

Una aproximación cualitativa a la toma de decisiones económicas en las parejas españolas de doble ingreso^{*}

Qualitative approach to financial decision-making in spanish dual-income couples.

Sandra Dema

Universidad de Oviedo

RESUMEN:

Este artículo aborda una cuestión poco investigada en las ciencias sociales, la relación entre el dinero y el poder en las parejas de doble ingreso, y en concreto, las fórmulas de toma de decisiones económicas que ponen en práctica dichas parejas, que constituyen un modelo social cada vez más frecuente. Las parejas de doble ingreso no son homogéneas en su forma de adoptar decisiones, de ahí la importancia de analizar los diferentes procesos de toma de decisiones que aparecen en las parejas entrevistadas y los obstáculos a los que se enfrentan a la hora de intentar alcanzar acuerdos negociados e igualitarios.

Palabras Claves: Toma de decisiones; Negociación; Género; Parejas; Doble ingreso; Dinero.

ABSTRACT:

This article deals with a scarcely investigated issue in the social sciences, namely, the relationship between economic resources and power within dual-income couples. More specifically, it analyses financial decision-making procedures put into practice by these couples, which constitute an increasingly frequent a social pattern. Dual-income couples are not homogeneous in the way they make decisions, thus the importance of analysing the different decision-making processes of the interviewed couples and the obstacles they face at the moment of reaching negotiated and egalitarian agreements.

Key words: Decision-Making; Negotiation; Gender; Couples; Dual-Income; Money.

Una de las explicaciones clásicas acerca de las relaciones de desigualdad y poder en la pareja es la teoría de los recursos de poder de Robert Blood y Donald Wolfe (1960), que plantea que el poder en el interior del hogar está relacionado con el nivel de ingresos y el prestigio derivado de realizar un trabajo remunerado. Según este punto de

vista, el hecho de que las mujeres comiencen a ganar dinero traería como consecuencia una alteración de las relaciones de poder en el hogar. En las últimas décadas se ha producido, al menos en los países occidentales, una modificación importante de las relaciones de género en el ámbito público, siendo la incorporación de las mujeres al mercado laboral una de las tendencias sociales más significativas. Estos cambios han generado el aumento progresivo de las parejas de doble ingreso, que constituyen el modelo familiar mayoritario en casi todos los países europeos occidentales.¹ El objetivo de este artículo, que forma parte de una investigación más amplia, es mostrar cómo se manifiesta el poder en la práctica cotidiana de las parejas a través de la toma de decisiones.² Para ello, se ha realizado un análisis en profundidad de 39 entrevistas que corresponden a 13 parejas españolas de doble ingreso.³ Las entrevistas recogen toda la variedad de relaciones salariales posibles entre el varón y la mujer: se entrevistaron parejas en las que varones y mujeres ganan salarios similares, parejas en las que los varones ganan más que las mujeres y viceversa.⁴

1. El vínculo entre el poder y la toma de decisiones en el hogar

Definir teóricamente el poder es una labor compleja y, como consecuencia, analizarlo en la práctica también lo es. Entendemos el poder en la línea de Michel Foucault (1978) no sólo a través de sus manifestaciones explícitas, sino también a través de aquellas sutiles u ocultas. Desde este punto de partida, consideramos que la toma de decisiones en la pareja es un buen indicador para conocer tanto las manifestaciones visibles o explícitas del poder como las ocultas o encubiertas, en los términos planteados por Steven Lukes [1974] (1985) y la adaptación que hizo Aafke Komter (1989) al estudio de las relaciones de pareja.

En el análisis de las entrevistas realizadas tratamos de observar cómo se produce y reproduce el poder en la pareja teniendo en cuenta esas dos vertientes. Por eso, hemos llevado a cabo un análisis del discurso explícito e implícito de las entrevistas siguiendo los planteamientos de Jesús Ibáñez (1986). El ejercicio del poder en las relaciones de pareja se manifiesta claramente a través los procesos de toma de decisiones, de tal manera que podemos llegar a saber si la toma de decisiones recae unilateralmente en uno de los miembros de la pareja o si es resultado de una negociación en la que se busca activamente el consenso. Además, el estudio de los procesos de negociación en el interior del hogar nos permite comprender la interacción dentro de la

pareja y, por tanto, abordar el análisis del poder de una forma dinámica, esto es, podemos ver cómo se va gestando desde el inicio de las relaciones de pareja y cómo se renegocia a lo largo del tiempo entre ambos cónyuges. De ahí, que en las entrevistas se ha tratado de generar esa interacción, haciendo que las personas entrevistadas se vieran insertas en procesos de negociación reales. Pero el análisis de las expresiones visibles del poder sólo nos permite entender este fenómeno de manera muy superficial, de ahí la importancia de estudiar también otras manifestaciones del ejercicio del poder que aparecen de un modo más encubierto u oculto. Una de las manifestaciones sutiles del poder son las 'no decisiones', esto es, aquellos ámbitos que uno o ambos miembros de la pareja excluyen consciente o inconscientemente de la negociación. Se trata, por tanto, de conocer lo que las personas entrevistadas dicen, pero también lo que no dicen, así como la estructura latente de las relaciones, que hace aflorar un particular discurso. Para analizar todas estas manifestaciones no explícitas del poder vamos a centrarnos particularmente en el estudio de las percepciones, los valores y las creencias; en definitiva, de las normas sociales que justifican y orientan el comportamiento de hombres y mujeres en la vida cotidiana.

El análisis de las entrevistas revela que las parejas españolas de doble ingreso no conforman un bloque homogéneo, sino que aparecen dos modelos ideales, la pareja tradicional y la pareja simétrica. Las parejas entrevistadas tienden a constituir relaciones en función de esos dos modelos ideales, a partir de los cuales se pueden diferenciar tres tipos mayoritarios de parejas. En primer lugar, estarían aquellas parejas en las que a pesar de que varones y mujeres tengan un trabajo remunerado y unos ingresos similares, la tradicional socialización de género de ambos miembros de la pareja hace que la relación se construya sobre bases de desigualdad. En segundo lugar, identificamos un tipo de parejas cuyo ideal es igualitario, pero en la vida cotidiana se dan relaciones de poder y desigualdad, que unas veces se manifiestan abiertamente y otras permanecen de forma oculta o latente, pero operante. Y, por último, tendríamos que referirnos a las parejas que establecen formas de relación más igualitarias y buscan activamente el equilibrio en las relaciones de género. La construcción de un modelo de pareja más o menos igualitario es el resultado de complejos procesos sociales que trataremos de explicar en las páginas que siguen al analizar la toma de decisiones en los tres tipos de parejas a los que acabamos de referirnos.

2. La toma de decisiones en las parejas con una tradicional división de roles de género

A juzgar por las entrevistas realizadas y por estudios cuantitativos más amplios⁵ 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 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.

No todas las mujeres son capaces de construir y mantener su independencia en la relación de pareja y, de hecho, hay mujeres cuya socialización de género las lleva a querer ser tradicionales y a comportarse como tales, a pesar de que trabajen fuera de casa las mismas horas que sus maridos y ganen lo mismo que ellos. Es el caso de una de las mujeres que hemos entrevistado, Irene:⁶

Irene: Si tuviéramos mucho dinero, yo dejaría de trabajar y me dedicaría pues eso, a hacer cosas aquí, tejería, haría ganchillo o cosería, que siempre me gustó y ahora tengo menos tiempo (Irene e Ignacio).⁷

Esta mujer, a pesar de ser trabajadora a tiempo completo, se autodefine por su rol fundamental de cuidadora, asumiendo la totalidad del trabajo doméstico y de cuidado de la familia. El trabajo no sólo no le ha permitido convertirse en una mujer autónoma, sino que le ha supuesto una doble carga dentro y fuera del hogar. La separación de roles aparece claramente en la toma de decisiones, la mujer realiza los gastos que se restringen al ámbito de lo doméstico y no realiza ningún gasto ni decide sobre aquello que excede a dichas competencias. Y al revés, el marido no se ocupa de lo doméstico, más que para supervisar que la mujer utilice el dinero para satisfacer las necesidades del hogar y de sus miembros de forma razonable, como es el caso:

Ignacio: Yo nunca tuve que mirar lo que gastaba ella porque veo que gasta lo que necesita. Tiene en la casa todo lo que se puede necesitar en una casa pa comer y bien surtida. Y yo nunca me preocupé de si compraba un día merluza y por qué no compraba sardinas porque eran más baratas (Ignacio).

El consenso aparente como forma de legitimación del poder

En estas parejas no se busca activamente el consenso, pero suele darse apariencia de consenso a la toma de decisiones:

Ignacio: Me gusta llegar a la hora de la comida y, si se puede, comer todos juntos. No sé, y en la mesa pues hablar de nuestras pequeñas o grandes cosas que tengamos y, bueno, pues procurar resolverlas entre todos lo mejor posible (Irene e Ignacio).

Al analizar la entrevista en su totalidad, vemos 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:

Ignacio: Por ejemplo, cuando compramos el coche se habló en casa: 'Oye, ¿qué coche vamos a comprar?' Sobre eso casi decidí yo, porque soy el que más sé de eso, pero, vamos, fue en común acuerdo todo. Además, incluso mi mujer y mis hijos, todos tenemos voto, aunque unos más que otros. Por ejemplo, los chavales, oye, pues tienen su voto... su parecer, no su voto (Ignacio).

Con esta estrategia de información, los hijos aprenden y reproducen los límites y los criterios de sus mayores en el funcionamiento de la economía familiar, pero no participan en el establecimiento de tales límites y criterios, como dice su padre, sólo expresan "su parecer".

También sirve para disuadir a la mujer cuando hay diferencias entre ella y su marido. Cuando esto ocurre y es la opinión del varón la que prevalece, la mujer acaba reconociendo que dicha opinión era la acertada y que sus prevenciones no estaban justificadas:

Irene: Las únicas diferencias que podemos tener es cuando pretendemos hacer algún arreglo en esta casa, que para eso yo soy muy neura. Entonces siempre me parece que no [debemos hacer el arreglo]. Y me parece que hay que pedir el presupuesto y hay que ajustarlo bien, porque luego siempre hay algún extra. Yo no me quiero pasar ni me quiero ver en la necesidad de que me falte algo. Él, ahí, es más lanzao que yo y dice: 'Que no mujer, que no, que hay dinero. Estate tranquila, que no quedas en números rojos'.

Entrevistadora: Y al final ¿cómo resolvéis esa diferencia de opiniones?

Irene: Bueno, siempre gana él, porque dice estate tranquila, que no va a pasar nada, yo igual ni duermo y dejo de comer y cosas así raras (Irene).

3. La negociación en las parejas con ideal igualitario: los obstáculos para la igualdad en la negociación

La mayoría de las parejas entrevistadas comparten un ideal igualitario que no logran poner en práctica en su vida cotidiana. Nos atrevemos a pensar que este tipo de parejas son mayoría no sólo en nuestras entrevistas, sino también en el conjunto del país y con mucha probabilidad en los países europeos occidentales, a juzgar por las desigualdades que aún persisten en el ámbito privado. En estas parejas, la toma de decisiones consensuada es el ideal, pero no siempre consiguen llevar ese ideal a la práctica y, aunque a veces se negocie, no siempre se alcanza el consenso.

Los menores ingresos de las mujeres justifican su menor poder en la toma de decisiones

La diferencia de ingresos entre mujeres y varones a favor de éstos últimos se convierte en un obstáculo fundamental para una negociación igualitaria. Las mujeres en este tipo de parejas consideran que, en cierto modo, el dinero que ganan los varones es de ellos que de ellas y que, por tanto, son los varones quienes deben tener más peso en la adopción de las decisiones.

Es lo que ocurre en la pareja más joven que hemos entrevistado.⁸ Ambos comparten un ideal igualitario de relación, pero la escasa contribución económica de la mujer al hogar obstaculiza la igualdad en la toma de decisiones. La mujer cree que el dinero que gana el varón es más de él que de ella y, por tanto, puede disponer libremente de ese dinero para sus gastos personales:

Eva: No sé si lo considera él [que el dinero es suyo], pero yo procuro hacérselo saber. El dinero, ya que lo gana él, por lo menos que se lo guarde para sus cosas (Eva).

En esta pareja, los mayores ingresos del varón le convierten en el mayor proveedor del hogar y, consecuentemente, le otorgan una mayor capacidad de decisión. Como se puede observar en el siguiente fragmento, Eduardo marca el límite económico y Eva realiza los gastos por debajo de ese límite:

Eva: Y nada, fue empezar a buscar piso y decir: 'Vale, venga, vamos a buscar piso ¿Y de cuánto? ¿De cuánto al mes? ¿De cuánto podemos disponer, hijo mío, porque

trabajas tú, de cuánto podemos disponer?' [reproduce lo que él dijo] 'Bueno, no sé, no sé, ¿40?' [40.000 ptas. 240 €]. Digo: 'Bah, eso es mucho (risas), eso es mucho, hay que buscar un piso más barato (Eva y Eduardo).

En esta pareja apenas aparecen conflictos económicos abiertos o explícitos, ya que el varón es quien tiene la autoridad a ojos de la mujer en materia económica y, por tanto, es él quien fija el tope por encima del cual no pueden gastar. La mujer adopta una posición de subordinación en la toma de decisiones, dejándose llevar por las elecciones del varón, aunque no las considere adecuadas. Además, establece unos criterios de enorme austeridad en los gastos cotidianos, de los que es responsable, y reduce sus gastos personales a aquellos estrictamente necesarios, con el fin de evitar al máximo su dependencia del varón.

El mayor poder de los varones en las grandes decisiones y los conflictos explícitos

En el análisis de la toma de decisiones tenemos que diferenciar entre las grandes decisiones y las decisiones cotidianas. Siguiendo a algunas/os autoras/es como Viviana Zelizer (1997), Clara Coria (1997 y 1998), Danna Hiller y William Philiber (1986), Carolyn Vogler y Jan Pahl (1994), entre otras/os, entendemos que la gestión del dinero destinado a realizar gastos más allá de los gastos cotidianos está relacionado con el poder, mientras que la administración e incluso el control de los gastos cotidianos no es más que una extensión de las tareas domésticas.

En estas parejas, aunque el ideal es adoptar las grandes decisiones de forma consensuada, no siempre se decide de común acuerdo y, con frecuencia, los varones suelen imponer su criterio, lo que en ocasiones genera conflictos. En una de las parejas entrevistadas, el hecho de que el varón gane casi el doble que la mujer y gestione el dinero del hogar son factores que hacen que la mujer acabe tolerando determinadas decisiones que no le convencen en absoluto.

En la toma de decisiones, la pareja mantiene un proceso de negociación expreso, pero uno y otra no están situados en una misma posición de partida a la hora de negociar. El varón tiene más poder, debido a su posición de mayor proveedor del hogar y de gestor de los recursos familiares, por ello, consigue imponer su criterio en los gastos mayores, aunque, generalmente, estos gastos no se realizan hasta que la mujer está de acuerdo. Pero el acuerdo es forzado y ella se ve obligada a asumir determinadas decisiones que en

su opinión no son adecuadas y que por su propia iniciativa nunca habría realizado.

Muchas de las grandes decisiones que se toman en las parejas se adoptan supuestamente por el bien de la familia. Pero si se analizan con detalle, se ve que los intereses y las necesidades familiares no son siempre fáciles de identificar y, con frecuencia, dichas decisiones responden fundamentalmente a los intereses de la persona con más poder en la relación. Así ocurre en la pareja mencionada cuando nos relatan la compra de una segunda vivienda. Si bien en un primer momento el varón señala que la compra de la vivienda es para el disfrute de la familia, en el proceso de negociación aparecen otro tipo de motivaciones:

Francisco: En la casa del pueblo presioné algo, porque en realidad lo veía como una oportunidad ¿no? Primero, porque era muy barata y con poco dinero teníamos una casa en el pueblo, para que las chiquillas conozcan esas cosas también y luego pues era una forma barata de tener algo tuyo. (...) Al ser la casa en la que nací, la casa de mi familia, yo lo veo más si quieres como tema sentimental ¿no? (Francisco).

La vivienda se encuentra en el pueblo de origen del varón, le permite mantener sus raíces en su pueblo, le da estatus en el mismo y ante el resto de miembros de su familia. Además, vemos que la mujer no comparte la opinión de que la compra favorezca a los intereses familiares, más bien al contrario:

Flor: Él me llevó a su terreno. Porque yo siempre tuve la idea de que arreglara antes el piso que la casa de León, pero la verdad es que allí no se podía ir si no se hacía un previo arreglo (...). Bueno, decir que utilizó mucho el chantaje de que aquello le tiraba mucho y la presión (risas) para ir era muy fuerte. Entonces, bueno, ahí sí que es verdad que lo llevó a su terreno (risas) (Flor).

Como vemos en la intervención de Flor, ella considera que el varón es quien tiene el poder en la toma de las grandes decisiones, de hecho, es él quien en su opinión tendría que haber tomado la decisión de realizar determinados los arreglos en el piso en el que viven. Sin embargo, en vez de instar esos arreglos decidió comprar la casa del pueblo. Esa decisión genera una situación de endeudamiento que llevan soportando largo tiempo y que se mantendrá en los próximos años. Las dificultades económicas ocasionan cierto malestar a la mujer, que tiene la sensación de que esa compra ha impedido realizar otro tipo de gastos, más urgentes, como los arreglos en la vivienda habitual. Desde el punto de vista de la mujer, la compra de la segunda vivienda es un gasto no

básico que el varón se empeñó en realizar cuando había gastos necesarios para el bienestar familiar pendientes; por ejemplo, han estado viviendo sin calefacción, que para ella es una necesidad básica. El interés del varón por poseer bienes, y las consiguientes deudas que contraen, no sólo no responden a los intereses de la mujer, que queda al margen de las decisiones importantes en su propio hogar, sino que incluso considera que colisionan con los intereses inmediatos de la familia.

Los mayores ingresos de las mujeres no les otorgan mayor poder

Pero de lo dicho hasta ahora no podemos deducir que puesto que los menores recursos de las mujeres les proporcionan menor poder en la negociación, los mayores recursos les otorgan mayor poder. En las parejas en las que las mujeres ganan más que los varones, el dinero no les permite llevar a cabo sus ideales igualitarios y no siempre logran poner en marcha mecanismos que les permitan negociar en igualdad de condiciones. Ganar menos o trabajar menos, en principio, no hace que los varones pierdan poder en el hogar.

En la pareja formada por Hugo y Helena, la mujer gana un 45% más que el varón y trabaja a tiempo completo mientras que él lo hace a tiempo parcial, por elección propia, para tener tiempo libre y poder dedicarse a sus actividades artísticas, que son las que le definen como individuo. A pesar de los mayores ingresos de Helena y de que comparten una visión igualitaria de las relaciones de pareja, no han logrado establecer un sistema de toma de decisiones consensual. El varón, en su entrevista individual, señala que ponen en práctica una especie de juego que les facilita llegar a un acuerdo:

Hugo: Hombre, normalmente solemos coger el papel contrario. Si ella tiene mucho capricho por algo, yo digo: 'cómpralo, cómpralo'. Y ella dice: 'No, no, que es muy caro' (risas). Y si soy yo el que tiene mucho capricho por algo, digo: 'No, no, que es muy caro'. Y ella dice: 'Cómpralo'. ¿Entiendes? Se alterna quién tiene