autos por ejemplo, créditos bancarios)

¿Establecen prioridades?

¿Como resuelven los desacuerdos?

¿Tienen posibilidad de tener ahorros?

### **¿Inversiones?**

¿Comparten esas decisiones o las toma aquel miembro de la pareja que genera el recurso económico para enfrentarla?

¿Ha habido modificaciones de las conductas económicas a lo largo del tiempo?

¿Hubo cambios en función de la situación laboral de los miembros de la pareja?

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

¿Como afecta a las decisiones económicas la situación económica del país o del mercado en general?

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja  
Romano Natalia, del Molino Claudia, Lorenzo Marcela.  
2009

## **BIBLIOGRAFIA**

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 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.; Fernández, F.; Iturra, R.; Plalavecinos, 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.
- Giberti, E.; Fernández, A. (1988) La mujer y la violencia invisible. Buenos Aires. Sudamericana.
- Luna-Arocas, R. (1998) Dinero trabajo y consumo. Valencia: Promolibre.
- Luna-Arocas, R. (1999) La estrategia de recursos humanos. El valor del dinero. Anales de economía y administración de empresas.
- Oggero, H. (2003) Educación formal y socialización económica. Trabajo libre. Precongreso Marplatense de Psicología. Psicología, ciencia y profesión Mar del Plata.
- Oggero, H. (2006) Las parejas y la toma de decisiones económicas. Trabajo libre presentado en las XIII JORNADAS DE INVESTIGACIÓN DE LA FACULTAD DE PSICOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES Buenos Aires, 11 al 13 Agosto..
- 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.

Rivadero, Stella Maris. (2007) *Inhibición, Síntoma y Angustia en el encuentro amoroso*. Buenos Aires. Letra Viva

