

**FORMULARIO PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS DE
INVESTIGACION**

1.) Campo de aplicación:

2.) Título del Proyecto: Decisiones y argumentos en hombres y mujeres en la economía doméstica

3.) Entidades Participantes¹

Entidad:²
Tipo de vinculación:
Descripción de la vinculación:

4.) Responsables:

4.1.) Director del Proyecto:

Apellido y Nombre³: Plut, Sebastián
Lugar Principal de Trabajo⁴: UCES
Funciones⁵: Profesor Titular
Dedicación⁶

4.2.) Co-director del Proyecto:

Apellido y Nombre⁷:
Lugar Principal de Trabajo⁸:

¹ Se refiere además de UCES:

² Nombre si es una entidad científica o Razón Social si se refiere a una empresa.

³ Anexar CV actualizado

⁴ En función de las horas semanales dedicadas.

⁵ Se refiere a las funciones que desarrollará para monitorear, dirigir y evaluar la marcha del Programa.

⁶ Expresado en Horas Semanales dedicadas a la labor de gestionar el Programa.

⁷ Anexar CV actualizado

Funciones⁹:
Dedicación¹⁰

5.) Antecedentes del Equipo de Investigación

6.) Problema y Justificación

En los últimos años encontramos un creciente interés por la articulación entre estudios de psicología y economía, más específicamente, investigaciones que desde el campo de la psicología permiten comprender diversos fenómenos económicos¹¹.

Si bien son numerosos los problemas que pueden ser abordados (las lógicas en los procesos de toma de decisiones, la dinámica de las empresas familiares, la significatividad del dinero, los efectos del desempleo, las prácticas de endeudamiento, etc.), en esta ocasión deseamos centrarnos en el estudio de la economía doméstica.

Al menos en parte, esta investigación se inscribe en el marco de los estudios con una perspectiva crítica respecto de la noción de *homo economicus*, toda vez que resultan insuficientes las nociones de racionalidad y egoísmo para explicar la función del dinero y de los intercambios económicos. Existen diferentes alternativas en que pueden desplegarse las metas ligadas con el dinero (ganarlo, ahorrarlo, deberlo, invertirlo, gastarlo¹², perderlo, apostararlo, regalarlo, etc.).

Los enfoques existentes, en cuanto a la investigación psicosocial de las decisiones económicas, corresponden a diferentes orientaciones: psicología cognitiva (especialmente, la denominada teoría del comportamiento financiero); los estudios de género; las neurociencias; el psicoanálisis¹³.

Como sostuvo recientemente Zelizer (2011), “debido a la escasez de pruebas, estudiar el dinero en la familia se parece a entrar en un territorio en su mayor parte inexplorado. Aunque el dinero representa la fuente más importante de desacuerdos entre esposos y a menudo constituye una zona de fricción entre padres e hijos, curiosamente sabemos menos de cuestiones de dinero que de violencia familiar e incluso de sexo marital” (pág. 62).

⁸ En función de las horas semanales dedicadas.

⁹ Se refiere a la funciones que desarrollará para monitorear, dirigir y evaluar la marcha del Programa.

¹⁰ Expresado en Horas Semanales dedicadas a la laboral de gestionar el Programa.

¹¹ A la inversa, también se han aplicado modelos económicos con el propósito de comprender la conducta humana, por ejemplo, la articulación problemática entre los intereses individuales y las acciones colectivas.

¹² En un artículo ya clásico, Abraham (1917) destacó que la comprensión psicoanalítica se había centrado en el carácter retentivo del dinero (tendencia a ahorrar). El, por su parte, distinguió entre ahorrar y gastar e, incluso, procuró hallar una explicación diferencial, no obstante mantuvo la significación erógena anal. Uno de los aspectos que nos resulta interesante de su texto es la idea del gasto de dinero como solución precaria contra componentes depresivos, solución que, por otra parte, constituye un modo de engañarse a sí mismo.

¹³ Lógicamente, no incluyo aquí los numerosos estudios desde la sociología, la economía o al antropología, entre otras alternativas.

La Teoría del Comportamiento Financiero (TCF), cuyos autores más conocidos son Kahneman, Tversky y Shefrin (el primero, siendo psicólogo, recibió el Premio Nobel de Economía) se opone a la concepción tradicional de las finanzas, ya que donde esta última ve anomalías, la TCF dice las anomalías no son excepciones. En la TCF se plantea que en la toma de decisiones intervienen determinados sesgos heurísticos, por ejemplo, la aversión a la pérdida o a la iniquidad. También aluden a la dependencia del contexto y a la ineficiencia del mercado. En cuanto a las neurociencias, estas procuran comprender los procesos que conectan las sensaciones y la acción, revelando los mecanismos neurobiológicos por medio de los cuales los sujetos toman las decisiones económicas. Para esta corriente el proceso de toma de decisiones es complejo e incluye factores como los deseos y valores. Han cuestionado el modelo de maximización del beneficio en el cual se basaría el presunto comportamiento racional. Por ejemplo, discuten que el precio sea un factor determinante.

En suma, destacamos: a) la importancia de entender la economía desde una perspectiva más amplia que la referida a la racionalidad y el egoísmo; b) la pertinencia de categorías tales como subjetividad y significación para entender el valor del dinero y de los intercambios económicos; c) el valor del psicoanálisis para la comprensión de los procesos económicos.

7.) Marco conceptual

Nuestro marco conceptual sustenta nuestra metodología: el algoritmo David Liberman. El ADL es una metodología, desarrollada por David Maldavsky (1998a, 1999, 2004), para la investigación sistemática de la significatividad del discurso en términos psicoanalíticos. En este sentido, la teoría freudiana de los deseos constituye la base semántica para la categorización de las palabras, frases y relatos. Estos (palabras, frases y relatos) son los tres niveles que se distinguen y en los que podemos hallar evidencias tanto de la erogeneidad como de las defensas en juego. Como puede advertirse el ADL es un instrumento de gran valor en cuanto permite establecer enlaces entre las manifestaciones (verbales y paraverbales) y las hipótesis de mayor grado de abstracción (deseos y defensas). En suma, el ADL parte de considerar al lenguaje como expresión de los deseos.

La teoría freudiana reseña siete deseos: libido intrasomática (LI), oral primaria (O1), oral secundaria (O2), anal primaria (A1), anal secundaria (A2), fállico uretral (FU) y fállico genital (FG). Para su investigación, el ADL, en el nivel de las redes de palabras, cuenta con un programa computarizado, mientras que para el examen de los otros dos niveles de análisis dispone de sendas grillas que permiten categorizar los tipos de estructuras-frase (según sus componentes verbales y paraverbales) y los relatos, según una secuencia que se compone de cinco tipos de escenas (dos estados y tres transformaciones): estado inicial, surgimiento del deseo, tentativa de consumarlo, consecuencias de dicha tentativa y estado final.

En cuanto a las defensas, detecta sobre todo la represión, la desmentida, la desestimación de la realidad y de la instancia paterna y la desestimación del afecto. En cuanto al enlace entre deseos (actitudes, motivaciones) y defensas, seguimos la hipótesis de Freud (1915) según la cual la defensa es un destino de pulsión. La represión se enlaza con los deseos FG, FU y A2; la desmentida y/o la desestimación de la realidad y la instancia paterna es un destino para los deseos A1, O2 y O1. Por último, la desestimación del afecto se enlaza con LI.

Entender la subjetividad desde la perspectiva del deseo (motivaciones, actitudes) supone que el mundo sensorial, las acciones, las representaciones, los valores y los nexos intersubjetivos reciben una significación específica. Cada deseo es una fuente de significatividad que aporta rasgos diferenciales a la vida simbólica y se manifiesta como cosmovisiones, como repertorios específicos de desempeños motrices, de afectos, de formalizaciones de la materia sensible, de valores e ideales.

El deseo intrasomático pone el énfasis en escenas correspondientes a la exacción económica o la intrusión orgánica. En ese sentido tienen importancia las referencias contables o las alusiones a estados corporales. En cuanto al deseo oral primario, se destaca el pensar abstracto, alejado o prescindente de los hechos concretos. En el deseo oral secundario importan las escenas de sacrificio, las referencias al sufrimiento, las expresiones de amor y los reproches. En el deseo anal primario tienen valor las luchas justicieras y vengativas, gozar con la humillación ajena, abusar sobre su debilidad, escenas de encierro o parálisis motriz impotente en la derrota así como las palabras usadas como actos (por ejemplo, los insultos). En el deseo anal secundario cobran importancia las escenas de juramento público, la tradición y la moral, los contextos institucionalizados, el deber y la tentativa de dominar y controlar una realidad por medio de un saber ligado a los hechos concretos. En el deseo fálico uretral se destacan escenas de rutina y/o aventura, la desorientación, las preguntas tipo “dónde” o “cuándo” (ligadas con la orientación témporo-espacial), la regulación de distancias y contacto. En el deseo fálico genital cobra importancia la tentativa de impactar estéticamente al modelar la propia imagen según lo que el relator supone que el otro desea. Tienen valor la pregunta “cómo” y los adverbios de modo (terminados en “mente”).

En la representación-grupo participan diferentes actantes (clases de personajes): modelo, sujeto, dobles, ayudante, objeto, rival. No sólo el sujeto tiene su modelo y sus ayudantes, sino también el objeto y el rival. Cuando prevalecen los lenguajes del erotismo correspondientes al tiempo del narcisismo primario (incluido el sádico anal primario), faltan objetos y rivales, y en su lugar proliferan los dobles.

8.) Objetivos

8.1. Objetivos generales

- Investigar las decisiones y justificaciones subyacentes en hombres y mujeres en la economía doméstica

8.2.) Objetivos específicos

- Detectar los argumentos que despliegan hombres y mujeres al exponer sus decisiones y justificaciones en torno del manejo de la economía doméstica;
- Analizar deseos y defensas y su estado, en los argumentos de hombres y mujeres al exponer sus decisiones y justificaciones en torno del manejo de la economía doméstica;
- Comparar deseos y defensas en los hombres y las mujeres y estudiar si existen diferencias y/o similitudes entre ellos;
- Comparar deseos y defensas en los sujetos de Argentina y de México y estudiar si existen diferencias y/o similitudes entre ellos;

9.) Hipótesis

10.) Metodología

Se realizará una entrevista semidirigida a 10 mujeres y 10 varones adultos (5 hombres y 5 mujeres argentinos, y 5 hombres y 5 mujeres mexicanos).
Más abajo se expone un esbozo inicial de dicha entrevista.

Posteriormente, se desgrabarán las entrevistas y se llevarán a cabo los siguientes pasos:

- Detección de los sectores más significativos (a partir de pruebas interjueces);
- Análisis de tales sectores, en el nivel de los argumentos (actos del habla) y de las redes de palabras;
- Análisis cuantitativos y cualitativos en ambos niveles de análisis;
- Comparación entre: a) hombres y mujeres; b) argentinos y mexicanos; c) argumentos (actos del habla) y palabras

Diseño de entrevista semi-dirigida

Edad:

Sexo: M F

Estado Civil:

Profesión:

Trabaja en:

Considera que tiene ingresos: altos medios bajos

Si está casado (o conviviente):

¿Trabajan ambos?

¿Quién de los dos tiene ingresos mayores?

¿Tienen economía compartida o dividen los gastos?

¿Tiene hijos? Si No

¿Cuántos?

¿Edades?

¿Le da dinero a su hijo? ¿Bajo alguna modalidad específica? (semanal, mensual).

¿Tiene algún criterio o pauta para pensar la entrega de dinero a sus hijos?

Gastos domésticos:

¿Cuáles son los rubros a los que destina dinero?

Servicios (gas, luz, etc.):

Alimentos:

Salud:

Educación:

Limpieza:

Alquiler:

Auto:

Otros:

¿Sabe qué porcentaje de sus ingresos le insume cada uno de estos rubros?

¿Cómo decide/n estos gastos?

Tiempo libre:

a) Fines de semana:

¿Qué gastos suele tener los fines de semana? (cine, club, etc.).

¿Tiene algún criterio para decidir en qué y cuánto gastar?

b) Vacaciones:

¿Suele salir de vacaciones?

¿Cuántas veces por año y durante cuánto tiempo?

¿Cómo las decide?

¿Qué incidencia tiene el costo en la decisión?

¿Planifica un ahorro durante el año para las vacaciones?

¿Suele ahorrar?

Sea que responde por sí o por no: ¿Por qué?

¿Hace inversiones económicas independientes de su trabajo habitual?

En caso afirmativo, describa los criterios con los que las decide.

¿Ha pedido –antes o en la actualidad- algún tipo de crédito? (hipotecario, préstamo personal, etc.).

¿Usa tarjeta de crédito?

En caso afirmativo: ¿la usa habitualmente? ¿solo para débitos automáticos u otros gastos? ¿suele pagar el total o menos?

¿Tiene algún animal doméstico?

¿Qué tipo de gastos le dedica?

¿Ha recibido alguna herencia?

En caso afirmativo: ¿de quien? ¿hace cuanto? ¿qué destino tuvo?

¿Ha tenido que hacerse cargo de alguna deuda de sus padres, hermanos, etc.?

¿Tiene algún familiar a cargo? ¿Quién o quienes?

¿Se dedica a algún juego de azar que requiera dinero?

En caso afirmativo: ¿cuál?

Cuenta algún episodio de su vida en el cual el dinero haya sido significativo por algún motivo.

11.) Cronograma

Actividades	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Revisión bibliográfica												
Diseño del cuestionario y puesta a prueba												
Aplicación del cuestionario a la muestra												
Análisis de los resultados												
Conclusiones y elaboración de informe final												

12.) Resultados Esperados

12.1.) Aportes científicos

Documentos de trabajo:
Artículos con referato.
Capítulos de Libros:
Libros:
Traducciones:
Conferencias Científicas:

12.2.) Vinculación y Transferencia¹⁴

Vinculación con el sector productivo:
Vinculación con la sociedad civil:
Vinculación con el Estado (Nacional, provincial, local):
Otros tipos de vinculaciones:

12.3.) Mediación del conocimiento

Cursos de Capacitación:
Conferencias:
Trabajo de consultoría:
Asesoramiento especializado:

12.4.) Otros.

13.) Investigadores¹⁵:

13.1.) *Seniors*

Apellido y Nombre:
Grado Académico:
Principal actividad laboral:
Dedicación al proyecto.

13.2.) *Juniors*

¹⁴ Indicar el nombre de la entidad destinataria de la transferencia y el tipo de relación formal que habría que tramitar para concretar el vínculo

¹⁵ Anexar CV (máximo cuatro folios) para cada uno de ellos.

Apellido y Nombre:
Grado Académico:
Principal actividad laboral:
Dedicación al proyecto.

13.3.) Alumnos asistentes de Investigación.

Apellido y Nombre: (A completar oportunamente)
Breve descripción de las tareas que se asignarán:

Apellido y Nombre:
Breve descripción de las tareas que se asignarán:
- **Administración de cuestionarios**
- **Análisis estadístico y cualitativo**
- **Se incluirán en proceso de formación en el algoritmo David Liberman**

Apellido y Nombre:
Breve descripción de las tareas que se asignarán:

14.) Bibliografía

- Abraham, K.;** (1917) “El gasto de dinero en los estados de ansiedad”, en *Psicoanálisis clínico*, Ed. Hormé.
- Dupuy, J.P.;** (1998) *El sacrificio y la envidia*, Ed. Gedisa.
- Freud, S.;** (1901) *Psicopatología de la vida cotidiana*, O.C., Amorrortu Editores, T. VI.
- Freud, S.;** (1908) *Carácter y erotismo anal*, O.C., AE, T. IX.
- Freud, S.;** (1913) *Tótem y tabú*, O.C., AE, T. XIII.
- Freud, S.;** (1914) *Introducción del narcisismo*, O.C., AE, T. XIV.
- Freud, S.;** (1915) *Pulsiones y destinos de pulsión*, O.C., AE, T. XIV.
- Freud, S.;** (1917) *Sobre las trasposiciones de la pulsión, en particular del erotismo anal*, O.C., AE, T. XVII.
- Freud, S.;** (1920) *Más allá del principio de placer*, O.C., AE, T. XVIII.
- Freud, S.;** (1921) *Psicología de las masas y análisis del yo*, O.C., AE, T. XVIII.
- Freud, S.;** (1924) *El problema económico del masoquismo*, O.C., AE, T. XIX.
- Freud, S.;** (1928) *Dostoievski y el parricidio*, O.C., AE, T. XXI.
- Freud, S.;** (1930) *El malestar en la cultura*, O.C., AE, T. XXI.
- Gross, L.;** (1982) *The art of Selling Intangibles: How to Make Your Million (\$) by Investing Other People’s Money*, New York Institute of Finance.
- Kindleberger, Ch.;** (2000) *Manías, pánicos y cracs*, Ed. Ariel.
- Le Goff, J.;** (1987) *La bolsa y la vida*, Ed. Gedisa.
- M´Uzan, M.;** (1994) *La boca del inconciente. Ensayos sobre la interpretación*, Amorrortu Editores.
- Maldavsky, D.;** (1986) *Estructuras narcisistas*, Ed. Amorrortu.

- Maldavsky, D.;** (1991) *Procesos y estructuras vinculares*, Ed. Nueva Visión.
- Maldavsky, D.;** (1992) *Teoría y clínica de los procesos tóxicos*, Ed. Amorrortu.
- Maldavsky, D.;** (1996) *Linajes abúlicos*, Ed. Paidós.
- Maldavsky, D.;** (2004) *La investigación psicoanalítica del lenguaje*, Ed. Lugar.
- Motterlini, M.;** (2008) *Economía emocional*, Ed. Paidós.
- Plut, S.;** (2005) “Pulsión social y acciones colectivas”, en *Revista Subjetividad y procesos cognitivos*, N° 7, UCES.
- Plut, S.;** (2006) *Estudio exploratorio del estrés laboral y trauma social de los empelados bancarios durante el Corralito*, Tesis Doctoral, UCES.
- Shefrin, H.;** (2002) *Más allá de la codicia y el miedo*, Ed. Oxford.
- Tuckett, D. y Taffler, R.;** (2008) “Phantastic objects and the financial market’s sense of reality: A psychoanalytic contribution to the understanding of stock market instability”, *International Journal of Psychoanalysis*, 89.
- Tversky, A. y Kahneman, D.;** (1991) “Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Issue 4.
- Zelizer, V.;** (2011) *El significado social del dinero*, Ed. Fondo de Cultura Económica.