



Entramado

ISSN: 1900-3803

comunicacion.ayc.1@gmail.com

Universidad Libre

Colombia

De Grande, Pablo
¿Negociaciones o decisiones colectivas? Las dinámicas familiares tras la llegada de un
bebé
Entramado, vol. 12, núm. 1, enero-junio, 2016, pp. 222-232
Universidad Libre
Cali, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=265447025014>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Negociaciones o decisiones colectivas? Las dinámicas familiares tras la llegada de un bebé*

Pablo De Grande

Doctor en Ciencias Sociales y Humanidades por la Universidad de Quilmes. Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Profesor titular en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador, Buenos Aires – Argentina
pablodg@gmail.com.

RESUMEN

En las décadas precedentes, la participación de la mujer en el mercado de trabajo en Latinoamérica ha dado cuenta de un crecimiento sostenido. Este fenómeno ha planteado la necesidad de comprender cómo aquellos involucrados en estos procesos organizan sus rutinas y relaciones de cara a los nuevos escenarios de movilidad, segmentación y resignificación de lo laboral y lo familiar. En dicho marco, este trabajo analiza cómo los miembros de hogares de sectores medios profesionales de la Ciudad de Buenos Aires conforman sus arreglos familiares luego del nacimiento de un hijo. La hipótesis central del mismo es que el modo en que las personas involucradas respondieron a dichos cambios y reorganizaron sus espacios cotidianos no se ajustó primariamente a las lógicas de la negociación intrahogar, sino que por el contrario el mismo puede ser descrito de modo más adecuado por procesos de decisión colectiva, acontecidos dentro y fuera de los hogares.

PALABRAS CLAVE

Infancia temprana, arreglos familiares, negociación, deliberación, clase media.

Negotiations or collective decisions? Family dynamics after a new baby.

ABSTRACT

In previous decades, the participation of women in the labor market in Latin America has steadily grown. Consequently, the need to understand how are organized the routines and the relationships of those who are involved in these processes –facing new mobility scenarios, segmentation and redefinition of the labor and the family– has emerged. In this context, this paper analyzes how members of professional middle class households in the City of Buenos Aires make their family arrangements after the birth of a child. The main hypothesis is that the way the people involved responded to these changes and reorganized their everyday spaces are not primarily adjusted to the logic of intra-household negotiations, but instead it can be more adequately described by processes of collective decision occurred inside and outside the households.

KEYWORDS

Early childhood, family care arrangements, negotiation, deliberation, middle class.

Recibido: 26/08/2015 Aceptado: 20/11/2015

* Este artículo de investigación es parte del proyecto "Capital cultural, capital económico y sociabilidad en la infancia temprana" financiado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de la República Argentina. La investigación también se benefició del financiamiento de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (PICT-FONCYT 2010/2195). Fecha inicio de investigación: 1 de abril de 2012; Fecha término de investigación: En curso.

<http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2016v12n1.23120> Este es un artículo Open Access bajo la licencia BY-NC-SA (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

Cómo citar este artículo: DE GRANDE, Pablo. ¿Negociaciones o decisiones colectivas? Las dinámicas familiares tras la llegada de un bebé. *En*: Entramado. Enero - Junio. 2016 vol. 12, no. 1, p. 222-232, <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2016v12n1.23120>



¿As negociações ou decisões coletivas? A dinâmica familiar após a chegada de um bebê

R E S U M O

Em décadas anteriores, a participação das mulheres no mercado de trabalho na América Latina se deu conta de um crescimento sustentado. Isso tem levantado a necessidade de entender como as pessoas envolvidas nestes processos organizar suas rotinas e relacionamentos em face de novos cenários de mobilidade, segmentação e redefinição do trabalho e familiar. Neste quadro, o presente artigo analisa como os membros das famílias de média setores profissionais da Cidade de Buenos Aires fazer seus arranjos familiares após o nascimento de uma criança. A hipótese central é que a maneira como as pessoas envolvidas respondeu a estas mudanças e reorganizou seus espaços comuns não são ajustadas principalmente para a lógica da negociação intra-familiar; mas, pelo contrário, pode ser descrito de forma mais adequada por processos de decisão coletiva, ocorreu dentro e fora casas.

PALAVRAS-CHAVE

Primeira infância, arranjos familiares, negociação, deliberação, classe média.

Introducción

Resolver las necesidades derivadas de la llegada de un bebé trae usualmente aparejado un número significativo de reconfiguraciones y cambios en la vida cotidiana de un hogar. En este trabajo se analizan los modos en que una muestra de 14 familias de sectores medios de la Ciudad de Buenos Aires, con niños menores de un año construyó sus consensos en torno a la organización de los cuidados derivados de los cambios en su estructura familiar.

Estas dinámicas aparecen inscritas en la esfera históricamente específica de lo doméstico, entendida como un ámbito en el que se articula lo privado —de nivel individual pero también de interrelaciones de pareja— con lo público. En el espacio doméstico se inscriben y articulan lo colectivo, lo familiar, la pareja y la subjetividad individual (Gutiérrez Sastre, 2003).

A partir de las narrativas de un conjunto de entrevistas en profundidad, realizadas a mujeres universitarias con hijos menores de un año, se propone rastrear las dinámicas asociadas a los cambios y continuidades ocurridos en los hogares a partir del nacimiento de un bebé. Más específicamente, se busca observar de qué manera se tomaron —en los hogares estudiados— varias decisiones clave para la organización cotidiana de la vida en conjunto con bebés pequeños.

Para tratar esta temática, se retoman delimitaciones teóricas ligadas a las nociones de ‘negociación’, ‘deliberación’ y ‘decisión colectiva’. Si bien todos estos términos se vinculan con la preocupación respecto de la capacidad de agencia de los actores —de la tensión entre sus condicionamientos y sus márgenes de libertad—, mientras que la negociación pone mayor énfasis en la necesidad de zanjar un conflicto entre dos o más actores, la deliberación enfatiza en la ca-

pacidad de diálogo de los actores y, finalmente, la decisión colectiva desplaza el foco hacia los escenarios donde existe una búsqueda de consenso ligada a la necesidad de resolver grupalmente una problemática dada.

En este sentido, se sugiere que en los hogares investigados las tomas de decisión respecto a la organización familiar a partir del nacimiento de los bebés ocurrieron por mecanismos de resolución que no se describen adecuadamente por medio del modelo de la negociación, y que por el contrario se ajustan mejor a la noción que la literatura especializada define como de decisión colectiva.

En consecuencia, la hipótesis central del trabajo es que la negociación y sus lógicas no son quienes de ordinario gobiernan la toma de decisión en los hogares investigados y que, por el contrario, el recurrir a dichas lógicas fue visto por los actores como un fracaso de la relación amorosa y del funcionamiento familiar. Las lógicas económicas¹—en las cuales se inscriben teórica y empíricamente en su mayoría los procesos de negociación— aparecen para los actores como elementos bien diferenciables del nivel social en el que se desarrollarían la vida de los hogares y sus tomas de decisión. Asimismo, cabe señalar que esto no sugiere la inexistencia de conflictos de intereses, opiniones y preferencias entre los sujetos involucrados, sino que por el contrario se presenta como posibilidad que todo ello exista pero sea gestionado por medios diferentes a la negociación o a la simple determinación por autoridad de uno de los miembros del hogar.

Para abordar estas cuestiones, en los siguientes dos apartados se dará cuenta de algunas aproximaciones teóricas en torno a las nociones de negociación, deliberación y decisión colectiva. Luego se presentará la metodología utilizada en el caso estudiado, para posteriormente exponer los resul-

tados obtenidos. Finalmente, a modo de conclusiones, serán comentados estos resultados a la luz de las hipótesis iniciales.

I. La negociación

La segunda mitad del siglo XX ha sido fecunda en el desarrollo de teorías y modelos en torno a la noción de negociación. Desde el terreno de la economía y la ciencia política, en diálogo con la teoría de juegos, se han identificado procesos y elementos orientados a comprender escenarios de negociación. Estas iniciativas han abierto un campo de indagación allí donde parecía prevalecer la idea de que los resultados de las negociaciones eran producto de las habilidades psicológicas de los sujetos, antes que de mecanismos comprensibles de interacción (Binmore, 2007, pp. 511). Un elemento fundacional en esta línea fue el concepto de 'equilibrio de Nash' (Nash, 1950; Rubinstein, 2012), que propuso que en una situación de conflicto ('no cooperativa'), los actores visualizan que existe un punto de acuerdo donde se maximiza el producto global (de la suma de los resultados que cada uno obtiene). Bajo esta influencia, y ante la percepción de que alejarse de dicho punto aumentaría las chances de ver reducido el producto individual, se considera esperable que ocurra una cooperación (implícita o explícita) del conjunto de actores en el sentido de buscar no alejarse en forma significativa de dicho punto de equilibrio (Monsalve, 2003).

En la misma línea, diversos aportes tales como los trabajos de Ariel Rubinstein, Thomas Schelling y Jon Elster, han ampliado esta formulación inicial. En el caso de Ariel Rubinstein (Péreau, 2012), se destaca el hecho de haber incorporado modelos para tratar la influencia que el manejo de la temporalidad tiene para los actores: si en una negociación, uno de los actores puede esperar más tiempo hasta arribar a un acuerdo que los demás actores, tiene una ventaja significativa (Rubinstein, 1982). Thomas Schelling, de una parte, postuló la centralidad —en las negociaciones— de las capacidades de los actores de desplegar compromisos y amenazas (Colman, 2006). De este modo, además de un punto de desacuerdo y un set de acuerdos posibles, como había formulado Nash, aparece también el problema de que para gestionar el acuerdo los actores puedan realizar amenazas verosímiles (Schelling, 2003). Por otra parte, como contraparte de estas relaciones explícitas entre los participantes, Schelling señaló para las negociaciones el efecto prominente de 'puntos focales', siendo ellos definidos como puntos que traccionan para favorecer ciertos resultados en virtud de ser compatibles con normas o creencias que las partes pueden compartir por razones culturales o sociales (tales como el acuerdo en un punto medio equidistante entre dos precios) (Morel, 2004; Schelling, 2003). Finalmente,

de Jon Elster cabe resaltar sus observaciones respecto a los modos en que quienes negocian argumentan. En ellas, destaca la idea de que con frecuencia quienes negocian han de formular sus propuestas como mociones que favorecen el interés general, incluso si de manera evidente o solapada las mismas produzcan también un resultado altamente favorable para sus intereses particulares. De este modo, Elster llama a esto el 'lenguaje de la imparcialidad', siendo el modo de manifestar la defensa de los propios intereses que aparenta defender causas del interés colectivo, al tiempo que defiende las propias (Elster, 2005, p. 71).

Estos modelos, en términos generales, vienen a proponer esquemas de interacción que median entre una supuesta indeterminabilidad de los resultados de las negociaciones y la asimilación, en el otro extremo, de las negociaciones como casos de interacciones de oferta y demanda en mercados de competencia perfecta.

Al tiempo que cabe señalar la importancia y potencia explicativas de estos desarrollos para una multiplicidad de ámbitos, es conveniente retomar las dificultades que destaca Gutiérrez Sastre (2002) para trasladar los modelos de negociación de raigambre eminentemente económica (los principios de la 'negociación liberal', según la autora) a los espacios domésticos y de pareja, como se trata precisamente del escenario que este artículo quiere poner en consideración.

Gutiérrez Sastre afirma en este sentido que "ni podemos pensar en partes iguales ni en intercambios de 'tú a tú', porque bajo la relación de pareja se encuentra todo un entramado de posibilidades, trayectorias, limitaciones e instituciones que encauzan el propio camino de la negociación" (Gutiérrez Sastre, 2002, p. 66). A criterio de esta autora, los miembros de una pareja no se ajustarían en casi ningún caso a las condiciones generales para que se de una negociación tal como es descrita en los modelos más formalizados. Por una parte, se manejan niveles de libertad y de acción acotados por configuraciones institucionales complejas y desiguales en términos de género: el mercado de trabajo trata en modo diferente a hombres y mujeres; las relaciones domésticas se dan en un marco de persistencia de legitimidad de un modelo de distribución "natural" de tareas; lo público, lo doméstico, lo privado, y el amor en su conjunto, reciben valoraciones diferenciadas por género, edad y educación. Por otra, la importancia del nivel afectivo en la relación terminaría de desarticular los elementos necesarios para un 'libre juego' negociativo: la familia no es una organización racional (ajustada a procedimientos); las relaciones de afectividad son determinantes en la práctica diaria; el embarazo y el parto introducen un componente natural con repercusiones económico-sociales y políticas diferenciadas para cada miembro del hogar (Gutiérrez Sastre, 2002, p.69).

Una segunda fuente de debate y construcción en torno a la noción de negociación se produjo a partir de la intersección del interaccionismo simbólico con el análisis organizacional. En ella, la noción de negociación vino a poner de manifiesto cómo ante las estructuras en apariencia rígidamente establecidas, los actores gozaban de márgenes relativamente amplios de libertad con los cuales ‘negociar’ excepciones y alteraciones de los órdenes locales.

En esta línea, las obras de Erving Goffman (1972 [1961]), Michel Crozier (1974) y Anselm Strauss (1978) fueron pioneras en señalar tales mecanismos, habiéndose diversificado en la actualidad su utilización en investigaciones de antropología social y de sociología de la vida cotidiana, tal como puede verse en los trabajos de Gutiérrez Sastre (2002), Faur (2003) o Meil (2004).

El estudio de Erving Goffman sobre instituciones mentales, reflejó a través del concepto de ‘ajustes secundarios’ el amplio abanico de acciones que los sujetos hacían para reorganizar sus medios disponibles, de modo de lograr apartarse de los roles, funciones y restricciones que las instituciones tenían previstos para ellos (Goffman, 1972, pp. 190). En el caso de Michel Crozier, su obra sobre organizaciones mostró en qué medida las negociaciones que ocurrían en diferentes niveles de la vida laboral cotidiana afectaban los funcionamientos de las mismas, dándose con frecuencia al margen y en oposición a los procedimientos formales establecidos (Kuty, 2008). En este marco, Anselm Strauss (1978) dio a la noción de negociación una gran centralidad, al postular que el orden social puede ser descrito como un ‘orden negociado’, siendo la negociación una forma de interacción humana específica.

Esta forma estaría presente, según Strauss, en toda acción colectiva. Strauss incorpora –en consonancia con Crozier y Goffman– a su marco conceptual las nociones de ‘negociaciones implícitas’ y ‘regateos silenciosos’ para extender el alcance de lo negociado a las sucesivas adaptaciones no necesariamente dialogadas de los actores (Nadai y Maeder, 2008).

Estos últimos aportes han introducido a la negociación como una preocupación y un recurso explicativo en áreas de investigaciones y propósitos diferentes a los desarrollos antes mencionados de teoría de juego y de comportamiento económico. Sin embargo, a pesar de las distancias conceptuales entre ambas, cabe reconocer un consenso respecto a la centralidad de aquello de lo que se ocupan las negociaciones, pensadas en torno a la noción de conflicto y del logro de las metas individuales en dicho ámbitos. Asimismo, en ambos escenarios es ampliamente puesta en duda la posibilidad de un genuino compromiso de los actores con el ‘interés general’ o con la calidad del estado de cosas

resultante de la negociación, entendiéndose que los actores gestionan sus interacciones priorizando primordialmente sus intereses individuales.

2. La deliberación y la decisión colectiva

La teoría política, con Habermas como autor destacado², ha abonado –también situándose en la segunda mitad del siglo XX– la idea de que la deliberación es el modo en que un colectivo puede llegar a una decisión poniendo por delante el ‘bien común’ y dejando de lado sus intereses particulares (Mansbridge, 2009).

En este sentido, la negociación y la deliberación han sido en numerosas ocasiones presentadas como caminos opuestos en la resolución de un problema. Considerar el poder y las tomas de posición (los intereses) individuales como algo ajeno a los procesos deliberativos deja, de este modo, el estudio del ‘poder’ al terreno de los estudios de la negociación, manteniendo a la ‘deliberación’ como un espacio de entendimiento, libre de intereses y fricciones.

Este modelo ‘conversacional’ de la deliberación es resumido por Urfalino en los siguientes puntos: la discusión sería libre (no hay ideas o argumentos excluidos); habría igualdad en términos de escuchar y hablar; la deliberación finalizaría sólo cuando se encuentra el mejor argumento posible; los participantes serían sinceros y no apelarían a sentimientos sino a argumentos; se trataría de un proceso cooperativo y no agonístico (no se busca la victoria del propio punto de vista) (Urfalino, 2005, p. 101).

Esta estilización de la deliberación, incluye así solamente un número muy escaso de escenarios, excluyendo las discusiones de actores con intereses de parte, los intercambios en condiciones institucionalmente jerarquizadas, los intercambios limitados en tiempo u orientados por un interés colectivo práctico, en suma, la mayor parte de las discusiones humanas. El sociólogo francés Phillip Urfalino, en este sentido, propone estudiar la deliberación como un campo más amplio de fenómenos, con especial atención en aquellos dominios en los que la deliberación es relevante en los procesos concretos de toma de decisión, señalando así un posible puente entre acción, conflicto y deliberación.

Para ello, contrapone al modelo ‘conversacional’ la noción clásica del ‘arte oratorio’. Con ello propone recuperar el sentido dado por los griegos, según el cual la deliberación consiste en la discusión en vistas de una decisión a tomarse colectivamente.

En este modelo, los rasgos salientes son: la deliberación supone una inscripción institucional que rige la selección de los participantes y lo que se puede decir; hay una asimetría

en recursos oratorios y uso de la palabra de los participantes; los oradores buscan persuadir, por lo que no son sinceros, apelan a las emociones y se comportan de modo claramente agonístico (Urfalino, 2005, p. 102).

De este modo, la deliberación involucra actores que, teniendo intereses e intenciones, pueden construir un consenso para actuar. La acción es pues el fin último de este modo particular de deliberación, la cual se concreta a través de un elemento intermedio que la precede: la toma de una decisión.

En virtud de ello, se fija un factor normativo de la decisión, a saber, que se deberá actuar, y que la deliberación ya no debe ser reabierta. Urfalino (2010) destaca en este sentido que en el uso cotidiano cabe distinguir las decisiones que son meramente “formar una intención” de aquellas que pueden ser entendidas como decisiones que “conducen a un cierre de la deliberación”. Respecto a estas últimas, señala que en tanto conforman un compromiso a la acción, constituyen más la puesta de un cierre a la deliberación, que una conclusión, resumen o resultado de la misma.

Sin embargo, ¿cómo ocurre ese cierre? Según Urfalino (2013), la deliberación no contiene por sí misma la habilidad de darse un cierre: incluso si los participantes agotaran sus argumentos, nuevos elementos puestos a consideración o un segundo pensamiento sobre el tema puede siempre continuar el debate. En consecuencia, la posibilidad de dar un cierre a la deliberación proviene de un lugar exterior a ella y se refuerza por el compromiso de quienes la asumen. Las fuerzas exteriores pueden ser diversas: normativas institucionales, restricciones de tiempo, de energías, compromisos de decisión, de disponibilidad de recursos, etc.

Adicionalmente, indica que la decisión asumida sostiene la acción de un modo excluyente, en cuanto a que incluso si en el debate en que se tomara la decisión pudieran haberse explicitado razones para la adopción de la misma (argumentos); una vez tomada, la decisión es en sí misma la razón para la acción (debe hacerse porque así se decidió) (p. 492).

3. El caso de las decisiones familiares

Para sintetizar lo expuesto en los apartados previos, puede afirmarse que tanto el concepto de ‘negociación’ como el de ‘decisión colectiva’ pueden ser traducidos en matrices de análisis para la comprensión de procesos de producción de acuerdos colectivos. ¿Cómo esto permite describir mejor las decisiones tomadas en las familias investigadas? ¿Cómo las diferentes estrategias para resolver los cuidados y necesidades derivados de la presencia de un bebé fueron concebidas y valoradas?

Para analizar una coyuntura desde la perspectiva de la negociación es preciso identificar un conflicto, los actores ligados al conflicto, los intereses puestos en juego por cada uno de ellos, y el acuerdo por ellos alcanzado (con especial énfasis en los efectos del nuevo estado de cosas sobre los intereses de los actores).

Para analizar una coyuntura desde la perspectiva de la decisión colectiva, en cambio, es preciso identificar la necesidad de determinar un curso de acción, el conjunto de actores que tiene influencia en la resolución, las condiciones del problema a resolverse, y finalmente, la decisión a la que se haya llegado (con especial énfasis en la calidad de la decisión, entendida como el grado de adecuación con que actúa sobre las condiciones del asunto planteado).

En coyunturas particulares, como es el caso aquí presentado de las familias con niños pequeños, estos elementos pueden o no darse (el conflicto; la preocupación por la calidad de la decisión, etc.), lo que debe permitir dar cuenta de la ocurrencia de uno u otro caso en situaciones concretas de toma de decisión o resolución de problemas y conflictos.

4. Metodología

El análisis de relatos tiene por contexto una investigación sobre sociabilidad y condiciones de vida de bebés en sectores medios de la Ciudad de Buenos Aires. Las 14 entrevistas aquí analizadas fueron realizadas entre los años 2012 y 2013. El criterio de selección fue el de una muestra no aleatoria, siguiendo la modalidad de ‘bola de nieve’ a partir de una lista de 96 contactos de allegados al grupo de investigación a los que se les preguntó si conocían a familias que residieran en la Ciudad de Buenos Aires que tuvieran bebés de menos de un año. Adicionalmente, se utilizó como criterio excluyente que alguno de ambos padres tuviera estudios universitarios completos o incompletos.

El promedio de edad de las mujeres entrevistadas fue de 31,8 años, siendo su nivel educativo universitario completo en 9 de ellas, universitario incompleto en 4 de ellas y secundario completo en 1 de ellas (Tabla 1, ver pág. 227). En términos ocupacionales, sólo dos de ellas se encontraban inactivas al momento de la entrevista. De las demás, 5 trabajaban en empleos de tiempo completo y 7 trabajaban a tiempo parcial. Todos los padres varones se hallaban encontraban ocupados al momento de la entrevista; tanto las madres como los padres se encontraban en su gran mayoría en relaciones formales de empleo (con aportes jubilatorios y de obra social). En tres de los casos existían hijos mayores al bebé residiendo en las familias, y sólo en uno de los hogares el padre no residía en la vivienda por estar provisoriamente separado de la madre.

Tabla I.

Composición de la muestra (n=14 entrevistas).

Resumen de casos	n	Edad		Nivel educativo			Ocupación		
		Media	SD	Universitario completo	Universitario incompleto	Secundario completo o menos	Full-time	Part-time	Inactivo
Bebés	14	8,6 m	1,6 m	-	-	-	-	-	-
Madres (entrevistadas)	14	31,8 a	4,9 a	9	4	1	5	7	2
Padres	14	33,5 a	5,8 a	8	5	1	13	1	0

Fuente: Elaboración propia.

En todos los casos las entrevistas tuvieron lugar en los hogares, con una duración aproximada de 2 horas. En ellas, la edad del bebé al momento de la entrevista fue controlada de modo de estar entre los 7 y 11 meses de edad.

En el análisis, no todas las madres entrevistadas son representadas en las citas textuales, si bien la situación del total de la muestra fue evaluada para realizar la selección e interpretación de las narrativas y contextos de las familias estudiadas. Cada una de ellas ha sido identificada con un código (M1, M2, ...) para resguardar la identidad de las entrevistadas. Asimismo, en los casos en que los contenidos de los relatos hacían visible dichas identidades, los mismos han sido modificados con igual fin.

Las decisiones a lo largo del análisis han sido agrupadas en cuatro dimensiones (cuidados diarios, acompañamiento familiar o jardín maternal, trayectorias laborales y recreación), las cuales se presentan a continuación.

5. Resultados

Con todo lo dicho hasta aquí, cabe ahora preguntarse: ¿qué tipo de procesos fueron identificados en el caso de interés? Los antecedentes señalaron la existencia de restricciones en diversos niveles y con múltiples historicidades: selectividades por género y edad del mercado de trabajo, modelos 'naturales' de distribuciones de tareas, las domésticas y del cuidado, la prevalencia de la afectividad en las relaciones de pareja, entre otros. Sin embargo, esta enumeración de condicionantes tensiona con la noción de libertad, la cual señala que en sus vidas cotidianas las personas mantienen márgenes de acción discrecional que, en menor o mayor medida, hacen sus trayectorias no sólo 'contingentes' (imprevisibles) sino significativas y originales. Ahora bien: esa libertad, ¿Necesita ser desplegada en 'negociaciones'? ¿En 'deliberaciones'? ¿En 'acuerdos tácitos'?

A continuación se detallan coyunturas de decisión, agrupadas en cuatro dimensiones que se presentaron como re-

levantes en mayor o menor medida en la totalidad de los relatos. Estas dimensiones son: cuidados diarios; acompañamiento familiar o jardín maternal; trayectorias laborales y recreación.

5.1. Cuidados diarios

La distribución doméstica de los cuidados diarios de los bebés fue heterogénea, aunque tanto en los extremos de mayor como de menor involucramiento de los padres varones no se relataban acuerdos explícitos ligados a la distribución de estas tareas. Sin embargo, sí apareció representada la negociación como el intercambio de amenazas:

P.Y esto de bañarlo, ¿en general, lo bañas vos o lo bañan cuando llega él?

M1. Bueno. Yo hago casi todo, y cuando estoy a punta de pistola, lo hace el padre.

En otro de los casos, por el contrario, se menciona que:

M2. Las seis y las siete es el horario en el que él aterriza en casa. Y... a ver, yo le preparo la comida pero el que le da la cena es su papá y, en general, lo baña su papa también, es el momento de los dos. O se bañan juntos, se baña mi esposo y después se lo meto yo a él y se quedan un rato jugando en el baño. (..) Eh... es sagrado. Me decía: "¿Ya se despertó? -Sí. -Bueno, no lo bañes que ya llego yo". Era como su momento con su hijo ...

En el mismo caso, el involucramiento del papá en los cuidados estaba presente desde los primeros días de vida del bebé, sin mediación de negociaciones abiertas:

M2. A los quince días que nació él, el padre volvió al trabajo, la noche anterior a que él volviera, yo no había agarrado nunca un pañal... Y yo le digo: "Che, antes de que te vayas mañana a la mañana, me explicás cómo

cambiarle los pañales". Y me dice: "Pará ¿vos me estás jodiendo? Es verdad, desde que nació, nunca le cambiaste el pañal". Yo no le había cambiado el pañal a mi propio hijo pero, no, no; el padre se ocupaba perfectamente y bueno, está bárbaro, si lo podía hacer él... yo estaba para la teta. No, sí, sí... el papá se ocupa...

Y en otro de los casos:

M4. Esta es la realidad de ellas [por sus dos hijas]. Tienen madre y padre, bueno, el padre trabaja todo el día acá en casa, almuerzo con ellas, eh... a la hora del baño me ayuda, prepara la comida él para ellas, con lo cual tienen madre y padre muy presentes. A veces no sé si es bueno... (risas)

Cabe señalar a este respecto que, en consonancia con otras investigaciones, el modelo 'tradicional' de roles, donde el padre tendría un escaso involucramiento con el bebé, fue poco frecuente en los sectores analizados, siendo más usuales las tensiones en torno a resolver los relevos del cuidado para la participación laboral o el ocio ante la alternancia de tareas de cuidado al estar ambos padres en el hogar.

5.2. Acompañamiento familiar o jardín maternal

El jardín maternal, en los relatos, vino a cubrir un vacío de cuidado en aquellas trayectorias en que tanto el padre como la madre no dudaban en mantener sus proyectos laborales activos. A pesar de no gozar en la mayoría de los casos de una valoración positiva de esta modalidad de cuidado (las madres sienten que un bebé no debería estar lejos de su familia desde tan chico; los pediatras desalientan el jardín por la mayor difusión de enfermedades), las opciones más positivamente valoradas, como el cuidado por una abuela o una tía, por la madre o por el padre, no aparecían en la mayoría de los casos como realidades posibles.

En este contexto, el campo de la negociación pudo haberse abierto a actores fuera del hogar, en formas tales como ofrecimientos de retribución a cambio del cuidado del bebé por parte de tías o abuelas. Sin embargo, este tipo de ofrecimiento no fue mencionado en ninguno de los relatos.

Cabe señalar en este sentido que el camino del jardín maternal aparecía en la mayoría de los casos no como un plan preexistente, sino como el resultado de una deliberación relativamente amplia (un recorrido por opciones que se revalorizaban o desvalorizaban dinámicamente) que se prolongaba hasta la toma de decisión:

P. ¿Y evaluaron alguna otra opción, que se quede con alguien...?

M2. Sí, la verdad que, en realidad, familia no teníamos a nadie que nos pudiera hacer de backup, digamos... creo que, hasta un mes antes que naciera, yo no barajaba ni la posibilidad que se quedara en guardería. A mí me daba terror llevar a un bebé casi recién nacido, lo veía tan mínimo; los cuidados... y dejarlo en un... no sé, como que me aterraba. Las enfermedades... va a venir apestado; y cómo manejar la culpa de todo eso, la verdad que no me quedó otra.

Y es particularmente interesante que para una decisión tan sensible como la institucionalización del bebé, se ven aparecer actores que —en términos de negociaciones estratégicas— no ganan ni pierden nada por los efectos de la decisión:

M2. Selena [una amiga suya] me ayudó un poco a tomar la decisión, porque Agustín [el hijo de la amiga] ya estaba yendo a guardería y sé que estaba re contenta. Y la verdad, que me quedé tranquila llevándolo al jardín cuando vi que, bueno, es un jardín chiquito, es muy tranqui el jardín, pero esto de decir, son varias cosas. Bueno... también escuchás muchas cosas de la televisión y bueno, hay que ver cuánto de eso... uno se puede guiar por eso... (...) Mi pediatra en eso me ayudó mucho también, me dijo: "Es la realidad que tenés y se va a enfermar ahora, a los cuatro meses, después se va a enfermar al año si lo escolarizás al año, o a los tres años si lo escolarizás a los tres años. En un momento se va a enfermar porque tiene que tener su sistema inmunológico, así que..." Y la verdad que no se enfermó nunca.

Pediatra, televisión, amiga, pareja, familia extensa. El curso de acción emerge por una multiplicidad de actores. En ellos, puede reconocerse un inevitable juego o sustrato de 'cuestiones de poder': compromisos de su prestigio, de sus márgenes de influencia, de la prevalencia de sus visiones en el mundo. Sin embargo, incluso bajo ese prisma no parece haber en ello negociaciones desarrollándose, al menos no en un sentido de puja interpersonal de intereses (de 'ceder para tener').

En igual sentido, el relato de otro caso no presenta la decisión como un emergente de un regateo conyugal de intereses particulares:

M3. Ay, la extrañé horrores. Porque además es como que esto que te digo que se levanta contenta, con una sonrisa y te da bronca dejársela a la maestra: yo me banco toda la etapa del sueño, del hambre... la verdad que me pasa que la extraño mal: hay días que estoy tapada, hay días que la quiero ver. La adaptación era más para mí que para ella, no es que soy una pegota,

yo la comparto, no tengo problemas pero dejársela a gente que no conocés y demás, al principio es como que bueno. Es una apuesta fuerte a que la van a tratar bien y todo, y nada, por suerte me salió bien.

P. Por lo que me decís, tampoco ustedes se plantearon la posibilidad de que alguno dejara de trabajar, ¿no?

M3. No, no porque la verdad es que nosotros nos encanta lo que hacemos, a los dos, y nos gusta que el otro haga eso entonces, no, en ningún momento lo planteamos. Yo no me considero un ama de casa, no puedo estar en mi casa todo el tiempo, y necesito laburar

El conflicto con el jardín maternal ocurría no tanto entre los miembros de la pareja, sino más bien entre los valores e inclinaciones de la madre —o de ambos— y las opciones disponibles. El padre, en este sentido, no era presentado como un proveedor de soluciones alternativas o más armónicas a dichas tensiones, sino como otro actor equivalente en la estructura de intereses.

5.3. Trayectorias laborales

En casos en que el bebé pasaba el día en la casa, el relato de las configuraciones también aludía a factores heterogéneos y en gran medida externos a los espacios domésticos como condicionantes que habían sido decisivos en las trayectorias. Tal es el caso en el relato de M4:

M4. En Madrid yo empecé buscando trabajo de psicóloga pero me pedían la revalidación del título y, como no sabíamos si íbamos a quedarnos mucho tiempo o poco tiempo, o lo que fuera. Y dije: "chau, me quedo embarazada". De hecho buscamos quedarnos embarazados, nos quedamos embarazados y ahí decidí: "ya está, chau, me quedo acá, disfruto de mi panza, del embarazo". Nació ella y desde chica te diría que mi idea de tener hijos era quedarme con ellos, en la medida en que pueda, mientras la economía me lo permita, feliz de la vida.

El marido, y su inclinación a seguir trabajando luego del nacimiento del bebé (el asumir su lugar en la "distribución natural" de tareas), en la perspectiva de la madre, aparece como un facilitador de la realización de su trayectoria actual (antes que como un obstáculo para lograr otras trayectorias alternativas). Similar es la percepción de otra madre, que optó por reducir la cantidad de días de trabajo tras el ofrecimiento de cuidado de una abuela:

M5. Yo quería volver a trabajar todos los días. Pensando en volver todos los días. Pero bueno mi suegra se ofreció y preferíamos que no estuviera en la guardería para que no se enfermara mucho, además me gustaba que estuviera con la abuela. Prefiero, entre una maestra que no conozco y la abuela, prefiero. Le pone mucha onda, no es una vieja, se tira al piso, juega con ella. (..)

P. Y ahí decidiste no volver todos los días...

M5. Hablé con mi jefe, le dije que no volvía todos los días, y él, muy contento.... (..) decidimos hacer el sacrificio en pos de que pudiera criarla yo, después... estamos en ese plan. Esperamos a ver algún que otro negocio, tener otra entrada, para que no caiga todo... él no me lo cuenta pero imagino que mi marido tiene mucho peso encima, en cumplir con su trabajo.

La reducción horaria era vista en este caso como algo en lo que se ganaba en calidad de cuidado y crianza del bebé, en detrimento de la actividad laboral de ambos padres (la madre por trabajar menos, el padre por trabajar bajo más presión).

En otros casos, se reconocían pérdidas para el padre en la posibilidad de vincularse más de cerca con el crecimiento de su hijo:

M6. Entonces, ponele, yo lo veo al papá y capaz que me dice "ay" [y se sorprende por algo que aprendió a hacer el bebé, aunque en realidad lo hace desde hace mucho tiempo], pero claro, al estar menos tiempo por una cuestión obvia: que está laburando y está bancando para que podamos estar acá, no le funciona y tarda más en darse cuenta.

En dicho caso, encontrándose laboralmente inactiva la madre al momento de la entrevista, su situación no aparecía descrita en subalternidad respecto del padre:

P.Y la manera en que se organizaron este año, habían pensado otras alternativas o cómo fue que llegaron...

M6. No, no porque ya te digo, a mí me agarró en un momento en donde yo no estaba trabajando, o sea estaba en vísperas de terminar así con finales que me quedan dar y ya te digo por más que yo hubiese... o sea esto que te digo que tengo que hacer que es el internado, por más que lo hubiese terminado yo antes de rendir y todo no lo hubiese, o sea como que yo sí me mentalicé que el primer año o sea como... no quería, digamos. Salvo si hubiese estado en otra etapa

de mi vida hubiese sido espléndido pero en esta etapa, o sea donde realmente...

Y de estos cambios, experimentados de cara a los nuevos roles (maternos/paternos) devienen conflictos a veces abiertos; en ese sentido, poner en duda la prevalencia de negociaciones no es en modo alguno, poner en duda la existencia de conflictos, incluso abiertos:

M6. Parece que uno cuando te dicen “trabajás de madre, de ama de casa...” y es cierto porque después terminás el día y decís “ay qué suerte que es la noche” (risas) Pero no, porque decís bueno “ay, se durmió, ya está todo listo” y tenés un rato para vos, para decir bueno, que sé yo, pero reencontrarte con tu persona un poco ¿entendés? Obviamente eso no quita que uno los ame, los adore y todo, pero también como que querés tu... Entonces, claro, cuando llega él mucho... también hemos tenido nuestros... la llegada del primer hijo... como, hemos tenido, no sé, claro, porque al principio es como una rivalidad entre los tiempos ¿no?

En la perspectiva de una pareja de clase media sin hijos, el cuidado por la madre de un bebé supone un quiebre con un estilo de vida previo para ambos, más igualitario y más distendido. Se migra de una situación en la que varón y mujer pasaban buena parte de su tiempo dedicados a sus trayectorias educativas-profesionales, y su tiempo complementario a la recreación (consumos televisivos, salidas con amigas, etc.) a una distribución de tareas en que la mujer pierde su autonomía profesional y social (en pos de pasar tiempo con el bebé durante el día) y el padre aumenta su presión (y a veces tiempo) laboral, compactando sus cargas de cuidado y los ‘relevos’ con la madre en el tiempo que antes operaba como recreación y vida de pareja, y no tanto como resultado de una negociación.

5.4. Recreación: las “matrimillas”

Un campo proclive a la aparición de conflictos —y a la negociación, o al menos a la necesidad de procesar los conflictos de intereses— lo constituyó la búsqueda de continuidad de las formas de esparcimiento y socialización previas a la llegada del bebé.

En este terreno, surgió en una de las entrevistas una noción que venía a resumir entre los colegas de trabajo la necesidad de negociar con sus parejas las salidas:

P. ¿Y cómo se organizan en la semana... vos y tu marido para salir, hacer sus cosas?

M3. No en realidad, en mi laburo joden los que están casados, yo soy la única mujer casada, en mi laburo joden que tienen “matrimillas”, y bueno como que hay que hacer buena letra para salir y juntar “matrimillas”.

Las “matrimillas” darían, de un modo informal, un mecanismo dentro de las parejas análogo al sistema de premios que las líneas aéreas dan a sus pasajeros frecuentes para honrar su “fidelidad a la compañía”. Sin embargo, de inmediato M3 marca la diferencia entre esta imagen y los modos de organización en su pareja:

M3. Y nosotros nunca fuimos así, nosotros, nunca fuimos así, ni antes de estar así. Por conciencia de que está el otro. Y desde que está Clara yo digo “bueno, tengo esto”, “mañana vas vos”, nos vamos acomodando. El Día del Amigo mis amigas festejaban el sábado, sus amigos también, entonces dije “bueno llamo a la niñera”, y después dije, “bueno, no, arreglo para que vengan mis amigas acá el sábado y listo”. Hoy por vos, mañana por mí. Es así.

Este comentario es particularmente relevante, en cuanto explicita que, sólo con el propósito de divertirse —es decir, de construir una ficción humorística— es admisible referirse a la dinámica de la pareja como un sistema económico de suma cero. Es gracioso jugar a que aquello es real, mientras esté claro el hecho de que es falso, de que atrae por lo grotesco³. Sin embargo, a criterio de la entrevistada, dar a eso una entidad de ‘cosa seria’ por la cual la pareja funcionaría efectivamente por principios de esa naturaleza construiría una descripción de lo que nunca fue.

Los esquemas para las salidas suelen basarse o en la alternancia de padre y madre para el cuidado, o en el recurso de las abuelas para el cuidado:

P. Y cosas más atípicas, si vos tenés que salir, tenés que ir al médico vos.

M4. Está su papá o viene mi madre. Mi vieja me ayuda un montón con la quedada de las chicas o con la cuidada de las chicas. Si yo tengo que salir para hacer algo se quedan con mamá. Y si salimos de noche o tenemos una comida, un casamiento o un cine, o algo por el estilo se quedan o mi vieja o mi suegra. Las manos que las cuidan son en su mayoría abuelas o yo.

Cuando esto no está disponible, las ‘salidas’ tras el nacimiento del bebé tienden a reducirse:

M7. Así que no, no contamos mucho con la abuela para que se quede de noche. Así que salidas no hace-

mos. Si hacemos salidas, sale uno y el otro se queda con los chicos.

6. Conclusiones

A modo de cierre, retomaremos el marco dado inicialmente para delimitar el terreno de la toma de decisión dada entre varias personas. Las decisiones podían emerger de un proceso de toma de decisión colectiva o de una negociación, en tanto ambos serían formas posibles, analíticamente distinguibles de resolver una situación problemática.

Una decisión colectiva, supone que dos o más personas se encuentren bajo el efecto de factores externos que los conduzcan a cerrar sus argumentos en torno al curso de una acción; es importante aquí que las decisiones colectivas pueden darse sobre asuntos rutinarios no necesariamente ‘problemáticos’. A la vez, todos los implicados en decidir deben aportar a la conformación de una decisión final, excluyendo así las decisiones por sorteo o aquellas delegadas en una persona, incluso si las demás hubieran sido consultadas.

En una negociación, en cambio, se llega a un acuerdo respecto a un conflicto preexistente. La negociación supone la existencia de partes que involucran sus recursos para acordar algo que permite sostener sus intereses en juego de cara a una coyuntura. En ellas, las partes buscan no salir perjudicadas, o en el mejor de los casos, verse beneficiadas. A diferencia de los escenarios que se ubican como de ‘decisión colectiva’, aquí el protagonismo no lo tiene la voluntad de actuar, de tomar conjuntamente una decisión para la acción⁴. Este desplazamiento no sólo distingue intenciones, sino que introduce elementos singulares, tales como la ausencia de una preocupación por la calidad de la decisión, de las consecuencias generales de la acción, así como por la legitimidad del consenso alcanzado.

Una negociación se considera exitosa cuando se consigue un acuerdo a partir del cual las partes obtienen un beneficio o minimizan sus perjuicios en torno a un conflicto. El acordar por medio de una negociación se halla muy vinculado a la virtud del poder ceder para poder ganar, y especialmente, el tener recursos que repartir. En el “dilema de la negociación”, se lucha por una buena solución, y a la vez, por una buena distribución.

En una decisión colectiva puede o no haber intereses individuales puestos en juego, y en este sentido no opera como un trueque (“yo cedo, tú cedés”), sino más bien como una búsqueda. Una decisión colectiva se considera exitosa cuando logra desplegar recursos para convertir un problema o una responsabilidad de actuar en un curso de acción viable. La convicción de establecer con la pareja una relación afectiva

y de confianza que permita basarse en “la conciencia de que está el otro” estuvo presente en diferentes formas en todos los relatos. Esta incompatibilidad percibida por las entrevistadas entre la prevalencia de una lógica del interés individual con la organización de lo doméstico y de la pareja parece un factor clave para relativizar la factibilidad de que intervengan procesos efectivos de negociación en estos ámbitos.

Sin embargo, dado que parte de la bibliografía sobre negociación sugiere que la libertad de los actores se juega en la posibilidad de ‘negociar’ sus contextos locales, resulta pertinente investigar cómo los márgenes de libertad operan en estos contextos concretos.

En este sentido, no se busca afirmar que en los hogares investigados no tuvieran lugar procesos de negociación para resolver ciertas coyunturas. Es decir, que emergieran conflictos de mayor o menor envergadura que pudieran zanjarse por medio de intercambios de ‘amenazas y promesas’ (por veladas, tácitas o sutiles que fueran éstas).

Se ha intentado, en cambio, identificar los modos en que estas familias definieron varios aspectos clave del cuidado de sus niños y de su bienestar subjetivo como parejas, tales como cómo pasa el bebé la semana, quiénes trabajan o no fuera del hogar, o cómo se resuelve el esparcimiento de los adultos.

La emergencia de las subjetividades puestas en juego ocurrió, en estos relatos, por la vía de decisiones colectivas-deliberativas, las cuales se asociaron en la práctica con la intervención parcial de actores ajenos al hogar: pediatras, amigos, familiares, y con la puesta en acción de procesos sucesivos de evaluación, ajuste y mejoras de los modos de organización e interacción sostenidos en los hogares.

En este sentido sí cabe señalar que mayoritariamente los actores pudieron poner en juego sus ‘preferencias’, es decir, que no se manifestaban como sujetos presos de una estructura social rígida, carentes de toda libertad. Este hecho es particularmente relevante, en la medida en que constituye un caso para, al menos tentativamente, permitir abordar los escenarios sociales de reorganización desde perspectivas en las que sea posible mostrar la coexistencia de posiciones e intereses potencialmente divergentes con la poca importancia de procesos de negociación como modo hegemónico de organización de la acción colectiva. ≡

Conflicto de intereses

El autor declara no tener ningún conflicto de intereses.

Notas

1. En el sentido de la pugna por los intereses individuales -véase materiales- de los actores.
2. Con su noción de espacio público y acción comunicativa como campos libres de los conflictos de intereses particulares.
3. Entendido aquí lo grotesco como lo describe Roas: "una categoría estética basada en la combinación de lo humorístico y lo terrible, entendido éste en un sentido amplio, que incluye lo monstruoso, lo terrorífico, lo macabro, lo escatológico, lo repugnante o lo abyecto" (2009, p. 15).
4. Afirma Urfalino: "Si se tiene en cuenta la especificidad de las situaciones, la decisión colectiva y la negociación aparecen como dos tipos diferentes de situación. La decisión colectiva es el proceso por el cual un grupo toma, por sí mismo o por un todo del cual es parte, la intención de actuar. La negociación es un modo de reglamentar el conflicto entre partes". (2005, p. 106).

15. PÉREAU, Jean-Christophe. Ariel Rubinstein: le maître de négociation. *En: Négociations*. Enero, 2012. no. 17, pp. 9-16.
16. RUBINSTEIN, Ariel. À propos de la lecture de deux modèles théoriques de négociation. *En: Négociations*. Enero, 2012. no. 17, pp. 23-33.
17. RUBINSTEIN, Ariel. Perfect Equilibrium in a Bargaining Model. *En: Econometrica*. Enero, 1982. vol. 50, no. 1, pp. 97-110.
18. SCHELLING, Thomas. *The Strategy Of Conflict* Londres: Harvard University Press, 2003.
19. STRAUSS, Anselm. *Negotiations. Varieties, contexts, processes, and social order*. San Francisco: Jossey-Bass, 1978.
20. URFALINO, Phillip. *Cerrar la deliberación. Teoría de la decisión colectiva*. Buenos Aires: Prometeo, 2013.
21. URFALINO, Phillip. Deciding as bringing deliberation to a close. *In: Social Science Information*. Marzo, 2010. vol. 49, n° 1, p. 111-140.
22. URFALINO, Phillip. La délibération n'est pas une conversation. *Délibération, décision collective et négociation*. *En: Négociations*. Febrero, 2005. no. 4, pp. 99-114.

Referencias bibliográficas

1. BINMORE, Kenneth. *Playing for real*. Oxford, Estados Unidos: Oxford University Press, 2007.
2. COLMAN, Andrew. Thomas C. Schelling's psychological decision theory: Introduction to a special issue. *In: Journal of Economic Psychology*. Octubre, 2006. Vol. 27, pp. 603-608.
3. CROZIER, Michel. *El Fenómeno Burocrático*. Buenos Aires: Amorrortu, 1974.
4. ELSTER, Jon. L'usage stratégique de l'argumentation. *En: Négociations*. Febrero, 2005. no. 4, pp. 59-82.
5. FAUR, Eleonor. *Proyecto Adolescencia en América Latina y el Caribe. Orientaciones para la formulación de políticas*. UNICEF, Buenos Aires. En OLAVARRÍA, José (editor) *Varones adolescentes: género, identidades y sexualidades en América Latina*. Santiago, Chile: FLACSO, 2003.
6. GOFFMAN, Erving. *Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*. Buenos Aires: Amorrortu, 1971.
7. GUTIÉRREZ SASTRE, Marta. Triangular público, doméstico y privado, o ¿cómo negociar en pareja? *En: REIS*. 2002. 99/02 pp. 61-85.
8. KUTY, Olgierd. La naissance de la négociation (1933-1962). *En: Sociologies, théories et recherches*. 2008. s/n, pp. 2-32.
9. MANSBRIDGE, Jane. *Deliberative and Non-Deliberative Negotiations*. HKS Faculty Research Working Paper Series. John F. Kennedy School of Government (Harvard University). Abril, 2009.
10. MEIL, Gerardo. *El reparto de responsabilidades domésticas en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Dirección General de Familia, Comunidad de Madrid, 2004.
11. MONSALVE, Sergio. John Nash y la teoría de juegos. *En: Lecturas Matemáticas*. 2003. vol. 24, pp. 137-149
12. MOREL, Christian. Variations sur la négociation tacite et le point focal de Thomas Schelling. *In: Négociations*. Enero, 2004. no. 1, pp. 15-26.
13. NADAI, Eva y MAEDER, Christoph. Negotiations at all Points? Interaction and Organization. *In: Forum: Qualitative Social Research*. Enero, 2008. Vol. 9, No. 1, Art. 32, pp. 1-22
14. NASH, John. Equilibrium points in n-person games. *In: Proceedings of the National Academy of Sciences*. Enero, 1950. vol. 36(1), pp. 48-49.