



UBA, FADU.

Universidad de Buenos Aires Facultad de Arquitectura
Diseño y Urbanismo



**Universidad de Buenos Aires
Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo
F.A.D.U.**

Posgrado
Maestría en
Hábitat y Pobreza Urbana en América Latina

Defensa de Tesis

TEMA: Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en la posconvertibilidad. Una indagación en Campo Unamuno en el partido de Lomas de Zamora del Conurbano Bonaerense
Alumno/a: Lic. Analía Soledad D'Angelo
Director de tesis: MSc. Marcela Laura Vio

Co-Director de tesis: Dra. María Claudia Cabrera

Buenos Aires, Octubre de 2017

Resumen

La presente tesis adopta como eje de indagación la cuestión de las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en el Conurbano Bonaerense en la posconvertibilidad. Más específicamente, indaga estas estrategias en los hogares de Unamuno Nuevo (unidad territorial de referencia empírica) en el partido de Lomas de Zamora del primer cordón del Conurbano durante la posconvertibilidad.

Algunas de las preguntas que la guían son: ¿cómo producen el hábitat los hogares de la economía popular y cuáles de estas formas pueden inscribirse en clave de estrategias de financiamiento?; ¿es posible identificar formas de financiamiento que emergen como propias de la posconvertibilidad?; ¿qué peso tiene el despliegue de estrategias de financiamiento en la producción del hábitat?; ¿qué factores amplían o estrechan las posibilidades de acceso a financiamiento para dicha producción en el período estudiado?

Las hipótesis de las que se parte expresan, por un lado, que los hogares de la economía popular estudiados no contarían con ahorros que puedan ser destinados a la producción del hábitat y, por otro lado, que entre las reconfiguraciones de la economía popular durante la posconvertibilidad es posible observar nuevas modalidades de financiamiento para la producción del hábitat popular propias del período.

El trabajo se vale de información primaria producida en el marco de un trabajo de campo cuali-cuantitativo, producto de un Convenio específico de Cooperación Complementario al Acuerdo Marco entre el Ministerio Público de la Defensa (MPD) y la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV), destinado al estudio de las condiciones de vida, sociales y materiales, de los barrios de Campo Unamuno del partido de Lomas de Zamora. El mismo se realizó durante los meses de junio-julio de 2015.

Vale decir que la cuestión referida al financiamiento orientado a la producción del hábitat popular o hábitat de los sectores populares ha sido mayormente abordada por la literatura académica desde el punto de vista de los programas o planes habitacionales estatales que se han implementado en vistas a construir vivienda nueva o a mejorar el parque habitacional existente en distintas latitudes y contextos de nuestro país, o bien, abordada desde el punto de vista de la descripción y análisis de experiencias que dan cuenta de la producción del hábitat popular bajo la forma de cooperativas de vivienda o modos organizativos en los que prima la acción conjunta y conducción de un colectivo por parte de una institución social o política. A su vez, ha sido tangencialmente abordada desde la perspectiva del estudio de las trayectorias residenciales y dentro de ellas, de las estrategias habitacionales.

Sin embargo, este trabajo procura detenerse y reflexionar sobre los modos en que los propios hogares populares financian la producción del hábitat bajo formas que no se enmarcan en las modalidades ni conceptos anteriores.

Asimismo, se procura dialogar con autores que se han ocupado de la problemática general del financiamiento de los sectores populares en otras latitudes y en la Argentina particularmente, así como con quienes han investigado sobre el financiamiento de estos sectores orientado a la producción del hábitat, específicamente, en vistas a entablar diálogos y reflexiones que contribuyan a la construcción colectiva de conocimiento sobre el tema.

Summary

This thesis adopts as an axis of inquiry the question of the financing strategies of the popular economy for the production of the habitat in the Conurbano Bonaerense (Outer Buenos Aires area) during the post-convertibility period. More specifically, it investigates these strategies in the homes of Unamuno Nuevo (territorial unit of empirical reference) in the municipality of Lomas de Zamora of the first sector of the Conurbano during that period.

Some of the questions that orient it are: how do the homes of the popular economy produce habitat and which of these forms can be enrolled in terms of financing strategies? Is it possible to identify forms of financing that emerge specifically during post-convertibility? What is the weight of financing strategies in habitat production? What factors broaden or narrow the possibilities of access to financing for such production in the period studied?

One of the hypotheses of this study is that the homes of the popular economy studied would not have savings that could be destined to habitat production and, the other, is that between the reconfigurations of the popular economy during post-convertibility it is possible to observe new financing modalities for the production of popular habitat specific to the period.

The work is based on primary information produced in the framework of qualitative and quantitative research, from a specific agreement for cooperation and as a product of the Framework Agreement between the Public Ministry of Defense (MPD) and the National University of Avellaneda (UNDAV), designed to study the living, social and material conditions of the neighborhoods of Campo Unamuno in the Lomas de Zamora municipality. This research was carried out during the months of June-July 2015.

It is worth mentioning that the question of financing oriented to the production of popular habitat or habitat of popular sectors has been mainly approached by the academic literature from the point of view of the state programs or housing policies that have been implemented in order to build new housing or to improve the housing stock existing in different latitudes and contexts of our country, or addressed from the point of view of the description and analysis of experiences that account for the production of popular habitat in the form of housing cooperatives or organized modes in which action and leadership of a collective by a social or political institution are the predominant force. In turn, it has been tangentially approached from the perspective of the study of residential trajectories and within them, of housing strategies.

However, this work tries to pause and reflect on the ways in which popular homes themselves finance production of habitat in ways that do not fall under the previous modalities or concepts. At the same time, we try to establish a dialogue with authors who have dealt with the general problem of financing of popular sectors in other latitudes, and in Argentina in particular, as well as with those who have done research on the financing of these sectors oriented to the production of habitat, specifically, in order to initiate dialogues and reflections that contribute to the collective construction of knowledge on the subject.

Introducción	13
Capítulo 1: La partitura. Tonalidad y tiempo de la investigación	16
1.1 Introducción	17
1.2 Anacrusa	17
1.3 Metodología.....	19
1.3.1 Variables de la investigación _____	22
1.3.2 Otras variables utilizadas _____	27
1.4 Coordenadas espacio temporales y reconfiguraciones de los sectores populares.	30
1.4.1 La política habitacional durante la posconvertibilidad _____	34
1.5 Marco conceptual y estado de la cuestión	38
Capítulo 2: Retratando a Unamuno Nuevo. Las condiciones de vida de los hogares de la economía popular	59
2.1 Introducción	60
2.2 El partido de Lomas de Zamora.....	60
2.3 Campo Unamuno.....	63
2.4 Unamuno Nuevo: Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo.....	64
2.4.1 Origen _____	64
2.4.2 Localización, planta urbana y accesibilidad _____	66
2.4.3 Características demográficas _____	69
2.4.4 Hacinamiento, pobreza e indigencia _____	71
2.4.5 Trabajo e ingresos _____	72
2.4.6 Planes y programas sociales de transferencia monetaria _____	78
2.4.7 Infraestructura, condiciones ambientales y situación de la vivienda _____	79
2.5 A modo de cierre	86
Capítulo 3: Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat: I	88
3.1 Introducción	89
3.2 Endeudamiento en los hogares en estudio	90
3.3 Financiamiento orientado a la producción del hábitat en general.....	93
3.3.1 Financiamiento orientado al acceso al suelo _____	94
3.3.2 Modos de acceso a la vivienda, mejoramiento a lo largo del tiempo y mano de obra involucrada _____	97

3.3.3	Financiamiento orientado al acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo	102
3.4	Síntesis del acceso a financiamiento identificado para la producción del hábitat .	105
3.5	Relaciones entre el acceso a financiamiento y otras dimensiones de las condiciones de vida	110
Capítulo 4: Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat: II		118
4.1	Introducción	119
4.2	Modalidades de estrategias de financiamiento	120
4.2.1	Acceso a préstamos de dinero	120
4.2.2	Acceso al crédito	124
4.2.3	Acceso a adelantos de salario	127
4.2.4	Práctica de ahorro en círculos	127
4.2.5	Recepción, orientación y reorientación de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria y de cooperativas de recicladores urbanos	130
4.2.6	Relación entre el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana y las estrategias de financiamiento	135
4.3	Qué harían los hogares entrevistados si contaran con un crédito accesible	136
4.4	A modo de cierre	142
Reflexiones finales		143
Fuentes.....		152
Bibliografía.....		154
Índice de cuadros		
	Cuadro 1: Síntesis principales características Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo.....	65
	Cuadro 2: Hogares según cantidad de miembros	71
	Cuadro 3: Hogares según condiciones habitacionales.....	71
	Cuadro 4: Hogares según línea de Indigencia/Pobreza (FIEL, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas)	72
	Cuadro 5: Hogares según índice de Necesidades básicas insatisfechas	72
	Cuadro 6: Hogares según fuente del ingreso mensual más alto del hogar.....	72
	Cuadro 7: Población de 14 años y más según condición de actividad	74
	Cuadro 8: Población de 14 años y más, calificados, según tipo de ocupación	76
	Cuadro 9: Población de 14 años y más, no calificados, según tipo de ocupación	76

Cuadro 10: Hogares según recepción de planes y programas de transferencia monetaria..	78
Cuadro 11: Hogares que reciben transferencias monetarias según cantidad de que reciben.....	78
Cuadro 12: Planes o programas de transferencia monetaria que reciben los hogares (múltiple).....	78
Cuadro 13: Hogares según tenencia de alguna deuda	90
Cuadro 14: Hogares que tienen alguna deuda según si la están pagando actualmente	91
Cuadro 15: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según frecuencia con la que pagan la deuda	91
Cuadro 16: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según estado en relación a los pagos	91
Cuadro 17: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según si pagan intereses por la deuda (múltiple).....	92
Cuadro 18: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según hace cuánto tiempo tienen la deuda	92
Cuadro 19: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según el fin al que destinaron el dinero de esa deuda (múltiple).....	92
Cuadro 20: Hogares según si accedieron a financiamiento orientado a algún nivel de la producción del hábitat.....	93
Cuadro 21: Respuestas de hogares que accedieron al financiamiento según qué financiaron (múltiple).....	93
Cuadro 22: Hogares que se reconocen propietarios según obtención de financiamiento para comprar el terreno	94
Cuadro 23: Respuestas de hogares propietarios que construyeron su vivienda o bien la adquirieron construida, y que pidieron financiamiento para comprar el terreno según fuente de procedencia del préstamo o crédito (múltiple).....	95
Cuadro 24: Hogares propietarios según modo de acceso a la vivienda	97
Cuadro 25: Hogares según si durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos, pintura, refacciones o ampliaciones	99
Cuadro 26: Respuestas de hogares que realizaron arreglos o modificaciones en la vivienda en los últimos 5 años según razón principal por la que decidieron arreglar su vivienda (múltiple)	100
Cuadro 27: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos o modificaciones según si tuvieron que pagar por la mano de obra para ello	100
Cuadro 28: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos o modificaciones y que pagaron por la mano de obra según a quién le pagaron	101

Cuadro 29: Respuestas de hogares según el modo en que pagan los materiales de construcción (múltiple).....	103
Cuadro 30: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda generada por arreglos/ampliación o construcción de la vivienda y que la están pagando actualmente según a quién le pagan (múltiple).....	104
Cuadro 31: Hogares que acceden a financiamiento para la compra de los materiales según pago de intereses	104
Cuadro 32: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según fuente del mismo (múltiple).....	108
Cuadro 33: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según carácter del mismo (múltiple)	108
Cuadro 34: Hogares que financiaron acceso al terreno según quién financió la compra....	109
Cuadro 35: Hogares que financiaron acceso a materiales según quién financió la compra	109
Cuadro 36: Hogares que presentaban deuda por acceso a la vivienda y mejoramiento según quién financió	110
Cuadro 37: Hogares que accedieron o no a financiamiento según condición de pobreza..	111
Cuadro 38: Hogares que accedieron o no a financiamiento según tipo de hogar.....	112
Cuadro 39: Hogares que accedieron o no a financiamiento según fuente de ingreso más alto del hogar.....	112
Cuadro 40: Hogares que accedieron o no a financiamiento según percepción de transferencias monetarias estatales.....	113
Cuadro 41: Hogares que accedieron o no a financiamiento según Informalidad/formalidad del Jefe del Hogar	113
Cuadro 42: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según fuente y carácter del mismo y según condición de pobreza	114
Cuadro 43: Respuestas de hogares según finalidad a la que destinarían un crédito si pudieran obtenerlo (múltiple)	137

Índice de gráficos

Gráfico 1: Producto Bruto Geográfico del Conurbano, participación relativa de los 24 partidos (en %).....	63
Gráfico 2: Población total según rangos de edad (en %)	70
Gráfico 3: Población total según nacionalidad (en %)	70
Gráfico 4: Población según nacionalidad en barrios 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer (en %).....	70
Gráfico 5: Población activa de 14 años y más que trabaja o trabajó alguna vez, según categoría laboral (en %).....	75

Gráfico 6: Población activa de 14 años y más que trabaja o trabajó alguna vez, según calificación de la tarea	75
Gráfico 7: Población ocupada según informalidad/formalidad en el empleo.....	77
Gráfico 8: Viviendas en barrios: Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según antigüedad (en %).....	81
Gráfico 9: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según tipos edilicios (en %).....	81
Gráfico 10: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según tipo de vivienda y tipo de casa (en %)	82
Gráfico 11: Viviendas en barrios: Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según calidad de materiales (en %).....	83
Gráfico 12: Viviendas en Campo Unamuno según si ha tenido o tiene problemas de inundación en el terreno donde está su casa (en %).....	83
Gráfico 13: Viviendas en Campo Unamuno según causas de la inundación del terreno donde está ubicada (en %).....	84
Gráfico 14: Viviendas en barrios: Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según presencia de canilla para la provisión de agua (en %)	85
Gráfico 15: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo que poseen baño según presencia de inodoro o retrete con descarga de agua para limpieza (en %)	85
Gráfico 16: Hogares propietarios según obtención de financiamiento para comprar el terreno (en %).....	96
Gráfico 17: Hogares propietarios que construyeron su vivienda según mano de obra involucrada en la construcción de la misma.....	98
Gráfico 18: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos, pintura, refacciones o ampliaciones según si tuvieron que pagar por la mano de obra para ello	101

Índice de ilustraciones

Fig. 1: Polígono envolvente de Campo Unamuno.....	66
Fig. 2: Planta urbana restituida Barrio Soledad.....	67
Fig. 3: Planta urbana restituida Barrio Libre Amanecer.....	68
Fig. 4: Planta urbana restituida Barrio 17 de Marzo	69

A Raquel, a todos los Ernes y a todas las Soledades.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a mi directora y co-directora de tesis, Marcela Vio y María Claudia Cabrera por su acompañamiento y aportes sostenidos desde el inicio y hasta el cierre de este ciclo que me colocan en un lugar de tesista afortunada y por sus cualidades profesionales y humanas que contribuyeron sobremanera a concretar el proyecto. Desde sus albores considero a este trabajo un producto colectivo, si bien asumo de modo individual los desaciertos que pudiera tener.

En el mismo nivel, a los habitantes de Campo Unamuno por su tiempo y apertura para hacer posible esta investigación aún cuando sus fines explícitos no implican soluciones directas de aquello que los desvela.

También agradezco a mis compañeras de equipo en la Undav, Mariana Frega y Viviane Martinelli por el apoyo logístico y la comicidad imprescindibles.

A la Universidad Nacional de Avellaneda y al Conicet por haber brindado los recursos económicos para su realización.

A Diego Lestard por su lucidez y acompañamiento. A mis padres y hermana, por su apoyo incondicional, a mis amig@s, que cedieron tiempo a compartir, y a Federico, por las mismas razones.

*Dios es empleado en un mostrador
Da para recibir
¿Quién me dará un crédito, mi señor?
Solo se sonreír.
"Confesiones de invierno", Sui Generis*

Introducción

Lo cierto es que nunca antes escribí una introducción, sin embargo, para el caso, nunca antes había escrito una tesis. Me han dicho que aquí el tono puede ser más blando y el estilo, un poco más libre. Ambas son razones suficientes para emprender estas líneas con entusiasmo. También me han sugerido que la iniciara compartiendo mis propias motivaciones para emprender esta investigación. Por allí comenzaré.

Sin pretender llamar prolongadamente la atención sobre mi propia biografía, diré que ya habiéndome graduado de la carrera de sociología de la UBA me acerqué a la Universidad Nacional de Avellaneda en busca de un espacio en donde poder encauzar mis inquietudes académicas y al mismo tiempo políticas respecto de las condiciones de vida de los sectores populares. Probablemente, ciertas vivencias personales que abrevan en el origen social de mi padre y sus relatos acerca de su casa de la niñez (en la que el núcleo húmedo estaba ubicado fuera de la vivienda y se proveían de agua caliente utilizando alcohol de quemar) y de mi abuela paterna, en relación a su identidad inmigrante y sus particulares años de infancia, en los que trabajaba y vivía en duras condiciones junto a su familia en los campos cerealeros de Berabevú (provincia de Santa Fe); más otras experiencias ligadas a la militancia religiosa, en particular en una villa del partido de Vicente López, hayan tenido que ver, entre otros, en la conformación de dicho interés a lo largo de los años.

Corría el año 2012 y en el marco de un equipo de investigación sobre condiciones de vida en el Conurbano, con sede en la Universidad Nacional de Avellaneda, dirigido por Claudia Cabrera y Marcela Vio, me encontraba realizando un relevamiento a perceptores de la Asignación Universal por Hijo (AUH) en el partido de Avellaneda, específicamente, en Villa Luján. El estudio se proponía como objetivo principal corroborar la nómina de perceptores de dicha política y actualizar información respecto de los mismos y sus familias. En cierto momento me encontraba caminando con un grupo de encuestadores por una de las calles internas del barrio cuando un hombre que estaba parado en la puerta de una de las viviendas, al ver que portaba una credencial de la universidad, me increpó diciendo: “Señorita, señorita, venga, por favor, y vea cómo vivo”. Recuerdo que nos acercamos hasta la entrada y me asomé tímidamente. Lo que vi y sentí fue algo similar a lo que uno de nuestros célebres escritores describió al ver el Aleph, *“lo que vieron mis ojos fue simultáneo: lo que transcribiré sucesivo, porque el lenguaje lo es”*. Fue la condensación de una escandalosa desigualdad socio-espacial que tenía apariencia y hedor propio. Un único ambiente desprotegido a las filtraciones y por demás pequeño que lo era, inexplicablemente, todo: habitación, cocina, lugar de estar, núcleo húmedo, etc. Ingresar en ese micro ambiente significó un verdadero impacto, a tal punto, que tuve que salir prontamente. Para no alimentar falsas expectativas, le explicitamos al dueño de la vivienda, que estábamos realizando un censo relativo a la AUH,

no ligado a cuestiones habitacionales y que lamentábamos no poder relevar información de esa índole.

Al año siguiente de ese censo, decidí iniciar una maestría en Hábitat y Pobreza Urbana, con la intención de fortalecer y afinar mi inserción profesional, y al mismo tiempo, comprender más a fondo la problemática del hábitat en nuestras latitudes. El habitar como una dimensión que según Heidegger tiene que ver con el ser. “[...] el modo en que nosotros los humanos “*sind*” (somos/estamos) en la tierra es el “*Buan*”, el habitar. Ser humano significa: estar en la tierra como mortal, lo que quiere decir: habitar. La antigua palabra “*bauen*” (construir) que expresa el hombre está en tanto habita [...]” (Heidegger, 1997, pág. 17). Es decir, parafraseándolo y a riesgo de equivocarme, el habitar como posibilidad de un lugar donde poder ser.

Tomada esa decisión de iniciar la maestría y en contacto con el equipo de investigación mencionado, se me propuso continuar con una línea de investigación ya iniciada en el mismo y que hacía eje en la cuestión del financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat. La idea era adoptar una perspectiva de análisis que se situara en las prácticas de financiamiento que los propios hogares del Conurbano realizan para alcanzar el objetivo de satisfacer sus necesidades habitacionales. Y ello a partir de la extendida y constatada autoproducción del hábitat presente en los barrios estudiados. Me resultó una cuestión interesante de indagar, si bien implicaba circunscribir a un tema específico la investigación (lo cual me resultaba una difícil hazaña) y, a su vez, a la distancia puedo apreciar el tiempo que me llevó entenderlo como algo distinto de la mera pregunta por las fuentes de obtención de ingresos de la economía popular. Sin desmerecer en absoluto ese interrogante, se trataba de indagaciones que-aunque relacionadas- diferían.

Partíamos, a su vez, –y a partir de aquí adopto la primera persona del plural ya que considero a esta tesis un entero producto de la reflexión y trabajo colectivos- de la constatación de que existía acceso a fuentes de financiamiento en los barrios del Conurbano. Ello, pese a la alta informalidad laboral que atraviesa a los trabajadores de la economía popular y a la carencia de títulos de propiedad del suelo, y de la constatación de que, a su vez, el acceso que tenía lugar a través de los instrumentos financieros públicos y privados tradicionales (créditos hipotecarios, microcréditos) asumía una posición marginal en los circuitos de la economía popular en general, y en particular en los relacionados a la producción del hábitat. Asimismo, de un dato que nos hablaba de que el acceso a financiamiento para el hábitat era mayor en los barrios más nuevos. Esto lo asociábamos, por una parte, a que en barrios menos antiguos adquiere relevancia la construcción de viviendas nuevas y, por otra parte, a la posibilidad de que el mayor acceso a financiamiento en los barrios más nuevos tuviera que ver con un aumento de las fuentes de financiamiento para estos hogares en la posconvertibilidad.

Esta última idea se constituyó en una de las principales hipótesis de este trabajo. La otra hipótesis que albergamos fue pensar que los hogares de la economía popular que estudiamos

no tendrían de ahorros que pudieran ser destinados a la producción del hábitat, principalmente dada su condición mayoritaria de ser pobres por ingresos y, también, en base a algunas lecturas de literatura académica acerca de sus trayectorias residenciales. En dicho sentido, el título de este trabajo esgrime la pregunta: ¿rompiendo el chanchito?, ¿es acaso ese el modo en que estos hogares consiguen satisfacer sus necesidades habitacionales?

Los anteriores fueron entonces nuestros supuestos al iniciar el trabajo y aquello que nos propusimos contrastar con la investigación.

Por otra parte, algo que nos estimulaba desde el comienzo era el hecho de que abundaba literatura acerca de la implementación de distintos programas-de diverso nivel-de política habitacional de financiamiento de la oferta (entrega de vivienda llave en mano) y cierta literatura referida a políticas de financiamiento de la demanda, bajo la forma de políticas de microcréditos, mejoramiento habitacional, estímulo a la conformación de cooperativas de vivienda. A su vez, literatura acerca de programas habitacionales implementados por Ong's u otros actores que organizan y coordinan procesos de producción del hábitat. Sin embargo, encontrábamos casi nula investigación acerca de las prácticas o mecanismos de financiamiento que efectivamente los propios hogares de la economía popular (un grupo dentro de un universo más amplio de sectores populares) ponían en marcha para producir el hábitat.

Lo anterior ofició de estímulo y nos guio en la elaboración de la tesis.

Finalmente, para dar cierre a esta introducción, compartimos que el trabajo se compone de cuatro capítulos y reflexiones finales. El primero de ellos actúa de brújula, en el sentido de que establece la perspectiva teórica, los puntos de partida, el rumbo buscado, las preguntas que nos hicimos, las hipótesis, los pasos dados por otros relacionados con nuestra búsqueda, el norte a seguir y el método escogido para ello. El segundo capítulo es una suerte de descripción del territorio en el que tienen lugar las estrategias de financiamiento que estudiamos, situadas espacial y temporalmente, y en el marco de las condiciones de vida de los hogares de la economía popular del partido de Lomas de Zamora. El tercer y cuarto capítulo, dan cuenta de las estrategias identificadas y procuran responder a los objetivos general y específicos que nos planteamos. Para concluir, a continuación del último capítulo, aportamos nuestras reflexiones finales luego de este recorrido.

Sin más demoras, dejamos lugar a la lectura del corpus principal del trabajo no sin antes expresar un deseo personal que inscribo en uno colectivo y que subyace y da sentido a nuestra tarea: ojalá esta tesis pueda significar un aporte no solo al campo de la producción académica sino, de algún modo, al de la lucha política y la transformación social.

Capítulo 1: La partitura. Tonalidad y tempo de la investigación

1.1 Introducción

Este capítulo se propone dar cuenta de la fundamentación de la investigación, las preguntas que la han inspirado, los objetivos que asumimos en la misma, las coordenadas teóricas en las cuales se inscribe, las hipótesis que la integran y finalmente, la metodología desarrollada para ello.

En primer lugar, se da cuenta de las razones que nos llevaron a formular nuestras preguntas de investigación. Posteriormente, se describen los objetivos que nos planteamos y la metodología y variables utilizadas. Seguidamente, las coordenadas espacio temporales en las que se inscribe y finalmente, el marco conceptual que nos guió y un recorrido por el estado del arte de nuestro tema de indagación.

A modo de una partitura musical, este primer capítulo establece las claves interpretativas para adentrarse en esta tesis.

1.2 Anacrusa¹

Desde la propuesta educativa de posgrado, a saber, la Maestría en Hábitat y Pobreza Urbana en América Latina, coordinada conjuntamente por las Facultades de Arquitectura, Diseño y Urbanismo y de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, se ha identificado a la cuestión habitacional como una de las dimensiones nodales que hacen a las condiciones de vida de los sectores populares en América Latina. Esta observación es compartida y sostenida por el equipo de investigación sobre economía popular que integramos en la Universidad Nacional de Avellaneda². En el marco del mismo y a partir de diversos trabajos se ha evidenciado la relevancia de las condiciones del hábitat para determinar e identificar niveles de pobreza estructural. Vale decir que la relación entre hábitat y pobreza ha sido recuperada por la investigación en el campo de las ciencias sociales desde hace varias décadas (Cabrera & Vio, 2013).

Ahora bien, las líneas de trabajo centrales del equipo de investigación versan sobre el estudio de las condiciones de vida y estrategias de reproducción de los hogares de la economía popular³ del Conurbano Bonaerense. Una de estas estrategias es la que determina el universo empírico de referencia. Es decir, el mismo está delimitado por aquellos hogares que acceden a la tierra y a la vivienda por mecanismos distintos a la vía del mercado inmobiliario formal y, por consiguiente, habitan villas y asentamientos o barrios construidos por la política habitacional. En dicho sentido, una de las evidencias producto de los trabajos de campo realizados por el equipo en el Conurbano, hace eje en el tema de investigación de esta tesis.

¹ En música, nota o grupos de notas iniciales de una frase que, privadas de acento, preceden a un primer tiempo fuerte o acentuado de una frase musical.

² Programa de Estudios del Conurbano (PEC). Departamento de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional de Avellaneda.

³ Ambos conceptos serán desarrollados en el apartado "Marco conceptual".

Algunas propiedades de los sectores populares que estudiamos, principalmente, la ausencia de títulos de propiedad de la tierra y la informalidad laboral que los atraviesa –combinado en general con situaciones de pobreza- hacen que el acceso al financiamiento formal sea muy escaso o inexistente. Es entonces, partiendo de estas condiciones objetivas y ante la evidencia en estos barrios de procesos de producción del hábitat llevados adelante por los propios hogares, que albergamos la pregunta acerca del financiamiento: ¿cómo es que los hogares financian esta producción?; ¿a través de qué formas?

En otros términos, nos interesa indagar cuáles son los mecanismos y prácticas a través de los cuales los hogares populares del Conurbano Bonaerense se financian en vistas a producir el hábitat, durante la posconvertibilidad (2002-2015)⁴.

Estas estrategias de financiamiento han sido escasamente estudiadas. Valga la redundancia, desde la literatura académica, la cuestión del financiamiento orientado a la producción del hábitat se ha abordado predominantemente desde una perspectiva que procura analizar y sistematizar la implementación de política pública habitacional (políticas de vivienda social de construcción de vivienda nueva) -lo que podríamos considerar políticas de financiamiento de la oferta y no de la demanda- programas de mejoramiento, políticas de microcrédito u orientadas hacia la promoción de cooperativas de vivienda, o bien, se ha abordado desde la indagación de mecanismos de financiamiento contruidos y provistos por Ong's u otras entidades privadas. Se dispone de una vasta literatura que presenta el abordaje de la cuestión en dichos términos⁵, distintos a los que adoptamos en este proyecto.

Como explicitamos, nuestra perspectiva se posiciona en las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat que los mismos hogares despliegan en los territorios que habitan.

⁴ La posconvertibilidad, refiere al modelo de acumulación iniciado en Argentina luego de la caída del modelo previo de convertibilidad, cuyo fin se expresó en la crisis política y social de nuestro país del año 2001. En relación a la determinación de un límite superior expresado en años, indicativo del fin del período de la posconvertibilidad, consideramos excede ampliamente las posibilidades e intenciones de este trabajo. Sin embargo, si debiéramos establecer un corte temporal en años atribuible a dicho período, este trabajo lo inscribe en las siguientes etapas: 2002 (crisis), 2003- 2008 (fase de acelerado crecimiento económico), 2008-2009 (crisis internacional), 2010-2011 (acelerado crecimiento económico), 2012- 2013 (etapa de fuerte desaceleración), y 2014-2015 (retracción de algunos sectores); todos ellos coincidentes –exceptuando el año 2002- con la sucesión de los tres gobiernos y tres estilos de gestión kirchneristas identificados por Kulfas (2016).

⁵ Será mencionada en el apartado “estado de la cuestión”.

Objetivo general del proyecto

Indagar y analizar el modo en que los hogares que accedieron a la tierra y a la vivienda por fuera del mercado inmobiliario formal y habitan en villas y asentamientos del Conurbano Bonaerense, financian la producción del hábitat en la posconvertibilidad (2002-2015).

Objetivos específicos

- Identificar los modos de obtención de los factores necesarios (suelo, materiales, fuerza de trabajo, servicios urbanos) para la producción del hábitat y las fuentes de aprovisionamiento e indagar cuáles de estos factores son objeto de financiación.
- Caracterizar –a partir de los modos identificados- las estrategias de financiamiento según satisfagan el acceso a suelo, materiales, fuerza de trabajo y servicios urbanos.
- Ponderar la participación que tiene la disposición de ahorros en la consecución de la satisfacción de la necesidad habitacional -en sus distintas dimensiones- de los hogares bajo estudio.
- Explorar qué factores amplían o estrechan las posibilidades de acceso a financiamiento para la producción del hábitat, en general, y en particular durante el período de posconvertibilidad, y cuáles de estos factores dialogan con la inscripción territorial de los hogares.

Hipótesis

Los hogares de la economía popular estudiados no contarían con ahorros que puedan ser destinados a la producción del hábitat.

Entre las reconfiguraciones de la economía popular durante la posconvertibilidad es posible observar nuevas modalidades de financiamiento para la producción del hábitat popular propias de este período.

1.3 Metodología

El trabajo de tesis se basó en el análisis de la información producida y recogida en el marco de un trabajo de campo cuali-cuantitativo, producto de un Convenio específico de Cooperación Complementario al Acuerdo Marco entre el Ministerio Público de la Defensa (MPD) y la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV), destinado al estudio de las condiciones de vida, sociales y materiales, de los barrios de Campo Unamuno del partido de Lomas de Zamora en el primer cordón del Conurbano Bonaerense. El mismo se realizó durante los meses de junio-julio de 2015.

Recorte territorial

Considerando las diferencias presentes en los distintos barrios que componen Campo Unamuno⁶ (9 barrios) referidas a infraestructura, antigüedad y condiciones sociales, se definió comenzar con tres barrios de características de cierta homogeneidad, a saber, Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo, los cuales a los fines de este trabajo y en función del diseño muestral utilizado, integran un único barrio en estudio al que denominamos “Unamuno Nuevo”. Es decir, no estudiamos estos barrios de modo aislado sino como componentes de una misma unidad de análisis. Consideramos:

La antigüedad, de entre 14 y 7 años al momento de la realización del trabajo de campo (el resto de los barrios de Unamuno son más antiguos) y la carencia de servicios públicos que unifica los problemas más acuciantes de infraestructura.

Se administró una encuesta por muestreo, confeccionada por el equipo de investigación y se aplicaron entrevistas en profundidad. Debajo se detallan sus respectivas características.

Encuesta

La encuesta en el barrio Campo Unamuno consistió en un estudio por muestreo, con un diseño probabilístico polietápico. El marco muestral fue construido a partir de la identificación y conteo de viviendas mediante imágenes satelitales que fueron luego restituidas en formato dwg y cotejadas e identificadas posteriormente en el terreno. En la primera etapa de muestreo se delimitaron 3 estratos y se seleccionaron las Unidades Primarias de Muestreo (UPM) según Probabilidades Proporcionales al Tamaño (PPT). En la siguiente etapa se seleccionaron viviendas a partir del método de selección sistemática al azar, relevándose luego todos los hogares e individuos residentes en cada vivienda seleccionada. El tamaño de la muestra se determinó de forma tal de obtener estimaciones de variables categóricas referidas a viviendas y a hogares con un margen de error no mayor a 5 puntos porcentuales, y con un nivel de confianza de 95%. Las estimaciones de variables categóricas referidas a individuos poseen un margen de error menor para el mismo nivel de confianza establecido.

El procesamiento de los datos cuantitativos se realizó utilizando el programa estadístico informático SPSS.

Se relevaron de forma efectiva 207 viviendas, 207 hogares y 832 individuos, los cuales, ponderados, equivalen a: 635 viviendas, 635 hogares y 2237 individuos.

⁶ Esto será ampliado en el capítulo siguiente.

Entrevistas en profundidad

La característica distintiva de una estrategia cualitativa es su carácter abierto y flexible en el diseño, en la medida en que éste cumple un papel orientador que puede ser redefinido en el curso del estudio, teniendo en cuenta los resultados preliminares del análisis. La particularidad de la perspectiva cualitativa estriba en dar cuenta más de las diferencias y de las heterogeneidades que de las homogeneidades, de las particularidades más que de las generalidades.

Las entrevistas en 17 de Marzo se realizaron el 30 de junio y 1 de julio de 2015; las de Soledad el 14 y 15 de julio, y las de Libre Amanecer, el 16 y 17 del mismo mes, en simultáneo a la realización de la encuesta. Ello fue determinante para la selección de los entrevistados. Se entrevistó a diecinueve (19) vecinos de Unamuno Nuevo aplicando una guía semiestructurada que no necesariamente siguió una secuencia previamente fijada, sino que se encontró condicionada por las respuestas de las personas entrevistadas. Los entrevistados fueron seleccionados en función de su condición de habitantes del barrio, de no inquilinos y de su presencia en el barrio durante los días del campo. Las preguntas se formularon siguiendo ejes derivados de los objetivos específicos del estudio. Asimismo, se tomaron como insumo de este trabajo las entrevistas de carácter más general (26) realizadas por otros miembros del equipo de investigación, también a vecinos del barrio, y que conformaron otro grupo de entrevistados. A dichos habitantes se les aplicó una guía temática más amplia, no específica para este estudio en particular, en la que se incluyeron dimensiones pertinentes al mismo.

El procesamiento de los datos cualitativos se realizó utilizando un programa informático de procesamiento de datos cualitativos (Nvivo8). Este programa permitió un ordenamiento de los datos para efectuar luego una codificación de las entrevistas de acuerdo a nodos temáticos. Para ello se elaboró un árbol de categorías, que pudieran contener tantas subcategorías como se considerara necesario. Estas categorías se obtuvieron a partir de un procedimiento inductivo, es decir, se elaboraron a medida que se analizaron los datos, y también deductivo. Los procedimientos desplegados a lo largo de la investigación respetaron los principios éticos de la Declaración de Helsinki, contándose con el consentimiento informado de los actores sociales con quienes desarrollamos el trabajo, una vez explicitados las finalidades y los métodos de la investigación. Adicionalmente, aplicando principios éticos en vistas a asegurar el anonimato de nuestros informantes, no se brindarán nombres propios de los mismos ni referencias espaciales o institucionales muy precisas que pudieran contribuir a su identificación.

En el Anexo metodológico se encuentran los tres cuestionarios utilizados (vivienda, hogar, integrantes), las guías de entrevista aplicadas (la elaborada específicamente para este

proyecto y la general aplicada por otros miembros del equipo), el árbol de nodos utilizado para el análisis y el libro de casos de los entrevistados.

1.3.1 Variables de la investigación

A los fines de enriquecer el análisis de la información producida a partir del trabajo de campo realizado, se construyeron cuatro variables⁷ que permitieron sintetizar los datos producidos en función de categorías teóricas y cuyo procedimiento de elaboración se detalla a continuación.

Señalamos a su vez que el cuestionario administrado en nuestro relevamiento permitió la indagación sobre el acceso a financiamiento orientado a dos de los tres niveles de la producción del hábitat que observamos, a saber: el acceso al suelo y acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo. El tercer nivel, referido al financiamiento para el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana, fue indagado a través de las entrevistas aplicadas.

Construcción de la variable “FINANCIARON”:

La variable presenta tres categorías:

*Financió acceso al terreno

*Financió materiales

*Financió arreglos, mejoras o construcción de la vivienda

Procura capturar dentro de la totalidad de hogares de Unamuno Nuevo qué porcentaje financió el acceso al terreno, acceso a materiales; y a arreglos, mejoras o construcción de la vivienda (que puede incluir acceso a materiales, pero no únicamente, también incluye el financiamiento de fuerza de trabajo).

Variables del cuestionario sobre las que se construyó:

¿PIDIERON DINERO O ALGUN TIPO DE CREDITO U OBTUVIERON FINANCIAMIENTO PARA COMPRAR EL TERRENO (CON O SIN VIVIENDA)?

SÍ	1
NO	2

Si la respuesta fue SÍ (categoría 1 en el cuestionario) el hogar pasó a integrar el grupo de hogares que financió acceso al terreno.

DE QUÉ MODO PAGA LOS MATERIALES PARA LA CONTRUCCION/AMPLIACION/MEJORAMIENTO DE LA VIVIENDA

Si la respuesta estuvo comprendida entre las categorías 2 a 10 del cuestionario, a saber:

⁷ En términos de Hernández Sampieri (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) se trata de variables de la investigación.

		ORDEN DE IMPORTANCIA
CONTADO	1	
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO DE MIEMBROS DEL HOGAR	2	
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO PRESTADA	3	
TARJETA ARGENTA	4	
ADELANTOS AL CORRALON (PAGA CUOTAS Y CUANDO TERMINA DE PAGAR RETIRA LOS MATERIALES)	5	
CREDITO DEL CORRALON (EL CORRALON ENTREGA MATERIALES Y LUEGO PAGA EN CUOTAS)	6	
PRESTAMOS DE FAMILIARES/AMIGOS/VECINOS	7	
PRESTAMISTAS PARTICULARES	8	
PRESTAMOS DE LOS EMPLEADORES/PATRONES	9	
OTROS (ESPECIFICAR)	10	
NUNCA COMPRAN	11	

El hogar pasó a integrar el grupo de hogares que financió acceso a materiales.

¿A QUÉ DESTINARON EL DINERO DE ESA DEUDA? (MÚLTIPLE)

ARREGLOS/AMPLIACION/CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA	1
COMPRA DE MUEBLES/ELECTRODOMESTICOS	2
COMPRA DE ELEMENTOS DE TECNOLOGIA (CELULARES/TABLETS/COMPUTADORAS)	3
COMPRA DE ROPA/ZAPATILLAS/INDUMENTARIA	4
GASTOS DE ALIMENTACION / NO ALCANZO EN EL MES Y QUEDARON COSAS SIN PAGAR	5
GASTOS POR TRATAMIENTOS DE SALUD	6
CELEBRACIONES FAMILIARES (CASAMIENTOS, CUMPLEAÑOS, ETC)	7
PARA PAGAR OTRAS DEUDAS	8
OTROS	9

(ESPECIFICAR)

Si la respuesta fue ARREGLOS/AMPLIACION/CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA (categoría 1 en el cuestionario), el hogar pasó a integrar el grupo de hogares que financió arreglos, mejoras o construcción de la vivienda (que puede incluir acceso a materiales, pero no únicamente, también incluye el financiamiento de fuerza de trabajo).

Construcción de la variable “ACEDIÓ A FINANCIAMIENTO”⁸:

La variable presenta dos categorías: SÍ y NO y es producto de una recodificación de la variable “Financiaron”. Basta con que un hogar se ubique en alguna de las tres categorías de la variable “Financiaron”, descrita arriba, para que en esta segunda variable tome el valor “SÍ”⁹.

Construcción de variable “FUENTE DEL FINANCIAMIENTO”¹⁰

La variable presenta 7 categorías:

- 1 Mercado
- 2 Estado
- 3 Hogares (propio u otros)
- 4 Org. sociales
- 5 Patrones/empleadores
- 10 Otros
- 98 Ns/nc

Procura identificar la fuente de la cual provino el financiamiento al que se accedió (acceso al terreno, materiales o arreglos/mejoras/construcción de la vivienda) recategorizando las respuestas de las preguntas P.17, P.23 y P.60 del siguiente modo:

P.17: ¿QUIÉN SE LOS OTORGÓ? (MÚLTIPLE) ('Institución que otorgó préstamo o crédito')

⁸ En términos de Hernández Sampieri se trata de otra de las variables de la investigación (distinta a las variables de la matriz de datos). A su vez, “cuando una variable de la investigación está integrada por diversas variables de la matriz o ítems suele denominarse variable compuesta y su puntuación total es el resultado de adicionar los valores de los reactivos que la conforman”; “(...) A veces la adición es una sumatoria, otras ocasiones es multiplicativa o de otras formas, según se haya desarrollado el instrumento”. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010)

⁹ Siendo el tema central de esta tesis un tema poco estudiado al momento el instrumento de recolección de datos se elaboró en el marco de un acercamiento exploratorio. Por ello la variable “Accedió a financiamiento” puede duplicar los casos. Por ejemplo, en el caso en que los hogares se hubieran financiado para comprar el terreno y también para comprar materiales de construcción de la vivienda; o que se hubieran financiado para esto último y también para contratar fuerza de trabajo. De todos modos, esta limitación metodológica no invalida el análisis ya que sólo un porcentaje muy pequeño de hogares señala tener más de un financiamiento y esta posibilidad de duplicación sólo cabe en los casos que señalan más de un financiamiento.

¹⁰ La variable es producto de una recodificación.

(Se refiere a la fuente del préstamo o crédito para acceder al terreno):

Nuevo código	Original
1	1 'Banco con un préstamo personal'
1	2 'Banco con un préstamo hipotecario'
2	3 'Procrear'
1	4 'Financio el vendedor'
1	5 'Un particular o particulares (prestamista)'
3	6 'Un familiar o amigo o vecinos'
4	7 'Ong'
4	8 'Cooperativa, mutual o sindicato'
2	9 'Instituto de la vivienda u otra dependencia del gobierno provincial'
2	10 'Municipalidad'
5	11 'Empleadores/patrones'
	12 'Otros'
	98 'Ns/nc'
	'No corresponde'.

DE QUE MODO PAGA LOS MATERIALES PARA LA CONTRUCCION/AMPLIACION/MEJORAMIENTO DE LA VIVIENDA (modopagmateriales 'De qué modo paga los materiales para la construcción/ampliación/mejoramiento de la vivienda')

Nuevo código	Original
1	2 'Cuotas con tarjeta de crédito de miembros del hogar'
1	3 'Cuotas con tarjeta de crédito prestada'
2	4 'Tarjeta argenta'
1	5 'Adelantos al corralón (paga cuotas y cuando termina de pagar retira materiales'
1	6 'Crédito del corralón (el corralón entrega materiales y luego paga en cuotas)'
3	7 'Préstamos de familiares/amigos/vecinos'
1	8 'Prestamistas particulares'
5	9 'Préstamos de los empleadores/patrones'
	10 'Otros'

Luego, dentro de aquellos hogares que manifestaron tener deuda referida a la realización de arreglos/ampliación o construcción de vivienda, recodificamos la siguiente pregunta:

¿A QUIEN LE PAGAN? (MÚLTIPLE) ('A quien le deben por una deuda para la construcción de la vivienda'.)

Nuevo código	Original
3	1 'Familiares o amigos o vecinos'
1	2 'De un particular o particulares'

1	3 'Financiera'
5	4 'Empleadores/ patrones'
1	5 'Supermercado/ cadena de electrodomésticos'
1	6 'Negocio del Barrio: casa de electrodomésticos/ muebles'
1	7 'Negocio del Barrio: almacén/ kiosco'
1	8 'Corralón'
2	9 'Procrear'
1	10'Bancos (préstamos, tarjetas, etc.)'
1	11'Tarjeta de créditos'
2	12'Microcréditos'
	98 'Ns/nc'

Construcción de variable “CARÁCTER DEL FINANCIAMIENTO¹¹”

La variable presenta 2 categorías:

1 'Formal' (existencia de requisitos claros y objetivables para el acceso al crédito, financiamiento regulado legalmente o por normativa estatal explícita).

2 'Informal' (ausencia de requisitos claros y objetivables para el acceso al crédito, financiamiento no regulado legalmente o por normativa estatal explícita).

Procura identificar el carácter del financiamiento al que se accedió (acceso al terreno, materiales o arreglos/mejoras/construcción de la vivienda) recategorizando las respuestas de las preguntas P.17, P.23 y P.60 del siguiente modo:

P.17: ¿QUIÉN SE LOS OTORGÓ? (MÚLTIPLE) (instprest 'Institución que otorgó préstamo o crédito')

(Se refiere a la fuente del préstamo o crédito para acceder al terreno):

Nuevo código	Original
1	1 'Banco con un préstamo personal'
1	2 'Banco con un préstamo hipotecario'
1	3 'Procrear'
2	4 'Financio el vendedor'
2	5 'Un particular o particulares (prestamista)'
2	6 'Un familiar o amigo o vecinos'
1	7 'Ong'
1	8 'Cooperativa, mutual o sindicato'
1	9 'Instituto de la vivienda u otra dependencia del gobierno provincial'
1	10 'Municipalidad'
2	11 'Empleadores/patrones'
	12 'Otros'

¹¹ La variable es producto de una recodificación.

98 'Ns/nc'
'No corresponde'.

DE QUE MODO PAGA LOS MATERIALES PARA LA CONTRUCCION/AMPLIACION/MEJORAMIENTO DE LA VIVIENDA ('De qué modo paga los materiales para la construcción/ampliación/mejoramiento de la vivienda')

Nuevo código	Original
1	2 'Cuotas con tarjeta de crédito de miembros del hogar'
1	3 'Cuotas con tarjeta de crédito prestada'
1	4 'Tarjeta argenta'
2	5 'Adelantos al corralón (paga cuotas y cuando termina de pagar retira materiales'
2	6 'Crédito del corralón (el corralón entrega materiales y luego paga en cuotas)'
2	7 'Préstamos de familiares/amigos/vecinos'
2	8 'Prestamistas particulares'
2	9 'Préstamos de los empleadores/patrones'
	10 'Otros'

¿A QUIEN LE PAGAN? (MÚLTIPLE) ('A quien le deben por una deuda para la construcción de la vivienda'.)

Nuevo código	Original
2	1 'Familiares o amigos o vecinos'
2	2 'De un particular o particulares'
1	3 'Financiera'
2	4 'Empleadores/ patrones'
1	5 'Supermercado/ cadena de electrodomésticos'
2	6 'Negocio del Barrio: casa de electrodomésticos/ muebles'
2	7 'Negocio del Barrio: almacén/ kiosco'
2	8 'Corralón'
1	9 'Procrear'
1	10'Bancos (préstamos, tarjetas, etc.)'
1	11'Tarjeta de créditos'
1	12'Microcréditos'
	98 'Ns/nc'

1.3.2 Otras variables utilizadas

Calidad de los materiales (CALMAT)

El indicador CALMAT, elaborado por el INDEC, *grosso modo* facilita la interpretación de la calidad constructiva de la vivienda, distinguiendo principalmente entre la presencia o ausencia

de elementos resistentes en todos o en alguno de los componentes de la vivienda (piso, paredes [exteriores] y techo); y entre la presencia o ausencia de elementos aislantes y terminaciones en todos o en alguno de esos componentes. De este modo, el CALMAT varía de I a IV según el comportamiento de estas variables, mientras que el CALMAT V agrupa a aquellas viviendas que presentan materiales no resistentes en todos sus componentes.

CALMAT I: La vivienda presenta materiales resistentes en todos los componentes e incorpora todos los elementos de aislación y terminación.

CALMAT II: La vivienda presenta materiales resistentes en todos los componentes, pero le faltan elementos de aislación o terminación en al menos uno de ellos, no en todos.

CALMAT III: La vivienda presenta materiales resistentes en todos los componentes pero le faltan, en todos ellos, elementos de aislación o terminación; o bien, presenta techos de chapa de metal, fibrocemento, u otros sin cielorraso; o paredes de chapa de metal o fibrocemento.

CALMAT IV: La vivienda presenta materiales no resistentes en al menos uno de sus componentes, pero no en todos.

CALMAT V: La vivienda presenta materiales no resistentes en todos sus componentes.

Tipo de vivienda

Las viviendas se agrupan de acuerdo a su tipo en: casa, departamento, rancho o casilla, casa de inquilinato, hotel o pensión, local no construido para habitación y vivienda móvil. A su vez, las casas pueden ser de “tipo A” o de “tipo B”. La casa “tipo B” cumple por lo menos una de las siguientes condiciones: falta de provisión de agua por cañería dentro de la vivienda, ausencia de retrete con descarga de agua, piso de tierra u otro material precario. El resto de las casas es considerado de “tipo A”. Las tipas B son casas que pueden ser mejoradas sin que sea necesario reemplazarlas, para que provean condiciones adecuadas de habitabilidad, razón por la cual se las considera deficitarias pero recuperables.

También son consideradas viviendas deficitarias las viviendas precarias, que comprenden a: casillas, los hogares en casa de inquilinato, los locales no construidos para habitación y las viviendas móviles. Estas viviendas se consideran irrecuperables.

Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

La pobreza estructural se operacionaliza a través de la variable “Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)”, que es un índice compuesto por cinco indicadores. El INDEC señala que “se consideran hogares con NBI aquellos en los cuales está presente al menos uno de los siguientes indicadores de privación: Hogares que habitan viviendas con más de 3 personas por cuarto (hacinamiento crítico). Hogares que habitan en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo). Hogares que habitan en viviendas que no tienen retrete o tienen retrete sin descarga de agua. Hogares que tienen algún niño en edad escolar que no asiste a la escuela. Hogares que tienen 4 o más personas por miembro

ocupado y en los cuales el jefe tiene bajo nivel de educación (sólo asistió dos años o menos al nivel primario)”.

En esta metodología de medición de la pobreza estructural, las condiciones del hábitat tienen un fuerte peso en la determinación del NBI de los hogares, siendo que tres de sus cinco indicadores se refieren claramente a estas condiciones. (Los dos restantes aluden a la escolaridad de los menores y al porcentaje de ocupados por miembros del hogar, si bien sólo contabilizan a los hogares cuyos jefes tienen un nivel educativo bajo).

Pobreza por ingresos

Para el cálculo se utilizó la CBA (canasta básica alimentaria) y la CBT (canasta básica total) calculada por FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas). Esta canasta se ajusta con bastante acierto a lo que posteriormente comenzó a difundir el INDEC para el año 2016. Podría decirse que subestima un poco la pobreza e indigencia, pero este desajuste es muy bajo.

Tipo de hogar

La tipología de hogar se construyó considerando los siguientes criterios:

Hogar unipersonal: Compuesto por una sola persona.

Hogar nuclear completo de pareja sola: Compuesto por dos personas, el jefe y su cónyuge.

Hogar nuclear completo con hijos: Compuesto por el jefe, su cónyuge y sus hijos o hijastros.

Hogar nuclear incompleto: Compuesto por el jefe y sus hijos o hijastros, sin cónyuge.

Hogar nuclear completo con hijos con otros familiares y/u otros no familiares: Compuesto por el jefe, su cónyuge, sus hijos o hijastros y otros familiares tales como yerno/ nuera, nietos, padres/ suegros, abuelos, hermanos, cuñado, sobrino u otro y/u otros no familiares.

Hogar nuclear incompleto con otros familiares y/ u otros no familiares: Compuesto por el jefe, sus hijos o hijastros (sin cónyuge) y otros familiares tales como yerno/ nuera, nietos, padres/ suegros, abuelos, hermanos, cuñado, sobrino u otro.

Hogar sin núcleo familiar con otros familiares y/u otros no familiares: Compuesto por el jefe (sin cónyuge ni hijos) y otros familiares tales como yerno/ nuera, nietos, padres/ suegros, abuelos, hermanos, cuñado, sobrino u otro.

Hogar nuclear completo de pareja sola con otros familiares u otros no familiares: Compuesto por el jefe, su cónyuge y otros familiares tales como yerno/ nuera, nietos, padres/ suegros, abuelos, hermanos, cuñado, sobrino u otro y/u otros no familiares.

Hogar multipersonal no familiar: Compuesto por un jefe y otros no familiares.

Informalidad laboral

El concepto está referenciado en Portes (1995) y refiere a todos aquellos trabajadores que se ubican por fuera del trabajo registrado, es decir, en blanco, y que se hacen cargo de sus propias protecciones sociales. Incluye por tanto a los trabajadores “en negro”, monotributistas

y cuenta propia. Se trata de una definición más amplia que la que utilizan los organismos estatales. Al interior de esta categoría se incluyen formas del trabajo muy heterogéneas.

1.4 **Coordenadas espacio temporales y reconfiguraciones de los sectores populares**

La tesis a elaborar se propone entonces continuar con esta línea de investigación iniciada y avanzar en el conocimiento de las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en el Conurbano Bonaerense, en la posconvertibilidad. Más específicamente, se tomarán como objeto de indagación las estrategias de los hogares de Unamuno Nuevo, ubicados en la localidad de Villa Fiorito, en el partido de Lomas de Zamora del primer cordón del Conurbano¹².

Ahora bien. Resulta relevante explicitar algunos fundamentos -al menos de modo sucinto- de las coordenadas escogidas para nuestro recorte empírico.

El aglomerado del Conurbano aloja al 25% de la población nacional¹³ y al 63% de la provincia de Buenos Aires¹⁴.

Su singularidad se expresa en la heterogeneidad de las formas de producción e intercambio que tienen lugar en el territorio de los 24 partidos, en un espectro que abarca la producción manufacturera con la presencia de firmas grandes, medianas y pequeñas, la producción de un conjunto amplio de servicios y el sector de economía popular más extenso del país, comprendiendo en éste, fundamentalmente, a los trabajadores no registrados, a los trabajadores por cuenta propia, a los trabajadores incluidos en cooperativas financiadas por la política pública y a los hogares cuyas estrategias de reproducción sólo resuelven la subsistencia (Vio & Cabrera, 2015).

Es precisamente en este territorio en el que tiene lugar la dinámica de la economía popular que estudiamos y en donde se encuentra más extendida.

Asimismo, y en relación al recorte temporal de este proyecto, cabe detenernos en señalar por qué motivos nos ubicaremos específicamente en la posconvertibilidad. A grandes rasgos, la posconvertibilidad refiere al modelo de acumulación iniciado luego de la caída del modelo previo de convertibilidad. Este último modelo

[...] había encarnado la forma más acabada de aplicación de las reformas neoliberales como profundización de la ofensiva del capital efectivizada a partir del golpe de Estado de 1976. Estuvo caracterizado por la desregulación, la privatización masiva de empresas públicas y la precarización laboral. Asimismo, poseía cualidades que lo hacían intrínsecamente deuda-dependiente debido a la necesidad de divisas para mantener la paridad \$1 - US\$ del tipo de cambio fijado por ley. El endeudamiento se vinculó al escaso

¹² El primer cordón abarca los partidos de: Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, La Matanza (una parte), Morón, Tres de Febrero, San Martín, Vicente López, San Isidro. El segundo cordón comprende a: Quilmes, Berazategui, Florencio Varela, Esteban Echeverría, Ezeiza, Moreno, Merlo, Malvinas Argentinas, Hurlingham, Ituzaingó, Tigre, San Fernando, José C. Paz, San Miguel, La Matanza (otra parte) y Almirante Brown.

¹³ 9.916.715 habitantes sobre un total de 40.117.096 (población total de la Argentina según Censo 2010).

¹⁴ 9.916.715 habitantes sobre un total de 15.625.084 (población total de la provincia de Buenos Aires según Censo 2010).

dinamismo de las exportaciones, con apertura comercial y moneda sobrevaluada, y un constante déficit fiscal (entre otras causas por el impacto producido por la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones). Así [...] la vulnerabilidad externa, evidenciada en el desequilibrio de la cuenta corriente, se vio agudizada por la profundización del proceso de la fuga de capitales, ligado principalmente a mecanismos de valorización financiera [...]. El momento de máximo deterioro del tejido social se experimentó en 2002 con los efectos del estallido inflacionario, que se perpetuó con aumentos que afectaron principalmente, por la estructura exportadora, los componentes de la canasta básica [...]. La inflación registrada (del 45%) bastó para reducir los ingresos reales de los trabajadores en un tercio en el período 2001-2003 (Varesi, 2010, pág. 145- 149).

Por su parte, el modelo posconvertibilidad, que se inicia en el año 2002 se fue configurando a partir de seis políticas fundacionales: 1) la devaluación, 2) la aplicación de retenciones a la exportación, 3) la pesificación asimétrica de deuda privada, 4) el salvataje al sector financiero, 5) el default y 6) el congelamiento de tarifas.

Estas políticas fundacionales fueron dando lugar a un nuevo modelo de acumulación, que presentó rupturas y continuidades respecto del modelo de la década de 1990, y se vincularon con cambios particulares en la correlación de fuerzas, definiendo un reparto diferencial de cargas y beneficios (pág. 146).

Ahora bien. En función de nuestra segunda hipótesis en este trabajo, cabe preguntarse: ¿qué reconfiguraciones experimentaron los sectores populares durante la posconvertibilidad?

Para responder a ello con perspectiva histórica, mencionaremos sucintamente los cambios que se sucedieron en una etapa anterior. En palabras de Kessler, Svampa y Gonzalez Bombal (2010) a partir del golpe militar de 1976 se asiste a un período que los autores denominan como la “gran asimetría” y que se manifiesta en la fragmentación y pérdida de poder de los sectores populares y amplias franjas de las clases medias como en la mayor concentración política y económica en las elites de poder internacionalizado. Ya en la década de 1990:

Por un lado la política de flexibilización laboral apuntó a la reformulación de las fronteras del trabajo asalariado, al tiempo que afectó fuertemente la capacidad de presión, representación y reclutamiento del movimiento sindical. [...] Por otro lado, las reformas neoliberales impulsaron el desarrollo de redes de supervivencia dentro del empobrecido mundo popular, configurando un nuevo tejido social caracterizado por la expansión de organizaciones con una acentuada matriz territorial [...] (pág. 11).

Asimismo, según los autores se produce una doble ruptura de los lazos de solidaridad, por un lado, de los lazos interclasistas que existían entre las clases medias movilizadas y las clases populares y, por otro, de los lazos intraclasistas en las clases populares. Esta distancia se cristalizaba entre “los trabajadores asalariados afectados por la precarización y la amenaza del desempleo y la emergencia de clases populares plebeyas, asociadas a partir de esta década de los 90 con la territorialización de la política y el mundo comunitario de los pobres urbanos [...]” (pág. 11).

Dicho esto, y en relación a la posconvertibilidad, los autores encuentran que el período apuntaría una nueva reconfiguración de las clases populares. A su vez, destacan entre los factores que la apuntalaron: el regreso a una senda de crecimiento económico, la reactivación

de la tradición nacional popular, la continuidad de las desigualdades y la revitalización del sistema presidencialista. En esta transición epocal también se delinearon nuevos bordes del conflicto social, entre ellos el debilitamiento de los movimientos de desocupados y el regreso del conflicto sindical. A su vez, señalan que la recuperación de un cierto perfil industrialista en un contexto posfordista de gran fragilidad económica fue experimentado como el restablecimiento de las fronteras de la “normalidad” y “la cultura del trabajo” en las clases populares precarizadas. Ello en el marco de un imaginario productivista que comparten los diferentes actores del modelo industrial (sindicatos, gobierno y empresarios). Sin embargo, por fuera de este modelo quedaron aquellos que sólo lograron inserciones precarias e inestables, o bien, que “lo hicieron en zonas más desprotegidas, más lábiles, oscilando a menudo entre el mundo asistencial y las actividades más precarias” (pág. 17).

En relación al mundo asistencial, podemos decir que las intervenciones del Estado, en particular las de política laboral y social, inciden de modo determinante en estas reconfiguraciones del mundo de los sectores populares en el período. Como señala Danani (2004) constituyen formas de regulación de la relación entre capital y trabajo, interviniendo en los mecanismos primarios de distribución del ingreso y configurando un momento de “distribución secundaria”.

En consonancia con lo anterior, un dato atinente a nuestro objeto de indagación y muy importante del período de posconvertibilidad se vincula a las transferencias de ingresos a diversos sectores sociales. En particular, es durante este período cuando se masifican las políticas sociales de transferencia monetaria. Al respecto, dice Cabrera:

Durante la década de 1990 se implementaron las primeras políticas de transferencias monetarias. Hornes (2013) señala que fueron impulsadas por los organismos multilaterales de crédito y significaron un cambio de paradigma, ya que la clásica mediación de provisión de bienes y servicios se transformó en entrega directa de dinero en efectivo a condición del cumplimiento de una serie de requisitos preestablecidos por cada una de estas políticas [...] (Cabrera M. C., 2014, pág. 252).

Si bien existían desde la década de 1990, estas políticas adquieren masividad en la posconvertibilidad¹⁵ y a su vez, regularidad. Es decir, los hogares comienzan a disponer de

¹⁵ Nos referimos a: Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (año 2002). “En mayo del 2002 el Programa ya contaba con más de 500.000 beneficiarios. Si bien este número resultaba insuficiente para cubrir al conjunto de los desocupados, es una cifra que por su magnitud contrasta con los beneficios otorgados por otros programas de empleo gestionados durante la década de los 90. Incluso es un número más alto que la suma de todos ellos: en 1997 que es el año en que se distribuye el mayor número de beneficios, el conjunto de beneficiarios de los distintos programas de empleo es inferior a los 140.000 beneficios mensuales” (Golbert, 2006, pág.4).

En sus orígenes entregaba una suma fija de dinero (\$150) a casi dos millones de desempleados, mientras en su momento de mayor magnitud- mediados del año 2003- alcanzó a transferir 3052 millones de pesos (Cogliandro, 2010 citado en Hornes, 2012, pág. 105). Este programa a partir de 2004 se ramificó en otros programas como Plan Familias, Manos a la Obra, Plan de Seguros de Capacitación y Empleo, Programa de Emergencia Laboral, Programa de Empleo Comunitario y Plan Más Vida, Programa Barrios Bonaerenses (todos ellos del año 2004). En 2009 se implementan dos de mayor envergadura, dada su cobertura y montos a transferir: Asignación Universal por Hijo para la Protección

recursos económicos vía estas políticas de modo regular. En este sentido, vale decir que el anterior Plan Trabajar¹⁶ de 1996, el cual funcionó hasta el año 2001, no implicaba regularidad -a mediano plazo- en la afluencia de ingresos provenientes de dicha política y concentraba un promedio de 130 millones de pesos por año para cubrir a cerca del 20% de los desempleados:

El plan ocupaba desocupados sin cobertura social mediante la entrega de un salario mensual de 200 pesos **por un plazo de seis meses (con posibilidades limitadas de renovación)** – el destacado es nuestro- a cambio de la realización de tareas comunitarias (Lodola, 2005, pág. 521).

Asimismo, en el año 2009, la Asignación Universal Por Hijo para la Protección Social (AUH), ingresa al Sistema de Seguridad Social. La AUH extendió el beneficio de la asignación por hijo a sectores de la población¹⁷ no cubiertos hasta ese momento (menores de 18 años, discapacitados sin límites de edad, hijos de desocupados y de trabajadores informales). Con su emergencia se inauguraría una nueva etapa para las políticas sociales en la Argentina ya que, por un lado, se amplía el régimen de Asignaciones Familiares (AAFF) dirigido tradicionalmente hacia los trabajadores formales, a trabajadores informales y desempleados y, por el otro, se reemplazan los Programas de Transferencia Condicionada de Ingresos nacionales más relevantes en dicho momento: el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados y el Programa Familias por la Inclusión Social (Arcidiácono, Carmona Barrenechea, & Straschnoy, 2011).

En estrecha relación con su carácter regular, el peso de estas políticas al interior de la estructura de ingresos de los hogares adquirió en el período una significatividad nueva.

Social (AUH) y el Programa Ingreso Social con Trabajo “Argentina Trabaja (PAT)” (Hornes, 2012). Ambos programas se ubican bajo dependencia directa del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES). Asimismo, debe mencionarse la moratoria previsional que, aunque no prefigura condicionalidades puede considerarse una política social de transferencia monetaria de gran impacto en los barrios populares. Véase: Cabrera M. C. (2014). A modo de aportar una perspectiva regional, “las primeras implementaciones de programas de TMC [transferencias monetarias condicionadas] de América Latina y el Caribe datan de 1997, como experiencias piloto que se ejecutaron a escala municipal en distintos países, para luego ser elevadas a nivel nacional considerando la evaluación de sus resultados de impacto. Entre dichas experiencias se destacan los programas “Oportunidades” de México – inicialmente llamado “PROGRESA” y lanzado en el año 1997- y el “Bolsa Familia” de Brasil originariamente denominado “Bolsa Escola”, el cual inició sus actividades a partir de 2003[...]. En el caso de la República de Chile, se desarrolló entre el año 2002 y 2004 el “Programa Puente- Chile Solidario” [...]. En la República del Paraguay se destaca desde el año 2005 la presencia del Programa Tekoporá [...] destinado a familias pertenecientes a las comunidades rurales. Por su parte la República de Bolivia inició un ciclo de transferencias con el bono Juancito Pinto en el año 2006 [...]” (Hornes, 2012, pág. 105); posteriormente este país implementó el Bono Madre Niña-Niño Juana Azurduy. En el caso de Argentina los programas de transferencia monetaria condicionada surgen con la puesta en marcha del Plan Trabajar en 1996. Luego de la crisis económica financiera de 2001 dicho plan alcanza mayor magnitud y se transforma en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados.

¹⁶ “En 1996, inmediatamente después de que violentas protestas populares estallaron en algunas ciudades del interior, el gobierno creó el Plan trabajar. Diseñado por el MTSS –[Ministerio de Trabajo y Seguridad Social]-y economistas del Banco Mundial (organismo que cofinanció el programa desde 1997)” [...] (Lodola, 2005, pág. 521)

¹⁷ En diciembre de 2011 esta medida comprendía a más de 3,5 millones de menores, y la provincia de Buenos Aires concentraba la mayor cantidad de asignaciones otorgadas (1.218.294) (Soldano & Costa, 2015).

Finalmente, Amalia Eguía (2015) señala que varios trabajos sobre el período de la posconvertibilidad destacan una ruptura en relación al comportamiento del mercado de trabajo respecto de la década del 90, puntualizando en un aumento de la capacidad regulatoria del Estado, el mejoramiento de las variables laborales, la generación de empleo registrado, el crecimiento de la productividad, el mejoramiento de la competitividad de los bienes transables; todo lo cual generó un proceso de re sustitución de importaciones, incentivando la producción industrial. Sin embargo, la autora también señala que otros trabajos realizan una crítica a esos análisis ya que consideran que se toma como centro del análisis al trabajo asalariado. Éstos sostienen que, si se observan otros sectores de la estructura ocupacional, la capacidad regulatoria del Estado y los beneficios del crecimiento, impactan con menor intensidad. En estos últimos planteos la fragmentación que escinde a los trabajadores en registrados y no registrados sería la fuente primaria del sostenimiento de la desigualdad.

Asimismo, la autora menciona que, de acuerdo con los datos de la EPH, a partir del año 2003 disminuyó el porcentaje de población en condición de pobreza por ingresos y que esta condición -en dicho período- continuó siendo mayor en los partidos del Gran Buenos Aires (GBA)¹⁸ que en la Capital Federal¹⁹.

En lo que refiere a la vivienda y el hábitat urbano, según datos relevados por el Observatorio de la Deuda Social²⁰ en el año 2010, un 15% de los hogares de los partidos del GBA poseían tenencia irregular de la vivienda; un 10% hacinamiento, un 28% habitaba en barrios con calles de tierra y un 33% con calles inundables; un 27% se encontraba próximo a un basural; un 46% carecía de desagües pluviales; un 26% carecía de acceso a agua corriente; un 32% carecía de acceso a red de gas y un 55% de acceso a cloacas (Barómetro de la Deuda Social Argentina, UCA, 2011).

1.4.1 La política habitacional durante la posconvertibilidad

En paralelo, a modo de mención y breve contextualización, sin la pretensión de realizar un análisis del funcionamiento y/o impacto – ya que como explicitamos, no respondería a los fines de este trabajo- cabe señalar a grandes rasgos qué ocurrió a nivel nacional con la política pública habitacional implementada durante el período de posconvertibilidad.

En lo relativo a las políticas públicas de financiamiento de la demanda -es decir, la orientada a financiar directamente a los hogares que presentan una necesidad habitacional insatisfecha en lugar de financiar la producción estatal y oferta de vivienda “llave en mano” o de mejoramiento- cabe destacar la implementación del Programa Procrear (Programa del Crédito

¹⁸ Refiere a los 24 partidos que integran el Conurbano Bonaerense.

¹⁹ Estos datos proporcionados por INDEC pueden tomarse en cuenta hasta 2006, posteriormente no se consideran confiables los índices de precios al consumidor, fuente para la elaboración de la línea de pobreza.

²⁰ El Observatorio funciona al interior de la Universidad Católica Argentina.

Argentino²¹), orientada exclusivamente a los sectores medios. En el marco del mismo, en sus inicios se proyecta la entrega de 400.000 créditos hipotecarios para la construcción, ampliación, terminación y refacción de viviendas; y adquisición de viviendas en el marco de desarrollos urbanísticos²². Posteriormente se añaden dos líneas crediticias:

- A) Compra de viviendas a estrenar
- B) Compra de terreno y construcción

Por su parte, los requisitos generales para acceder al programa eran los siguientes:

- A) Tener un empleo formal: se tomaba el total de los ingresos del grupo familiar o pareja conviviente para calificar en algunos de los rangos de crédito que se establecen.
- B) Forma del hogar requerida para calificar al crédito: familia con hijos (quedando por fuera una variedad de formas familiares existentes) (Socoloff et. al, 2013 citado en Canestraro, 2014)

Como se apreciará mejor en el Capítulo siguiente, estos requisitos delimitan un perfil de hogares destinatarios que deja fuera a los hogares de la economía popular estudiados.

Otra de las políticas públicas de financiamiento de la demanda del período fue el Programa Federal de Emergencia Habitacional -PFEH-, conocido como “Techo y Trabajo”. El programa señalaba la emergencia habitacional y laboral de los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar y de los desocupados no beneficiarios de ningún subsidio, y tenía como fin último la reinserción en el circuito laboral.

El Programa Federal de Emergencia Habitacional (PFEH) construyó viviendas nuevas por medio de cooperativas de trabajo. Destinado a la población más pobre, se trató de un subsidio al 100% originado, en parte, como respuesta política al movimiento piquetero, en el marco del proceso heredado de la “Mesa de Diálogo”²³. El formato [...] se originó a partir de un Convenio Marco de Adhesión, entre el Ministerio de Planificación y estados provinciales. Municipios y Provincias se vincularon a través de convenios

²¹ Vale decir que las características de las líneas de crédito del Programa Procrear han tenido algunas modificaciones en el marco de la asunción de la Alianza Pro- Cambiemos como gobierno nacional que no son consideradas en la presente tesis. Algunas de ellas incluyen la financiación de materiales del rubro de la construcción y créditos para ser destinados a la conexión a red de gas. Véase: <https://www.argentina.gob.ar/interior/procrear>

A riesgo de anticiparnos a un análisis que requiere y requerirá más distancia temporal- este nuevo período político iniciado a partir del cambio de gestión mencionado, habría impulsado la entrada en vigencia de un nuevo modelo de acumulación en el país cuyo eje radicaría en la acumulación financiera y transferencia permanente de recursos al exterior, sobre la base de la apertura general de la economía, el endeudamiento estatal y la concentración de la riqueza.

²² Las decisiones sobre el fondo eran adoptadas por un Comité Ejecutivo compuesto por diversas autoridades nacionales, entre las que la Anses ocupaba un lugar relevante. El Fondo era administrado por el Fiduciario –Banco Hipotecario S.A- cuyo principal accionista era el Grupo Económico IRSA.

²³ En el contexto pos crisis 2001 la Cámara Argentina de la Construcción, la Unión de Trabajadores de la Construcción, sectores gremiales y sociales coordinados en la Central de Trabajadores Argentinos CTA, redes de ONGs, la Iglesia Católica y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) participaron en la Mesa del Diálogo Argentino que planteó, en el marco de la Ley de Presupuesto de 2003, la asignación de recursos para el fortalecimiento de programas dirigidos a la emergencia habitacional y la finalización de viviendas en ejecución avanzada del sistema FONAVI7 (Rodulfo, 2003 citada en Rodríguez M. , 2010)

específicos, firmados con la Subsecretaría de Vivienda y Desarrollo Urbano, en particular, para cada proyecto (Rodríguez M., 2010, pág. 10).

Para ser beneficiario del mismo los hogares debían pasar a integrar una cooperativa para tener la posibilidad de acceso a la vivienda y a un trabajo. Cada cooperativa debía estar integrada por 16 (dieciséis) integrantes: 12 (doce) titulares de un subsidio de desempleo (Plan Jefas y Jefes de Hogar) y 4 (cuatro) personas como máximo- desocupados y no perceptores del Plan Jefas y Jefes de Hogar (Ministerio de Infraestructura V. y.-I., 2004). Vale decir que al igual que el Programa Federal de Construcción de Viviendas no proveyó financiamiento para suelo y la localización de cada proyecto quedó en directa relación con las políticas urbanas de cada municipio o del suelo disponible en manos de las organizaciones sociales (Rodríguez M., 2010). Vemos así como la cooperativización era un requisito *sine qua non* para convertirse en beneficiario del Programa.

A su vez, en el período de la posconvertibilidad tuvieron lugar, entre otras, dos operatorias nacionales de financiamiento de la oferta, de gran magnitud, cristalizadas en el Programa Federal de Construcción de Viviendas y en el Programa Federal de Mejoramiento de Viviendas Mejor Vivir (ambos del año 2004).

La primera de ellas, en términos de Varela y Fernández Wagner (2012) se trató de una política pública de gran importancia histórica si se consideran aspectos financieros, cantidad de viviendas construidas y cobertura territorial. La misma ejerció un rol fundamental en lo referido a la movilización de la actividad económica mediante la obra pública, la reactivación del sector de la construcción y la generación de empleo formal.

Transcurridos cinco años desde su inicio, el desarrollo de esta fase de la política habitacional argentina demostró logros en relación al impacto en la reactivación productiva, y por lo tanto a la reversión de la situación económica recesiva. Pero también reflejó los diversos problemas y restricciones que tuvo que enfrentar, desde la escasez de suelo y la falta de mano de obra calificada en algunos distritos, a impactos no deseados en los mercados de suelo y materiales de construcción (Varela & Fernández Wagner, 2012, pág. 16).

Vale decir, a riesgo de resultar evidentes, que los barrios estudiados en esta tesis no fueron objeto de intervención del Plan Federal.

La segunda política mencionada tuvo como objetivos mejorar las condiciones de vida de los hogares que habitaban viviendas permanentes en lotes propios, construidas con materiales no precarios, en condiciones de hacinamiento, con deficiencias sanitarias y/o con problemas de deterioro o terminación en techos, mamposterías e instalaciones; y, al mismo tiempo, resolver la condición deficitaria de la vivienda mediante la construcción de cuartos adicionales, núcleos húmedos y/o refacciones, reparaciones y terminaciones. En relación a los requisitos de elegibilidad, señalamos aquellos que nos resultan pertinentes en el marco de nuestro proyecto:

2.3.1 Son financiables los proyectos que incorporen como población destinataria a los **hogares** que habitan viviendas elegibles y **que tengan regularizado o en vías de regularización el dominio de la tierra e inmueble.**

2.4.2. Serán viviendas elegibles las que cumplan los siguientes criterios excluyentes:

A. Que se encuentren en **lotes que acrediten título de propiedad o cuyo título tramite en alguna operatoria de regularización dominial**. B. Que esté habitada en condiciones de hacinamiento crítico. C. Que presenten carencia, deficiencias o deterioros en techos, revoques, pisos, mampostería e instalaciones. D. **Que cuentan al menos con un cuarto construido con materiales no precarios**, incluyendo como tal la vivienda industrializada de madera en buenas condiciones de conservación. E. **Que se encuentren en lotes en los que exista disponibilidad de espacios libres** para agregar módulos constructivos de manera tal que no se exceda el 70% del FOS (Ministerio de Infraestructura, 2004, págs. 8 y 10) [El resaltado es nuestro].

Es así como es posible observar que los barrios estudiados no podrían haber sido intervenidos por este segundo Programa ya que no cumplían con los requisitos de elegibilidad, particularmente con el primero de los mencionados.

Finalmente, y como otra mención contextual, cabe mencionar que hacia fines del año 2012 se sancionó la Ley de Acceso Justo al Hábitat²⁴:

Esta ley brinda al Estado herramientas para intervenir en lo que se denomina la “producción del suelo”, esto es generar lugares nuevos o utilizar aquellos que estén ociosos, a los fines de disminuir el número de personas con problemas de acceso habitacional. Se desarrollan instrumentos de actuación que permiten la generación y facilitación de proyectos habitacionales, de urbanizaciones sociales y de procesos de regularización de barrios; que abordan y atienden integralmente la diversidad y complejidad de la demanda urbano habitacional, y generan nuevos recursos que permiten reducir las expectativas especulativas de valorización del suelo (Scatolini, 2014, págs. 32-33).

Por su parte, en lo que refiere a la cuestión del financiamiento, la ley 14.449 establece la constitución de un fondo fiduciario²⁵ para garantizar el acceso justo al hábitat y vivienda adecuada de unidades domésticas de bajos recursos y déficit urbano habitacional. De este modo se cuenta con un instrumento financiero orientado a cumplir con los programas habitacionales previstos en la ley. Dicho fondo fiduciario opera por intermedio de los municipios, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales sin fines de lucro o mixtas. A las organizaciones no gubernamentales la ley le otorga calidad de organizaciones de microcréditos.

En otro de los artículos de esta normativa (art.43) se expresa el apoyo a la conformación y fortalecimiento de cooperativas de ahorro y crédito destinados, de modo específico, a la producción, mejora, ampliación o adquisición de viviendas.

Es en este contexto entonces en el cual consideramos adquieren sentido nuestras preguntas de investigación, en tanto, en la mayoría de los barrios estudiados por el equipo en trabajos

²⁴ La Ley de Acceso Justo al Hábitat N° 14.449 fue sancionada en el año 2012 y reglamentada un año después (Decreto Reglamentario 1.062). Para leer la Ley en su versión completa puede accederse a <http://www.hcdiputados-ba.gov.ar/refleg/l14449.PDF>

²⁵ El fideicomiso sirve de marco y sustento jurídico para la asignación de beneficios económicos derivados de la propiedad de ciertos bienes, conforme a la voluntad de su dueño y con efectos hacia el futuro. Es un modo de disposición que ‘ata’ a los bienes a un destino determinado en interés de personas distintas de aquella que recibe la propiedad (Scatolini, 2014, pág. 175).

de campo previos, se observan procesos de producción del hábitat dinamizados por los propios hogares y que ocurrieron y ocurren por fuera de las políticas públicas antes mencionadas.

Es entonces que nos preguntamos: ¿Cómo producen el hábitat los hogares de la economía popular y cuáles de estas formas pueden inscribirse en clave de financiamiento?; ¿es posible identificar formas de financiamiento que emergen como propias de la posconvertibilidad?; ¿Qué peso tiene el acceso a financiamiento en la producción del hábitat?; ¿qué factores amplían o estrechan las posibilidades de acceso a financiamiento para dicha producción?

1.5 Marco conceptual y estado de la cuestión

Uno de los conceptos centrales que integra el marco teórico de la tesis a realizar y del equipo que conformamos en la Universidad Nacional de Avellaneda es el de economía popular.

Puede decirse que a lo largo de las últimas décadas este concepto ha sido elaborado, delimitado, definido y redefinido desde diversas perspectivas teóricas y más recientemente, también desde el campo político, a modo de designar a un nuevo sujeto dentro de las clases trabajadoras. En este trabajo nos daremos un breve recorrido por las acepciones teóricas del término.

En el marco de esta revisión, podemos decir que para Icaza y Tiriba (2004):

A partir de las dos últimas décadas del siglo XX, el término economía popular ha sido utilizado, de manera general, para referirse a las actividades desarrolladas por los que fueron excluidos o nunca consiguieron ingresar al mundo del trabajo asalariado, así como por aquellos trabajadores que, debido a los bajos salarios, buscan en el trabajo por cuenta propia (individual o asociativo) el complemento de su ingreso (pág. 175).

Para las autoras, aunque antecedan al modo de producción capitalista y se encuentren presentes en otras formaciones sociales, las actividades de la economía popular se han vuelto más nítidas para los economistas y científicos sociales cuando con la emergencia de cierto modelo de acumulación de capital asistimos al fenómeno de la proliferación de estrategias individuales y colectivas de sobrevivencia.

Asimismo, postulan que el concepto de economía popular remite a dos cuestiones fundamentales. Por una parte, “refiere a una dimensión de la economía que trasciende a la obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida”²⁶. De hecho, estableciendo relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación, los actores de la economía popular

²⁶ Como señala Coraggio (1998), “ampliada” significa que no hay un nivel básico de necesidades que una vez alcanzado agota el impulso de la actividad económica, sino que, para todos los efectos prácticos, hay una búsqueda de mejoría en la calidad de vida que carece de límites intrínsecos. Es decir, la reproducción ampliada de la vida implicaría la creación de condiciones que favorezcan algunos elementos que son fundamentales en el proceso de desarrollo humano, como la socialización del conocimiento y de la cultura, la salud, la vivienda, etc.

desarrollarían estrategias de trabajo y supervivencia que buscan no solo la obtención de ganancias monetarias y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado.

Así, más allá de las iniciativas económicas cuyo objetivo inmediato es la creación de ingresos, las actividades de la economía popular se encontrarían según las autoras “en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y también en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida” (pág. 173). Algunos ejemplos que brindan e inscriben en esta definición de economía popular son los grupos de auxilio para la construcción de casas populares y limpieza de acequias; la ayuda de amigos para el arreglo del tejado de vecinos, la rotación de turno para cuidar a los niños mientras los padres se encuentran trabajando, la organización de guarderías comunitarias, la promoción por medio de la asociación vecinal de cursos de formación profesional. Otros ejemplos serían los clubes de trueque, los mercados populares y los mercados solidarios.

Asimismo, para estas autoras, la economía popular es la forma a través de la cual, históricamente los sectores populares intentan asegurar, a su modo, la reproducción ampliada de la vida y postulan considerar al menos dos dimensiones de esta economía:

La primera tiene que ver con la forma en que ella, cotidianamente, se presenta, es decir, con la forma como los sectores populares, en su cotidiano, producen y reproducen su existencia. La segunda se refiere al sentido que la economía popular asume en cada espacio y tiempo histórico, tanto en las sociedades de cazadores y recolectores como en las sociedades capitalistas, socialistas, etc. En cada una de ellas, se manifiesta de acuerdo con los horizontes políticos y las prácticas cotidianas de trabajo de sus actores y también de sus agentes (pág. 174).

Finalmente, y a fines analíticos relativos a la construcción de este concepto, dejamos expresados cuatro postulados fuertes de las autoras.

El primero de ellos refiere a que la economía popular presentaría características que se contraponen a la racionalidad económica capitalista.

Ello es así porque los trabajadores de la economía popular no intercambian su fuerza de trabajo por un salario; su trabajo no consiste en trabajo pago más trabajo excedente no pago. Como los trabajadores tienen la posesión individual y/o asociativa de los medios de producción, en vez del empleo de la fuerza de trabajo ajeno, el principio es la utilización de la propia fuerza de trabajo para garantizar no solo la subsistencia inmediata sino también para producir un excedente que pueda ser intercambiado en el mercado de la pequeña producción mercantil, por otros valores de uso (pág. 177).

El segundo de estos postulados refiere a que:

Aunque con muchas características similares [...] se puede distinguir la economía popular de la economía informal. Para que puedan hacer frente a los procesos de exclusión social, las personas se insertan en diversas actividades que, aunque llevadas a cabo por los sectores populares, no pertenecen al ámbito de la economía popular sino de la economía informal (págs. 177-178).

Para las autoras, lo que diferencia la economía popular de otros sectores de la economía es, entre otros, la negación del empleo de la fuerza de trabajo como una mercancía. Si la

economía informal tendría como una de sus características la “falta de un vínculo de empleo”, ello no quiere decir necesariamente, que el trabajador no tenga un patrón. En la economía popular, la “falta de un vínculo de empleo” sería consecuencia de una racionalidad interna que supondría la negación de la relación empleador-empleado.

El tercer postulado afirma que se puede inferir que:

[...] en la economía popular, al producirse a sí mismo como trabajador y produciendo un excedente de trabajo que le pertenece, en vez de ser productivo para el capital, el trabajador es productivo en relación consigo mismo. Por lo tanto, aunque insertadas y subsumidas al modo de producción capitalista, en la economía popular, las fuerzas productivas del trabajo social no cumplen el papel de fuerzas productivas del capital sino del propio trabajo. [...] Tiriba (2001) considera que, en el contexto del nuevo modelo de acumulación de capital, la economía popular representaría el emplazamiento donde subsisten antiguas relaciones sociales de producción y que, por lo tanto, podrían ser el embrión de una nueva cultura del trabajo. Al mismo tiempo que representan las huellas de formaciones pre-capitalistas, las actividades de la economía popular marcan la posibilidad de relaciones sociales y económicas que, en un determinado momento histórico, puedan contraponerse al modo de producción capitalista (pág. 183).

Sin embargo, advierten que en el marco de las actuales transformaciones del mundo del trabajo

[...] es necesario analizar a la economía popular más allá de la racionalidad interna de las iniciativas económicas, emprendidas por los propios trabajadores. Así, la proliferación de las actividades de la economía no se muestra necesariamente como algo alternativo, sino en tanto una excrecencia del capitalismo mismo; como algo que, estimulado por los agentes que representan a los intereses de capital, viene siendo útil para “aliviar el dolor de los pobres”, disminuyendo, de esa manera, los conflictos sociales. Además de ello, contribuye a la implementación del proyecto neoliberal, basado en la reestructuración productiva y en la flexibilización de las relaciones entre capital y trabajo (págs. 183-184).

El cuarto postulado refiere a que

[...] por más controvertidos que sean los análisis acerca de los límites y la capacidad de contribución de este sector al proceso de transformación social, formándose como la “otra economía”, el hecho es que [...] la economía popular se ha fortalecido no solo como espacio de inserción en el mundo del trabajo, sino también como movimiento social, involucrando sindicatos, organizaciones comunitarias y asociaciones diversas, contando con el apoyo cada vez más amplio de organizaciones no-gubernamentales, gobiernos municipales y estatales, y construyendo redes a nivel regional, nacional y global (págs. 184-185).

Por su parte, para Coraggio, la lógica de la “reproducción ampliada de la vida” es el principal elemento que diferencia la economía popular de otros sectores económicos.

“[...] De hecho dada la complejidad de la nueva trama social, la economía estaría dividida en tres subsistemas: economía empresarial-capitalista, economía pública (empresarial estatal y burocrática estatal, no orientada al lucro) y economía popular” (Coraggio, 1991 citado en Coraggio, 2004, pág. 180).

Para este autor, al contrario de otros sectores, cuyas lógicas se basan en la acumulación y la legitimación del poder, el sector de la economía popular

[...] incluye a todas las unidades domésticas que no viven de la explotación del trabajo ajeno, ni pueden vivir de la riqueza acumulada (incluidos los fondos de inversión, etc.), pero cuyos miembros deben continuar trabajando para realizar expectativas medias de calidad de vida (...) aunque todos o algunos de sus miembros trabajen en otros dos subsistemas (pág. 180).

Por su parte, para Lisboa, la economía popular

[...] comprende a las actividades (formales o informales) realizadas generalmente en el ámbito doméstico y comunitariamente insertadas (es decir, tiene gran relevancia para ellas los vínculos culturales y las relaciones de parentesco, de vecindad y afectivas), no motivadas por la idea de maximización del lucro [...] a través de las cuales las personas satisfacen sus necesidades cotidianas de forma auto-sustentable (sin depender de las redes de filantropía) (Lisboa, 2001 citado en pág. 181).

Para este autor a medida que la economía popular se dirige hacia modelos de desarrollo con eje en las clases populares y tomando en consideración los movimientos sociales, habilita una nueva perspectiva para pensar procesos de transformación

donde el progreso deja de proceder del Estado planificador, de las elites, de las vanguardias" [...]. Así "[...] la economía popular originada tanto de los jamás integrados como de los desempleados por las transformaciones contemporáneas, de a poco se va construyendo en un espacio económico propio, compuesto por todos los que establecen formas colectivas de producción material de su vida (pág. 184).

Para Razeto, la economía popular:

[...] está presente en las unidades económicas manejadas individualmente, familiarmente o en grupos, donde sus actores cuentan con ningún o casi ningún capital: su única riqueza es la fuerza de trabajo y, sobre todo, las ganas de vivir (Razeto, 1993a citado en pág. 181).

El autor la conceptualiza como un fenómeno generalizado en los países latinoamericanos, compuesto principalmente por cinco tipos de actividades y emprendimientos:

(a) soluciones asistenciales, como pedir limosna en las calles, sistemas organizados de beneficencia pública o privada orientados a sectores de extrema pobreza, etc. (b) actividades ilegales y pequeños delitos, como prostitución, pequeños hurtos, pequeños puntos de venta de drogas y otras actividades consideradas ilícitas o al margen de las normas culturales socialmente aceptadas (c) iniciativas individuales no establecidas e informales como comercio ambulante, servicios de pintura y limpieza, cuidadores de autos, colectores y vendedores de chatarra, etc. – a menudo vinculados al mercado formal (d) microempresas y pequeñas oficinas y negocios de carácter familiar, individual o de dos o tres socios, como oficinas de modistas, bares, kioscos, etc. y (e) organizaciones económicas populares (OEPs): pequeños grupos que buscan, asociativa y solidariamente, la manera de encarar sus problemas económicos, sociales y culturales más inmediatos (generalmente surgidos a partir de parroquias, comunidades, sindicatos, partidos y otras organizaciones populares) (pág. 181).

Asimismo, Razeto expresa que

es común que algunos autores hablen de "economía popular de solidaridad" o "economía popular solidaria", refiriéndose a experiencias que, en tanto parte de la economía popular, se caracterizan por la referencia explícita a formas colectivas de funcionamiento y a la solidaridad como proyecto político [...] (págs. 181-182).

A su vez, el autor considera que el potencial de la economía popular consistiría en que gradualmente esta estrategia defensiva de supervivencia podría transformarse en una opción social, económica y política. Asimismo, no toda "economía de solidaridad" sería estrictamente

economía popular (se pueden encontrar elementos de solidaridad en otros sectores sociales) y no toda la economía popular sería economía de solidaridad, ya que en la primera no siempre se encuentra el “factor C” (letra que, en muchos idiomas, es la inicial de palabras como cooperación, comunidad, colectividad, colaboración, etc.). Por su parte, lo que llama “organizaciones económicas populares” OEPs [...] representarían el polo más avanzado de la economía popular.

Finalmente, y teniendo como referencia a los movimientos de resistencia a las políticas neoliberales de desapropiación de las tierras agrícolas colectivizadas durante la Revolución Sandinista, Orlando Nuñez (1995 citado en Icaza & Tiriba, 2004) afirma que la economía popular está integrada por el conjunto de pobres y desempleados, trabajadores individuales, cooperativizados, asociados o agrupados en otras redes, y por los obreros del campo y de la ciudad que se identifican bajo un proyecto común, de desarrollo nacional, alternativo al capitalista. En síntesis, denomina “economía popular, asociativa y autogestionaria” a:

[...] las actividades económicas que se insertan en el ámbito de la producción mercantil y cuyos trabajadores se orientan por una estrategia asociativa y autogestionaria, para enfrentar a la lógica excluyente del capitalismo, y al mismo tiempo, cimentar las bases de un proyecto de emancipación de los sectores populares (Nuñez, 1995 citado en pág. 182).

Concluyendo, para este autor, la economía popular asociativa y autogestionaria es una lucha defensiva pero también ofensiva. [...] Observa que la asociatividad es el único modo por el cual los productores-trabajadores-populares sin convertirse en capitalistas, podrán emprender “una estrategia de mercado e intentar competir con el capitalismo y su economía de escala” (pág. 184).

Ahora bien. Habiendo dado cuenta de este espectro conceptual, nos detendremos aquí en nuestra reelaboración del concepto.

Podemos decir que, respecto de las perspectivas arriba mencionadas, nuestro mayor punto de distanciamiento en la conceptualización de la economía popular presente en la mayor parte de ellas, radica en imbricar su observación, estudio y análisis con la economía social o solidaria, es decir, con formas de organización económicas no capitalistas, y en orientar el análisis hacia la identificación y promoción de un sector urbano de resistencia que pueda soportar los embates de la racionalidad capitalista y garantizar su reproducción ampliada (Coraggio, 2004). A su vez, nuestro acercamiento con dichas perspectivas radica en el posicionamiento de caracterizar a la economía popular en base a evidencia empírica recogida en las metrópolis de América Latina. En estas se observa que una parte creciente de los sectores pobres urbanos conserva su integración social por fuera de las protecciones que brinda el trabajo asalariado registrado, y el acceso a los bienes de uso básicos para la reproducción de la vida no se realiza exclusivamente por la vía del mercado (Cabrera & Vio, 2014).

En el marco de las líneas de investigación de nuestro equipo podemos decir, entonces, que la economía popular es, a grandes rasgos, la forma que adopta la economía en los sectores populares. Es un sector de la economía que trasciende la búsqueda de la maximización del excedente y se distingue por una racionalidad que le es propia, la cual está orientada por la reproducción ampliada de la vida.

Más específicamente, para el equipo de investigación en el que me inscribo la economía popular es el modo que asume la economía para los hogares de los barrios populares del Conurbano y presenta dinámicas y estrategias de reproducción que le son propias, y que se diferencian de las que despliegan otros sectores sociales; incluso, otros sectores dentro de los sectores populares, no analizados por nosotros.

Postulamos, asimismo, que la economía popular que estudiamos se presenta bajo la forma de una matriz de estrategias de reproducción de los hogares y no puede estudiarse ni explicarse por fuera de su inscripción territorial, ya que es en el territorio²⁷ en donde se despliegan dichas estrategias. Dentro de la mencionada matriz, es posible observar cuatro tipos de estrategias de reproducción, deslindadas en función de fines analíticos: estrategias de obtención de bienes de uso, estrategias de obtención de ingresos, estrategias de financiamiento, y estrategias orientadas a sostener y ampliar el “fondo de reproducción”²⁸ de los hogares.

En el marco de nuestra conceptualización, otra de las propiedades específicas de la economía popular es la situación de informalidad que atraviesa a la mayoría de los trabajadores que la componen. Es decir, lo que unifica a los trabajadores como “informales” es el modo en que acceden a las protecciones sociales ya que deben proveerse de ellas por sí mismos (Portes, 1995).

Para ser más precisos, analizamos un sector de la economía popular que delimita a una fracción de las clases populares (Adamovsky, 2012) que resolvió, en su gran mayoría, su acceso a la tierra y a la vivienda por mecanismos diferentes a los propios del mercado inmobiliario formal - inscriptos en el campo de la economía popular- y que habita en villas,

²⁷ En relación a la noción de territorio adoptamos la definición elaborada por Nievas (1994). “El territorio, pues, no es la superficie terrestre con todas sus rugosidades y especificidades, incluidos sus elementos minerales, suelos, vida vegetal y animal, clima, topografía, etc. (Coraggio, 1989 citado en Nievas, 1994), tal como lo describe la mirada corriente, largamente construida, sino la articulación de dos órdenes diferentes: de un lado, lo que a los efectos de diferenciarlo del concepto de espacio, de mayor abstracción, denominaremos como geoterritorio o porción de suelo: sumatoria de las condiciones biofísicas de una porción de la corteza del planeta, siendo la totalidad de ésta, el suelo; de otro, la totalidad de las relaciones sociales establecidas en y ordenadoras de dicho geoterritorio, fuera del cual no tienen existencia y al cual incorporan, no como continente sino como componente”. (Nievas, 1994 citado en D’Angelo, 2015, pág. 9)

²⁸ Estas últimas estrategias refieren a aquellas que se dirigen al sostenimiento y ampliación del capital social o sistema de relaciones en que se inserta el hogar, en las que se pone en juego la construcción de vínculos (de solidaridad o dependencia, en términos durkhemianos) que ofrecen garantías a la reproducción y retroalimenten las posibilidades de reproducción de las condiciones de vida.

asentamientos y barrios construidos por la política habitacional, en el Conurbano. Estos hogares están caracterizados en su generalidad, por un hábitat deficitario, bajas credenciales educativas, empleo informal y escasos ingresos que, mayormente, devienen en situaciones de pobreza.

Se sostiene, a su vez, que para los hogares de la economía popular la producción de la vivienda es concebida y valorada como un proceso central para la vida familiar y el mismo “moldea la organización del trabajo doméstico, convoca la ayuda de familiares, amigos y vecinos, e involucra una parte significativa del ingreso del hogar, reduciendo posibilidades de gasto para la obtención de otros bienes” (Cabrera & Vio, 2013, pág. 153).

Otro de los conceptos fundamentales involucrados en este trabajo es el de estrategias de reproducción. Para el desarrollo del mismo nos basamos en la conceptualización desarrollada por Susana Hintze (2004). En su trabajo subyace la inquietud por relacionar la reproducción de los sectores populares a la de la sociedad en su conjunto. Para la autora, las estrategias de reproducción son

[...] aquellas que (consciente o no conscientemente) desarrollan los sectores populares urbanos para satisfacer sus necesidades de alimentación, vivienda, educación, salud, vestuario, etc., planteando que la unidad familiar genera o selecciona satisfactores para alcanzar sus fines reproductivos por medio de la combinación de las posibilidades a su alcance a través de un entramado de actividades que la relacionan con los demás agentes sociales (pág. 3).

A su vez, agrega: “[...] el concepto de estrategias aparece efectivamente como nexo entre elecciones individuales y estructuras sociales, en tanto remite, más que a acciones racionales guiadas por normas y valores interiorizados, a opciones posibles” (pág. 3).

Siguiendo también nuestra conceptualización podemos decir -a grandes rasgos- que la matriz de estrategias de reproducción de los hogares que estudiamos se caracteriza por: i) la centralidad del trabajo doméstico para la obtención de valores de uso y su imbricación con estrategias de obtención de ingresos para asegurar la reproducción, ii) la pérdida de peso del trabajo remunerado en la estructura de ingresos de los hogares (si bien no deja de ser la principal fuente de ingresos), iii) la precariedad de las formas de trabajo/ producción; y como rasgo de la posconvertibilidad, iv) la centralidad de los intercambios con el Estado para la obtención de ingresos procedentes de las políticas sociales. A su vez, siguiendo a Hintze, en el marco de estas estrategias, los hogares combinan circuitos de satisfacción que implican relaciones: i) al interior del propio hogar (división familiar del trabajo, en términos sexuales y generacionales, entre actividades que producen ingresos y bienes por medio del trabajo doméstico), ii) con otros hogares, iii) con el mercado, iv) con otras instituciones de la sociedad civil y v) con el Estado.

Ahora bien. Procuraremos realizar a continuación una síntesis de parte de la producción académica de las últimas décadas en América Latina y Europa, en relación a la cuestión del

financiamiento de los sectores populares. Para ello proponemos organizarla en torno a dos ejes principales. En primer lugar, consideraremos aquellos trabajos que se ocupan de los mecanismos de financiamiento generales de los sectores populares. En segundo lugar, tomaremos en cuenta aquellos trabajos que aportan a la cuestión de los mecanismos de financiamiento de los sectores populares específicamente orientados a la producción del hábitat.

Vale decir que, el concepto de estrategias o mecanismos de financiamiento que hallamos en la revisión de la literatura –de modo explícito o implícito- en varios casos resulta más amplio y difuso (se homologa a las estrategias de obtención de ingresos) que el que manejamos para nuestra investigación²⁹. Sin embargo, de todos modos, consideramos pertinente incluirlos en nuestro estado del arte.

Dentro del primer corpus de trabajos, uno de los textos que emergieron en la revisión se inscribe en el intento de aportar a la reflexión acerca de un nuevo campo disciplinario que implique la producción de servicios financieros alternativos. Allí puede leerse:

[...] se denomina *finanzas* a la disciplina que trata de la utilización del dinero, su costo y su rendimiento, las formas de generación y captación de los excedentes económicos bajo forma líquida, su protección, transferencia y control, la instalación de servicios que apoyan a los que tienen excedentes monetarios y a los que los solicitan bajo formas de crédito (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005, pág. 15).

Los autores están pensando en un nuevo campo que llaman “Finanzas Sociales y Solidarias”, y le otorgan dicho nombre a las que consideran “finanzas alternativas”.

Las finanzas sociales y solidarias constituyen formas de democratización del sistema financiero con vocación para orientarse a la generación de los servicios de intermediación de acuerdo a las necesidades fundamentales de toda la población (pág.15).

Desde la perspectiva de los autores del libro, una de las características de las instituciones financieras convencionales, las cuales representan un mecanismo de intermediación, consiste en tomar fondos y aplicarlos en el desarrollo de su servicio bajo las funciones que determinan la actividad como capital financiero (quedándose con el diferencial de ingreso generado en la tasa de interés aplicada y comisiones por sus productos). Para el armado del libro, se seleccionaron un número limitado de trabajos que pudieran enriquecer el debate sobre la construcción de otras “finanzas distintas” y en palabras de los autores, aportar al campo de la “economía social y solidaria”.

Con la economía social se trata de poner límites sociales al mercado capitalista en su actual funcionamiento y, si es posible, trabajar en la construcción de mercados donde los precios y las relaciones se deriven de una matriz social que pretenda la integración de todos con esfuerzos y resultados distribuidos de manera más igualitaria [...]

Una economía que en su forma de construcción y resultados sea social porque genera sociedad y no sólo el rendimiento económico en la actividad de producción [...]. Que es social porque toma la generación de valores de

²⁹ Definiremos el mismo al finalizar el presente capítulo.

uso para satisfacer las necesidades de los mismos productores y la comunidad de pertenencia, en la cual se vuelven a unir producción y reproducción [...]. Lo local, lo cotidiano y lo comunitario presentan condiciones que permitirían superar la alienación, pues el desarrollo de la vida de las personas y comunidades es favorecido por la acción colectiva en ámbitos locales, donde la concurrencia y los conflictos de intereses pueden ser regulados de manera más transparente en el seno de la sociedad (Sabaté, Muñoz y Ozomek, 2005, págs. 18-19).

Las “finanzas sociales y solidarias” que se abordan allí procuran -desde la intención de sus autores- abonar al campo teórico de la economía social y solidaria y lo hacen tomando tres ejes: las microfinanzas o finanzas populares, las finanzas sociales y las nuevas experiencias solidarias. Las *microfinanzas o finanzas populares* son “las que llevan a cabo las distintas organizaciones dedicadas al microcrédito y tienen un pasado remoto y muy anterior a la mundialización de los mercados” (pág. 22). Luego, las *finanzas sociales*, que son las que prestan los bancos que se autodenominan de interés social y cooperativos, las mutualidades y las entidades cooperativas de ahorro y préstamo. Y finalmente, las *nuevas experiencias solidarias* que combinan la lógica de las anteriores con la banca ética y que privilegia a la vez iniciativas de desarrollo ecológicamente sustentables y formación de bienes públicos.

A modo de gruesa síntesis, el libro pasa revista a distintas experiencias históricas (nacionales e internacionales) y de la actualidad en las que se han aplicado éstos tres ejes de las finanzas sociales y solidarias. Las mismas constituirían “formas de democratización del sistema financiero con vocación para orientarse a la generación de los servicios de intermediación de acuerdo a las necesidades fundamentales de toda la población [...]” (pág. 16).

Por su parte, y también en relación a la cuestión del financiamiento de los sectores populares, Ruth Muñoz (2006) expresa en su tesis:

Los servicios financieros para sectores históricamente excluidos por el sistema financiero formal revisten un carácter heterogéneo y dinámico, en permanente construcción según las características del entorno y el tipo de actores involucrados, sus motivaciones y estrategias. Las microfinanzas constituyen una de las posibles formas que adoptan esos servicios financieros, las cuales, en las últimas décadas, han proliferado en los países del sur, dando lugar a innovaciones con respecto a las técnicas financieras utilizadas, tanto en su carácter de oferta de servicios financieros como bajo la forma de instrumento de política (pág. 5).

Asimismo, otras conceptualizaciones provenientes de la sociología del crédito abordan la cuestión a través de la noción de “inclusión financiera”, en el marco del proceso denominado de “inclusión social a través del mercado”. Por su parte, Ariel Wilkis (2014) analiza las consecuencias de la extensión del mercado del crédito al consumo en la economía popular. Vale decir que, si bien la acepción de economía popular que maneja el autor no equivale a la perspectiva teórica del equipo al que pertenecemos, se asemeja a la misma. El artículo se basa en un estudio cuantitativo y cualitativo realizado en la periferia de la ciudad de Buenos Aires entre los años 2009 y 2011. Dice el autor:

En un itinerario que fundó *Como sobreviven los marginados* (1975), de la antropóloga Larisa A. de Lomnitz, y que se prolongó durante las décadas siguientes en los conceptos de capital social o redes sociales, entre otros, las investigaciones han sobrevalorado las relaciones de reciprocidad no mercantiles como cuadrícula para el análisis de las situaciones de pobreza, marginalidad, exclusión. (pág. 226)

[...] El presente artículo se inspira en la perspectiva de Paul Langley (2008) quien invita a considerar la financiarización de la vida cotidiana de las personas, enfocándose en las prácticas, vínculos sociales, saberes, identidades, valores, que son redefinidos por medio de procesos como la extensión del mercado del crédito al consumo (págs. 226-227).

Algunas de las preguntas que se formula en dicho artículo tienen que ver con cómo este mercado del crédito al consumo ha devenido central en la cotidianeidad de los sectores populares; cómo se han modificado los usos del crédito en los últimos años; qué nuevos roles, saberes, valores y estrategias se despliegan a la par de la mayor centralidad del mercado de crédito en la economía popular. Sus intereses se inscriben dentro de lo que se denomina “sociología del crédito” y el artículo se desarrolla en el marco de una noción de “financiarización de la vida cotidiana” de las personas. Finalmente, en este mismo artículo Wilkis menciona otros autores vinculados a la sociología del crédito, dentro del estudio de la economía de los sectores populares en América Latina, y que nos resultan pertinentes mencionar. Los mismos son: Claudia Sciré, quien analiza las conexiones entre consumo y crédito entre pobladores pobres de la periferia de Sao Pablo; Taylor Nelms, quien estudia a los comerciantes endeudados en los mercados populares de Quito; Macarena Barrios, quien da cuenta de las presiones financieras sobre los hogares de bajos recursos de Santiago de Chile; y José Ossandón, quien muestra el proceso de expansión de los créditos al consumo entre sectores medios y bajos de Chile.

Por su parte, Viviana Zelizer (2011), aporta un análisis acerca de los debates en torno a la implementación de la política social estadounidense de fines del siglo XIX y principios del XX, materializada en el otorgamiento de transferencias en dinero en efectivo a sectores pobres en lugar de asistencia en especies, modo tradicional de la asistencia. La autora describe y analiza con exhaustividad las controversias que suscitó este pasaje, las representaciones de los actores de la política estatal y de la beneficencia privada acerca del uso del dinero en manos de los sectores pobres - portadores de una suerte de “incompetencia moral” para la manipulación de dinero- así como de los límites que las mismas imponían a su utilización por parte estos sectores:

¿Qué podía garantizar que, una vez en los bolsillos de los pobres, el efectivo de la asistencia social no se convertiría en una moneda corrupta, para ser gastada con fines inmorales, insensatos o peligrosos? (pág. 164).

Asimismo, en el libro se describe el “mercado de dinero”, un proceso social que emerge a partir de la circulación del dinero y el cual implica usos diferentes del mismo, adjudicaciones diversas, según sus fuentes y según los significados sociales que es posible develar detrás de las distintas asignaciones y tipos de dinero. La autora muestra cómo este proceso de

marcado es posible de ser identificado al interior de las economías domésticas de los diferentes sectores sociales, incluidos los sectores populares.

En un sentido similar, Wilkis (2013), se basa en un trabajo de campo realizado en el partido de La Matanza del Conurbano Bonaerense y propone una clasificación de distintos tipos de dinero presentes en las economías familiares populares. Esta tipología se basa en las fuentes u orígenes de los que proviene el dinero y en algún caso, en sus fines (que se corresponden con dimensiones simbólicas más que materiales) y en los modos de relaciones sociales, jerarquías y valores que se ponen en juego en la circulación de cada uno de dichos tipos. Así, es posible identificar un dinero donado, un dinero militado, un dinero sacrificado, un dinero ganado, un dinero cuidado y un dinero prestado. Detrás de cada uno de estos tipos de dinero se expresan relaciones sociales y dimensiones morales que pueden englobarse dentro de una “sociología moral del dinero”. Esta tipología que construye el autor, ilumina la reflexión acerca de la circulación del dinero en los hogares de sectores populares del Conurbano Bonaerense y de su economía, desde una perspectiva socio antropológica y que se inscribe dentro de una sociología del dinero.

Por su parte, Lucía Müller (2011) analiza cómo los hogares de bajos ingresos del sur de Brasil han experimentado recientemente inclusión financiera en el marco del proceso denominado de “inclusión social a través del mercado”, impulsado por el gobierno brasilero a partir del año 2002. Estas masivas experiencias de incorporación a los servicios financieros y de consumo a sectores de bajos ingresos, llevan a la autora a analizar y detenerse en tópicos fundamentales en la consideración de los fenómenos económicos como fenómenos sociales. Analiza las políticas de financiamiento puestas en marcha en Brasil a partir del año 2002 y las experiencias económicas de los sectores de bajos ingresos incorporados al mercado del crédito, a través de la observación y análisis de las trayectorias de vida de dos trabajadoras brasileras (observando en ellas, entre otras, dimensiones educativas, laborales y financieras). La autora observa que las posibilidades de incorporar instrumentos financieros en la vida cotidiana de familias de bajos ingresos se encuentran intrínsecamente ligadas y habilitadas a partir del crecimiento en el acceso a derechos (acceso a pensiones/retiros jubilatorios, subsidios y beneficios), a políticas de redistribución del ingreso, programas de incentivo para la permanencia de los estudiantes en la escuela (Family Allowance) y también a políticas que apoyan el inicio de estudios superiores (PROUNI).

A su vez, Magdalena Villareal (2014) analiza el modo en que los inmigrantes mexicanos que buscaban crear un patrimonio para sus familias en Estados Unidos se vieron atrapados en medio de deudas muy difíciles de afrontar y cuya experiencia se ha etiquetado como uno de los orígenes de la crisis financiera mundial de los años recientes (2009).

A través del caso de una familia compuesta, integrada por inmigrantes mejicanos, comienza a analizar los flujos dinámicos de dinero y las relaciones sociales que circulan entre ellos, las

cuales facilitan y al mismo tiempo restringen sus esfuerzos económicos cotidianos. La autora observa cómo a pesar de experimentar historias y circunstancias similares, los miembros de este grupo social realizan prácticas financieras diferentes y enfrentan condiciones disímiles en relación a su incursión en el mercado de la vivienda. A su vez, analiza cómo el miedo es un componente muy importante de las transacciones financieras y cómo induce a establecer parámetros para limitar riesgos. Más específicamente, dialoga con la experiencia de las hipotecas subprime o préstamos subpreferenciales, otorgadas en EEUU a los mejicanos y afroamericanos. Ambos grupos habían sido catalogados como solicitantes de préstamos de “alto riesgo”, no elegibles para préstamos ordinarios. La autora destaca que las hipotecas otorgadas no son intrínsecamente de “alto riesgo”, sino que fueron consideradas así bajo criterios que incluyen en gran medida categorizaciones de tipo social y racial. Adicionalmente, según el artículo, estos préstamos podían tener un costo de devolución cinco veces más alto que un préstamo estándar.

Así los bancos se “aseguraban” contra el riesgo de mora, lo que paradójicamente fue uno de los factores principales que provocaron las carteras vencidas (Villareal, 2014, pág. 22).

[...] y a pesar de que habría calificado para una hipoteca estándar, por su historial crediticio y sus ingresos, recibió un préstamo subpreferencial. Julián cree que esto ocurrió por su nacionalidad, pero también explica que no estaba familiarizado con las instituciones financieras y que ni siquiera sabía formular las preguntas pertinentes (pág. 28).

Otro de los temas que aborda el artículo y que nos resulta interesante a los fines de nuestra indagación tiene que ver con que -a través del análisis de la historia y trayectoria de una mujer migrante- explica el proceso por el cual los inmigrantes mejicanos accedían a una vivienda propia en los Estados Unidos:

Es difícil establecer con precisión cuándo se toma la decisión de comprar una casa. Por lo general optan por adquirir primero una pequeña casa rodante –trailer- que estacionan en el jardín de un amigo o pariente. [...] Compraron la casa rodante con dinero que les prestó la madrina [...], quien vivía en México. Ese tipo de préstamos era, decía [...] con una sonrisa, como “préstamos del gobierno”, lo que significaba que podían pagarlos o no. Su madrina nunca le cobraba intereses y casi siempre le decía que podía quedarse con el dinero. También les prestó dinero para que su esposo pudiera comprar herramientas y hacer trabajos de construcción, como reparaciones y extensiones de casas (págs. 26 y 27).

Finalmente, y entre otros fenómenos que analiza (como el tejido social que entrama la economía de los inmigrantes mejicanos en Estados Unidos) la autora describe los procesos a través de los cuales muchas familias mejicanas, en busca del sueño de la casa propia, se vieron “atadas” (económica, social y geográficamente) a la adquisición de sus viviendas en dicho país.

Por otra parte, los autores franceses e indios: Guérin, Roesch, Venkatasubramanian y Kumar (2014) en base a un estudio de caso realizado en una zona rural del sur de la India, argumentan que la definición de sobreendeudamiento de los hogares no debe ni puede

restringirse a procesos de empobrecimiento material, ya que las deudas tienen importantes consecuencias en términos de status social.

[...] los prestatarios valoran y clasifican las deudas de acuerdo con pérdidas de autorrespeto y dignidad [...]. El significado social de la deuda es tan importante como sus criterios financieros, depende de relaciones preexistentes entre deudores y prestamistas, y a su vez fortalece, preserva y en ocasiones reafirma ciertas posiciones preexistentes dentro de las jerarquías locales (Guérin, Roesch, Venkatasubramanian y Kumar, 2014, pág. 35).

Los autores muestran cómo los hogares pobres de este sitio del Sur de la India se financian para su reproducción cotidiana a través de la toma de deuda con diversos prestamistas. Su objetivo fue reconstruir las experiencias de los hogares y analizar sus estrategias hacia las deudas tomando en cuenta la diversidad de relaciones desde una perspectiva financiera (costo, modalidades de pago, duración, etc.) y desde otra perspectiva más subjetiva (cuáles eran las fuentes de endeudamiento que consideraban más riesgosas, las que proporcionaban honor o consideraban humillantes, y las emociones asociadas a la deuda).

Vale decir que lo que compartimos con los desarrollos hasta aquí mencionados es su perspectiva atenta a las prácticas, dinámicas, relaciones sociales, matrices –agregamos nosotros- que están en juego en la relación de los sectores populares y sus mecanismos de financiación.

Asimismo, otro autor que se ha ocupado de la cuestión del financiamiento de los sectores populares, y ha escrito varios artículos basados –aunque no únicamente- en la Argentina, es Alexander Roig. En uno de ellos (2015) tematiza principalmente la cuestión de los costos financieros que padecen los sectores populares. En sus palabras:

Nuestra ambición no es establecer una demarcación [se refiere a trazar una frontera analítica entre lo “popular” y lo “no-popular”] sino objetivar un posicionamiento social a través del sistema de precios. [...] enmarcamos nuestro argumento en una sociología del dinero que considera que las formas monetarias tanto como los precios son objetivadores de jerarquizaciones y de una posición social (Dumont, 1979). Pensar el conjunto de ingresos (por trabajo, por políticas sociales, por renta, etc.), las tramas fiscales, las relaciones financieras y las estructuras de costos son en este sentido reveladores de posiciones sociales específicas. [...] En este sentido nos alejamos de las categorías de “exclusión” que implican un afuera de la sociedad, para dar cuenta que estar en los sectores con menores ingresos y mayores costos es una forma –desigual- de estar “adentro” de la sociedad (pág. 2).

El artículo aporta datos basados en un trabajo de campo reciente en Argentina (años 2013 y 2014) y un análisis de las finanzas de los hogares populares, representando un antecedente –si bien no específico- de nuestro tema de investigación, cercano y muy relevante, para el diálogo en principio:

La financiarización implica un vínculo monetario con algunas instituciones que no son justamente los bancos [meramente, especificamos]. Las tarjetas de crédito en muchos casos son tarjetas de agencias financieras (Tarjeta Naranja, por ejemplo). A su vez los vínculos financieros son sostenidos y sostienen relaciones familiares o de cercanía (Blanc, 2006 citado en pág. 4). [...] la forma de financiarización que es lo común a todos pero que cobra una forma específica en los sectores populares. La tendencia rentística del capital

(Vercellone, 2010) se expresa de manera más aguda en el proceso de financiarización de la economía popular (pág. 6).

Por su parte, Pedro Pérez (2014) en un artículo que también dialoga con nuestro objeto de análisis, expresa:

En toda sociedad capitalista la población urbana depende de su capacidad monetaria para acceder a los medios de su reproducción, incluyendo las condiciones de la urbanización. Esos bienes se producen, justamente, para ser adquiridos por una *demanda solvente* que puede originarse en tres fuentes de recursos monetarios: ganancia, renta o salario. La población no propietaria obtiene esos recursos sometiéndose, por un salario, a las relaciones del mercado de fuerza de trabajo. Ese salario no es suficiente para la cobertura del total de los bienes y, particularmente, los bienes urbanos (suelo, vivienda, etc.) quedan fuera de las posibilidades de una buena cantidad de familias de trabajadores asalariados. Esas familias tienen dificultades serias para contar con los recursos monetarios suficientes para la totalidad de los bienes que necesitan para su reproducción. Esto significa la dificultad o imposibilidad para esa población del acceso mercantil a las condiciones urbanas de su reproducción (pág. 3).

El anterior, resulta un interesante planteo vinculado a nuestro tema de investigación, si bien, a riesgo de equivocarnos en su interpretación, parte de una premisa más general y abarcativa que los interrogantes que dieron lugar a nuestro trabajo. La misma, con la cual coincidimos, referiría al hecho de que una porción importante de la población urbana en América Latina no accede al suelo y a la vivienda y demás condiciones de la urbanización a través del mercado inmobiliario formal. Sin embargo, la pregunta acerca de las estrategias de financiamiento que estructura esta tesis, se erigió en torno a un punto de partida que lleva implícito el acceso mercantil (el cual no remite meramente al mercado inmobiliario formal) por parte de los hogares estudiados a las “condiciones de la urbanización”³⁰ y pretende responder una cuestión más específica dentro del marco del acceso mercantil. A su vez, dicha pregunta no conlleva de por sí concebir a este acceso mercantil como el único modo de acceso a la urbanización por parte de los hogares de la economía popular o, en otras palabras, no implica afirmar la subordinación plena del acceso a la urbanización a la capacidad monetaria de los hogares. Dialogaremos, entre otros, con este artículo en nuestras conclusiones generales. Por su parte, en el segundo trimestre del año 2013, la Asociación de Bancos del Perú realizó un estudio de investigación con el objetivo de analizar los procesos de otorgamiento de crédito informal en la ciudad de Lima. A su vez, buscaba compararlos con el crédito bancario bajo el postulado de que el costo financiero de un crédito informal resulta mucho más elevado que el de uno formal. Vale decir que se aplicaron encuestas telefónicas a oferentes de créditos informales que anunciaban en periódicos locales y encuestas directas a dueños de negocios

³⁰ Esto expresado a riesgo de estar mal interpretando el concepto de *condiciones de la urbanización* o *condiciones urbanas de reproducción* en los términos en que Pérez lo concibe y utiliza. En el citado artículo no se halla una definición del concepto. Lo entendemos como aquellas condiciones que hacen de una determinada localización una localización urbana que permite la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, mínimamente, implica acceso al suelo urbano, a la vivienda y a servicios básicos de infraestructura urbana.

en mercados de abastos en Lima, quienes habían recurrido a prestamistas informales como fuente de financiamiento. La investigación permitió corroborar la mencionada premisa y hallar lo que sus hacedores denominan “desventajas cualitativas” del financiamiento informal. En el estudio se identifican como principales factores explicativos de la demanda de financiamiento informal a los siguientes: una “baja cultura financiera”, la inmediatez de ciertas necesidades de financiamiento y la imposibilidad de muchos prestatarios de crédito informal de ser sujetos de crédito de fuentes formales. A su vez, la investigación menciona como antecedente una elaboración de otros autores (Indacochea, 1989 y Racanello, 2013 citados en Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), 2013) quienes brindan definiciones y describen tipos de financiamiento informal³¹, a saber: préstamos de familiares y amigos, sistema de “pandero” o juntas, crédito de proveedores, crédito al minorista o el fiado, casas de empeño, ONGs, prestamistas y prestamistas individuales o agiotistas.

Asimismo, en una de sus producciones, Martín Hornes (2012) quien ha analizado y sistematizado información acerca del surgimiento de las políticas de transferencias monetarias condicionadas en Latinoamérica, expresa:

[...] deberíamos comenzar a observar cómo el dinero transferido a través de los programas de TMC [refiere a transferencias monetarias condicionadas] se constituye para los hogares más vulnerables, en una puerta de acceso a distintas formas de prácticas económicas, créditos y consumos. Mientras que los expertos debaten los criterios de la entrega de dinero sobre una serie de conceptos meramente económicos- como ser: los “efectos perversos o inesperados” o “costos de oportunidad” (Banco Mundial, 2009) – se ha descuidado un análisis que considere cómo este dinero incide en la construcción de un conjunto de prácticas económicas/financieras por parte de los hogares pobres. Indagar sobre los procesos de socialización económica que implican este tipo de políticas, lleva implícita la necesidad de actualizar el debate respecto del rol de los pobres en la economía formal, abandonando aquellas construcciones sociales, discursos políticos e imaginarios que los encasillan bajo el rol de receptores de planes sociales para reconstituirlos como agentes económicos activos (pág. 109).

Consideramos que esta perspectiva dialoga fuertemente con la nuestra y con nuestro tema de investigación y da cuenta del interés por las prácticas económico-financieras de los hogares populares, abordándolos como agentes activos de la economía popular y de la economía en general.

Ahora bien, en relación al segundo corpus de trabajos relevados (aquellos que aportan a la cuestión de los mecanismos de financiamiento de los sectores populares orientados a la producción del hábitat, específicamente) desde la literatura académica, esta cuestión se ha abordado predominantemente desde una perspectiva que procura analizar la implementación de política pública habitacional (políticas de vivienda social de construcción de vivienda nueva), lo que podríamos considerar políticas de financiamiento de la oferta y no de la demanda; así como de programas de mejoramiento, políticas de microcrédito u orientadas

³¹ Consideran financiamiento informal a aquel que se otorga fuera del sistema financiero o supervisado.

hacia la promoción de cooperativas de vivienda; o bien, desde la indagación de mecanismos de financiamiento contruidos y provistos por Ong's u otras entidades privadas.

Como hemos explicitado, el abordaje de la cuestión en dichos términos difiere del modo en que lo hacemos en este trabajo, ya que aquí observamos y analizamos cómo los mismos hogares de la economía popular estudiados dinamizan y llevan adelante la producción del hábitat.

Dentro del abordaje que hace foco en la política pública de vivienda (el modo en que desde el Estado se ha financiado la producción de vivienda nueva y de mejoramiento habitacional) podemos mencionar la tesis de Florencia Almansi (2005). En la misma, la autora revisa los antecedentes y aparición de la metodología del micro-financiamiento dirigido al mejoramiento habitacional en el escenario internacional. En la misma expresa que prácticamente no existe literatura sobre el micro-financiamiento dirigido al mejoramiento habitacional y que por lo general se trata la temática de modo marginal en el marco general de las microfinanzas o de las acciones de las organizaciones de la sociedad civil. Es decir que, en la literatura, el mejoramiento habitacional a través del microfinanciamiento formaría parte de un todo más amplio que lo incluye si bien no siempre se lo deslinda a su interior. La autora identifica, describe y analiza algunas de las experiencias de mejoramiento habitacional desarrolladas a través del microfinanciamiento en Argentina, durante los años 90, incluyendo tanto las iniciativas del sector público como las de sectores de la sociedad civil.

Por su parte, Julio Clavijo (s/d) realiza una síntesis del surgimiento del microcrédito (uno de los instrumentos financieros dentro de las microfinanzas) en nuestro país:

Durante las sucesivas crisis de empleo suscitadas en los últimos veinticinco años en nuestro país se fue conformando un sector que a lo largo de los años fue aumentando en número, y que se caracterizó por su empobrecimiento creciente y su dificultad por insertarse o reinsertarse en la estructura productiva tradicional de relaciones capitalistas de producción, es el que se conoce como Sector de Autoempleados Urbanos (SAU) o Sector Infomal Urbano (SIU). [...]. En ese marco aparece de manera insipiente a comienzos de los años 90 el microcrédito en la Argentina. Así un pequeño grupo de organizaciones relacionadas con la temática de las condiciones de vivienda y hábitat popular, incorporan a sus acciones y objetivos los problemas del trabajo y el ingreso. [...] desde organizaciones como el Sedeca (Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias) se comienzan a implementar acciones de financiamiento a iniciativas y proyectos económicos de familias y organizaciones comunitarias. (Clavijo, s/d, pág. 2).

Más adelante, en ese mismo artículo, expresa:

Ya sobre las prácticas previas a la crisis de 2001 muchas organizaciones tomaron nota que desde el microcrédito se abría un segmento potencial de "nuevos clientes" hasta entonces no tenidos en cuenta, que dada sus necesidades valoraban fuertemente el acceso al préstamo y que estaban dispuestos a pagar tasas astronómicas con tal de contar con liquidez para desarrollar sus iniciativas y estrategias económicas de ingresos. Así comienza en nuestro país el sector de las microfinanzas, bajo el ropaje de instituciones de carácter social, surgen verdaderas financieras que tienen como fin el desarrollo de un nuevo negocio. [...] Llevados adelante por una heterogénea cantidad de organizaciones, principalmente del Tercer Sector,

primó, a nuestro entender, una visión en el mejor de los casos equívoca, respecto a las características de la población que se quiso atender y al alcance de esta herramienta para dar solución a la explosión de la pobreza, consecuencia de la implosión económica política e institucional del país en 2001 (Clavijo, s/d, pág. 3).

Finalmente, podemos mencionar una amplia literatura local en torno a la implementación de Programas como PROSOFA (Programa de Desarrollo Social en Áreas Fronterizas del noroeste y noreste Argentino) (1994); PROPASA (Programa de Provisión de Agua Potable, Ayuda Social y Saneamiento) (1999); PROMEBA (Programa de Mejoramiento de Barrios) (1997) y, del Plan Federal de Viviendas (2004 en adelante) en todo el territorio nacional, PROCREAR (2011) y PLAN AHÍ (Plan Nacional de Abordaje Integral, 2012), entre otros³².

Sin embargo, dentro la línea de investigación en la que nos inscribimos, nuestro principal antecedente es el capítulo séptimo del libro *La Trama Social de la Economía Popular* (Cabrera y Vio, 2014).

En palabras de su autora:

Existen algunas investigaciones que se han propuesto indagar en algunos de estos mecanismos [se refiere a los mecanismos de financiamiento] pero habitualmente partiendo de los modos en que el Estado (o algunas ONG's) sostienen distintos tipos de emprendimientos productivos en diversas escalas (microemprendimientos, cooperativas, etc.). Sin embargo, pocas analizan las posibilidades de financiar el acceso a bienes de uso y, cuando lo hacen, en general ese abordaje es tangencial (Cabrera M. C., 2014, pág. 239).

En dicho capítulo, Cabrera describe los condicionamientos de la economía popular para el acceso a financiamiento y analiza diez barrios ubicados en el primer y segundo cordón del Conurbano Bonaerense, de distinta antigüedad. Lo hace en base a un trabajo de campo y de producción de datos primarios del año 2011 y en pos de dar cuenta de las estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat que halló entre dichos hogares. La autora expresa que los instrumentos financieros públicos y privados tradicionales como los créditos hipotecarios y los microcréditos asumen una posición marginal en los circuitos de la economía popular, en particular en los vinculados a la producción del hábitat. En dicho trabajo muestra cómo el acceso a financiamiento destinado al hábitat es mayor en los barrios más nuevos y plantea dos hipótesis al respecto. Una relacionada a la importancia de la construcción de viviendas nuevas en dichos barrios y otra vinculada a señalar el aumento de fuentes de financiamiento a las que los hogares tienen acceso a partir de la posconvertibilidad.

³² A modo ilustrativo nos referimos a la amplia literatura local e internacional en torno a la implementación de los programas mencionados. A modo ilustrativo puede consultarse: Simioni & Szalachman (2007); Barreto (2012); Cravino (2010); Paredes, Huerta & Bruera (2014); Di Marco, Sánchez Vargas, Mardones (2013). Y a la producción académica acerca del micro-financiamiento dirigido al mejoramiento habitacional. A modo de algunos ejemplos, pueden consultarse los siguientes trabajos: Pelicano, G., Combetto, A., Benedetti, A., & de la Cuetara, O (1998); Romagnoli, V., & Barreto, M. (2006); Rodríguez Daneri (2016). En relación a literatura que analiza la implementación de políticas orientadas hacia la promoción de cooperativas de vivienda en Argentina, pueden consultarse, entre otros: Rodríguez, M. C. (2010); Acosta, M., & Raspall, T. (2008).

Finalmente, sintetiza tres tipos de estrategias de financiamiento centrales identificadas para el acceso a la vivienda. En el primer grupo de estrategias, las entidades bancarias ocupan un lugar destacado como otorgadoras de crédito (no hipotecarios) así como el acceso a prestamistas particulares. El segundo grupo, abarca a las estrategias basadas en articulaciones de redes territoriales y que involucran a familiares, amigos, vecinos y empleadores. El tercer grupo, se configura en torno a las políticas sociales de transferencia monetaria “que han significado una fuente de ingresos significativa y constante para la mayoría de los hogares populares [...]” (Cabrera M. C., 2014, pág. 253). También dialogaremos con estos hallazgos en nuestras conclusiones finales.

Por su parte, Di Virgilio & Gil y de Anso (2012) y Di Virgilio (2015), abordan la cuestión de las estrategias residenciales o habitacionales³³, más específicamente, de los hogares de sectores populares en el área metropolitana de Buenos Aires. Lo hacen desde una perspectiva que podría englobar la cuestión de las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat, si bien, no se detienen específicamente en ellas.

Resulta indudable que el mercado [refiere al mercado inmobiliario formal] no basta para responder a las necesidades habitacionales de toda la población. Las familias de menores ingresos, por ejemplo, no recurren a los clasificados para alquilar una pieza en un inquilinato, ni para acceder a una casita o a un terreno en una villa de emergencia o en un asentamiento; tampoco recurren a una inmobiliaria. Sus interlocutores para el acceso a la vivienda son sus parientes y vecinos, algunas organizaciones sociales con base territorial y el Estado a través de los programas sociales de asistencia a la pobreza, en general, y facilitadores del acceso a la vivienda, en particular (Di Virgilio & Gil y de Anso, 2012, pág. 159).

Asimismo, y en relación a la práctica del ahorro, en el artículo se afirma que: “Para las familias de sectores populares, y en contextos marcados por la pobreza, resulta prácticamente imposible cumplir con una estrategia previa de ahorro [...] para acceder a la vivienda” (pág. 164).

Por último, en otra sección de uno de los artículos arriba mencionados se expresa:

En un contexto de fuerte crecimiento urbano como es el del Área Metropolitana de Buenos Aires, la informalidad vinculada al hábitat popular pone en evidencia varias cuestiones: por un lado, que una parte importante de la población no cuenta con los ingresos necesarios para hacer frente a los precios estructurados por el mercado formal de tierra y vivienda. Asimismo, que históricamente no se ha fomentado la instrumentación de líneas de financiamiento hipotecarias de largo plazo que faciliten el acceso a la tierra y a la vivienda a través del crédito (Di Virgilio, 2015, pág. 652).

Y en las conclusiones del mismo:

En relación con las estrategias de los individuos y las familias para resolver y dar solución a sus necesidades habitacionales señalamos que, si bien existen recursos personales de los distintos miembros de una familia, destacan especialmente las redes sociales de intercambio. [...] la pertenencia a dichas redes y a organizaciones sociales constituye una herramienta central para satisfacer las necesidades de vivienda [...]. Mediante las redes los hogares

³³ Concepto tomado de Bonvalet & Françoise (2002) y de Dansereau y Françoise Navez-Bouchanine (1993) ambos citados en Di Virgilio (2015).

aumentan su potencial de ingresos y modifican la relación entre necesidades y recursos (pág. 683).

Dialogaremos con estas investigaciones en nuestro Capítulo 3 y en las conclusiones generales de este trabajo.

Hasta aquí, entonces, la revisión de la literatura que inscribimos en nuestro estado del arte.

Finalmente, resulta pertinente precisar algunos antecedentes conceptuales respecto de la noción “producción del hábitat”, para luego explicitar qué entenderemos en este trabajo por producción del hábitat y posteriormente, por estrategias de financiamiento para la producción del hábitat.

Los procesos de producción cuyas estrategias de financiamiento son objeto de estudio de este trabajo, se inscriben en la lógica de la necesidad, es decir, no priorizan la finalidad lucrativa sino la necesidad de uso (Rodríguez, y otros, 2007), involucran el acceso al suelo y la producción de la vivienda –en los niveles que especificaremos- y son llevados adelante por las unidades domésticas en forma aislada.

Asimismo, vale decir que, el hecho de abordar estos procesos desde la perspectiva de las prácticas económicas de las unidades domésticas de modo individual -si bien todas ellas inscriptas en la dinámica propia de la economía popular- no implicará ignorar ni desconocer que dichos procesos puedan involucrar niveles de planificación colectiva del hábitat, en particular en lo que refiere al acceso al suelo y la extensión de servicios de infraestructura barrial. Podemos decir, entonces, que nuestro objeto de análisis se enmarca dentro de una concepción general de los procesos de producción social del hábitat, en un sentido ampliado del término. “La expresión producción social del hábitat da cuenta de una constatación histórica básica: la masiva capacidad de autoproducción de los sectores populares respecto de las viviendas y pedazos de ciudad que habitan” (Rodríguez, y otros, 2007).

Por su parte, para Víctor Pelli (2010) el hábitat social consiste en un sistema de situaciones en interacción con otros sistemas y sus procesos de producción se encuentran “fuertemente determinados en su concepción, desarrollo y resultados por la mayor o menor presencia de cada uno de los grupos de actores afectados y sus respectivos paradigmas culturales” (pág. 39).

Asimismo, Emilio Duhau (2002) trabaja sobre la cuestión de la irregularidad o informalidad de los asentamientos populares, los cuales son un modo de “calificar determinado espacio urbano y las formas de apropiación del suelo existentes en el mismo, en términos del no cumplimiento de normas jurídicas que regulan las relaciones de propiedad o las formas de producción del espacio urbano aplicables en cada caso” (pág. 1).

A su vez, si bien mantenemos algunas diferencias en el modo de observar la urbanización popular, rescatamos las palabras de la arquitecta Teolinda Bolívar (2012) en relación a la producción del hábitat popular por parte de los mismos habitantes:

El resultado material de cada uno de esos hogares- por más miserables que éstos sean cuando se inician- es inédito. Poco a poco los usuarios harán transformaciones. La suma de estos esfuerzos individuales constituirán las urbanizaciones hechas con las manos y el esfuerzo de los más pobres. Inspirados en una expresión de Jean- Francois Tribillon (1988), investigador francés, decimos, son las urbanizaciones del pueblo hechas por el pueblo (pág. 16).

Por su parte, un instrumento legislativo, a saber, la Ley de Acceso Justo al Hábitat de la Provincia de Buenos Aires³⁴ (año 2012) en su artículo 19 presenta una definición ampliada de *producción social del hábitat* y la define como “todos aquellos procesos generadores de partes o de la totalidad de espacios habitacionales y de espacios y servicios urbanos que se realizan a través de modalidades de autogestión individual o colectiva”.

Cabe destacar que aquellos procesos de producción del hábitat popular cuyas estrategias de financiamiento estudiamos aquí, representan fenómenos de orden más general y extendido que los incluidos en una definición acotada de la categoría “producción social del hábitat”, entendidas como el subuniverso de las prácticas dirigidas de manera consciente – racionalizadas, organizadas e involucradas en todo el proceso productivo- por parte algún tipo de actor social o sociopolítico (Rodríguez, y otros, 2007).

Finalmente, consideramos relevante explicitar que cuando en el trabajo de tesis nos refiramos a la producción del hábitat la misma involucra y se inscribe en la concepción de vivienda de Oscar Yujnovsky (1984). Por consiguiente, entendemos a la vivienda ligada indisolublemente a la noción de desarrollo urbano y de hábitat, e indagaremos las estrategias de financiamiento destinadas a su producción, en los siguientes niveles (los mismos integran y no agotan la citada definición):

- el acceso al suelo
- el acceso a la vivienda (materiales y fuerza de trabajo), su mantenimiento y/o mejoramiento a lo largo del tiempo
- el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana

Ahora bien. En relación a las estrategias de financiamiento, diremos lo siguiente:

Desde las visiones económicas tradicionales se sugiere que “[...] las finanzas son la ciencia que trata de la utilización del dinero, su costo, su rendimiento, protección y control, captación y reciclaje de sus distintos productos” (Muñoz, 2006, pág. 7). Por su parte, según diversos diccionarios de economía el financiamiento también refiere al “plazo que se concede a una operación crediticia mediante la aplicación de un interés y costo del mismo; y a los recursos monetarios –aportados generalmente por una entidad bancaria-, para ser aplicados a la implementación de un proyecto” (Rodríguez C. E., 2013). Finalmente, otra de las definiciones que nos interesa tomar en este marco teórico refiere a las finanzas como

³⁴ Mencionada en el apartado “Fundamentación”.

la parte de la economía que estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. En un sentido más práctico las finanzas se refieren a la obtención y gestión, por parte de una compañía o del Estado, de los fondos que necesita para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero (Eumed.net, 2016).

Desde nuestra perspectiva y en la presente tesis, las *estrategias de financiamiento para la producción del hábitat* refieren a las prácticas desplegadas por los hogares populares para acceder a dinero, y/o fuerza de trabajo, y/o suelo, y/o demás insumos, necesarios y orientados a dicho fin, y que permiten aplazar, prorrogar y/o dosificar en el tiempo los costos económicos que conlleva la obtención de dichos factores. Estas estrategias asumen la forma de deuda para los hogares.

Capítulo 2: Retratando a Unamuno Nuevo. Las condiciones de vida de los hogares de la economía popular

2.1 Introducción

Este capítulo se propone dar cuenta del origen, características demográficas y condiciones de vida de los hogares de Campo Unamuno, más específicamente, de Unamuno Nuevo. Como se mencionó en el capítulo anterior, dadas las características de la muestra aplicada y la antigüedad de los tres barrios estudiados, en adelante nos referiremos a los mismos como un único barrio, denominándolo a fines analíticos, “Unamuno Nuevo” (a excepción de las ocasiones en las que la presentación de los datos amerite y justifique tratarlos de modo desagregado).

Las condiciones de vida constituyen el escenario en el que se materializan las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat, objeto de estudio de esta tesis. En dicho sentido, conocerlas nos permite comprender el contexto en el que las mismas suceden y, asimismo, habilita la formulación de preguntas referidas a la relación entre estas condiciones y el despliegue de las estrategias.

El capítulo se divide en dos apartados. En el primero de ellos realizaremos una breve caracterización del partido de Lomas de Zamora en el cual se ubican los hogares en estudio. Reconstruiremos de modo somero la historia del partido, su delimitación, la composición de su población, su crecimiento intercensal, su perfil económico y su participación en el PBG (Producto Bruto Geográfico) del Conurbano; así como las transformaciones recientes más relevantes de su estructura urbana.

En el segundo apartado, realizaremos una caracterización general de Unamuno Nuevo que incluirá: su origen, localización intrametropolitana y composición de la población, para luego pasar a describir y analizar las condiciones de vida de los hogares que lo integran, en particular en lo que refiere a su composición, pobreza por ingresos, percepción de planes sociales, condiciones habitacionales y acceso a servicios básicos de infraestructura. Por su parte, respecto de los miembros de los hogares, describiremos su condición de actividad y ocupación, categoría laboral y calificación de las tareas que realizan

2.2 El partido de Lomas de Zamora

Tierras feraces propias de la pampa húmeda, ondulantes y con pronunciadas lomas, con arroyos y lagunas... Formaciones boscosas autóctonas y una fauna notable por abundancia de agua y de praderas naturales
Revista semanal Lomas y su gente (2008)

Antes de iniciarse el proceso de la llamada “conquista de América”, la región geográfica hoy identificada como el municipio de Lomas de Zamora estaba habitada por araucanos, guaraníes y guataníticos. Entre 1580 y 1583 éstos últimos fueron derrotados por Juan de Garay en el combate de La Matanza, que da nombre al río hasta ese momento conocido como “riachuelo de los navíos” y al área circundante. Progresivamente la frontera controlada por los

españoles fue extendiéndose hacia el sur. Con el devenir de los años estas tierras fueron cambiando de propietarios.

El nombre del partido se debe al capitán español Juan de Zamora, quien en 1736 adquirió las tierras que años más tarde conformarían el distrito. En 1821, el gobernador Martín Rodríguez cedió alrededor de treinta chacras y es así como se fueron instalando nuevos colonos. Posteriormente, en el año 1852, durante la gobernación de Valentín Alsina, el partido de Quilmes fue segregado y se conformó Barracas al Sur (hoy Avellaneda) del cual comenzaron a ser parte las tierras lomenses que nos ocupan. Finalmente, en septiembre de 1861, la legislación provincial concedió la creación de la comuna de Lomas de Zamora (Revista semanal Lomas y su gente, 2008). Vale decir que el partido se llamó "La Paz" hasta el año 1869 (Bruno, 2015). Desde sus orígenes el municipio fue reconfigurándose a partir de población migrante proveniente de distintas latitudes.

En cuanto a su caracterización general, Lomas de Zamora integra el primer cordón del Conurbano Bonaerense y limita con la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los partidos de La Matanza, Esteban Echeverría, Almirante Brown, Quilmes y Lanús. Cuenta con una superficie de 89 Km², equivalente al 2,4 % del territorio total del Gran Buenos Aires (Municipalidad de Lomas de Zamora, 2016). Asimismo, está compuesto por veinte localidades, a saber: Villa Fiorito, Ingeniero Budge, Villa La Madrid, Santa Catalina, Villa Albertina, Villa Centenario, Santa Marta, Parque Barón, Lomas Oeste, Lomas Microcentro, Lomas Este, Banfield Oeste, Banfield Este, San José Este, San José Oeste, Temperley Este, Temperley Oeste, Turdera, Lavallol Norte y Lavallol Sur; y la ciudad cabecera del distrito es Lomas de Zamora.

Los datos arrojados por el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas del año 2010, ubican a Lomas de Zamora como el segundo municipio más poblado de la provincia de Buenos Aires, luego de La Matanza. Según el censo, en 2010 su población ascendía a 616.279 habitantes y 188.844 hogares. En relación a su tendencia demográfica, continúa la de los partidos que rodean a la Ciudad de Buenos Aires, con una población que ha lentificado su crecimiento en las últimas décadas. A nivel provincial, en el período intercensal 2001-2010 creció sólo un 4.3%, una proporción similar a la del partido de Avellaneda y algo por encima del crecimiento de la Ciudad de Buenos Aires (4,1%). A fines comparativos, puede observarse el crecimiento de Quilmes el cual en el mismo intervalo temporal triplicó el crecimiento demográfico de Lomas (12,3%). Respecto de su densidad, la misma es elevada, tratándose de 6.924,5 hab/ km², y se ubica entre las más altas del Conurbano. En el mismo aglomerado sólo superan esta relación los partidos de Lanús, San Martín y Tres de Febrero, en dicho orden.

En relación a la población inmigrante, la misma alcanza una participación del 9.3% sobre la población total. Dentro del Conurbano, el municipio es uno de los mayores receptores de

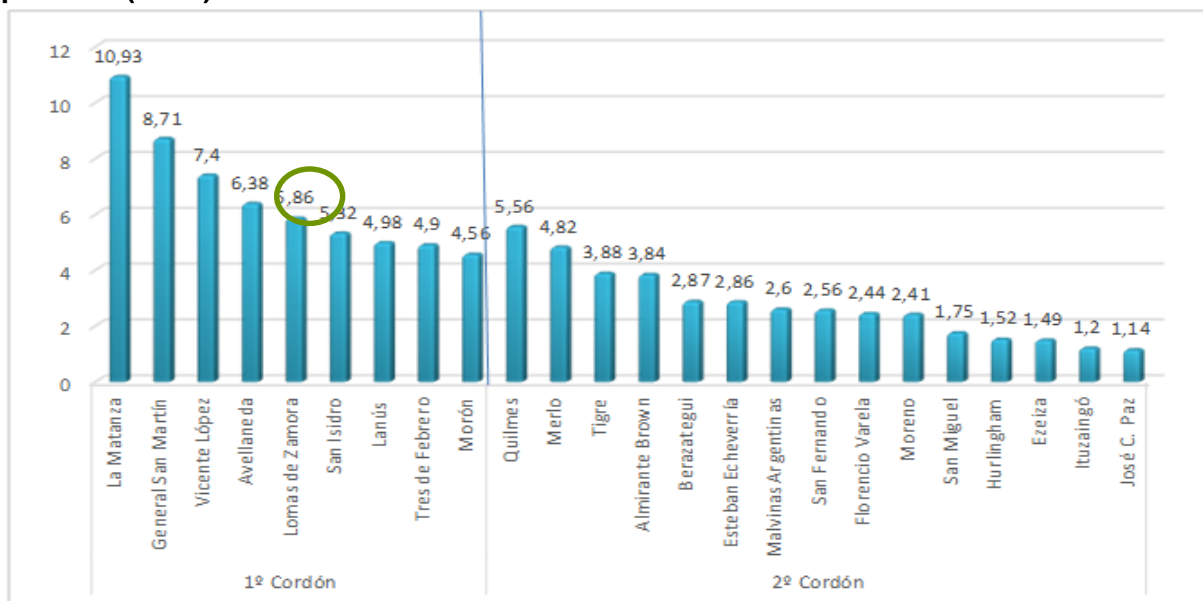
población extranjera. Sólo reciben más extranjeros La Matanza -cuya extensión abarca los tres anillos de urbanización del aglomerado- y Esteban Echeverría del segundo cordón. Dentro del primer cordón y excluyendo a La Matanza, la proporción de extranjeros respecto de la población total es similar a la que encontramos en San Martín, también un poco por debajo del 10% (INDEC, 2010).

La falta de consolidación del espacio urbano, y las condiciones habitacionales deficitarias, están entre los rasgos más distintivos de las urbanizaciones del partido. En líneas generales, si se compara con otros partidos del primer cordón -exceptuando a La Matanza- Lomas de Zamora presenta menores niveles de cobertura de las redes de servicios urbanos. Según los resultados del último Censo, el 2,5% de los hogares del partido no tiene provisión de agua de red al interior de sus viviendas; un poco por encima del 15% no tiene inodoro con descarga de agua y casi el 70% de los hogares del partido no cuenta con conexión a desagües cloacales (69,1%). En relación al servicio de gas, sólo el 67,6% de los hogares presenta gas por red (INDEC, 2010).

En relación a su estructura urbana, se destacan dos ejes viales de conectividad regional, que conforman sus límites: la ruta provincial N° 4, y la ruta nacional N° 205 que adopta el nombre de Av. Hipólito Yrigoyen. La primera demarca la separación entre el primero y el segundo cordón, y la segunda conecta al distrito en sentido Norte- Sur.

Entre las transformaciones recientes más importantes de la planta urbana, cabe destacar la consolidación del eje vial, Ribera Sur, cuya traza sigue la geografía del Riachuelo. Esta autovía de doble mano fue orientada en su ejecución por la Autoridad de Cuenca Matanza-Riachuelo (ACUMAR), en el marco de la agenda de ordenamiento territorial de las áreas adyacentes al río. Su inauguración data del mes de enero de 2013. Este corredor vial, y su prolongación en la Avenida 27 de Febrero, mejoraron significativamente las condiciones de conectividad del partido, enlazando la ruta provincial N° 4 con el puente La Noria, el cual une al partido con la Ciudad de Buenos Aires. Entre los destinatarios mejor afectados por esta intervención se cuentan los hogares que viven en las adyacencias del Riachuelo.

Gráfico 1: Producto Bruto Geográfico del Conurbano, participación relativa de los 24 partidos (en %)



Fuente: Vio & Cabrera 2015, pág. 264.

Finalmente, cabe mencionar que el partido de Lomas de Zamora es el quinto aportante al Producto Bruto Geográfico (PBG) del Conurbano, si bien la composición interna de su producto da cuenta del predominio del sector del comercio y los servicios³⁵.

2.3 Campo Unamuno

Campo Unamuno está ubicado en la localidad de Villa Fiorito, en el extremo noreste de Lomas de Zamora y está comprendido dentro de la Cuenca Matanza Riachuelo. Actualmente sus límites son el Arroyo Unamuno -que se extiende en el sector noreste del partido- la calle Hornos y la calle Chivilicoy.

Los barrios de Campo Unamuno cuyos hogares estudiamos en esta tesis (Unamuno Nuevo), en su momento fundacional fueron producto de tomas de tierra que tuvieron lugar en el período de la posconvertibilidad. Sin embargo, cabe mencionar que estas tomas fueron antecedidas en el tiempo por una serie de ocupaciones producidas en otros sectores del área sur del Gran Buenos Aires³⁶ y a su vez, de Campo Unamuno, desde la década de 1980, tal como lo reconstruyen varios autores (Aristizábal & Izaguirre, 1988; Pírez, 2006; Ossona, 2014).

³⁵ “El Centro de Economía Regional de la Universidad de San Martín (CERE) explica que el PBG de una jurisdicción determinada refleja la actividad económica de las unidades productivas residentes en ella, siendo igual a la suma de los valores agregados por dichas unidades. [...] Se considera que una unidad productiva es residente en un territorio económico cuando tiene un centro de interés en dicho territorio. El interés se define por la existencia de un lugar en el cual una unidad realiza una actividad económica y se propone continuar haciéndolo por al menos un año” (Vio & Cabrera, 2015, pág. 283).

³⁶ El INDEC denomina así al área comprendida por la Ciudad de Buenos Aires más los partidos del Gran Buenos Aires (en el sentido administrativo, es decir, 24 partidos completos) (INDEC, 2003).

En dicho sentido, cabe tener presentes algunas de las medidas concretas adoptadas por el gobierno de la última dictadura militar en Argentina, relativas a la cuestión urbana y que contextualizan desde una perspectiva histórica la expulsión y expansión de los sectores populares hacia la periferia de los partidos del Gran Buenos Aires, así como las tomas de tierra en su momento de surgimiento.

En lo que respecta a Campo Unamuno, el barrio tiene una antigüedad estimada cercana a los 30 años y nació producto de ocupaciones de tierra, graduales y sucesivas a lo largo del tiempo. Según Ossona (2014) la primera de ellas tuvo lugar en octubre de 1988 en la zona más elevada del sector. “Para entonces la militancia religiosa de los Ibáñez³⁷ había confluído con la política en un peronismo comunal decidido, hacia las postrimerías del primer ciclo democrático, a ordenar sus apoyos electorales” (pág.12). Posteriormente, se produjeron otras ocupaciones en Campo Unamuno en 1992, 1998 y 1999. Este conjunto de tomas que se fueron sucediendo en el tiempo, con intensidades de ocupación variables, conformaron en total seis barrios: La Lonja, 1° de octubre, Diego Armando Maradona, 3 de Enero, Libertad y 2 de Mayo, todos ellos asentados sobre tierras que anteriormente habían estado destinadas a la quema de residuos domiciliarios y químicos.

Es el contexto de la última crisis social y política más importante -a la actualidad- que atravesó nuestro país (año 2001) que tienen lugar dos de las tomas organizadas que dan origen a Soledad y Libre Amanecer, dos de los tres barrios de los que nos ocupamos aquí y en los que residen los hogares cuyas estrategias de financiamiento estudiamos. Por su parte, la toma de tierras que dará origen a 17 de Marzo acontecerá tiempo más tarde, en el año 2009.

2.4 Unamuno Nuevo: Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo

2.4.1 Origen

En su conjunto, Campo Unamuno se compone entonces de 9 barrios de distinta antigüedad y condiciones de infraestructura. Como mencionamos, en esta tesis nos referiremos a los tres de más reciente creación: Soledad (2001), Libre Amanecer (2003) y 17 de Marzo (2009). Estos tres barrios comparten la condición de nuevos y también las condiciones de infraestructura más deficitarias, en particular en lo concerniente al servicio de energía eléctrica³⁸ así como también a la red de cloacas y agua potable.

Libre Amanecer y 17 de Marzo tienen extensiones similares mientras que Soledad alcanza la mayor superficie, y supera a los anteriores en más de una hectárea.

³⁷ Líderes de una red familiar de jóvenes paraguayos cuyos padres huyendo del régimen de Alfredo Stroessner se habían radicado en la Argentina veinte años atrás en un perímetro de 33 manzanas (Ossona, 2014).

³⁸ Cuya provisión comenzaba a implementarse por parte de la empresa proveedora cuando el trabajo que origina esta tesis se iniciaba.

Cuadro 1: Síntesis principales características Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo

Unamuno Nuevo	Tipología	Antigüedad (año de toma)	Sup. (en Ha)	Pob.	Hogares	Viviendas	Área:
Soledad	Asentamiento	2001	3,6	673	272	272	36.00 0 m ²
Libre Amanecer	Asentamiento	2003	2	877	223	223	20.00 0 m ²
17 de Marzo	Asentamiento	2009	2,4	687	140	140	24.00 0 m ²
Total			8	2237	635	635	80.00 0 m ²

Fuente: Elaboración propia

En relación al proceso de tomas de tierra que les dieron origen, cabe destacar que fueron instancias de acción colectiva que implicaron situaciones de resistencia y de violencia, principalmente ejercida por vecinos que se adjudicaban la propiedad de los terrenos en cuestión y producto de conflictos al interior de los grupos que se constituían en dicho momento como ocupantes. En los tres barrios, algunas personas tomaron lotes con la finalidad de venderlos.

La de Soledad fue la primera de las tomas. Ocurrió en el año 2001, en el marco de un período de fin de la convertibilidad y de aguda crisis social y política. Los entrevistados de este barrio refieren a un proceso violento en el que se produjeron dos desalojos, uno inmediatamente después de tomado el terreno, y otro luego de ocho meses, producto del cual algunos vecinos abandonaron el lugar y luego regresaron, pudiendo concretar la toma.

De acuerdo a uno de los testimonios, de las familias que iniciaron la toma sólo quedaban alrededor de 30 familias. El retiro de las personas se atribuye a que las tierras tomadas eran terrenos bajos, sin mejoras ni servicios y que requerían mucho trabajo. Todos los entrevistados coinciden en señalar que cuando llegaron al barrio se trataba de un basural, con viviendas muy precarias, sin veredas, sin instalación pública de luz.

La toma que le siguió en el tiempo a la de Soledad fue la que dio origen al barrio Libre Amanecer. En cuanto a las características que tenía el barrio al llegar los vecinos también lo refirieron como un basural. Uno de los entrevistados señaló que el terreno se encontraba hundido y que debió ser rellenado. Otro refirió a que a la zona se la denominaba “quema” por ser un sitio utilizado para la quema de basura. Otras referencias indican que era una zona que se inundaba mucho y que se trataba en su mayoría de viviendas precarias.

La última de las tomas que tuvo lugar en Campo Unamuno fue la que dio nacimiento al barrio 17 de Marzo y de acuerdo al relato de los entrevistados, tuvo lugar en la fecha homónima del año 2009. Compilando información de los distintos relatos, según los mismos, los terrenos en los que se asienta 17 de Marzo -previo al proceso de la toma- se encontraban bajo la tutela informal de un vecino a quien Diego Maradona le habría entregado la guarda de los mismos. Es por ello que para algunos vecinos el predio se denomina “DAM” (Diego Armando

Maradona)³⁹. Sin embargo, se trata de terrenos fiscales en relación a los cuales ningún vecino cuenta con escritura legal.

Fig. 1: Polígono envolvente de Campo Unamuno



Fuente: Elaboración propia

2.4.2 Localización, planta urbana y accesibilidad

Soledad

Como se mencionó, Soledad es el más antiguo de los tres sectores bajo estudio. Su origen data de 15 años atrás y su nombre rinde tributo a una de las ocupantes adolescentes que fue muerta a causa de un enfrentamiento frente a la represión policial que tuvo lugar para contener el avance de la toma. Su población, según resultados de nuestro trabajo de campo, se estimaba en 673 habitantes.

En homenaje a Soledad se pintó un mural con su rostro en una de las paredes del barrio:

hasta ahora estamos luchando por esto, son quince años, quince años tiene Soledad, y digo, algún día va a ser un barrio, dije yo, algún día Soledad va a tener que mostrarse que es Soledad, y acá mataron a una chica de 16 años, se llamaba Soledad, por eso le puse el nombre Soledad, me dijeron del municipio 'por qué no le cambiamos el nombre', por qué, ¿qué quieren borrar con el codo lo que hicieron?, no, Soledad, y voy a hacer un monumento, haré algún día un monumento a Soledad, es una chica, un ser humano que murió embarazada de seis meses, murió el chico, su suegra, de un paro cardíaco, acá fue duro... (Entrevistado N° 41).

³⁹ DAM es el nombre de uno de los actuales barrios que conforman Campo Unamuno. Se ubica dentro del grupo de los seis barrios más antiguos, conformados previamente al surgimiento de los tres en estudio.

Fig. 2: Planta urbana restituida Barrio Soledad



Fuente: Elaboración propia

El barrio es colindante con Libre Amanecer, del que lo separa la calle Tierra del Fuego y una línea imaginaria que actúa como límite entre ambos. Como para Libre Amanecer, la calle Hornos es uno de sus bordes y la única arteria pavimentada. Los otros dos bordes son muros que lo separan de predios bajo propiedad privada. Está dividido en diez macizos, de dimensiones diferentes y sus calles internas más importantes son Formosa, Misiones, Chaco y Corrientes y recorren el barrio en toda su extensión. Nacen perpendiculares a la calle Hornos si bien no guardan continuidad con el trazado urbanístico que tiene lugar del otro lado de esta misma calle. Paralela a Hornos se advierte una única arteria interior, la cual muere en los dos macizos de los extremos, uno de ellos colindante con el barrio Libre Amanecer.

De la observación de su estructura urbana se advierte la ausencia de un área de centralidad al interior del barrio, así como de espacios abiertos públicos planificados o equipamientos educativos. El área más convocante remite a la arteria Hornos, en la que se acentúa la densidad comercial.

Libre Amanecer

Libre Amanecer es accesible desde el Camino Ribera Sur, el cual conforma uno de sus bordes. Su población, según resultados de nuestro trabajo de campo, se estimaba en 877 habitantes.

Se estructura en cinco grandes macizos de forma rectangular y separados por calles perpendiculares a la mencionada autovía. También es accesible desde calle Hornos, otro borde del barrio y vía pavimentada que establece el límite que separa al partido de Lomas del partido de Lanús. El borde sur se materializa en la calle Tierra del Fuego y a continuación - como se dijo- en una línea imaginaria que lo separa de Soledad. Hacia el oeste limita con un predio actualmente utilizado con fines productivo- comerciales.

Fig. 3: Planta urbana restituida Barrio Libre Amanecer



Fuente: Elaboración propia

El nivel de consolidación urbana es escaso y la única vía de circulación asfaltada es la calle Hornos. Contrariamente, las calles internas que dividen los macizos: Estados Unidos, Tierra del Fuego, Nuevo Horizonte, 27 de Noviembre y Che Guevara, no presentan pavimento, si bien registran tránsito vehicular.

Las condiciones de accesibilidad del barrio han sufrido mejoras a partir de la consolidación del eje vial camino Ribera Sur, uno de sus bordes. A partir de ello comenzaron a circular por la autovía varias líneas de transporte público de pasajeros, modificando sustancialmente las condiciones de accesibilidad de los habitantes de este barrio.

Libre Amanecer está situado cercano al cruce de dos vías importantes de circulación en dos bordes del Municipio de Lomas (ruta provincial N° 4 y Camino de la Ribera Sud) y que lo vinculan con los principales centros urbanos.

Asimismo, el barrio cuenta con un único espacio abierto, a modo de playón, que sirve al esparcimiento de niños; particularmente, al de los que residen sobre la calle Che Guevara en la que se sitúa.

17 de Marzo

El barrio 17 de marzo se encuentra en el extremo sur de Unamuno Nuevo, en el borde opuesto al de los barrios antes descriptos. Su origen tuvo lugar en el año 2009 en una toma organizada por pobladores que –mayoritariamente- ya habitaban Unamuno. Su población, según resultados de nuestro trabajo de campo, se estimaba en 686 habitantes.

Fig. 4: Planta urbana restituida Barrio 17 de Marzo



Fuente: Elaboración propia

El barrio se sitúa en un predio entre dos espacios abiertos utilizados para la práctica deportiva. Su planta urbana de forma cuadrada sólo tiene tres calles de bordes: Malvinas Argentinas, Darwin y Chivilicoy; las dos primeras interrumpidas en su trazado por el avance del tejido residencial. El otro borde colindante a uno de los predios deportivos se reconstruye a partir del límite que demarcan las mismas viviendas. Se divide en seis macizos, cinco de los cuáles se desarrollan paralelos y uno perpendicular a los anteriores. La calle Sor Teresa de Calcuta rodea a éste último y funciona como arteria de circulación que cose al resto de las arterias interiores que separan a los otros cinco macizos.

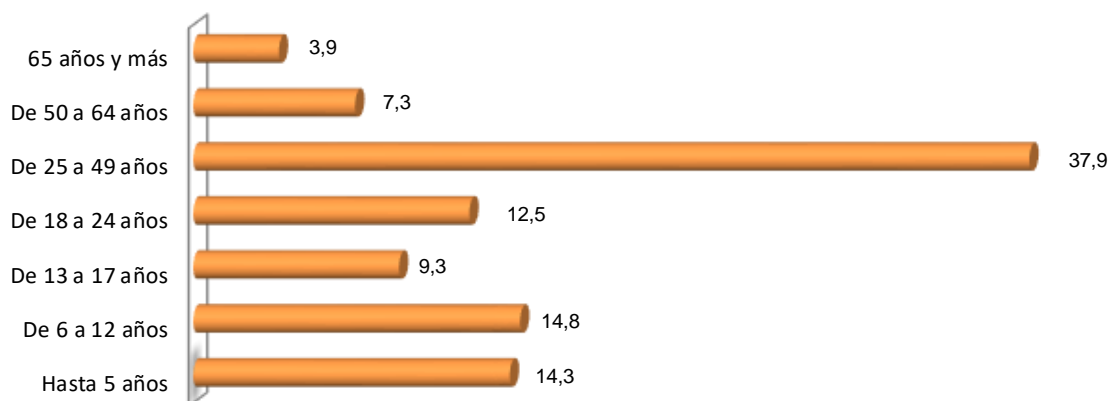
El barrio es accesible desde el camino de la Ribera Sud por la calle Larrazábal, la cual conecta con la calle Chivilicoy. Las arterias de circulación interna son angostas y no permiten el tráfico automotor. A su vez, el estado de consolidación es insuficiente para garantizar condiciones adecuadas al tránsito peatonal.

Respecto del transporte, los vecinos entrevistados cuentan con pocos medios disponibles, siendo deficiente la accesibilidad a otros puntos del partido o la Capital. Según sus testimonios al momento del campo, el colectivo de la línea 28 había interrumpido su circulación debido a los reiterados robos a los que se había visto expuesto el servicio.

2.4.3 Características demográficas

De acuerdo a los datos relevados, del total de las 2.237 personas que habitan en Unamuno Nuevo, el 49,6% de los habitantes son varones y el 50,4% mujeres.

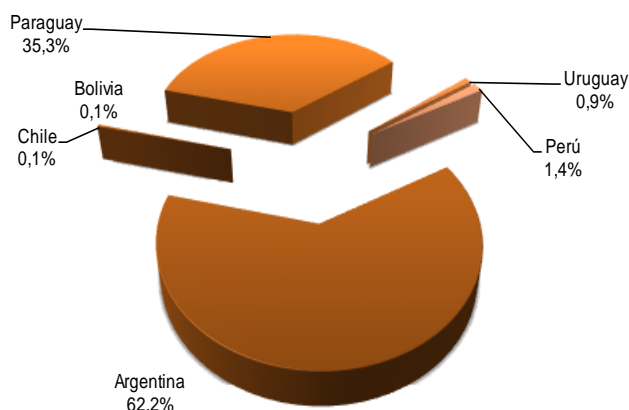
Gráfico 2: Población total según rangos de edad (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015 Base: 2237 casos.

El gráfico anterior da cuenta de una importante presencia de población joven. El 38,4% de los habitantes del barrio son niños y adolescentes de hasta 17 años, el 12,5% tiene entre 18 y 24 años, y la más alta concentración de población se da en el rango de entre los 25 y 49 años (37,9%). Por su parte, poco más del 10% de los habitantes es mayor de 50 años.

Gráfico 3: Población total según nacionalidad (en %)

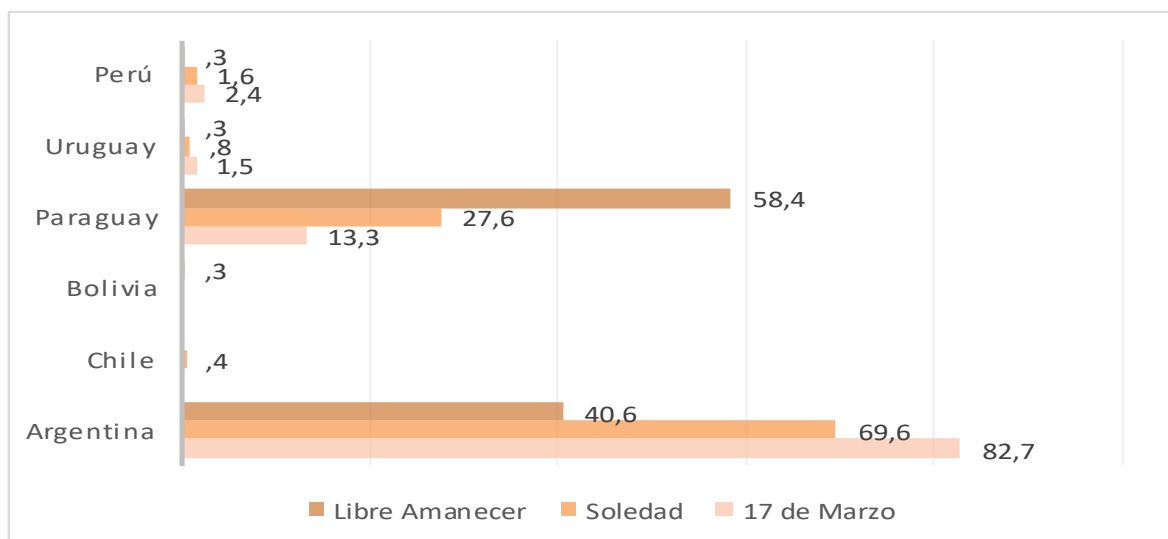


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015 Base: 2237 casos.

El 62,2% de los habitantes es de nacionalidad argentina, y cerca del 38% restante proviene de países limítrofes, a excepción del 1,4% cuya procedencia es de Perú. El mayor porcentaje corresponde a la comunidad del Paraguay (35,3%), le siguen Uruguay, Chile y Bolivia que no llegan a representar el 1% en cada uno de los casos.

Si se considera la composición por nacionalidad de los habitantes en cada uno de los tres sectores que componen el universo que se presenta, se observa una fuerte presencia de inmigrantes paraguayos en el barrio Libre Amanecer, en el que se constituyen en mayoría.

Gráfico 4: Población según nacionalidad en barrios 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015 Base: 2237 casos.

En relación a la composición de la población en el barrio 17 de Marzo, varios entrevistados también coinciden en señalar la llegada progresiva de población migrante en los últimos años, proveniente de países limítrofes como Paraguay, Perú y Bolivia.

No, es diferente, porque cuando entramos éramos todos argentinos, éramos todos argentinos y vecinos de la manzana... Y ahora cambió, porque hay paraguayos, peruanos, bolivianos, cambió un montón (Entrevistado N° 22)
...pero la mayoría, en los otros pasillos son gente extranjera, paraguayos la mayoría. Sí, sí, se han casado, han traído familias de afuera, sí, sí, o sea, parientes digamos (Entrevistado N° 21)

Cuadro 2: Hogares según cantidad de miembros

	Casos	Porcentaje
Un integrante	30	4,7
De 2 a 4 integrantes	424	66,8
De 5 a 7 integrantes	158	24,9
8 integrantes y más	23	3,6
Total	635	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Poco más del 71% de los hogares de Unamuno Nuevo está integrado por hasta 4 miembros y cerca de un 25% por entre 5 y 7 miembros.

2.4.4 Hacinamiento, pobreza e indigencia

Cuadro 3: Hogares según condiciones habitacionales

	Casos	Porcentaje
Hogar con hacinamiento crítico	161	25,3
Hogar con hacinamiento	125	19,7
Hogar sin hacinamiento	349	55,0
Total	635	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

El 25,3% de los hogares de Unamuno Nuevo viven en condiciones de hacinamiento crítico, mientras que el 19,7% vive en condiciones de hacinamiento moderado.

Cuadro 4: Hogares según línea de Indigencia/Pobreza (FIEL, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas)

	Casos	Porcentaje
Indigente	111	17,4
Pobre	284	44,7
No pobre	185	29,2
Sin datos	55	8,7
Total	635	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Si se toman los datos de pobreza por ingresos⁴⁰ el 62,1 % de los hogares de Unamuno Nuevo es pobre, y dentro de ellos, el 17,4 % es indigente.

Cuadro 5: Hogares según índice de Necesidades básicas insatisfechas

	Casos	Porcentaje
Sin NBI	284	44,7
NBI Bajo	225	35,4
NBI Medio	121	19,1
NBI Alto	5	0,8
Total	635	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Si se considera la pobreza por las Necesidades Básicas Insatisfechas⁴¹ de los hogares, el 55,3% de los hogares es pobre por NBI. Si se desagregan los niveles de este indicador de pobreza, se observa que el 35,4% de los hogares tiene NBI bajo (con 1 indicador de NBI), el 19,1% tiene NBI medio (con 2 indicadores de NBI) y sólo un 0,8% presenta NBI alto (con 3 o más indicadores de NBI).

2.4.5 Trabajo e ingresos

Cuadro 6: Hogares según fuente del ingreso mensual más alto del hogar

	Casos	Porcentaje
Laboral (sueldo, changa, trabajos eventuales, etc.)	556	87,6
Planes y programas sociales	57	8,9
Jubilación/Pensión	17	2,7
Otros	2	0,4
El hogar no tiene ingresos	3	0,4
Total	635	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

⁴⁰ Ver apartado Metodología, Cap. 1.

⁴¹ Ver apartado Metodología, Cap. 1.

Para el 87,6% de los hogares de Unamuno Nuevo el ingreso mensual más alto proviene de una fuente laboral, mientras que el 9% encuentra en programas sociales de transferencia monetaria su principal fuente de ingresos. Por su parte, 2,7% percibe su ingreso mensual principal a través de una jubilación o pensión. El 0,4% de los hogares declaró no tener ingresos.

Las actividades que realizan los principales aportantes económicos de los hogares que respondieron la entrevista en profundidad pueden agruparse por características comunes. En su mayoría presentan condiciones de inestabilidad, informalidad y cierta discontinuidad. En varios de estos hogares el cónyuge también trabaja, como agregado a la economía familiar. Entre los entrevistados de Soledad, las actividades desarrolladas por el miembro que realiza el principal aporte monetario al hogar y en algunos casos, su cónyuge, se corresponden con las de operario en una fábrica de metales y fábricas textiles, empleado en relación de dependencia, albañiles, ayudantes de albañil, pintores de obra, empleadas domésticas, comerciantes (atienden kioscos situados en la vivienda) y cooperativistas. De éstos últimos, varios de ellos vinculados a actividades del cartón, y otros a tareas de limpieza en la cuenca del Riachuelo, a través de Acumar. Vale decir que algunos cooperativistas se encontraban nucleados en cooperativas pertenecientes al Programa Argentina Trabaja⁴² cuyo funcionamiento estaba coordinado por la organización Tupac Amaru⁴³ (en particular en 17 de Marzo, con una fuerte presencia en el barrio) y otros miembros en cooperativas de

⁴² “En agosto de 2009, desde el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (en adelante MDS) se lanzó el Programa Ingreso Social con Trabajo “Argentina Trabaja”, cuyo propósito es “la promoción del desarrollo económico y la inclusión social” a través de la generación de nuevos puestos de trabajo genuino, “fundados en el trabajo organizado y comunitario, incentivando e impulsando la formación de organizaciones sociales de trabajadores” (Argentina, Res. MDS N° 3182/09). De acuerdo a lo que se explicita en la normativa que dio origen al programa, como “objetivo indirecto, el trabajo generado redundará en el desarrollo e incremento de la calidad de vida de los sectores más vulnerables, a través del apoyo a las comunidades más desprotegidas”. (Argentina, Res. MDS N° 3182/09). [...] el programa se propone la creación de cooperativas de trabajo para la realización de obras públicas de baja y mediana complejidad, destinadas al mejoramiento de la infraestructura y el hábitat barrial. Para ello se prevé la capacitación en oficios y en organización cooperativa, y la realización de talleres con los destinatarios que aborden temáticas sociales, de salud y prevención” (Hopp & Frega, 2014).

⁴³ La Organización Barrial Tupac Amaru es una organización política con gran preponderancia entre los sectores populares en la provincia de Jujuy cuya dirigente es la líder Milagro Sala, actualmente privada de su libertad. Para ampliar información sobre la organización puede consultarse (Battezzati, 2014). Por su parte, la Tupac Amaru es una de las organizaciones con mayor presencia en Unamuno Nuevo, en especial en 17 de Marzo, donde al momento del trabajo de campo se encontraba al frente de un comedor comunitario

recicladores urbanos, nucleadas en el Movimiento de Trabajadores y Excluidos (en adelante MTE)⁴⁴, como El Amanecer de los Cartoneros⁴⁵, y otras cooperativas como El Ceibo⁴⁶.

Entre el grupo de entrevistados del barrio Libre Amanecer y en relación a las actividades referidas al principal aportante económico del hogar y cuando corresponde, su cónyuge, encontramos que la mayoría de ellas consisten en tareas de albañilería (trabajando por cuenta propia, por períodos de tiempo cortos o como modalidad de changas). Sólo un testimonio refirió a trabajar para un tercero. Otras ocupaciones que se registraron para los principales sostenes del hogar son: fabricante de muebles en domicilio propio, aparador de zapatos en taller propio, cuidadora de personas mayores, empleadas domésticas, practicante de la religión umbanda que trabaja realizando curaciones en su hogar y cooperativistas del Programa Argentina Trabaja.

En la mayoría de los casos de 17 de marzo, de acuerdo a lo expresado por los entrevistados, las ocupaciones del principal sostén y en algunos casos de su cónyuge, abarcan actividades como: metalúrgico, panadero, vendedora ambulante de comida auto elaborada, vendedor esporádico en la feria La Salada, chofer, herrero independiente, albañil, y una importante cantidad de recicladores urbanos en el marco de cooperativas del MTE (como El Amanecer de los Cartoneros) y la cooperativa El Ceibo.

Cuadro 7: Población de 14 años y más según condición de actividad

	Casos	Porcentaje
Activos	903	59,1
Ocupados	877	97,2
Desocupados	26	2,8
Inactivos	588	38,5
Sólo trabajan por plan de empleo	37	2,4

⁴⁴ Para una breve historización del MTE puede consultarse su propia página web: <http://mteargentina.org.ar/quienes-somos-mte/>. Sus propios miembros sitúan los orígenes del movimiento en el contexto de la crisis social y política del año 2001-2002.

⁴⁵ La cooperativa “El amanecer de los cartoneros” pertenece al Movimiento de Trabajadores y Excluidos (MTE). En el año 2002, las cooperativas de recicladores urbanos de la Ciudad de Bs. As, entre ellas El Ceibo, fueron integradas al Servicio Público de Higiene Urbana en el año 2002, lo cual, implicó su formalización. “Mediante el apoyo del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, se han mejorado sus condiciones generales de trabajo para resguardar su salud y su seguridad, así como para garantizarles el acceso a una obra social y a los elementos necesarios para cumplir con su tarea, entre los que se encuentran uniformes, bolsones, camiones y colectivos. La formalización de los recuperadores urbanos logró, entre otras cosas: reducir el trabajo infantil, establecer una nueva logística en el circuito de los residuos y pasar de la separación de los residuos en la vía pública a la clasificación en los Centros Verdes” (Gobierno de la Ciudad, 2017). La Ley Nro. 992/02 sobre la incorporación de los Recuperadores Urbanos al Servicio Público de Higiene Urbana otorgó identidad a los Recuperadores Urbanos y los incluyó dentro del Sistema de Higiene Urbana de la ciudad. Desde el año 2009 el Amanecer de los Cartoneros está a cargo de un centro verde ubicado en Barracas, Ciudad de Buenos Aires (Paiva, 2013). Para más información sobre la cooperativa puede consultarse el siguiente sitio web: <http://facyr.org.ar/amanecer-de-los-cartoneros/> (Recicladores, 2015)

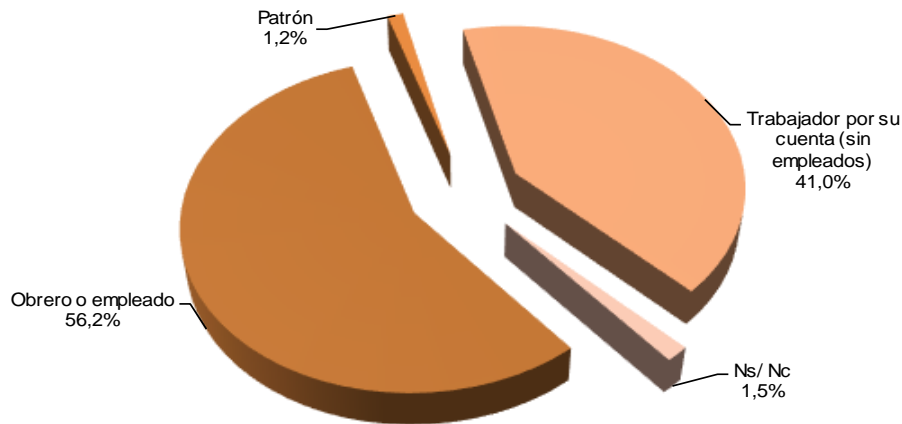
⁴⁶ La cooperativa El Ceibo es una cooperativa de recicladores urbanos surgida en el año 1989. Para una breve historización de la misma ver: http://consejo.org.ar/publicaciones/consejo/consejo13/consejo13_ceibo.pdf (Consejo, 2000) y para más información puede consultarse su propio blog: <http://elceiborsu.blogspot.com.ar/> (Ceibo, 2007).

Total	1528	100
-------	------	-----

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

En relación a la condición de actividad de los habitantes de Unamuno Nuevo de 14 años y más, el 59,1% se encuentra activo, el 38,5% inactivo; y el 2,4% trabaja sólo a partir de un plan de empleo. Al desagregar la población activa se observa un alto grado de ocupación alcanzando al 97,2% de los habitantes, mientras que sólo el 2,8% se encuentra desocupado.

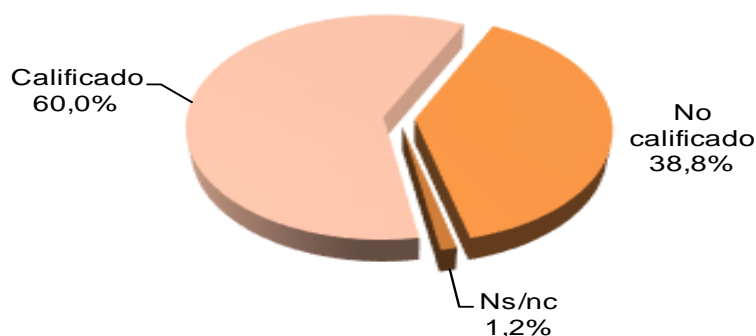
Gráfico 5: Población activa de 14 años y más que trabaja o trabajó alguna vez, según categoría laboral (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base: 935 casos.

El 56,2% trabaja o trabajó en relación de dependencia como obrero o empleado. Un alto porcentaje, el 41%, es o fue cuentapropista y el 1,2%, patrón.

Gráfico 6: Población activa de 14 años y más que trabaja o trabajó alguna vez, según calificación de la tarea



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base: 935 casos

Aproximadamente 6 de cada 10 vecinos activos realiza o realizó ocupaciones calificadas mientras que el 38,8% se ocupa u ocupó de trabajos no calificados.

Cuadro 8: Población de 14 años y más, calificados, según tipo de ocupación

	Casos	Porcentaje
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas	317	56,5
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio	189	33,7
Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	43	7,7
Profesionales científicos e intelectuales	3	0,5
Empleados de oficina	9	1,6
Total	561	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Al analizar el conjunto de aquellos que trabajan en ocupaciones calificadas, se observa que más de la mitad (56,5%) se desempeña como oficial, operario y artesano de artes mecánicas. El 33,7% son trabajadores de los servicios y vendedores de comercio, y el 7,7% operadores de instalaciones y máquinas y montadores.

Cuadro 9: Población de 14 años y más, no calificados, según tipo de ocupación

	Casos	Porcentaje
Reciclado (cartón, metales, plásticos)/ Chatarrero	164	45
Personal doméstico	92	25,2
Limpiadores de oficinas, hoteles y otros establecimientos	20	5,5
Embaladores manuales y otros peones de la industria manufacturera	15	4,1
Peones de la construcción de edificios	15	4,1
Peones de carga	12	3,3
Vendedores ambulantes de productos comestibles	11	2,9
Porteros, guardianes y afines	10	3
Barrenderos y afines	6	1,6
Lavanderos y planchadores manuales	6	1,6
Mozos de labranza, peones agropecuarios y jardineros	5	1,4
Recolectores de basura	3	0,8
Vendedores a domicilio y por teléfono	3	0,8
Trabajador no calificado no especificado	3	0,8
Total	365	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

El cuadro anterior ilustra las tareas que realizan o realizaban los trabajadores activos vinculados a ocupaciones no calificadas. El reciclado de residuos (cartón, metales, plásticos) ocupa el tope de las ocupaciones no calificadas, con casi la mitad de los trabajadores; mientras que el 25,2% se ocupa como personal doméstico.

De los relatos de los entrevistados, en general, se puede observar que un grupo importante se encuentra en situación de informalidad laboral (trabajadores no registrados). Aquellos que son económicamente activos, independientemente de la labor que desarrollen, en general no tienen cobertura médica, ya que carecen de obra social ni realizan aportes para la jubilación.

Esta situación se da entre aquellos trabajadores que realizan trabajos sin continuidad, fundamentalmente changas, cartoneo (cuando la actividad se realiza por fuera del marco de una cooperativa), tareas de construcción, albañilería, venta de alimentos en la vía pública, y también, en los hogares en los que se realiza algún tipo de actividad productiva familiar. La precariedad se ve reflejada en la fluctuación del flujo de trabajo que los impulsa a buscar nuevos empleos o empleadores y ocasiona que el ingreso mensual de los hogares sea irregular; a excepción de los ingresos provenientes de los programas sociales y mayormente de las cooperativas de recicladores. También ilustra el carácter precario de las ocupaciones el hecho de que la duración de la jornada laboral sea variable y de baja intensidad.

Y vendo así bebidas... vendo helados, hielo, hago heladitos de agua y hielo así. (Entrevistada N° 33).

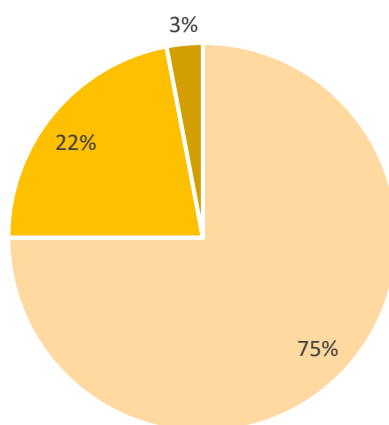
Voy en la feria de Caraza, los domingos voy acá en la casa... acá por Larrazábal, en donde me toca un poquito más cerca, como tengo que ir con el carrito no puedo ir lejos" (Entrevistada N° 40).

A qué me dedico, soy metalúrgico... tengo obra social... Mi señora también en relación de dependencia, ella trabaja... Trabaja en casas de familia... es por hora... ella tiene su obra social, al igual que mi hija, que también trabaja... trabaja en McDonald's, también ella tiene todo (Entrevistado N° 23).

Yo... con el sueldo, porque yo tengo el sueldo de la cooperativa... soy delegada de la cooperativa, y aparte yo en la Secretaría de Salud me dan una beca, porque estoy con los médicos comunitarios, entonces ahí tengo una monedita más, o sea que mi sueldito más fuerte es el mío, mi marido solo con 2.400 de la Tupac [se refiere a la organización Tupac Amaru ya mencionada] de la cooperativa, de Argentina Trabaja somos" (Entrevistada N° 21).

Gráfico 7: Población ocupada según informalidad/formalidad en el empleo

■ Trabajadores formales ■ Trabajadores informales ■ Ns/nc



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

De acuerdo al gráfico que antecede, un altísimo porcentaje de los trabajadores de Unamuno Nuevo son informales⁴⁷ (75%), dando cuenta de la extensión de este fenómeno en la población bajo estudio.

2.4.6 Planes y programas sociales de transferencia monetaria

Cuadro 10: Hogares según recepción de planes y programas de transferencia monetaria

	Casos	Porcentaje
No tiene transferencias monetarias estatales	217	34,2
Tiene alguna transferencia monetaria estatal	418	65,8
Total	635	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Se observa que más del 65% de los hogares recibe alguna transferencia monetaria estatal.

Cuadro 11: Hogares que reciben transferencias monetarias según cantidad de que reciben

	Casos	Porcentaje
1	312	74,6
2	88	21,1
3	18	4,4
Total	418	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Más de 7 de cada 10 hogares que recibe transferencias monetarias estatales accede a solo una, y un 21%, a dos transferencias.

Cuadro 12: Planes o programas de transferencia monetaria que reciben los hogares (múltiple)

	Casos	% sobre el total que recibe
Asignación Universal por Hijo (AUH)	338	80,9
Más Vida	66	15,8
Hogar (devolución por garrafa de gas)	23	5,5
Pensión de Madre de 7 Hijos	23	5,5
Pensión por Invalidez	21	5
Progresar	18	4,3
Argentina Trabaja	17	4,1
Ella Hacen	13	3,1
Pensión No Contributiva	10	2,4
Agua más Trabajo	4	0,9
Beca para la secundaria	4	0,9
Jóvenes por Más y Mejor Trabajo	2	0,5
Pensión Graciable	2	0,5
Total de hogares que reciben planes o programas	418	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

⁴⁷ Sobre la noción de informalidad ver apartado Metodología en Capítulo 1.

Dentro de los hogares que reciben transferencias monetarias estatales, el programa más recepcionado es la Asignación Universal por Hijo (AUH)⁴⁸. En segundo lugar se posiciona el Plan Más Vida⁴⁹.

2.4.7 Infraestructura, condiciones ambientales y situación de la vivienda

En el sector Soledad todos los entrevistados coinciden en señalar los problemas con los servicios, tales como electricidad, cloacas y agua. La mayoría de los vecinos no cuenta con medidor de luz, y las instalaciones eléctricas públicas son precarias; no tienen acceso a agua potable de red y no poseen servicio de cloacas.

La modalidad de provisión de agua se realiza a partir de mangueras que son llevadas hasta el barrio, las cuales toman agua de acueductos que atraviesan el partido de Lanús. Al momento de nuestro relevamiento, la empresa AySA se encontraba realizando obras para la disposición de canillas comunitarias. La misma situación se observó respecto del suministro eléctrico, provisto por los vecinos, mediante conexiones informales. Por su parte, la empresa Edesur se encontraba extendiendo el servicio, cuya alimentación procedía de una fase de Lomas de Zamora y otra de Lanús, como se señaló. Respecto del servicio de gas, ante la ausencia de red de gas domiciliaria, los hogares consumen gas envasado o recurren a métodos alternativos como el uso de leña o carbón.

Por otra parte, entre las problemáticas ambientales de mayor influencia en el deterioro de la calidad de vida de los pobladores se encuentra la disposición informal de basura en el espacio público. Vale decir que, a partir de la encuesta aplicada, se detectó una importante presencia de hogares cuyas estrategias de reproducción se vinculan a la recuperación de desechos (18,2%), situación que impacta negativamente en las condiciones de higiene urbana. En particular, se advierte la constante formación de montículos de basura por fuera del espacio privado, producto del descarte que realizan los recuperadores, con vistas a conservar el material que puede ser revendido y deshacerse de aquel que no circularán en el mercado.

En Libre Amanecer, por su parte, también se evidencia la falta de cobertura de las redes de infraestructura básica. Del testimonio de los vecinos se desprende que el agua es provista por la municipalidad por medio de los camiones de la empresa Covelia y la misma no se utiliza para consumo propio:

⁴⁸ La AUH, es una política social que tuvo por objetivo “equiparar el ingreso de aquellos niños cuyos padres no estuvieran incorporados al mercado de trabajo formal, ya sea porque se desempeñaran en el sector informal o porque se encontraran desocupados, y que, por esa razón, no recibieran la asignación por hijo estipulada en el régimen contributivo de asignaciones familiares” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2009, pág. 4).

⁴⁹ “El Plan Más Vida está destinado a familias en condiciones de vulnerabilidad social, embarazadas, madres en período de lactancia y niños hasta los seis años. Su objetivo principal es mejorar las condiciones de nutrición, crecimiento y desarrollo de la población materno infantil, fortaleciendo las capacidades de las familias y consolidando las redes sociales” (Ministerio de Desarrollo Social de la PBA, 2017).

Y el agua viene de Covelia y viene el municipio a traer agua. Nosotros teníamos acá comunitaria, agua comunitaria, que trajimos cuando se abrió esta callecita, viste la que está de este lado, cuando se abrió trajimos de Lanús que funcionaba bien el agua, pero tampoco funciona la comunitaria porque es como que hay que ser buenos vecinos, un día cada uno, porque si vos enchufás todo tu motor una vez, y empezás a cortar a todos los vecinos a través de los caños, porque no, ella carga más, porque yo cargo más, no nos funcionó el de comunitaria [...] (Entrevistada N° 35).

Por su parte, en el mismo momento de realización del relevamiento, al igual que en Soledad, la empresa de energía eléctrica Edesur se hallaba extendiendo líneas que se alimentaban de una fase de Lanús y otra de Lomas de Zamora para proveer el servicio a los hogares. Otros vecinos señalaron que desconocían la colocación de medidores en el barrio, siendo algunos pocos quienes sostuvieron que el municipio realizó mejoras considerables desde que llegaron al barrio. Respecto del servicio de gas, el sistema de gas envasado es el más utilizado. Por otra parte, no se cuenta con desagües y el agua servida circula desde caños improvisados que dan a la calle hacia el arroyo Unamuno. Las viviendas poseen pozos ciegos.

En general, el paisaje barrial muestra condiciones habitacionales contrastantes, distribuidas entre viviendas con estructuras sólidas y con presencia de terminaciones, y otras con estructuras precarias. Al momento del trabajo de campo se observaron varias estructuras de hormigón en vistas a construir viviendas tipo departamento, y que se infiere (a partir de lo mencionado en varias entrevistas) se orientan principalmente al mercado de alquileres. La tipología dominante es la casa en planta baja.

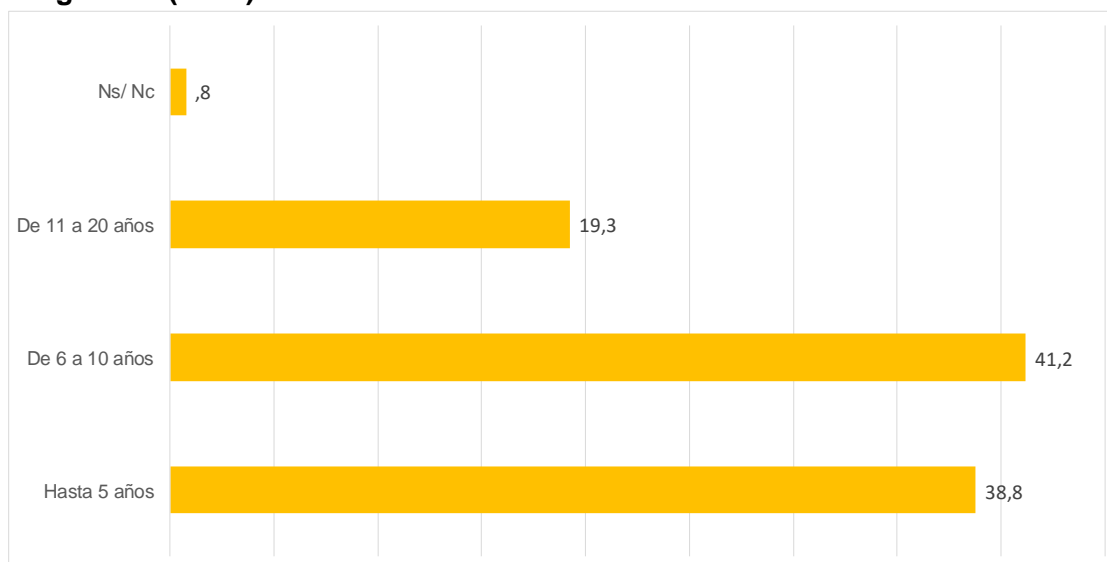
Finalmente, en lo que respecta a 17 de Marzo, al igual que en los casos anteriores, las redes de infraestructura básica no cubren el barrio. La provisión de agua se realiza a través de mangueras que toman de la red clandestinamente. En ese sentido, la presencia en el campo permitió observar que se utiliza agua proveniente de conexiones "caseras". Si bien, desde el momento de la toma a la actualidad, el acceso a este vital elemento mejoró, el mismo presenta muy baja presión y no es apto para el consumo directo.

Por otra parte, en las arterias interiores se identificaron cámaras de inspección precarias para acceder a cañerías que fueron tendidas por los vecinos para el desagüe de las aguas grises de los frentistas. En algunos casos son conducidas hasta las canchas que se encuentran a ambos lados del barrio, en las que son volcadas a cielo abierto.

En general los desechos cloacales son dispuestos en pozos ciegos, sin cámara séptica. Frente a las precipitaciones intensas se elevan las napas, elevando también el nivel de los pozos y tensionando la sustentabilidad ambiental del barrio. Otro problema acuciante es la combinación de pozos ciegos precarios y la angostura de las calles (a modo de pasillos) que impiden el ingreso de camiones atmosféricos para su desagote, agravando la situación sanitaria del barrio. Su precariedad habitacional se acentúa respecto de los anteriores, lo que en principio puede vincularse a su escasa antigüedad.

Vale decir que desde el momento de la toma de los terrenos al período de realización del trabajo de campo (2009 a 2015), no se habían realizado obras de infraestructura -por parte del Estado- en ninguno de los tres barrios en estudio (considerando los tres niveles de gobierno). La excepción había sido la colocación de luminarias en las plazas cercanas a 17 de Marzo, por parte del municipio y la mencionada colocación de medidores comunitarios.

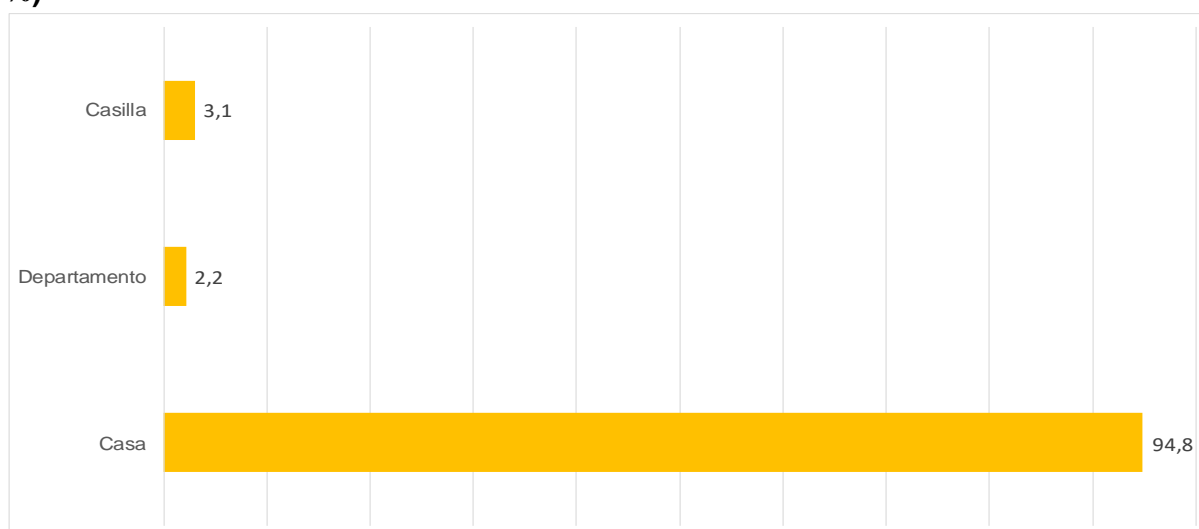
Gráfico 8: Viviendas en barrios: Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según antigüedad (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base 635 casos

A partir del gráfico anterior podemos decir que menos del 20% (122 viviendas) superan los 11 años. El resto del parque tiene hasta 10 años (507 viviendas) siendo posible separar este grupo en dos intervalos, i) entre 6 y 10 años y ii) hasta 5, repartiéndose en porcentajes similares, con una brecha de menos de 3 puntos porcentuales.

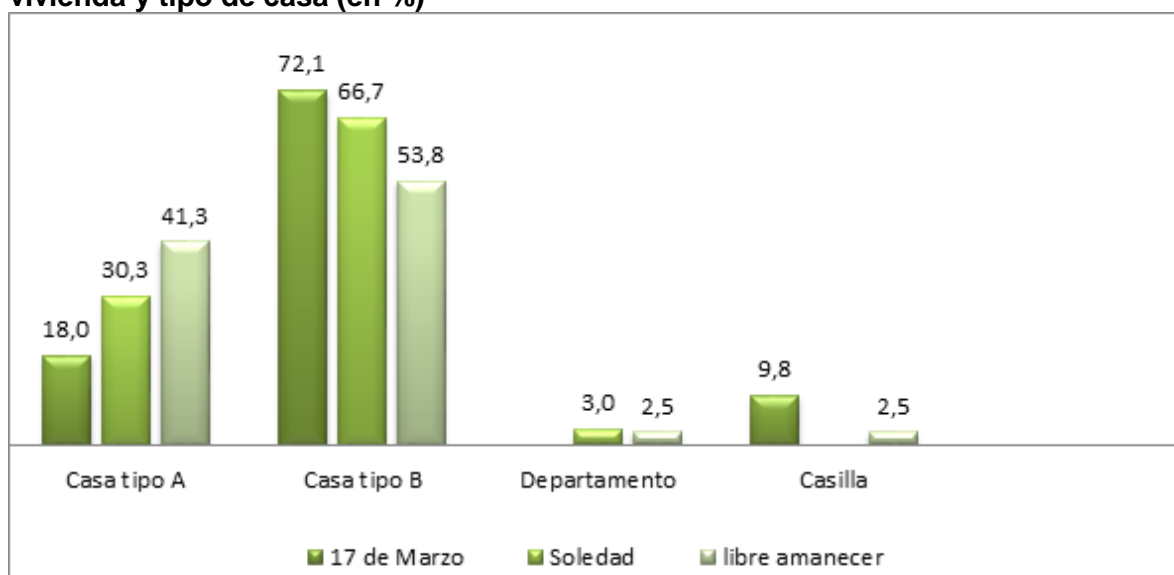
Gráfico 9: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según tipos edificios (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Los tres barrios suman 635 viviendas, las cuales agrupadas en categorías conforme su tipo edilicio (casa, departamento, casilla) muestran un claro predominio del tipo casas. Sólo el 5,3 % se distribuye entre las dos categorías restantes. Si bien, como se señaló en un apartado anterior, se observaron algunas estructuras de hormigón que estarían indicando que la tendencia a seguir en el futuro desarrollo de los barrios -en particular de Libre Amanecer- se inscribirá en la tipología departamento.

Gráfico 10: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según tipo de vivienda y tipo de casa (en %)

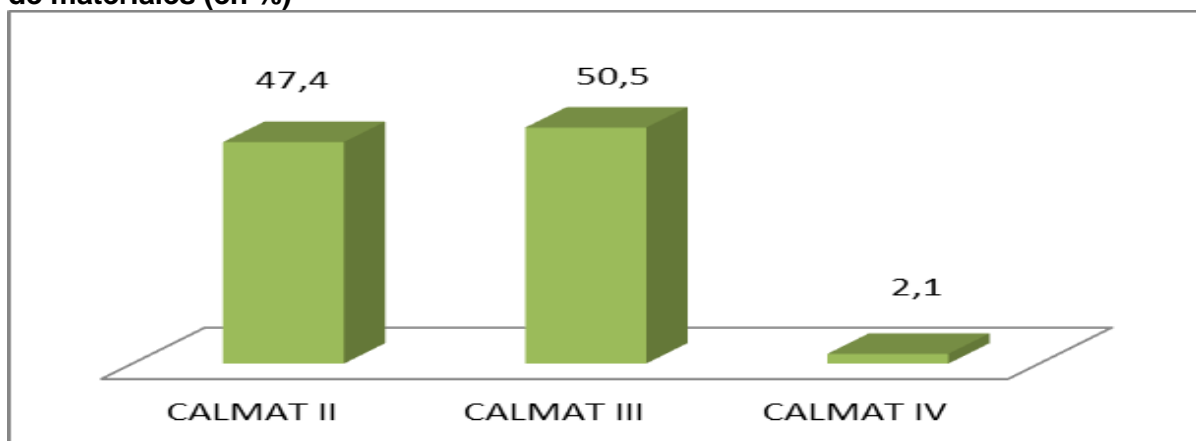


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

Siguiendo la clasificación del INDEC⁵⁰, la participación de las viviendas en las categorías departamento y casilla es muy baja, excepto en el caso de 17 de Marzo que tiene casi el 10% de su parque en esta categoría. El resto de las viviendas en porcentajes diferentes (18%, 30,3% y 41,3%) son casas que presentan condiciones de habitabilidad adecuadas y corresponden a los barrios 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer, respectivamente, y casas que presentan alguna condición que las convierte en deficitarias pero recuperables (72,1%, 66,7% y 53,8%, correspondientes a casas tipo b de 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer, respectivamente).

⁵⁰ Ver apartado Metodología, Cap. 1.

Gráfico 11: Viviendas en barrios: Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según calidad de materiales (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015: Base 635 casos

En cuanto a la caracterización del parque construido se realiza siguiendo el indicador CALMAT elaborado por INDEC⁵¹. El gráfico anterior muestra situaciones diferentes entre los barrios, si bien se produce una mayor convergencia en torno al indicador CALMAT III, es decir, que un poco más de la mitad del parque habitacional construido si bien presenta materiales resistentes en todos sus componentes, tiene todos sus componentes sin terminación o aislación. 17 de Marzo y Soledad presentan los porcentajes de viviendas más altos en esta categoría (73,8% y 47% respectivamente) mientras que los porcentajes descienden en torno al CALMAT II. Casi el 20% de las viviendas de 17 de Marzo se ubican allí y un poco más del 51% de las de Soledad. Respecto de Libre Amanecer, el 60% de su parque habitacional se concentra en CALMAT II y el 40% restante en CALMAT III. Los barrios que presentan viviendas CALMAT IV son 17 de Marzo (con un poco menos del 7%) y Soledad (con poco más del 1% para dicha categoría).

Gráfico 12: Viviendas en Campo Unamuno según si ha tenido o tiene problemas de inundación en el terreno donde está su casa (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base de casos Unamuno: 635 viviendas

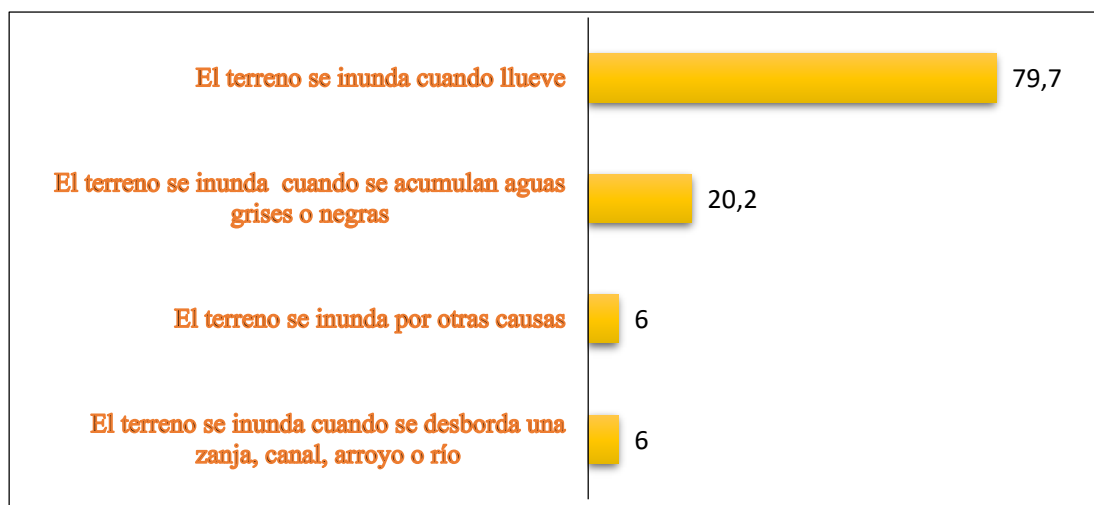
⁵¹ Ver apartado Metodología, Cap. 1.

Al observar los datos obtenidos a partir de la aplicación de la encuesta, de 635 viviendas relevadas, 148 de ellas presentan problemas de inundación en el terreno donde están ubicadas.

Sin embargo, si observamos este fenómeno en cada barrio en particular, encontramos que en el caso de 17 de Marzo, alrededor de la mitad de las viviendas relevadas están emplazadas en terrenos inundables.

En lo que refiere a los motivos de la inundación del terreno donde está ubicada la vivienda, los mismos se sintetizan en el gráfico que sigue:

Gráfico 13: Viviendas en Campo Unamuno según causas de la inundación del terreno donde está ubicada (en %)



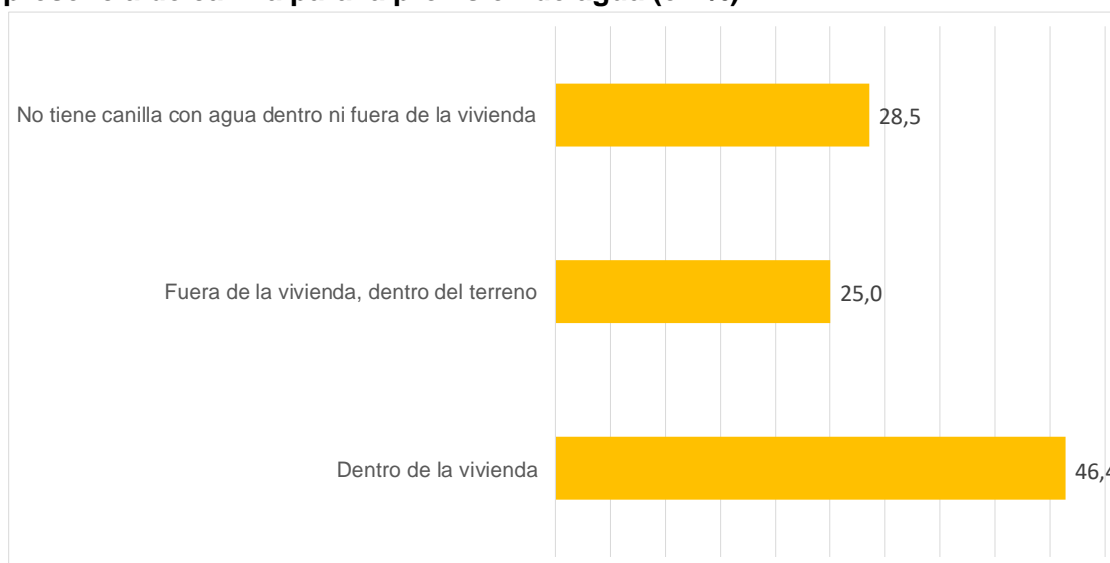
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base 148 casos. Cada barra corresponde a una pregunta individual.

Observamos que la causa más importante está asociada a las precipitaciones y afecta al 79,7% del parque habitacional cuyos terrenos se inundan (148 viviendas). El segundo factor de inundación corresponde a la acumulación de aguas grises o negras con el 20,2% de las viviendas afectadas. Le sigue el desborde de una zanja o canal, con 5,9% bajo esta condición y la misma proporción, de 5,9%, vinculada a otras causas. Entre las mismas se encuentran problemas propios de la vivienda y el desborde de cloacas y pozos ciegos.

Es destacable que los vecinos entrevistados de 17 de Marzo identifican como principales fuentes de inseguridad estructural del barrio las recurrentes inundaciones y desbordes de los desagües cloacales que se producen ante las precipitaciones.

Por su parte, en ninguno de los barrios estudiados existe un sistema de desagüe de red (cloacas) extendido, siendo 17 de Marzo el caso más dramático. El modo preponderante de descarga del baño es solo a pozo ciego (60,6%); le sigue la descarga a sistema de cloacas (meramente el 26,2 % de las viviendas que poseen baño), luego a cámara séptica y pozo ciego (10,7%), a un hoyo o excavación en la tierra (2,1%) y a un río o curso de agua (0,4%).

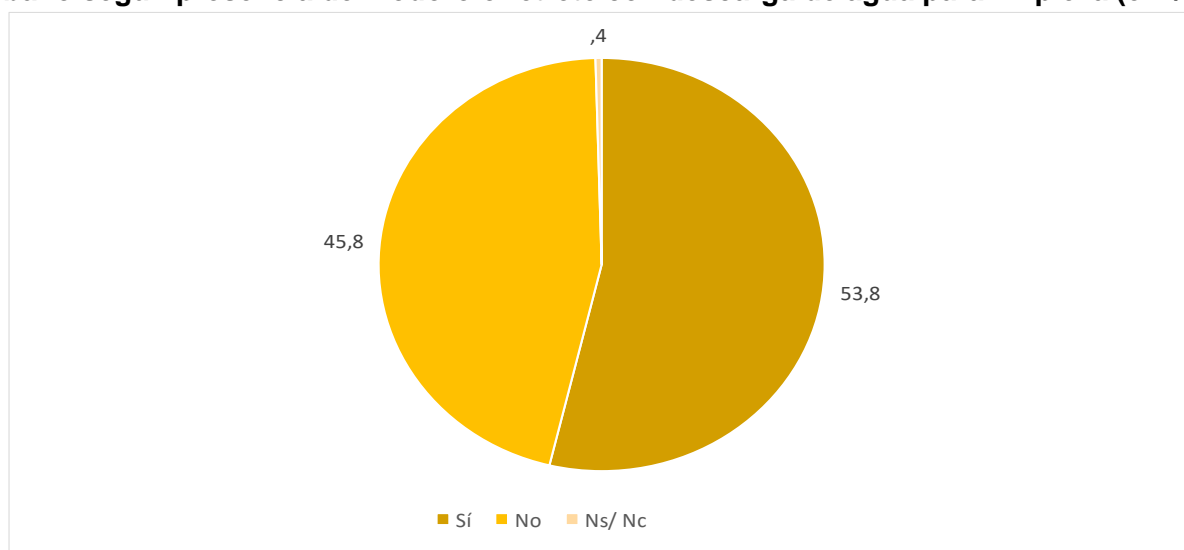
Gráfico 14: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo según presencia de canilla para la provisión de agua (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base 635 casos

Menos de la mitad de las viviendas (295) poseen canillas para la provisión de agua en su interior. El resto se distribuye en porcentajes similares, entre las viviendas que no tienen canilla: 28,5% (181 viviendas) y las que sólo poseen una canilla externa pero dentro del terreno 25% (159 viviendas)

Gráfico 15: Viviendas en barrios Libre Amanecer, Soledad y 17 de Marzo que poseen baño según presencia de inodoro o retrete con descarga de agua para limpieza (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base 627 casos.

Del total de las viviendas que poseen baño (627) e independientemente de la ubicación del local destinado a ese uso, se observa una ausencia significativa de inodoros o retretes con descarga de agua (depósito y botón/mochila/cadena) para limpieza. Sólo el 53,8% (337)

cuenta con este equipamiento –según lo declarado en la encuesta- mientras el resto puede contar con inodoro o retrete, aunque sin descarga de agua. Cabe mencionar que, al observar esta medición por barrio, la situación se presenta mucho más dramática en 17 de Marzo, en donde de las viviendas que poseen baño, sólo un 23,7% cuenta con sistema de descarga (sólo 32 de 136 viviendas).

2.5 **A modo de cierre**

A lo largo de este capítulo hemos delineado los principales aspectos y dimensiones que hacen a las condiciones de vida de los hogares cuyas estrategias de financiamiento, orientadas a la producción del hábitat, nos proponemos investigar.

En relación a las condiciones urbanas, concluimos que la situación más precaria está representada por las viviendas del barrio 17 de Marzo, siendo no casualmente el barrio de más reciente surgimiento. Es decir, detrás de esta afirmación emerge la hipótesis que sostenemos de que a mayor antigüedad de un barrio, mayor será su grado de consolidación, y viceversa. 17 de Marzo es el que presenta casillas dentro de su parque habitacional y una importante presencia de basurales a cielo abierto en su interior. En cuanto a la antigüedad del parque habitacional, se trata de un parque joven y predomina el tipo casa. A su vez, dentro de las casas, la mayoría se agrupa en torno a la condición de deficitaria pero recuperable (tipo B) y en relación a la calidad de los materiales se da una mayor convergencia en torno al indicador CALMAT III. Asimismo, un porcentaje nada desdeñable de viviendas tuvo o tiene problemas de inundación en el terreno donde está ubicada.

En cuanto al acceso a servicios básicos de infraestructura, los tres sectores se encuentran en una situación de precariedad y déficit, y en todos ellos, al momento del trabajo de campo, se advirtió el carácter fundamental que adopta la organización colectiva de los habitantes para la obtención de los servicios, aunque mal no sea, de baja calidad. Vale decir que las instancias de acceso al suelo y de extensión de los servicios de infraestructura barrial son las que presentan un carácter marcadamente colectivo, a diferencia de las orientadas a la construcción y mejoramiento de la vivienda propiamente dicha (en el sentido acotado del término). Cabría analizar –una vez desarrollados los capítulos que siguen- si parte de esta organización colectiva presenta algún correlato en las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat que despliegan los hogares.

Finalmente, en relación a las condiciones de trabajo y de ingresos de los miembros de los hogares recordamos que dentro de la PEA de Unamuno Nuevo casi un 98% está ocupado y dentro de las personas mayores de 14 años que actualmente trabajan o trabajaron alguna vez, un 60% lo hace o hizo en trabajos calificados. Podemos concluir a su vez que, en general, los entrevistados manifiestan tener otras actividades además de la principal. Éstas son mencionadas como “changas”, tales como venta de ropa usada en la feria, venta de

cosméticos, alimentos de elaboración propia, y actividad de cartoneo y recupero y posterior venta de otros objetos desechados. Estas actividades, si bien son informales, inestables y esporádicas –a excepción de aquellas enmarcadas en cooperativas de recicladores de residuos sólidos urbanos⁵²- contribuyen a engrosar los escasos ingresos familiares y dan cuenta de la capacidad de desarrollo de estrategias de obtención de ingresos por parte de los hogares. La informalidad, como característica del trabajo en la economía popular -tanto del principal sostén, como de otros integrantes de los hogares que realizan alguna actividad laboral- atraviesa la mayoría de los relatos y se ve reflejada en los datos arrojados por la encuesta.

Por su parte, se observó que la mayoría de los hogares recibe alguna transferencia monetaria estatal. Dentro de los que las reciben, se accede –principalmente- solo a una. Esto estaría dando cuenta de la importancia que adquieren los ingresos provenientes de la política social al interior de los presupuestos de los hogares. Por otra parte –comparando con los datos obtenidos en otros barrios estudiados- las jubilaciones y pensiones representan la fuente de ingreso mensual más importante de los hogares en un muy escaso porcentaje. Esto estaría estrechamente vinculado al también escaso porcentaje de población mayor de 50 años presente en Unamuno Nuevo.

En el siguiente capítulo nos adentraremos más específicamente en el tema central concerniente a nuestra investigación y lo abordaremos en el marco de las condiciones de vida hasta aquí presentadas.

⁵² Como las mencionadas, las cuales en general gozan de una mayor estabilidad en términos de ingresos, duración de la jornada laboral y condiciones de trabajo.

Capítulo 3: Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat: I

3.1 Introducción

En el presente capítulo nos proponemos identificar las modalidades y estrategias que despliegan los hogares de Unamuno Nuevo para financiar la producción del hábitat en dos de los niveles, ya distinguidos en el Capítulo 1: el acceso al suelo y el acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo.

El mismo se estructura en cuatro apartados. En el primero de ellos pasaremos revista a una dimensión vinculada a la cuestión del financiamiento que refiere al estado de endeudamiento de los hogares en estudio y más específicamente, al endeudamiento referido a la cuestión habitacional, ocasionado por los compromisos económicos asumidos en función de satisfacer dichas necesidades.

Como expresamos en el Capítulo 1 las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat implican estrategias desplegadas por los hogares para acceder a dinero y/o fuerza de trabajo y/o suelo y/o insumos orientadas a dicho fin y que permiten aplazar, prorrogar y/o dosificar en el tiempo los costos económicos de los insumos y/o fuerza de trabajo y/o suelo. Estas estrategias asumen la forma de deuda para los hogares. La cuestión del endeudamiento resulta una de las vías para emprender la indagación de la que se ocupa esta tesis.

En el segundo apartado se abordarán específicamente las estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat en general (sin distinción por niveles) y luego, en particular, las referidas al acceso al suelo y al acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo. A su vez, previo a abordar las estrategias de financiamiento para el acceso a la vivienda, se dedicará un subapartado a las formas de producción del hábitat popular en el territorio en estudio durante la posconvertibilidad. Este último aspecto, complementario al objeto de investigación, permite delinear las características principales de dichos modos en el Conurbano en dicho período y funciona como una suerte de escenario dentro del cual cobran vida las estrategias de financiamiento orientadas a dicho fin.

En el tercer apartado, siguiendo la elaboración conceptual de Susana Hinzte (1989) la cual hace referencia a que los hogares combinan circuitos de satisfacción que implican relaciones: 1) a su interior (división familiar del trabajo, en términos sexuales y generacionales y entre actividades que producen ingresos y bienes por medio del trabajo doméstico), 2) con otros hogares, 3) con el mercado, 4) con otras instituciones de la sociedad civil y 5) con el Estado, procuraremos realizar una presentación conceptual y síntesis empírica de los intercambios en los que se ven envueltos los hogares en lo que al financiamiento para la producción del hábitat refiere. Asimismo, clasificaremos las estrategias de financiamiento halladas en función de la fuente y carácter de las mismas, considerando principalmente la existencia o ausencia de requisitos claros y objetivables para acceder a créditos/préstamos y otros modos de financiamiento en general, al tiempo que presencia o ausencia de regulación del intercambio en términos jurídicos. Dicho criterio nos lleva a distinguir entre estrategias de financiamiento

de carácter formal o informal, de modo similar a la distinción conceptual que opera y es posible aplicar en relación al mercado inmobiliario formal o informal (Cravino M. C., 2006).

Finalmente, en el último y cuarto apartado (3.4), se propondrán algunas relaciones entre el acceso a financiamiento y otras dimensiones de las condiciones de vida de los hogares en estudio a los fines de enriquecer el análisis y por qué no, plantear nuevos interrogantes.

3.2 Endeudamiento en los hogares en estudio

Dentro del campo de la sociología económica, y a su interior la sociología del crédito en América Latina, en particular la que se ocupa del estudio de los sectores populares, se encuentra en un estado de desarrollo relativamente incipiente. Sin embargo, como indicábamos en el estado del arte de esta tesis, encontramos diversos trabajos acerca de los procesos de endeudamiento y conexiones entre consumo y crédito en las familias populares de Brasil, a saber, los trabajos de Müller (2011); Sciré (2012); así como acerca del peso de las deudas en las familias pobres rurales de México (Villareal, 2014), comerciantes endeudados en los mercados populares de Quito (Nelms, 2012), presiones financieras sobre los hogares de bajos recursos en Santiago de Chile (Barrios, 2011) y procesos de expansión de los créditos al consumo entre los sectores medios y bajos de Chile (Ossandón, 2011). Como señala Wilkis (2013) esta agenda de sociología económica señala una nueva senda para el estudio de los sectores populares y el mundo mercantil y llama a reconsiderar el modo en que tradicionalmente se ha abordado el estudio de los sectores socialmente más postergados. Esta perspectiva atribuía un valor predominante a las relaciones de reciprocidad no mercantiles como marco para el análisis de las situaciones de pobreza y marginalidad. En sus palabras, según Chesnais (2001 citado en Wilkis, 2014) las reglas del capitalismo promovieron la liberalización de las finanzas y el gasto social del Estado se retrajo en dimensiones como la vivienda, la salud, la educación, las pensiones, entre otros; con lo cual, el acceso a estos bienes se vería mediado por la participación en mercados financieros.

Por su parte, para otros autores contemporáneos como Graeber (2011 citado en Wilkis, 2014) Lazzarato (2011 citado en Wilkis, 2014) el endeudamiento sería el signo más visible de la etapa actual del capitalismo financiero. Por nuestra parte, como expresamos, las estrategias de financiamiento implican la adopción de deuda.

Analizamos entonces la cuestión del endeudamiento en nuestro universo de estudio:

Cuadro 13: Hogares según tenencia de alguna deuda

	Casos	Porcentaje
Si	48	7,5%
No	587	92,5%
Total	635	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Al momento del trabajo de campo, del total del universo de hogares de Unamuno Nuevo, cerca de un 8% expresó tener alguna deuda -tanto por préstamos o créditos de dinero en efectivo como por alguna compra- es decir, haber incurrido en alguna modalidad de acceso a financiamiento tiempo atrás.

Cuadro 14: Hogares que tienen alguna deuda según si la están pagando actualmente

	Casos	Porcentaje
Si	30	63,5%
No	17	36,5%
Total	48	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Dentro de aquellos que manifestaron tener deuda, casi un 64% se encontraba cumpliendo con los compromisos de pago asumidos.

Cuadro 15: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según frecuencia con la que pagan la deuda

	Casos	Porcentaje
Va a pagar mensualmente/quincenalmente un monto	26	84,9%
Se lo descuentan directo del sueldo	2	7,6%
Otros	2	7,6%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Cuadro 16: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según estado en relación a los pagos

	Casos	Porcentaje
Se encuentra al día	22	71,3%
Se encuentra atrasado en los pagos	9	28,7%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

El casi 85% de los hogares que tenían alguna deuda (tanto por préstamo de dinero en efectivo como por alguna compra) y que la estaban pagando al momento del campo, respondía a las obligaciones contraídas con una frecuencia quincenal o mensual, y dentro de ellos, más del 70% se encontraba al día con los pagos.

Cuadro 17: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según si pagan intereses por la deuda (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Si	28	85,9%
No	5	14,1%
Total	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Alrededor de un 86% de las respuestas de hogares que se encontraban pagando la deuda declarada al momento del trabajo de campo, indican que se abonaban intereses en su cancelación.

Cuadro 18: Hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según hace cuánto tiempo tienen la deuda

	Casos	Porcentaje
Menos de 1 año	15	48,6%
De 1 a 3 años	11	36,3%
De 5 a 10 años	2	7,6%
Más de 10 años	2	7,6%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

En relación al tiempo transcurrido desde el momento en que contrajeron la deuda, un 85% de los hogares mencionados en el cuadro anterior, adquirieron la deuda hasta 3 años antes del momento de aplicación de la encuesta (año 2012 en adelante).

Ahora bien, en estrecha vinculación con el tema central de investigación de nuestra tesis, resulta más que relevante indagar el destino que los hogares le dieron a los préstamos en dinero y/o créditos o productos adquiridos a través de las distintas modalidades de financiamiento a las que accedieron (las cuales están descriptas en el Cuadro 30). En dicho sentido, como muestra el Cuadro 19, cabe destacar que cerca del 78% de las respuestas de los hogares que accedieron a financiamiento y que se encontraban pagando su deuda al momento del trabajo de campo, señalan que destinaron el dinero y/o créditos y/o préstamos pedidos, a la construcción y/o realización de arreglos o ampliaciones en la vivienda; mientras que alrededor de un 22,5% destinó el financiamiento obtenido a la compra de muebles, electrodomésticos, indumentaria y cuestiones alimentarias.

Cuadro 19: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda y que la están pagando actualmente según el fin al que destinaron el dinero de esa deuda (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Arreglos/ampliación/construcción de la vivienda	25	77,4%

Compra de muebles/electrodomésticos	3	8,5%
Compra de ropa/zapatillas/indumentaria	2	7,0%
Gastos de alimentación/no alcanzo y quedaron cosas sin pagar	2	7,0%
Total	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

3.3 Financiamiento orientado a la producción del hábitat en general

Luego de revisar la cuestión del endeudamiento en general en los hogares en estudio, lo abordaremos específicamente en relación al hábitat, es decir, desde la perspectiva de las estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat.

Posteriormente, a partir del apartado 3.3.1, observaremos estas estrategias desglosadas por niveles, es decir, las referidas al acceso al suelo y, en segundo lugar, al acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo.

Cuadro 20: Hogares según si accedieron a financiamiento orientado a algún nivel de la producción del hábitat

	Casos	Porcentaje
Si	153	24,1%
No	481	75,9%
Total	635	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Alrededor de un 24% de los hogares de Unamuno Nuevo accedió a financiamiento y lo orientó hacia la producción del hábitat.

Cuadro 21: Respuestas de hogares que accedieron al financiamiento según qué financiaron (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Financió acceso al terreno	95	51,5%
Financió materiales	65	35%
Financió construcción/arreglos/mejoras	25	13,5%
Total	185	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Dentro de la totalidad de los hogares relevados, en más de la mitad de las respuestas los hogares expresaron haber accedido a algún tipo de financiamiento para comprar el terreno. Luego, alrededor de un 35% expresó haber accedido a financiamiento para la compra de materiales; y finalmente, un casi 14% declaró haber accedido a financiamiento para realizar arreglos, ampliaciones o construcción de la vivienda (lo cual puede implicar adquisición de

materiales y/o involucrar asimismo financiamiento de la fuerza de trabajo)⁵³. A partir de ello observamos que el nivel de producción del hábitat que más se financia es el acceso al suelo y, en segundo lugar, el acceso a la vivienda y su mantenimiento a lo largo del tiempo. A su vez, dentro del segundo nivel, se financia más el acceso a materiales que las tareas de construcción y/o mejoramiento de la vivienda, las cuales -como decíamos- pueden implicar la compra de materiales, pero involucrar asimismo la participación de mano de obra.

Esto podría deberse a que la obtención de suelo es un factor que –vale decir, exceptuando los modos de acceso que implican ocupación espontánea u organizada o donaciones/trueques/traspaso de propiedad de hecho por parte de familiares- dentro del mercado inmobiliario informal (desde ya también dentro del formal) requiere de la mediación de dinero para su obtención y, en general, se trata de valores pecuniarios de los cuales los hogares en estudio no disponen. En cambio, dentro del segundo nivel, el hecho de que se financien menos la construcción/arreglos/mejoras, puede deberse a que la fuerza de trabajo implicada y necesaria se cubre con recursos humanos del propio hogar o de otros hogares, los cuales eximen de la mediación del dinero en juego derivado de una contratación, o bien, se trata de una contratación accesible (por tratarse de familiares o conocidos) en términos de los recursos económicos de que disponen los hogares⁵⁴.

3.3.1 Financiamiento orientado al acceso al suelo

En este apartado observaremos las estrategias de financiamiento destinadas a la producción del hábitat desglosadas por niveles. El primero de ellos al que nos referimos es el acceso al suelo:

Cuadro 22: Hogares que se reconocen propietarios⁵⁵ según obtención de financiamiento para comprar el terreno

	Casos	Porcentaje
Si	95	16,5
No	482	83,5
Total	577	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

⁵³ Por las características del sistema de categorías de la pregunta de la encuesta (P.62) de la cual se desprendió la variable “Financiación construcción/arreglos/mejoras” (categoría 1) no puede determinarse a qué factor/es específicos e intervinientes en la producción de la vivienda se destinó el financiamiento (materiales/fuerza de trabajo).

⁵⁴ Los datos de la encuesta y las entrevistas realizadas dan viabilidad a esta hipótesis. Al respecto ver Cuadro 24 y Capítulo 4 (Acceso al crédito).

⁵⁵ Aunque no cuenten con la documentación que así lo atribuye, son propietarios remitiendo a lo que De Sousa Santos (1992 citado en Cravino, 2006) llamaría “juricidad alternativa”.

Según los resultados de la encuesta, un significativo porcentaje de hogares (casi un 17%) han solicitado préstamos de dinero o accedido a algún tipo de crédito para adquirir el terreno en el que viven.

Cuadro 23: Respuestas de hogares propietarios que construyeron su vivienda o bien la adquirieron construida, y que pidieron financiamiento para comprar el terreno según fuente de procedencia del préstamo o crédito (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Banco con un préstamo personal	43	40,50%
Banco con un préstamo hipotecario	4	3,90%
Un particular o particulares (prestamista)	12	10,80%
Un familiar o amigo o vecinos	18	16,80%
Empleadores/patronos	17	15,50%
Otros	5	4,80%
Ns/nc	8	7,80%
Total	107	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

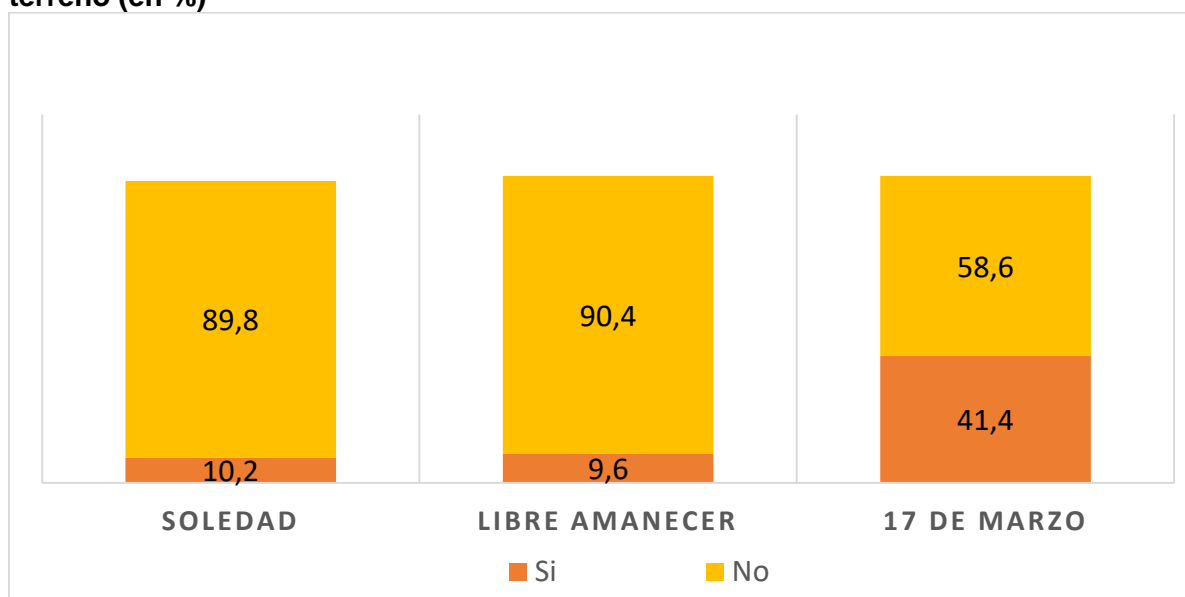
En los casos en los que se registró pedido de préstamo o acceso a algún tipo de crédito para acceder al suelo y, más específicamente, respecto de la fuente de la cual provino el préstamo o crédito en cuestión, alrededor de un 40% de respuestas refieren a que se solicitó un préstamo personal a una institución bancaria. Seguidamente, se observa que los préstamos de familiares, amigos o vecinos se ubican en segundo lugar, registrando una incidencia de casi 17%; seguidos por los préstamos otorgados por empleadores o patronos (cerca del 16% de las respuestas).

Esto nos estaría mostrando que dentro de los hogares que acudieron a alguna estrategia de financiamiento para acceder al suelo, el peso de un instrumento financiero tradicional como el préstamo bancario personal, continúa siendo importante en estos hogares. Por su parte, las redes territoriales constituidas por las relaciones sociales existentes entre los hogares y otros hogares, también conservan su lugar dentro de las estrategias de financiamiento para acceder a este primer nivel. Los préstamos o adelantos de empleadores o patronos -que tienen una participación similar a la del financiamiento proveniente de redes territoriales como las vecinales o familiares- nos estaría hablando de un tipo particular de estrategia, propia de estos sectores populares en estudio, en la que la garantía para el acceso a financiamiento es la existencia de la relación salarial misma entre los actores involucrados (hogares y sus respectivos empleadores) y que, entre otros, no requiere ser validada por documentación respaldatoria. Es el lazo salarial el que garantiza la contraprestación en trabajo por parte del demandante del financiamiento y, por consiguiente, la cancelación de la deuda contraída.

Finalmente, los préstamos solicitados a prestamistas particulares representan alrededor de un 11% de las respuestas y suelen implicar altos intereses en su devolución.

Ahora bien, si observamos la distribución de la variable del Cuadro 22 de este apartado, a saber, pedido de dinero o algún tipo de crédito u obtención de financiamiento para comprar el terreno, por sector, encontramos significativas diferencias entre 17 de Marzo y los otros dos sectores en estudio. Optamos por observar este dato deslindando por sector al interior de Unamuno Nuevo ya que el nivel de pobreza por ingresos en cada uno de ellos varía, si bien por pequeñas diferencias⁵⁶:

Gráfico 16: Hogares propietarios según obtención de financiamiento para comprar el terreno (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Mientras que alrededor de entre un 9 y 10% de los hogares de Soledad y Libre Amanecer recurrieron a un préstamo de dinero, crédito u obtención de otro financiamiento para comprar el terreno, cerca del 42% de los hogares de 17 de Marzo se inscribió en dicha situación. Esto podría tener que ver con las diferencias en la condición de pobreza por ingresos de cada sector, según la cual 17 de Marzo es el sector que registra más pobreza, seguido por Libre Amanecer y Soledad; esbozando así la posibilidad de una relación entre pobreza, demanda y acceso a financiamiento.

⁵⁶ En 17 de Marzo se relevó un 66% de pobres por ingresos, mientras que en Soledad y en Libre Amanecer, un 59% y un 64%, respectivamente.

3.3.2 Modos de acceso a la vivienda, mejoramiento a lo largo del tiempo y mano de obra involucrada

En este apartado daremos cuenta de algunas características de las formas de producción de la vivienda en los hogares estudiados y de las acciones de mejoramiento que los mismos fueron llevando a cabo desde las etapas iniciales de construcción hasta el momento de nuestro relevamiento. En dicho sentido, compartimos parte de los desarrollos teóricos de Enrique Ortiz Flores (2011) quien conceptualiza, entre otros aspectos, a la vivienda como proceso en lugar de concebirla como un “producto terminado”. En sus palabras, considerada como proceso corresponde a la práctica social de los sectores que autoproducen su vivienda de acuerdo con la dinámica de sus recursos, posibilidades –incluidas las opciones de acceso a financiamiento, agregamos- necesidades y sueños. La misma “puede partir de soluciones precarias en superficie y acabados pero, si está bien planteada, ofrece mayor calidad de vida en el largo plazo y mayor flexibilidad para adaptarse a la dinámica familiar” (pág. 19). Consideramos que los hogares que estudiamos llevan adelante procesos de producción de la vivienda que implican un concepto de vivienda incremental o progresiva y en la medida de las posibilidades, que contempla las necesidades de los hogares protagonistas.

Cuadro 24: Hogares propietarios según modo de acceso a la vivienda

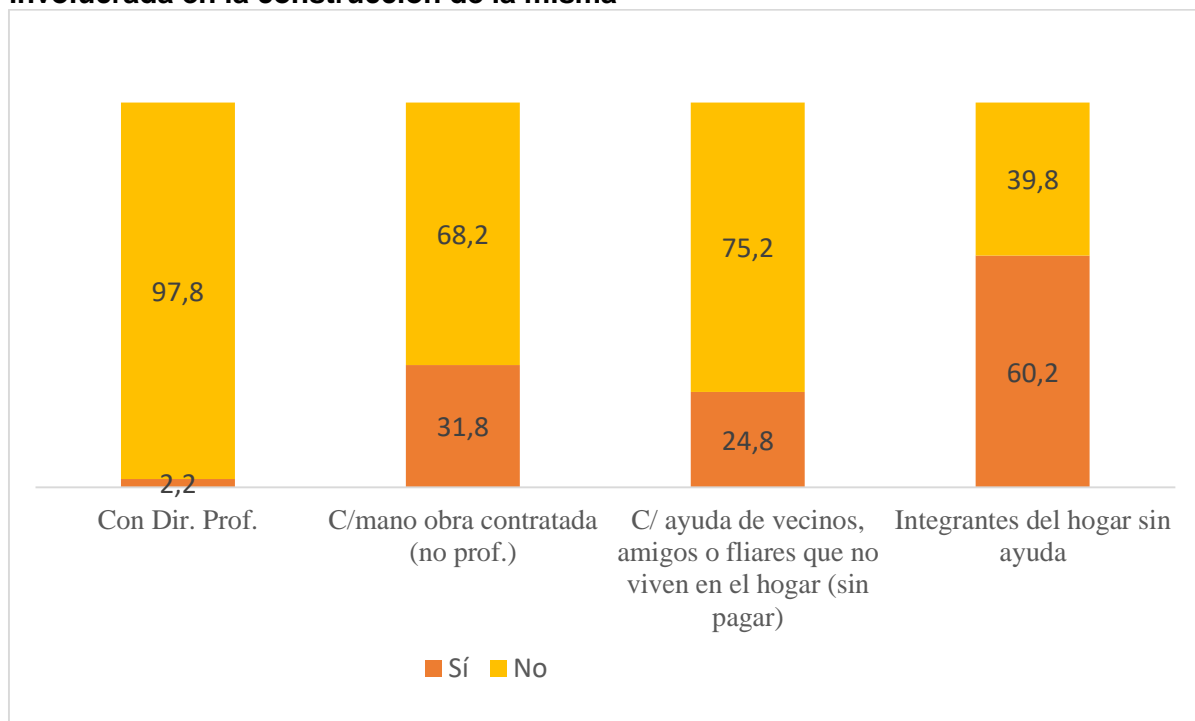
	Casos	Porcentaje
La construyó este hogar ya sea con o sin ayuda (pagando o no)	478	82,0%
La adquirieron ya construida	99	16,9%
La heredaron	4	0,7%
Otro	2	0,4%
Total	584	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Según el Cuadro 24, la amplia mayoría de los hogares encuestados, 8 de cada 10 hogares autoconstruyó su vivienda, mientras que casi 2 de cada 10 la adquirió ya construida. Dentro del primer grupo identificado, se incluye tanto a aquellos hogares que realizaron esta tarea valiéndose de ayuda o bien, prescindiendo de ella; y en el primer caso, aún queda por dilucidar si la ayuda implicó un pago y si resultó necesario recurrir a algún tipo de financiamiento para responder al mismo.

En relación a la forma mayoritaria de producción de la vivienda (autoconstrucción)⁵⁷ la misma responde a la tendencia general evidenciada en los barrios del Conurbano relevados al momento por el equipo de investigación⁵⁸.

Gráfico 17: Hogares propietarios que construyeron su vivienda según mano de obra involucrada en la construcción de la misma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Nota: cada barra corresponde a una pregunta diferente del cuestionario.

Dentro de los hogares encuestados, sólo un 2,2% de ellos contrataron con dichos fines a un maestro mayor de obra, arquitecto u otro profesional. En cambio, cuando se trata de la contratación de mano de obra no profesional, este porcentaje asciende considerablemente a 31,8%.

Lo que se desprende del gráfico responde a las características de los sectores populares latinoamericanos ampliamente estudiados por la literatura académica, en los que predomina la autoconstrucción como modo mayoritario de acceso a la vivienda. En palabras de Pelli, Lungo, Romero, & Bolívar , 1994:

Autoconstrucción es la palabra clave que, más que identificar, representa y simboliza una concepción global del abordaje de los problemas habitacionales de los sectores populares de América Latina. El concepto de autoconstrucción, que ha venido tomando forma, como eje de una corriente de opinión, propuestas y acciones, aproximadamente desde la década de los '50, ha venido también desde entonces evolucionando en sus significados y en sus formas y criterios de implementación. Al presente es común

⁵⁷ Entendemos por “autoconstrucción” la práctica de edificar la vivienda por parte de los mismos miembros del hogar. Al respecto ver (Rodríguez, y otros, 2007).

⁵⁸ Ver al respecto (Cabrera & Vio, 2013)

encontrarlo en diferentes versiones, con significados superpuestos y no coincidentes, a veces directamente contradictorios. Todas estas versiones tienen, sin embargo, un núcleo de significado en común: en todas ellas se plantea la inclusión de los habitantes en el proceso de producción de su propia solución habitacional (pág. 11).

Por su parte, es interesante el dato que muestra la participación de contratación de mano de obra no profesional en el proceso de acceso a la vivienda, llevándonos a considerar que los procesos de autoconstrucción, si bien son predominantes en los sectores populares, no se dan de un modo “puro” o excluyente y son combinados con procesos de autoproducción, en los que las familias contratan fuerza de trabajo para llevar a cabo el proceso de construcción/mejoramiento de sus viviendas⁵⁹ si bien se trata de contrataciones no profesionales. Esto último no resulta llamativo, en tanto los servicios profesionales de arquitectos o maestros mayores de obra resultan muy costosos en relación a los ingresos de los sectores populares. A su vez, la prescindencia de dicha participación está vinculada a que estos sectores son -en general, ya que no todos los hogares populares cuentan con ello- portadores de un “saber hacer”, relativo al oficio de la construcción, adquirido por transmisión intergeneracional familiar o por contacto con vecinos portadores del mismo (y a partir de la necesidad de desarrollar un oficio), lo cual habilita la posibilidad de alcanzar cierto grado de satisfacción habitacional por los propios medios.

Ahora bien, hasta aquí es posible determinar el modo en que se construyeron las viviendas, si bien aún queda abierto el interrogante de si las contrataciones anteriores implicaron para los hogares la necesidad de acceder a algún tipo de financiamiento para llevarlas a cabo.

Por su parte, en lo referido al mejoramiento de la vivienda, se desprenden los siguientes datos:

Cuadro 25: Hogares según si durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos, pintura, refacciones o ampliaciones

	Casos	Porcentaje
Si	450	70,9%
No	183	28,8%
No vivía en esta vivienda	2	0,4%
Total	635	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

⁵⁹ La autoproducción del hábitat involucra todos los procesos de producción que se realizan bajo iniciativa y control de los propios usuarios, de manera: i) individual/familiar, ii) comunitaria, colectiva y organizada. Las modalidades de tipo individual/familiar son las más extendidas cuantitativamente, y también involucran formas de producción de viviendas de los extremos sociales de ingresos más elevados (viviendas por encargo). Admite la posibilidad de contratar fuerza de trabajo para producir el hábitat y no se basa exclusivamente en la autoconstrucción. Al respecto ver (Rodríguez, y otros, 2007).

Respecto de la realización de arreglos, refacciones, ampliaciones y colocación de pintura en los últimos cinco años, un altísimo porcentaje de hogares manifestó haber realizado alguna de estas intervenciones (7 de cada 10).

Cuadro 26: Respuestas de hogares que realizaron arreglos o modificaciones en la vivienda en los últimos 5 años según razón principal por la que decidieron arreglar su vivienda (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Ampliación	258	44,0%
Reparación/ Refacción	176	30,0%
Para ponerla más linda	112	19,1%
Otros	40	6,8%
Total	585	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015

A modo de información complementaria, podemos observar en el Cuadro 26 que entre los principales motivos de intervención sobre las viviendas se encuentran las ampliaciones y las reparaciones o refacciones.

Las ampliaciones, por su parte, presentan una estrecha relación con el ritmo de crecimiento del hogar y el ciclo de vida del mismo. Las refacciones estarían vinculadas, por un lado, con el hecho de que, como señalamos en el Capítulo 2 y en relación a la calidad de los materiales de la vivienda, más de la mitad del parque habitacional construido se ubica en CALMAT 3, y, por otra parte, con el hecho de constatar en estos sectores la producción de la “vivienda en proceso”. En palabras de Cristina Cravino (2006), se piensa la vivienda en proceso (lo mismo que la propiedad en proceso) y muchos de nuestros entrevistados hicieron referencia a que compraron una vivienda precaria para vivir en ella mientras construían su “casa de material”, que al mismo tiempo, como señalamos, se enmarca en un concepto de vivienda progresiva. Por otra parte, con respecto a las mejoras o modificaciones realizadas y el tipo de intercambio que implicaron, es decir, si se contrató mano de obra para ello, observamos los siguientes datos:

Cuadro 27: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos o modificaciones según si tuvieron que pagar por la mano de obra para ello

	Casos	Porcentaje
Si	159	35,3%
No	287	63,8%
Una parte se pagó y otra la hizo el hogar	4	0,9%
Total	450	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Podemos decir que un bajo porcentaje de los hogares que realizaron intervenciones en sus viviendas en el último lustro pagó por la mano de obra. Consideramos bajo este porcentaje si lo interpretamos en perspectiva y en relación a otros sectores sociales, en los que habitualmente se recurre a la contratación de mano de obra por cuestiones menores.

Cuadro 28: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos o modificaciones y que pagaron por la mano de obra según a quién le pagaron

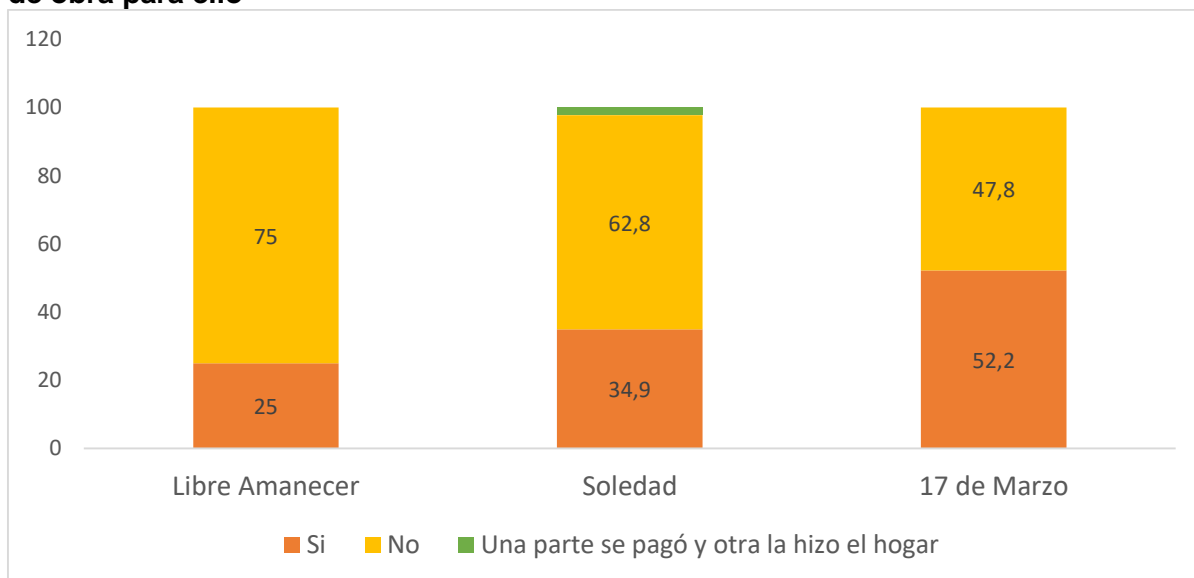
	Casos	Porcentaje
Directamente a quien hizo el trabajo (albañil/techista; etc.)	160	98,3%
Ns/nc	3	1,7%
Total	163	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

La casi totalidad de los hogares que realizaron intervenciones y abonaron por ello, le pagaron a quien realizó el trabajo y no a alguien que dirigió el mismo.

Ahora bien, si nos detenemos a observar por sector a los hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos, pintura, refacciones o ampliaciones y nos preguntamos si han tenido que pagar por ello, nos encontramos con lo siguiente:

Gráfico 18: Hogares que durante los últimos cinco años han realizado en la casa arreglos, pintura, refacciones o ampliaciones según si tuvieron que pagar por la mano de obra para ello



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Puede decirse que de los tres sectores observados (Soledad, Libre Amanecer y 17 de Marzo), es Soledad el sector cuyos hogares se acercan al promedio de Unamuno Nuevo (los 3 sectores agregados). Podríamos interpretar que se paga por los arreglos, la pintura, las

refacciones o ampliaciones realizados en las viviendas, de modo inversamente proporcional a la presencia de habitantes provenientes de Paraguay en cada sector. Es decir, donde hay menos residentes del país limítrofe, un mayor porcentaje de hogares tuvo que pagar por los arreglos, refacciones o ampliaciones. Esto nos estaría mostrando la estrecha vinculación que existe entre estos inmigrantes y un saber hacer que adquieren generalmente por transmisión intergeneracional, a saber, el oficio de albañilería y construcción, por el cual se destacan entre sus vecinos de otras nacionalidades. De hecho, de acuerdo a nuestro relevamiento, entre el grupo de entrevistados del sector Libre Amanecer encontramos que la mayoría de los principales aportantes económicos de los hogares se dedica tareas de albañilería, trabajando por cuenta propia. En cambio, entre los entrevistados de Soledad, las actividades desarrolladas por el miembro que realiza el principal aporte monetario al hogar -y en algunos casos su cónyuge- se corresponden con las de operarios en fábricas de metales y textiles, empleados en relación de dependencia, empleadas domésticas, comerciantes, cooperativistas y en menor medida, albañiles, ayudantes de albañil y pintores de obra. Por su parte, en 17 de Marzo, los oficios son la actividad que realizan mayoritariamente los principales aportantes. Dentro de ellos, los más mencionados son: metalúrgico, panadero, chofer, vendedores ambulantes, herreros independientes y algunos albañiles. También hay una importante cantidad de recicladores urbanos en el marco del Movimiento de Trabajadores Excluidos y de cooperativas como El Amanecer de los Cartoneros (parte del MTE) y El Ceibo⁶⁰, y comerciantes de la feria de La Salada.

3.3.3 Financiamiento orientado al acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo

Luego de analizar las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat en general y luego, en particular, para el acceso al suelo –así como de repasar las formas de producción de la vivienda en el territorio en estudio en la posconvertibilidad- pasaremos al análisis de las estrategias de financiamiento orientadas al segundo nivel de la producción del hábitat que observamos: el acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo.

Como mencionamos en el apartado anterior, un 82% de los hogares relevados construyó su propia vivienda (contando en algunos casos con ayudas externas) y alrededor de un 17% la adquirió construida. Dentro de este grupo, debe considerarse que en muchos casos la vivienda que se adquiere por vía del mercado inmobiliario informal en términos de Cravino (2006), no es la vivienda “definitiva” -si es que pudiésemos o fuera pertinente utilizar ese adjetivo-. Mayoritariamente, en dichos casos, se logra comprar una vivienda de características

⁶⁰ Ya nos hemos referido al MTE como a las cooperativas nombradas en el Capítulo 2.

precarias y luego se inicia un proceso de mejoramiento o reconstrucción, dependiendo de las situaciones y posibilidades de cada hogar:

Cuadro 29: Respuestas de hogares según el modo en que pagan los materiales de construcción (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Contado	548	81,5%
Cuotas con tarjeta de crédito de miembros del hogar	9	1,4%
Cuotas con tarjeta de crédito prestada	7	1,0%
Adelantos al corralón (paga cuotas y cuando termina de pagar retira los materiales)	15	2,2%
Crédito del corralón (el corralón entrega materiales y luego paga en cuotas)	21	3,1%
Préstamos de familiares/amigos/vecinos	2	0,3%
Prestamistas particulares	4	0,6%
Otros	13	2,0%
Nunca compran	49	7,3%
Ns/nc	5	0,7%
Total	673	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

En relación al modo en que los hogares pagan los materiales para la construcción, ampliación o mejoramiento de la vivienda, la mayor parte de las respuestas recabadas en la encuesta aplicada, destacan el pago al contado (81,5%). Le sigue como modo de pago más utilizado los créditos del corralón de materiales, consistentes en un tipo de financiamiento basado en la entrega de materiales por parte del corralón al comprador y el posterior pago de los mismos en cuotas, manteniendo congelado el precio de origen (3,1%). Finalmente, a su vez, se destaca el financiamiento consistente en el pago de cuotas al corralón por parte del comprador por la compra de materiales, con un precio congelado, y una vez finalizadas las mismas, se produce el retiro de los materiales. Por su parte, un 7,3% expresó no comprar materiales. Al tratarse de un barrio relativamente nuevo, en construcción y en proceso de consolidación, con viviendas –como vimos en el Capítulo 2- mayoritariamente clasificadas como casas tipo B, admitimos como factible que las mejoras o arreglos se aplacen por falta de ingresos suficientes y/o limitación para el acceso a financiamiento.

Asimismo, cuatro respuestas se nuclearon en torno a la mención de otro modo de financiamiento particular: el consistente en la utilización de la tarjeta de la cooperativa para acceder a materiales que permitiría el pago en cuotas a partir de la presentación de dicha tarjeta. Este dato estaría abonando al fortalecimiento de una de las hipótesis de este trabajo de investigación, puntualmente, la referida a que, entre las reconfiguraciones de la economía popular durante la posconvertibilidad, es posible observar nuevas modalidades de

financiamiento para la producción del hábitat popular propias de este período. Retomaremos esta cuestión en el Capítulo siguiente.

Cuadro 30: Respuestas de hogares que tienen alguna deuda generada por arreglos/ampliación o construcción de la vivienda y que la están pagando actualmente según a quién le pagan (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Familiares o amigos o vecinos	2	4,80%
Financiera	11	21,80%
Empleadores/ patrones	2	4,80%
Corralón	5	9,50%
Bancos (préstamos, tarjetas, etc.)	24	49,60%
Tarjeta de créditos	5	9,50%
Total	48	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

En relación a la fuente proveedora de financiamiento orientado a la producción del hábitat en el nivel observado, alrededor de un 50% de las respuestas de los hogares que tienen deuda se inscriben en el acceso a financiamientos provenientes de bancos, a través de préstamos personales y tarjetas de crédito ofrecidas por los mismos. Por su parte, cerca de un 22% de las respuestas identifican financiamientos provenientes de empresas financieras privadas. Le siguen en orden de respuestas, los financiamientos provenientes de los corralones⁶¹ y de las tarjetas de crédito, con un 9,5% respectivamente.

Finalmente, ocupan un lugar menos significativo las respuestas que aluden a financiamientos provenientes de redes territoriales (familiares, amigos, vecinos) y de empleadores o patrones, con un 5%, respectivamente.

Cuadro 31: Hogares que acceden a financiamiento para la compra de los materiales según pago de intereses

	Casos	Porcentaje
Si	12	30,5
No	17	46,3
Ns/nc	9	23,2
Total	38	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

⁶¹ Cabe recordar las dos modalidades descritas anteriormente referidas a los corralones. Por un lado, un tipo de financiamiento basado en la entrega de materiales por parte del corralón al comprador y el posterior pago de los mismos en cuotas, manteniendo congelado el precio de origen. Complementariamente, otro financiamiento consiste en el pago de cuotas al corralón por parte del comprador por la compra de materiales, con un precio congelado, y una vez finalizadas las mismas, se produce el retiro de los materiales.

Según el Cuadro 31, alrededor de un 30% de los hogares que utilizaron algún tipo de estrategia de financiamiento para la adquisición de materiales destinados a la construcción, ampliación y/o mejoramiento de su vivienda, paga intereses al acceder al financiamiento. ¿Cuán significativos son estos intereses en relación a los ingresos mensuales de los hogares? Es una pregunta que procuraremos retomar en el siguiente Capítulo.

3.4 **Síntesis del acceso a financiamiento identificado para la producción del hábitat**

Ahora bien, siguiendo a Hinzte (1989), hicimos referencia a que los hogares combinan circuitos de satisfacción que implican relaciones del hogar: i) a su interior, ii) con otros hogares, iii) con el mercado, iv) con otras instituciones de la sociedad civil y v) con el Estado.

En este Capítulo, y procurando interpretar y sintetizar la información producida en dicha clave, nos preguntamos: ¿qué tipo de intercambios implican las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat desplegadas por los hogares de Unamuno Nuevo?; ¿Qué carácter asumen los mismos?

En otros términos, a partir de la puesta en acto por parte de los hogares de estrategias de financiamiento específicas orientadas a la producción del hábitat, se generan distintos tipos de intercambios.

Ahora bien, antes de presentar en este apartado datos sintéticos acerca de estos intercambios (que condensan lo presentado hasta aquí a través de otras categorías de reagrupamiento), conceptualizaremos a continuación qué entendemos por cada uno de ellos y qué categorías que los expresan.

En primer lugar, los intercambios con el mercado implican toda interacción con dicha institución social⁶² en vistas a proveerse de recursos económicos que medien en el acceso a los factores necesarios para la producción del hábitat (a modo de ejemplo, bajo la forma de créditos o préstamos), o bien, directamente, en vistas a proveerse de los factores necesarios para la producción del hábitat en los dos primeros niveles que aquí observamos, a saber: suelo, materiales y/o fuerza de trabajo, a través de su financiación en el tiempo (es decir, a través del pago de estos factores a lo largo de una secuencia temporal acordada).

Estos intercambios con el mercado se organizan, por parte de los oferentes del financiamiento, según una racionalidad económica lucrativa, es decir, de maximización de la ganancia. A su vez, una vez identificado el mercado como fuente de financiamiento, es posible distinguir al interior del mismo, la existencia de un mercado de financiamiento formal y de otro

⁶² Entendemos al mercado como una institución social en la cual se intercambian bienes y servicios obtenidos en los procesos productivos y factores de la producción. Es un espacio en el que se reúnen los compradores y vendedores de un bien o factor productivo con el fin de comercializarlo y determinar su precio y cantidad (Pérez Enri, 2000, pág. 23 y 99).

informal, cuyo funcionamiento puede ser simultáneo y no excluyente. En este sentido, retomamos las consideraciones de Cristina Cravino (2006) respecto del mercado inmobiliario y su desglose analítico en formal/informal, y las pensamos aquí en relación a las interacciones que se dan entre los hogares y el mercado en el marco de las estrategias de financiamiento:

Desde el punto de vista de la economía neoclásica, sería una contradicción plantear un mercado formal e informal, porque en ambos se articulan oferta y demanda. Sin embargo, por lo desarrollado podemos afirmar que si bien colocarlos como esferas totalmente separadas no sería correcto, en los hechos funcionan como dos circuitos paralelos, pero complementarios. Se constituyen en paralelos porque, de hecho, aquellos que acceden al mercado informal, por lo general, están imposibilitados de ingresar al formal por falta de ingresos o por no contar con documentos, garantes o un recibo de sueldo formal. Son complementarios porque responden a cubrir las necesidades de grupos sociales diferentes y el informal contribuye a la reproducción de la clase trabajadora por fuera del salario directo e indirecto (págs. 233-234).

Consideramos que, en relación a nuestro objeto de estudio, los intercambios con el mercado de financiamiento formal e informal pueden darse de modo paralelo, o bien, de modo simultáneo al interior de los sectores sociales estudiados (y no necesariamente de modo complementario en el sentido arriba planteado). A su vez, los sectores populares que estudiamos se encuentran mayoritaria, más no totalmente, por fuera del trabajo asalariado registrado (no necesariamente por fuera del salario). Por su parte, el criterio que adoptamos para distinguir al interior de los intercambios con el mercado de financiamiento el carácter formal/informal de los mismos, considera principalmente la existencia o ausencia de requisitos claros y objetivables para acceder a créditos/préstamos, etc., al tiempo que la existencia o ausencia de regulación de los mismos a través de normas jurídicas estatales.

De modo que, a modo ilustrativo, para acceder al terreno, algunos hogares pueden haber solicitado un préstamo bancario (personal) y posteriormente, para acceder a materiales de construcción pueden haber solicitado financiamiento a través del pago en cuotas a un corralón. En ese caso, dichos hogares habrían desplegado una estrategia de financiamiento combinada, que implica un intercambio con el mercado de financiamiento formal en el primer caso e informal en el segundo.

Por su parte, las estrategias de financiamiento que implican intercambios con el propio hogar, con otros hogares y –agregamos nosotros- con empleadores o patrones, implican toda interacción con los mismos en vistas a proveerse de recursos económicos para acceder a los factores necesarios para la producción del hábitat (a modo de ejemplo, bajo la forma de préstamos), o bien, directamente, de los factores necesarios para la producción del hábitat en los dos primeros niveles que aquí observamos, a saber: suelo, y/o materiales, y/o fuerza de trabajo, a través de su financiación en el tiempo.

En el caso de estos intercambios no podemos señalar una distinción entre formales/informales ya que, en términos teóricos, consideramos que tanto los intercambios al interior del propio

hogar como con otros hogares y con empleadores/patronos son en todos los casos informales; es decir, se observa en ellos una ausencia de requisitos explícitos para acceder a créditos/préstamos (cuyo cumplimiento dentro de un circuito formal suele cristalizarse en la presentación de documentación como títulos de propiedad o recibos de sueldo), al tiempo que no se encuentran regulados a través de normas jurídicas estatales.

Ahora bien, si bien ambos interlocutores forman parte de redes territoriales de intercambio, cabe mencionar que realizamos una distinción entre los intercambios entablados con los hogares (propio o ajenos) y los entablados con empleadores o patronos. Los préstamos o adelantos de empleadores o patronos nos estarían refiriendo a un tipo particular de estrategia, propia de estos sectores populares en estudio, en la que la condición de posibilidad para el acceso al financiamiento es la existencia misma de la relación salarial que liga a las partes involucradas; es el lazo salarial el que garantiza la cancelación de la deuda contraída y – mayormente- ésta se salda con trabajo. Conceptualmente, inscribimos los intercambios con otros hogares y con empleadores o patronos por fuera de los intercambios mercantiles (con el mercado) ya que su móvil principal no está orientado por la obtención de ganancia.

Otro ejemplo que ilustra estrategias de financiamiento para la producción del hábitat en función de los intercambios implicados, podría ser el caso de un hogar que accede a la compra del terreno a través de un adelanto de su empleador y a la compra de materiales a través de un préstamo de dinero de un familiar y del préstamo de la tarjeta de crédito de un vecino. En ese caso, el tipo de intercambio implicado sería con los empleadores y con los hogares, y su carácter es informal.

Finalmente, siguiendo el planteo de Hinzte (1989) y en el tema que nos ocupa, nos resta conceptualizar los intercambios que en el marco de las estrategias de financiamiento pueden darse con otras instituciones de la sociedad civil y con el Estado. En el primer caso, se trata de estrategias de financiamiento que pondrían en vínculo a los hogares con Ong's u entidades similares que otorgaran créditos para acceder al suelo y/o a la vivienda y para realizar tareas de mejoramiento. En el segundo caso, y a modo ilustrativo, referiría a estrategias que impliquen la participación de los hogares en programas estatales de financiamiento para el hábitat como por ejemplo el Programa Crédito Argentino del Bicentenario (Procrear)⁶³ o el Programa Federal Mejor Vivir⁶⁴; la compra de materiales utilizando Tarjeta Argenta o la

⁶³ El Programa Crédito Argentino del Bicentenario para la Vivienda Única Familiar (Procrear), creado por Decreto N° 902/2012 del Poder Ejecutivo Nacional, prevé la existencia de diferentes líneas de crédito para lograr el acceso a la vivienda. Ver <http://www.procrear.anses.gob.ar/>

⁶⁴ El Programa, está destinado a la terminación, ampliación / refacción de la vivienda de todo grupo familiar que necesita que su actual vivienda sea completada y/o mejorada, cuando a partir de su propio esfuerzo haya iniciado la construcción de su vivienda única, y que no tengan acceso a las formas convencionales de crédito. Ver <http://www.vivienda.gob.ar/mejorvivir/normativa.html>

recepción de algún financiamiento a nivel municipal orientado a la producción del hábitat, entre otros.

Asimismo, vale recordar que una de las hipótesis de este trabajo de investigación referida a que dentro de las reconfiguraciones de la economía popular en la posconvertibilidad es posible observar nuevas modalidades de financiamiento orientadas al hábitat y vinculadas a las políticas sociales de transferencia monetaria, también nos estaría hablando de un tipo de intercambio entablado entre los hogares y el Estado.

Explicitadas estas cuestiones conceptuales, podemos entonces adentrarnos en los datos obtenidos:

Cuadro 32: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según fuente del mismo (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Mercado	158	68,50%
Hogares (propio u otros)	23	9,80%
Patrones/empleadores	19	8,20%
Otros	18	8,00%
Ns/nc	13	5,60%
Total	231	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Como es posible observar en el Cuadro 32, la amplia mayoría de los hogares que accedieron a financiamiento refiere a intercambios con el mercado en el marco de las estrategias orientadas a tal fin. Seguidamente, alrededor de un 10% de las mismas refleja intercambios con el propio hogar u hogares ajenos. Aún no es posible determinar qué carácter asumieron estos intercambios. Es decir, en principio si se han producido dentro de un circuito financiero formal o informal. El concepto de circuito financiero que utilizamos aquí abarca tanto al mercado como a los propios hogares, a los empleadores o patrones y a todos aquellos interlocutores con los que los hogares intercambian en el marco de sus estrategias de financiamiento destinadas a la producción del hábitat.

Cuadro 33: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según carácter del mismo (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Formal	103	44,40%
Informal	97	42,00%
Otros	18	8,00%
Ns/nc	13	5,60%
Total	231	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Base de casos: 153

El dato arrojado por el Cuadro 33 es muy interesante en tanto permite visualizar la significativa coexistencia de ambos circuitos de financiamiento en lo que a la producción del hábitat en los dos primeros niveles observados (acceso al suelo y acceso a la vivienda y mejoramiento a lo largo del tiempo), refiere.

Ahora bien, nos disponemos a realizar una operación inversa, no ya de síntesis sino de análisis. Entonces nos preguntamos por los intercambios realizados por los hogares de Unamuno Nuevo que accedieron a financiamiento para la producción del hábitat en los distintos niveles analizados, según el carácter de dichos intercambios.

Cuadro 34: Hogares que financiaron acceso al terreno según quién financió la compra⁶⁵

	Respuestas	Porcentaje
Mercado formal	47	44,30%
Mercado informal	12	10,80%
Hogares	18	16,80%
Patrones	17	15,50%
Otros	5	4,80%
Ns/nc	8	7,80%
Total	107	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

En relación al acceso a financiamiento orientado al primer nivel de producción del hábitat que estudiamos -es decir, el acceso al suelo- el cuadro anterior nos muestra la mayor participación representada por los intercambios que se dan entre los hogares y el mercado de financiamiento. A su interior, resultan más intensos los intercambios con el mercado de financiamiento formal. Posteriormente, le siguen en incidencia los intercambios de los hogares a su interior y con otros hogares (vecinos, familiares, amigos, con casi un 17%) y los intercambios con patrones o empleadores (cerca de un 16%).

Cuadro 35: Hogares que financiaron acceso a materiales según quién financió la compra⁶⁶

	Respuestas	Porcentaje
Mercado informal	39	52,10%
Mercado formal	16	21,20%
Hogares	2	3,00%
Otros	13	17,60%

⁶⁵ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 23.

⁶⁶ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 29.

Ns/nc	5	6,10%
Total	76	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

En lo que refiere al financiamiento para la compra de materiales orientados a la construcción y mejoramiento de la vivienda, predominan los intercambios de los hogares con el mercado financiero informal y le siguen en importancia los vínculos de los hogares con el mercado financiero formal, si bien en proporción éstos últimos representan menos de la mitad de los primeros.

Cuadro 36: Hogares que presentaban deuda por acceso a la vivienda y mejoramiento según quién financió⁶⁷

	Respuestas	Porcentaje
Mercado formal	39	81,00%
Mercado informal	5	9,50%
Hogares	2	4,80%
Patrones	2	4,80%
Total	48	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

El Cuadro 36, al igual que el Cuadro 35, ilustra el acceso a financiamiento referido al segundo nivel de la producción del hábitat que observamos. A diferencia del anterior, además del acceso a materiales puede estar involucrando el financiamiento orientado al acceso a la fuerza de trabajo necesaria para dichos procesos.

Aclarada esta cuestión, es posible observar que entre aquellos hogares que presentan deuda por la construcción o mejoramiento de la vivienda, la participación de sus intercambios con el mercado de financiamiento es la predominante, representando la interacción con el mercado de financiamiento formal más del 80%.

3.5 Relaciones entre el acceso a financiamiento y otras dimensiones de las condiciones de vida

Por su parte y a continuación, luego de analizar la primera parte (ya que proseguiremos en el Capítulo siguiente) referida a las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat en el nivel de acceso al suelo y de acceso a la vivienda y mejoramiento a lo largo del tiempo, nos interesa indagar acerca de qué aspectos relativos a las condiciones de vida de los hogares en estudio podrían operar en el acceso a financiamiento orientado a la producción del hábitat. En otros términos, qué características de dichas condiciones pueden incidir en el desarrollo

⁶⁷ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 30.

de estrategias de financiamiento. ¿Acaso la pobreza⁶⁸ o la condición de informalidad de los jefes de hogar repercuten en la posibilidad de acceso a financiamiento?; ¿Y el hecho de ser receptor de programas sociales?; ¿Qué tipo de intercambios despliegan los hogares pobres en el marco de sus estrategias de financiamiento para la producción del hábitat?

Estas son algunas de las preguntas que guían este apartado.

El primero de los interrogantes propuestos procura vincular entonces el acceso a financiamiento con la condición de pobreza por ingresos de los hogares:

Cuadro 37: Hogares que accedieron o no a financiamiento según condición de pobreza

	Pobre		No pobre		Sin datos		Total	
Si	87	22,1%	42	22,7%	23	41,8%	152	24,0%
No	307	77,9%	143	77,3%	32	58,2%	482	76,0%
Total	394	100%	185	100%	55	100%	634	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Como es posible observar, la condición de pobre o no pobre no incidiría sobre el acceso a financiamiento. En principio resulta un dato muy interesante ya que podría suponerse que la condición de pobreza por ingresos representaría un obstáculo más -junto con la informalidad laboral y la no propiedad legal del suelo- para el acceso a los instrumentos de crédito tradicionales públicos y privados (créditos hipotecarios, microcréditos). La evidencia de acceso a financiamiento por parte de estos sectores nos lleva al centro de indagación de esta tesis, la descripción y el análisis de las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en la posconvertibilidad; albergando tal vez un concepto de financiamiento y de garantías en juego para el acceso al mismo más amplio que el tradicional y hasta el momento no problematizado o reflexionado. En ese sentido, podríamos estar ante un funcionamiento de garantías propio de la economía popular y, por tanto, diferente al de otros sectores sociales.

El segundo de los interrogantes que nos hacemos es el que pone en relación el acceso al financiamiento con la composición de los hogares, albergando la pregunta de si acaso hay una tipología en particular de hogares⁶⁹ que logra acceder al financiamiento con más fuerza que otras:

⁶⁸ Sobre la variable pobreza por ingresos de los hogares ver Capítulo 1, apartado Metodología.

⁶⁹ Ver descripción de las categorías de la variable "Tipo de Hogar" en Metodología, Capítulo 1.

Cuadro 38: Hogares que accedieron o no a financiamiento según tipo de hogar

	Hogar unip.		Hogar nuclear completo de pareja sola		Hogar nuclear completo con hijos		Hogar nuclear incompleto		Hogar completo con hijos y otros familiares y/o no familiares		Hogar nuclear completo de pareja sola y otros familiares y/o no familiares		Total	
Si	2	4,30%	11	17,70%	111	26,80%	25	31,30%	0	0,00%	4	17,40%	153	24,10%
No	44	95,70%	51	82,30%	303	73,20%	55	68,80%	9	100%	19	82,60%	481	75,90%
Total	46	100%	62	100%	414	100%	80	100%	9	100%	23	100%	634	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Es posible advertir que son los hogares nucleares incompletos en primer lugar, y los hogares nucleares completos con hijos, en segundo lugar, los que acceden a financiamiento con una intensidad mayor que el resto de los hogares. Podríamos aventurar que la presencia de hijos como miembros principales del hogar (por fuera del núcleo conyugal, que puede ser completo o incompleto) incide en el desarrollo de estrategias de financiamiento.

El tercero de los interrogantes que nos hacemos es el que pone en relación el acceso al financiamiento con la fuente de ingreso mensual más alta del hogar:

Cuadro 39: Hogares que accedieron o no a financiamiento según fuente de ingreso más alto del hogar

	Laboral (sueldo, changa, etc.)		Planes y programas sociales		Jub./Pensión		Otros		No tiene ingresos		Total	
Si	132	23,70%	17	30,40%	4	23,50%	0	0,00%	0	0,00%	153	24,10%
No	424	76,30%	39	69,60%	13	76,50%	2	100%	3	100%	481	75,90%
Total	556	100%	56	100%	17	100%	2	100%	3	100%	634	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Podemos observar que del total de hogares cuya fuente de ingreso mensual más elevada son los ingresos provenientes de alguna actividad laboral, un 23,7% accedió a financiamiento, proporción similar a la de aquellos cuyo principal ingreso proviene de una jubilación o pensión. Por su parte, el porcentaje asciende a 30,4% entre aquellos cuyo ingreso mensual más elevado proviene de planes y programas sociales. Es dentro de este grupo donde se concentra la mayor proporción de hogares que accedieron a financiamiento.

Estos datos resultan relevantes en tanto nos hablan de, por un lado, estrategias de financiamiento que pueden estar ligadas a la condición de trabajadores, pero no exclusivamente a la condición de trabajadores asalariados registrados y, por otro lado, de algún tipo de relación existente entre el acceso a financiamiento y la percepción de planes y

programas sociales por parte de los hogares, en línea con una de las hipótesis principales de esta tesis.

En correspondencia con lo anterior, propusimos la siguiente relación en vistas a indagar relaciones posibles entre aquellos hogares perceptores de transferencias monetarias estatales (a través de planes o programas sociales) y el acceso a financiamiento:

Cuadro 40: Hogares que accedieron o no a financiamiento según percepción de transferencias monetarias estatales

	No tiene transferencias monetarias estatales		Tiene alguna transferencia monetaria estatal		Total	
Si	41	18,80%	113	27,00%	154	24,20%
No	177	81,20%	305	73,00%	482	75,80%
Total	218	100%	418	100%	636	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Estos datos precedentes refuerzan la hipótesis de la relación existente entre el acceso a financiamiento y la percepción de transferencias monetarias estatales por parte de los hogares. Dentro del subgrupo de hogares que declaró recibir transferencias monetarias estatales, un mayor porcentaje accedió a financiamiento que entre aquellos que no reciben dichas transferencias (se registró cerca de un 10% de diferencia).

Asimismo, nos resultó pertinente en función de nuestro objeto, observar a este subgrupo que accedió a financiamiento en función de la formalidad/informalidad del jefe del hogar (es decir, en relación a su condición y situación de actividad y más específicamente, según la informalidad/formalidad de su situación laboral):

Cuadro 41: Hogares que accedieron o no a financiamiento según Informalidad/formalidad del Jefe del Hogar

	Jefe de hogar formal		Jefe de hogar informal		Jefe de hogar inactivo o desocupado		Ns/nc		Total	
Si	58	44,60%	78	19,30%	11	14,70%	7	26,90%	154	24,30%
No	72	55,40%	326	80,70%	64	85,30%	19	73,10%	481	75,70%
Total	130	100%	404	100%	75	100%	26	100%	635	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015.

Dentro de los hogares cuyo jefe realiza una actividad laboral formal, un alto porcentaje accedió a financiamiento (cerca de un 45%), mientras que dentro del grupo de hogares cuyos jefes desarrollan una actividad informal, el porcentaje que accedió a financiamiento desciende alrededor de 25 puntos porcentuales, comparando con el primer grupo. Esto estaría reflejando que la condición de desempeñarse en una actividad laboral formal (registrada y a través de la

cual el trabajador recibe protecciones sociales) incidiría favorablemente en el acceso a financiamiento. Sin embargo, cabe destacar el hecho de que cerca de un 20% de hogares con jefe informal y de un 15% de hogares con jefe inactivo o desocupado hayan también accedido a financiamiento para la producción del hábitat.

Estos datos estarían reforzando uno de nuestros puntos de partida en esta tesis, en relación a la existencia de estrategias de financiamiento para la producción del hábitat en la economía popular a las que es posible deslindar de otro tipo de estrategias y que asimismo fluyen y circulan –no exclusiva sino simultáneamente- por circuitos diferentes a los del mercado de financiamiento formal.

Finalmente, considerando que alrededor del 62% de Unamuno Nuevo es pobre por ingresos, y que, dentro de ellos, poco más del 17% es indigente (ver Capítulo 2 de esta tesis), nos resultó pertinente relacionar la fuente y carácter de los financiamientos recibidos para la producción del hábitat en sus dos primeros niveles, con la condición de pobreza por ingresos del universo estudiado:

Cuadro 42: Respuestas de hogares que accedieron a financiamiento según fuente y carácter del mismo y según condición de pobreza

	Pobre		No pobre		Sin datos		Total respuestas
Mercado formal	59	43,70%	24	34,90%	19	70,00%	103
Mercado informal	31	22,90%	24	35,50%	0	0,00%	56
Hogares	17	12,60%	2	3,40%	4	15,00%	23
Patrones	8	5,90%	10	14,80%	0	0,00%	19
Otros	8	5,90%	6	8,10%	4	15,00%	18
Ns/nc	11	8,10%	2	3,40%	0	0,00%	13
Total	135	100	69	100	28	100	231

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora). Julio 2015. Los porcentajes y los totales se basan en respuestas.

De este modo, es posible observar que dentro de los hogares pobres por ingresos que desplegaron estrategias de financiamiento para la producción del hábitat, alrededor de un 67% entabló para ello intercambios con el mercado de financiamiento. Dentro de dichos intercambios predominan los intercambios con el mercado de financiamiento formal (43,7%). Esto resulta muy llamativo en tanto suponemos que los hogares pobres no califican ni reúnen los requisitos requeridos por mercado de financiamiento formal.

Por su parte, los hogares no pobres que implementaron estrategias para financiarse mantienen intercambios con el mercado de financiamiento de una intensidad similar a la de los pobres (alrededor de un 70%).

Luego de los mencionados, dentro del grupo de los hogares pobres y en orden de importancia, emergen los intercambios establecidos con el mercado de financiamiento

informal (23%), el cual -como expresamos- es probable que ponga en circulación e implique garantías diferentes a las que habilitan el acceso al mercado de financiamiento formal.

Los hogares pobres mantienen más intercambios al interior de sus propios hogares y con otros hogares para financiarse (12,6% de las respuestas) que los que mantienen con patronos o empleadores (6%). Y a su vez, los intercambios con el propio hogar y hogares ajenos son más intensos que los que mantienen los hogares no pobres. Éstos últimos, en cambio, mantienen más intercambios con patronos o empleadores.

Hasta aquí y en el marco de las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat, no se estarían registrando intercambios de los hogares pobres por ingresos (ni de los no pobres) con organizaciones de la sociedad civil ni con el Estado en los términos conceptualizados al inicio del apartado 3.4.

Vale decir, asimismo, que ninguno de estos intercambios se excluye entre sí, sino que se trata de intercambios simultáneos que indican fuente y carácter del financiamiento, si bien el cuadro permite trazar algunos contornos que dan idea del universo de intercambios implicados en las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat de los hogares pobres y no pobres.

A modo de cierre

La cuestión de las estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat popular, desarrolladas por los propios hogares del Conurbano Bonaerense durante la posconvertibilidad, es una temática -al momento- escasamente estudiada. Ahora bien, dentro de la literatura que se ubica un poco más próxima al eje de nuestro análisis y que aborda la cuestión de las estrategias residenciales o habitacionales (Bonvalet & Dureau, 2002), y más específicamente, de los hogares de sectores populares en el área metropolitana de Buenos Aires (Di Virgilio, 2012 y 2015) -si se quiere, una perspectiva más general y que podría englobar al tema de las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat si bien no se detiene en ellas- algunos aspectos dialogan con nuestros hallazgos, colocando estos últimos algunos contrapuntos.

Procurando sintetizar los datos producidos referidos a las estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat según fuente y carácter de los intercambios que implican, podemos concluir que los intercambios más intensos se producen entre los hogares y el mercado. Luego le siguen en orden de intensidad los intercambios con el propio hogar u otros hogares y finalmente, los intercambios con patronos o empleadores. Esta última vinculación, si bien en principio podría inscribirse entre aquellas que articulan el acceso a financiamiento con las redes territoriales de pertenencia (como los intercambios con familiares, amigos y vecinos) la consideramos de un tipo distinto, en tanto resulta viable por

la existencia de una relación salarial entre el hogar y el otorgante del financiamiento. Al momento solo lo dejaremos así esbozado.

En relación al carácter de los financiamientos a los que se accedió, las respuestas se distribuyen de modo similar entre estrategias de financiamiento de carácter formal y de carácter informal (44 y 42% respectivamente).

Por su parte, al observar las estrategias por niveles de producción del hábitat, los tipos de intercambios que se evidencian adquieren leves matices. En dicho sentido, si nos detenemos en las estrategias de financiamiento orientadas al acceso al suelo, las mismas ponen en vinculación a los hogares mayoritariamente con el mercado de financiamiento (formal, en primer lugar, e informal, en segundo) luego con otros hogares (con el propio y ajenos) y finalmente, con empleadores o patrones. Si observamos las estrategias orientadas al acceso a la vivienda y su mejoramiento (en particular lo referido a la compra de materiales) los intercambios se concentran con el mercado de financiamiento (informal en primera instancia y formal, en segunda) y finalmente con otros hogares. Esta participación de los intercambios, por su parte, se ve alterada al interior del mercado cuando se observa el financiamiento para el acceso a la vivienda que puede incluir –no la incluye indefectiblemente- contratación de fuerza de trabajo (además de materiales). En este último caso, los vínculos con el mercado de financiamiento formal se presentan con mucha más fuerza que con el mercado de financiamiento informal, si bien el mercado en sí mismo continúa emergiendo como el principal interlocutor.

Reafirmamos la existencia de estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat en la economía popular, tal como se plantea en nuestro principal antecedente de investigación (Cabrera, 2014) y resaltamos que tanto en el análisis de las estrategias de financiamiento generales como en el análisis desglosado por niveles componentes del hábitat, podemos advertir que los intercambios con el mercado de financiamiento (tanto formal como informal) resultan ser los más intensos. Este es uno de los contrapuntos que observamos en relación a la bibliografía mencionada al inicio de estas conclusiones y que aborda de modo tangencial la cuestión del financiamiento, en el marco de las estrategias habitacionales. El lugar de las redes territoriales, caracterizadas como de solidaridad y ayuda mutua (en las que están incluidas el propio hogar, otros hogares, las organizaciones sociales de base territorial, etc.) y de los empleadores y patrones en la cuestión de las estrategias de financiamiento orientadas al hábitat, implica una participación menor respecto de la fuerza que presentan los intercambios con el mercado de financiamiento; si bien esto no significa que no jueguen un rol en el desarrollo de las estrategias. Por otra parte, se destaca la vinculación de los hogares tanto con el mercado de financiamiento formal como con el informal. Suponemos entonces la puesta en funcionamiento por parte de los hogares de otro tipo de garantías –diferentes de las tradicionales- necesarias para el acceso al mismo.

Finalmente, en lo que refiere a la vinculación entre el acceso a financiamiento para la producción del hábitat (en los niveles que permite indagar el cuestionario administrado) y otras dimensiones de las condiciones de vida de los hogares en estudio, señalamos el hallazgo de que acceden a financiamiento tanto los hogares no pobres como pobres por ingresos. Esto resulta un dato muy interesante ya que podría suponerse que la condición de pobreza por ingresos representaría un obstáculo más -junto con la informalidad laboral y la no propiedad legal del suelo- para el acceso a los instrumentos de crédito tradicionales, públicos y privados (créditos hipotecarios, microcréditos) pero también, para el acceso a aquellos instrumentos informales como ser los préstamos de familiares, amigos, empleadores o prestamistas particulares, etc. Por su parte, los intercambios de los hogares pobres en el marco de sus estrategias de financiamiento siguen en general las características de los intercambios descriptas para el conjunto de los hogares.

A su vez, la ausencia de alusiones referidas al acceso a créditos estatales o microcréditos, nos hace acordar con parte de la bibliografía académica respecto del hecho de que “entre las estrategias que los sectores populares implementan para intentar acceder a (...) la vivienda, el lugar que ocupan las acciones de diversos organismos públicos es residual o nulo” (Di Virgilio & Gil y de Anso, 2012)

Por otra parte, se ve reforzada la hipótesis de la relación existente entre el acceso a financiamiento y la percepción de transferencias monetarias estatales por parte de los hogares, con lo cual, estaría emergiendo un intercambio con el Estado en términos de estrategias de financiamiento de carácter no convencional.

Adicionalmente, y en línea con lo anterior, también observamos que el acceso a financiamiento puede estar ligado a la condición de trabajador, pero no necesariamente a la condición de trabajador asalariado registrado, en tanto, emergen estrategias que estamos conceptualizando (que implican vínculos con el mercado de financiamiento informal y formal y con las redes territoriales) y que pueden adoptar un carácter novedoso que será analizado en el siguiente Capítulo.

Capítulo 4: Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat: II

4.1 **Introducción**

El presente capítulo se organiza en dos apartados. En el primero de ellos y a partir del trabajo con las entrevistas realizadas a los hogares de Unamuno Nuevo, nos proponemos complementar lo presentado en el Capítulo anterior, identificando e ilustrando en los relatos de nuestros entrevistados las modalidades y fuentes de obtención de los factores necesarios para la producción del hábitat y, a partir de ello, las estrategias de financiamiento que despliegan los hogares orientadas a dicho fin. Es decir, dentro de las modalidades observadas, identificamos cuáles de ellas se inscriben en clave de estrategias de financiamiento.

En ese sentido, al momento podemos decir que las estrategias de financiamiento que desarrollan los hogares de la economía popular estudiados, adoptan tres modalidades principales; a saber: acceso a préstamos de dinero; acceso al crédito (con ello nos referimos al pago en cuotas en efectivo, con tarjeta de crédito, tarjeta propia de un comercio, o tarjeta naranja, a cambio de un bien de uso o contratación de fuerza de trabajo, la cual adelanta trabajo y a la que se le paga en cuotas) y acceso a adelantos de salario.

En este mismo apartado, y al interior de las estrategias identificadas, procuraremos asimismo observar cuáles se despliegan en función de los tres niveles distinguidos en el Capítulo 1: el acceso al suelo, el acceso a la vivienda y su mejoramiento a lo largo del tiempo, y el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana.

Asimismo, nos proponemos ilustrar los distintos tipos de intercambios identificados en el Capítulo anterior a partir de ejemplos concretos e involucrados en las estrategias, y en la medida de las posibilidades, los modos que estas asumen. A modo de ejemplo, si identificáramos el pedido de un crédito para la compra de materiales de construcción, los modos versarían sobre tiempo de pago, intereses involucrados, garantías en juego, entre otros. De igual modo si se tratase de un préstamo de dinero o de contratación de fuerza de trabajo a la cual se le paga en distintos plazos.

Por otra parte, a partir de las entrevistas procuraremos ponderar la participación que tiene la disposición de ahorros en la consecución de la satisfacción de la necesidad habitacional en los niveles observados.

En el segundo apartado, damos cuenta de las orientaciones que los hogares entrevistados le darían al dinero proveniente de un hipotético crédito diseñado por la política pública.

Finalmente, presentamos un cuadro que sintetiza las principales estrategias de financiamiento identificadas en nuestro trabajo, según modalidad, tipo de recurso que se obtuvo, nivel de la producción del hábitat al que se destinó, fuente del financiamiento, garantías en juego y tipo de intercambio implicado en términos de Hintze (1989).

4.2 Modalidades de estrategias de financiamiento

4.2.1 Acceso a préstamos de dinero

En este apartado describiremos la estrategia de acceso a préstamos de dinero. La misma consiste en la obtención de una determinada suma de circulante, en efectivo, cuyos modos y plazos de devolución son pactados con la fuente de financiamiento. Esta estrategia puede ser de carácter formal o informal en función de la fuente de financiamiento involucrada y por tanto, de las garantías implicadas.

Por su parte, dentro del mercado de financiamiento formal, cabe distinguir el acceso a un préstamo del acceso a un crédito en efectivo. Para ello nos basamos en las apreciaciones que realizan al respecto las entidades bancarias. Cuando se habla de préstamo, una de las partes (el prestamista, generalmente una entidad financiera) entrega a otra parte (el prestatario) una cantidad fija de dinero al comienzo de la operación con la condición de que el prestatario devuelva esa cantidad junto con los intereses acordados en uno o varios pagos escalonados en el tiempo.

Por su parte, una línea de crédito es una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición de un cliente durante un período de tiempo. Al mismo no se le entrega dicha cantidad al inicio de la operación, sino que puede ir disponiendo de ella según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Sólo se pagará intereses por el importe del que finalmente se haya dispuesto. A su vez, es habitual que se le cobre al tomador del crédito, una comisión mínima sobre el saldo no utilizado⁷⁰.

En el presente trabajo, nosotros entenderemos por “préstamo” a las transacciones contenidas en la precedente definición y, a su vez, a aquellos préstamos que tienen lugar en el marco de relaciones familiares y territoriales.

⁷⁰ Las diferencias básicas entre los préstamos y las líneas de créditos son:

- 1) En el préstamo se entrega el importe total pactado en el momento inicial. En cambio, en la línea de crédito, sólo se dispone de la cantidad necesaria en cada momento.
- 2) En los préstamos hay que pagar intereses desde el momento en que se entrega el capital, mientras que en las líneas de créditos se abonarán intereses cuando se disponga del capital necesario.
- 3) Mientras que la línea de crédito se puede renovar varias veces a su vencimiento, el préstamo ha de amortizarse en el plazo convenido.
- 4) El plazo de la línea de crédito es inferior al del préstamo.
- 5) Los tipos de interés suelen ser más altos en las líneas de créditos que en los préstamos.
- 6) Los usuarios de las líneas de crédito normalmente son los autónomos y las pequeñas y medianas empresas, que necesitan tener cubiertas sus necesidades de liquidez en momentos puntuales. El objetivo de los préstamos suele ser la adquisición de bienes de alto valor (como por ejemplo vehículos), financiación de necesidades de capital a largo plazo o la puesta en marcha de una inversión de cierta envergadura. Fuente: <https://www.bbva.com/es/noticias/economia/bancos/diferencias-entre-un-prestamo-y-un-credito/>

En dicho sentido, a partir del trabajo con las entrevistas hemos relevado estrategias de financiamiento bajo la forma de préstamos de dinero entre familiares y conocidos orientadas al acceso al suelo. En palabras de una de nuestras entrevistadas:

R: Me lo vendió.

E: ¿Y cómo hicieron, tenían ustedes el dinero para pagarle a esta señora?

R: No, le pedimos al papá de mi hermana si nos podía sacar un préstamo y nosotros ir pagándolo en cuotas y entregarle a la señora toda la plata.

E: Y lo hizo vía...[...]

R: ...en Efectivo Sí [la expresión "Efectivo Sí" remite a una empresa financiera privada⁷¹]

E: Está bien, y después ustedes se lo fueron devolviendo.

R: Sí, sí...

E: ¿Se lo pudieron terminar de devolver?

R: Sí, sí, sí, pagamos nosotros las cuotas, con las boletas y todo (Entrevistada N° 2).

A su vez, en este relato y por parte del familiar que gestionó el préstamo en nombre del hogar que quería comprar el terreno, es posible apreciar su acceso a financiamiento a través de una empresa financiera privada. Es decir, hasta aquí señalamos dos fuentes de financiamiento diferentes en el marco del acceso a préstamos de dinero. A su vez, en el ejemplo se ilustra la articulación de intercambios entre los hogares entre sí y entre los hogares y el mercado formal. A raíz de este último, se deben abonar intereses en la devolución. Por otra parte, en lo que refiere a las garantías implicadas, para acceder al préstamo en la empresa financiera privada el solicitante tuvo que presentar un recibo de sueldo y la factura de un servicio domiciliario. Por su parte, el financiamiento que brinda el familiar a sus conocidos a través de la gestión del préstamo que les transfiere, se asienta sobre la base de lazos de confianza, conocimiento y/o afecto que se profieren y actúan como garantía en dicha estrategia.

En palabras de Ariel Wilkis (2014):

Los instrumentos como las tarjetas o el pago en cuotas instalan prácticas que afectan las reglas económicas familiares. Crece el papel de quienes poseen la documentación necesaria para merecer un crédito – o préstamo, agregamos nosotros- y pueden ayudar a sus parientes (...) Las tarjetas o la documentación para acceder a los créditos circulan entre familiares, amigos y conocidos; los vínculos interpersonales abren puertas a los instrumentos formales del crédito –o préstamo adicionamos- (pág. 241).

Otros ejemplos que ilustran este tipo de estrategia:

R: Por una amiga [...] una amiga que vive en Hornos nos dijo que estaban vendiendo acá, y justo ella no tenía esa plata, en ese tiempo pedían seis mil, en ese tiempo, más barato, y yo me tuve que prestar, y de ahí me vine para acá. [...] Me prestaron sí, amigos me prestaron, porque yo no tenía ahí la plata, de un día para el otro, no tenía. [...] Uno era pariente y el otro nos dio los tres, un amigo me prestó los tres y tres me prestó un pariente (Entrevistada N° 25).

⁷¹ En la actualidad fue vendida por Banco Galicia y el Grupo Financiero Galicia al Grupo Galeno. Para más información ver: <https://www.efectivosi.com.ar/empresa/quienes-somos.aspx> y <https://www.cronista.com/negocios/El-grupo-Galeno-le-compro-al-Galicia-Efectivo-Si-y-su-compania-de-cobranzas-20170112-0106.html>.

E: ¿Pediste algún crédito o alguien te prestó dinero para comprar cosas, para construir?

R: Y no, a mí me prestaba mi mamá, cuando tenía que comprar algo yo le pedía a mi mamá (Entrevistada N° 20).

En cuanto al modo que adoptan los préstamos entre familiares y amigos en relación a los términos de la devolución del dinero, éstos no prefiguran lapsos temporales específicos por lo general, y no implican el pago de intereses:

E: Y este amigo y mencionabas el hermano de... ¿le pudieron ir devolviendo?, ¿cómo fue?

R: Sí, todo de a poco, viste, a los parientes siempre... [...] Le decís cuando pueda y por ahí te pasa un año, dos años, pero no...

E: Y los parientes en general no cobraron intereses [...]

R: No [...] (Entrevistada N° 16).

La devolución del préstamo en algunas ocasiones se realiza con trabajo. En dicho caso se trata de una estrategia de financiamiento de carácter informal cuyo saldo de la deuda no se realiza a través de la mediación de dinero sino a través del trabajo humano:

R: Sí, y bueno, no podía terminar, entonces como trabajaba un poco bien y mi primo me ayudaba, me prestaba plata, tuve que pagarle a un albañil para que me haga la caída para las chapas.

E: ¿Y a tu primo le pudiste ir devolviendo esa plata?

R: [...] Le pagaba con trabajo. [...] Yo le armé la casa, le hice la losa (Entrevistado N°3).

En otro de los relatos se evidencia el pedido de un préstamo a un banco privado para comprar el terreno:

R: No, en realidad saqué el préstamo para comprarme este terreno, [...]

E: ¿En un banco, en un privado?

R: En un banco, en el Banco Francés, yo ahí estoy en la mora, en cualquier momento, no sé cuándo me van a caer, pero no puedo arreglar ese problema. [...] no había sacado Cristina⁷² los planes de tener la propia casa, en ese entonces no, todavía no estaba, los que tenían el terreno sí se lo hacía a la casa [...] (Entrevistado N° 23).

Por su parte, los prestamistas particulares, cobran intereses muy onerosos en la devolución de los préstamos:

R: Y seguro mucho... porque yo le pedí 10 y tenía que pagar doce cuotas de... empezaba de 1.500 las cuotas y... pero doce cuotas (...)

E: Con lo cual la alternativa que consideraron mejor fue... [...]

R: Ahorrar (Entrevistada N° 18)

Otro modo de financiamiento identificado, en este caso para el acceso a la vivienda, es el pedido de un préstamo personal un banco cuya garantía radicó en la presentación de un recibo de sueldo:

E: ¿Sacaste un préstamo?

R: Claro

E: ¿Y a dónde sacaste el préstamo?

R: En el banco, porque yo laboraba en blanco, cuando laboraba en gastronomía, bueno, antes de renunciar... ahora hoy por hoy lo sigo pagando, lo sigo pagando, lo sigo pagando [...] (Entrevistado N° 3).

⁷² Se refiere a quien ejerció el cargo de presidenta de la Nación Argentina desde 10 de diciembre de 2007 al 9 de diciembre de 2015.

En otros casos, los hogares recurren a empresas privadas que otorgan préstamos personales de dinero a través de una solicitud en la que se completan datos personales y a sola firma⁷³.

R: [...] ya hace un mes que levanté mi casa, pedí un préstamo [...]

E: ¿En dónde?

R: En Coppel, dado que nosotros no tenemos recibo de luz, agua, nada de eso, entonces ellos confían en nosotros, en que nosotros les vamos a pagar, y es verdad que le pagamos, viste, porque... mi esposo...

[...] Lo pagamos en cuotas durante un año, durante un año nosotros no podemos sacar nada, porque ahí te da crédito de todo lo que quieras, pero ahí no te da... o sea, nosotros no podemos sacar nada porque es un préstamo, nosotros durante un año pagamos 12 cuotas de 2.700 pesos, 2.800 ponele, y de 17 se nos fue a 32, pero yo entiendo porque es privado, porque... pero...

E: ¿Cómo se llama?

R: Coppel. Sí, Coppel de Lomas... de Pompeya.

E: Y ese dinero lo usaste para hacer la losa

R: Sí, pagamos la mano de obra, pagamos... todo.

E: Los materiales...

R: Sí, todo, si bien le falta muchas cosas todavía, pero, aunque sea nos compramos una puerta, una ventana [...] (Entrevistada N° 43).

Se observa el elevado porcentual de intereses que debe afrontarse para la devolución del préstamo. Por su parte, consultamos las condiciones generales de acceso a los préstamos en dinero de Coppel. En los mismos está prevista una tasa máxima de interés para la financiación y una tasa de interés moratorio, ambas de carácter variable. Sin embargo, de la lectura de los términos generales de acceso al préstamo y créditos, no se desprende claramente en qué momento puede producirse la variación de las tasas de interés (si posteriormente a la operación en cuestión –compra o adquisición del dinero prestado, según sea el caso- o previamente a pactar la compra o préstamo)⁷⁴.

⁷³ Accedimos a la página web de la empresa Coppel. Puede consultarse: <http://www.coppel.com.ar/servicios-beneficios-coppel.php>. En la misma, en relación a los préstamos personales, puede leerse: "Coppel premia tu puntualidad. Financiable en 12 cuotas. Es inmediato permitiendo tener el dinero disponible al instante. Se puede renovar y liquidar anticipadamente en cualquier momento sin costo". Resulta interesante destacar que "como paso previo al otorgamiento del préstamo en efectivo o compra financiada, el cliente deberá registrar su huella dactilar. La misma será utilizada para la confirmación de cada operación de compra y/o préstamo en efectivo contratados en las Tiendas Coppel". De hecho, en algunas tiendas basta la huella dactilar del cliente para realizar compras financiadas y en otras se acompaña de la presentación del DNI.

⁷⁴ Resulta de interés destacar que estos préstamos, al igual que los créditos que la empresa otorga para la financiación de electrodomésticos, artículos electrónicos, colchones, neumáticos, indumentaria, juguetes, perfumes y muebles, prevén la figura de un asesor de crédito que realiza visitas mensuales al hogar, alcanza el estado de cuenta y ayuda a sus miembros a mantener un crédito o préstamo "sano". Esta última noción refiere –inferimos- al mantenimiento de un estado de deuda que no registre atrasos en los pagos. Ante un pedido de préstamo de dinero o solicitud de crédito para la compra de bienes, la empresa confecciona un contrato que deben firmar ambas partes. Este contrato contiene un apartado en el que se expresa que "el cliente reconoce y acepta expresamente el derecho que tiene Coppel para modificar las disposiciones establecidas en el contrato, en la medida que se cumplan los siguientes recaudos: (1) Notificar al cliente de la modificación con 30 días de anticipación a la entrada en vigencia de la misma (2) Que la modificación no sea rechazada por escrito dentro del referido plazo de 30 días de notificada por el cliente". La toma de conocimiento de esta pauta presente en el contrato, resulta crucial para preservar la capacidad de resistencia del tomador del préstamo o crédito respecto de alguna modificación en el contrato que resultara en su claro perjuicio. Por otra parte, a partir de la lectura de los términos y condiciones mencionadas, se advierte un amplio grado de libertad por parte

En palabras de Alexandre Roig (2014) las tendencias de consumo de los sectores populares están sostenidas por el acceso a financiamiento ya que, si bien la distribución de recursos en la última década ha sido significativa debido principalmente a la masificación de las transferencias monetarias desde el Estado⁷⁵ es necesario recurrir al endeudamiento para solventar los gastos mensuales. En dicho sentido, Roig habla de los costos financieros que padecen los sectores populares, los cuales -comparativamente con los que asumen otros sectores sociales mejor posicionados- son mucho más elevados. Esta idea se vincula a su vez estrechamente con las estrategias de financiamiento que siguen.

4.2.2 Acceso al crédito

Como explicitamos, el acceso al crédito implica otras condiciones levemente diferentes que el acceso a un préstamo. Sin embargo, además del acceso a dinero en efectivo cuya devolución se realiza a través del pago en cuotas acordadas en función del circulante utilizado, la estrategia de acceso al crédito se cristaliza también para nosotros en otras formas como ser la utilización de tarjetas de crédito no bancarias (propias o prestadas), tarjetas de comercios, y/o contratación de fuerza de trabajo y/o adquisición de un insumo o bien por el que se le paga en cuotas sin la mediación de tarjetas. Asimismo, también incluye los casos de los adelantos a los corralones descritos en el capítulo anterior, en los que el bien de uso se retira luego de culminado el pago en cuotas.

Algunos ejemplos de las estrategias de financiamiento de este tipo que emergieron son las siguientes:

E: Te enteraste que había un terreno para comprar, ¿y a quién le compraste el terreno?

R: A un amigo, un amigo vecino mío.

E: Bien, ¿y cómo fue que vos fuiste compraste este terreno [...]?

R: En cuotas lo pagaba, lo pagaba por mes, primero le di 500 pesos, después le empezaba a pagar por mes, 500, 500...

E: ¿Y te acordás cuánta plata...?

R: 5 mil pesos (Entrevistado N° 5).

En otros casos el terreno fue comprado a un desconocido y se pagó en cuotas:

E: ¿y para comprar este terreno tuvieron que pedir algún préstamo?

M: No, tuvimos que pagar a cuotas a la persona que quería vender.

E: ¿y te acordás en cuántas cuotas?

M: En tres (Entrevistada N° 10).

Como explicitamos en el Capítulo 3, y respecto del acceso a la vivienda y su mejoramiento, una de las modalidades que despliegan los hogares es la que involucra específicamente a la figura de los corralones de materiales. La misma es conceptualizada aquí como estrategia de financiamiento.

de la empresa para modificar los lineamientos de funcionamiento de los préstamos y créditos luego de otorgados. Extraído de “Estado y condiciones generales de Créditos Coppel” disponible en <http://www.coppel.com.ar/CondicionesGeneralesCreditoCoppel.pdf>.

⁷⁵ Las cuales han sido mencionadas y detalladas en el Capítulo 2.

El relato a continuación ilustra el segundo de los modos descriptos como estrategia en el Capítulo previo, el cual consiste en un pago en cuotas al corralón por parte del comprador con un precio congelado, y una vez finalizadas las mismas, se produce el retiro de los materiales. Lo que nos ha quedado pendiente de indagación respecto de esta modalidad y en este relato, es cuál es la garantía en juego para poder acceder a este financiamiento:

R: Porque hacía mucho frío, y porque hacía mucho frío y había muchas lauchas, viste esas ratas, por eso quisimos construir [...] pero nos dejamos de comprar cosas, para hacer eso nos dejamos de comprar muchas cosas, esa parte sí, nos medimos esa parte, nada de zapatillas, nada de ropa, nada, nada, todo para material, pagábamos al galpón, viste, separábamos ladrillos, pagábamos... los separábamos viste, el cemento último, pero separábamos y pagamos, pagamos, pagamos (Entrevistada N° 25).

R: En lo de mi mamá hasta que terminamos, fui comprando así material de a poco, todos los meses pagaba en el corralón [...] (Entrevistada N° 20).

En algunas ocasiones, los corralones solicitan como garantía para acceder al crédito para la compra de materiales, la presentación de un recibo de sueldo, como se observa en el relato de esta entrevistada:

R: [...] Y él me hizo de a poquito y nosotros nos metimos en un préstamo también, otra vez...[...] con el recibo de sueldo [...] con un crédito de materiales nada más, crédito de materiales (Entrevistada N° 2).

Otros corralones, por su parte, ofrecen acceso al crédito únicamente realizando la compra a través de una tarjeta de crédito:

E: ¿Y ese corralón da a pagar o cómo es el sistema si uno tiene que ir a comprar?

I: Te da, pero con tarjeta, si no de contado.

E: Al contado o con tarjeta, ¿qué es, una tarjeta de crédito o es una tarjeta propia del lugar?

I: No, no, tarjetas de crédito [...] (Entrevistada N° 17).

En relación a la realización de mejoras en la vivienda, uno de los hogares entrevistados manifestó la posibilidad de utilizar la Tarjeta Naranja para comprar insumos necesarios. Vale decir que Tarjeta Naranja es una empresa emisora de tarjetas de crédito de Argentina que brinda servicios financieros⁷⁶. Esta tarjeta fue adquirida por su cónyuge en el momento en que trabajaba como operario en una fábrica de hierro⁷⁷:

⁷⁶ Tarjeta Naranja nació en 1985 en la provincia argentina de Córdoba, como una tarjeta que identificaba a las cuentas corrientes de la casa de deportes "Salto 96", fundada por dos profesores de Educación Física, David Ruda y Gerardo Asrin. Posteriormente la tarjeta se expandió, primero en la ciudad y luego a lo largo del país, transformándose en un instrumento de compra para otros comercios. Surgieron así "Comercios Amigos" que en la actualidad son más de 230.000. Desde sus inicios la Tarjeta estuvo orientada a brindar servicios financieros a sectores medios y medio bajos, de bajos recursos. Posteriormente fue ampliando su perfil de clientes. Ver https://www.clarin.com/ieco/economia/Bancos-tarjetas-buscan-seducir-pobres_0_HkP6GR2vXg.html

En 1995, la inclusión accionaria de Banco Galicia posibilitó consolidar la expansión geográfica y generar nuevos planes y servicios financieros para Titulares y Comercios Amigos.

En 1998, se concretó una alianza con VISA y los Titulares de Naranja empezaron a utilizar su tarjeta fuera de la Argentina. Luego, la empresa se alió con Mastercard y American Express. Para más información puede consultarse: <https://www.naranja.com/para-conocernos/informacion-institucional/historia.html>.

⁷⁷ Los requisitos para acceder a la Tarjeta Naranja "clásica" son los siguientes:

- DNI

E: Bien, ¿pediría usted algún crédito para hacer algo así, o cómo se imagina que lo haría o que lo podría ir haciendo?

R: Y él está sacando créditos con la tarjeta, con la Tarjeta Naranja.

E: ¿Y esa tarjeta qué le permite comprar por ejemplo?

R: Y eso le permite comprar los ladrillos, y le permitía comprar zapatillas a ellos, con eso (Entrevistada N° 9).

Rescatamos aquí las palabras de Roig (2014) cuando afirma que, como otro elemento caracterizador de lo popular, se puede considerar que estos sectores se encuentran en una estructura de costos regresiva. Es decir, que recaen sobre ellos costos financieros y costos en bienes de consumo, incluidos aquellos destinados a la producción del hábitat:

en general se aplica la lógica de “cuanto más pobre más caro”. Las lógicas de consumo fraccionado (compras de insumos en pequeñas cantidades que operan como lo contrario a la economía de escala), del consumo localizado y de la compra en cuotas hace que los bienes adquiridos sean mucho más caros en términos absolutos y relativos de sus ingresos que en sectores sociales más altos (pág. 3).

Otra estrategia de financiamiento que ubicamos en el relato de la misma entrevistada y que involucra el concepto de pago a crédito, consiste en el descuento mes a mes del salario de su cónyuge de cuotas referidas al valor de maderas que él traía de su propio lugar de trabajo (fábrica de hierro según la entrevistada):

R: No, no era tanto, porque las maderas esas él traía del trabajo de él, y ahí le iban descontando (Entrevistada N° 9)

En relación a la fuerza de trabajo, las estrategias de financiamiento identificadas también adoptan la forma de crédito, más específicamente, en la contratación de familiares y no conocidos a los que se les paga en cuotas:

R: Era costoso, pero como era pariente de nosotros, nos dijo “compre materiales, yo les hago la pieza y después me van pagando de a poco” (Entrevistado N° 18)

E: Ah, el señor que construyó o que les colocó...

R: Que nos colocó todos los azulejos, todo eso. [...] nos da la posibilidad de comprar los materiales y él nos esperaba para pagarle

E: Mirá, ¿y cómo le pagaban a él?

R: En cuotas (Entrevistada N° 7).

-
- Para aquellos que trabajan en relación de dependencia: último recibo de sueldo (con un monto mínimo de \$1.500 y 4 meses de antigüedad).
 - Para aquellos independientes: Últimos 3 pagos de:
 - › Autónomos + Declaración jurada del impuesto a las ganancias + Ticket de pago
 - › Monotributo
 - Para titulares de una tarjeta de crédito con alcance nacional o internacional: Resumen de cuenta, con antigüedad superior a 6 meses y un límite igual o mayor a \$ 1.500 de crédito.
Los límites serán asignados de acuerdo a los requisitos presentados y estarán sujetos a la verificación que realiza Tarjeta Naranja.
Para acceder a Tarjeta Naranja Visa, Tarjeta Naranja Mastercard y Tarjeta Naranja American Express los requisitos varían.
Puede consultarse en <https://www.naranja.com/para-conocernos/preguntas-frecuentes.html>.
Según datos de 2014, a nivel nacional, el mercado de tarjetas de crédito en Argentina se divide de este modo: 49% representado por la Tarjeta VISA; 19% por la Tarjeta Naranja; 13% por Mastercard; 9% por American Express; 3%, Nativa; 3%, Cabal; 3%, Tarjeta Shopping; 2%, Kadicard; 2%, Nevada, 1%, Diners Card, y 6%, otras marcas. Fuente: <http://www.lanacion.com.ar/1730751-las-tarjetas-de-credito-del-interior-se-proponen-trascender-sus-fronteras>

4.2.3 Acceso a adelantos de salario

Asimismo, como describimos en el Capítulo 3, emergieron en los relatos estrategias de financiamiento para el acceso al suelo que implican anticipos de dinero provenientes de los empleadores o patrones hacia los hogares. Los mismos adoptan la forma de adelantos de salario y, por lo general, tienen lugar en espacios productivos de pequeña escala y mediando lazos laborales de estrecha proximidad:

E: ¿Y se acuerdan [...] cuando compraron el terreno ¿cómo hicieron para afrontar ese gasto?

R: No, no teníamos nada, él tuvo que pedirle al patrón prestado un adelanto y compramos.

E: ¿Patrón de qué era en ese momento [...]

R: Y en ese momento él estaba trabajando en una carpintería (Entrevistada N° 17)

Otro de los entrevistados, también da cuenta de esta estrategia de financiamiento:

E: Bien, y para comprar este terreno, ¿ustedes tuvieron que recurrir a algún tipo de financiamiento?

R: Bueno, a mí me prestó mi patrón la plata, mi patrón que es un arquitecto que yo trabajo, le hago trabajo continuamente, él me prestó para comprar este terreno [...]

E: Sí, ¿y él le prestó la totalidad o...[...]?

R: Y a un ahorro que teníamos... y me prestó él todo lo que me faltaba [...]

E: ¿Y él les pidió algún requisito para poder prestarles ese dinero [...]?

R: No, él me conocía hace mucho tiempo, no tuve ningún problema, por ese lado no tuve ningún problema (Entrevistado N° 12).

Es posible observar que la garantía que estaría operando en este caso para el despliegue de esta estrategia de financiamiento es el vínculo laboral y la relación de confianza y conocimiento existente y establecida en el marco del mismo.

4.2.4 Práctica de ahorro en círculos

Las prácticas de ahorro refieren a una proyección en el futuro, a la capacidad de previsión en lo relativo a la organización de la economía en el hogar (Gorbán, 2014, pág. 188) y –adicionamos en este trabajo– la práctica de ahorro grupal constituye una estrategia de financiamiento en tanto permite anticipar recursos y dosificar y aplazar en el tiempo los costos económicos implicados en la producción del hábitat por parte de los hogares. Habilita la posibilidad de acumulación progresiva de un circulante del que podrá disponerse a más corto o mediano plazo y que abona a un horizonte de previsibilidad en términos de dinero pasible de ser utilizado para realizar tareas de construcción, mejoras u obras relativas a la extensión de servicios básicos de infraestructura. Específicamente, nos referimos a prácticas de ahorro grupal en tanto son las que implican un intercambio de los hogares entre sí, en términos de Hinzte (1989). Este ahorro grupal que nuestros entrevistados denominaron “círculo”, mayormente involucra la participación de hogares que mantienen vínculos familiares entre sí y también lazos laborales:

R: nosotros hicimos esta losa porque yo empecé a entrar en el círculo con mi hija, porque yo no puedo sacar...

E: ¿Qué es el círculo?

R: El círculo nosotros decimos que es... viste que yo cobro la asignación de mi nena, de los tres, bueno, yo cobro eso y en vez de traer yo acá, yo le doy a mi hija, y ella trabaja en la fábrica, y nos juntamos, así como siete, ocho, y cada vez que cobro yo le doy a mi hija y nos sorteamos.
[...] Creo que ahora... es de 3.000, y no sé, este octubre termina, y yo he entrado con mi hija, porque quiero terminar bien la casa, [...] y así únicamente, porque el de mi marido no es seguro el trabajo, no es seguro (Entrevistada N° 47).

R: Me metí en un círculo familiar (Entrevistada N° 2)

Observamos cómo la participación en un círculo de ahorro está directamente vinculada a la posibilidad de realizar mejoras en las viviendas. Otra de nuestras entrevistadas señaló que en su caso el dinero ahorrado en el círculo familiar en el que participaba no era objeto de un sorteo mensual a partir del cual se designaba quién se haría acreedor del mismo, sino que, consensuada y previamente, los participantes del círculo establecían en qué mes recibirían el ahorro común en función de las necesidades o prioridades explicitadas por sus miembros:

E: Y así pudieron financiar por ejemplo la puerta...

R: Claro, puerta, la ventana, eso sí, no es mucho pero bueno, da para comprar cosas (Entrevistada N° 11).

Por otra parte, encontramos que la disposición de ahorros “individuales” de los hogares, es decir, ahorros fruto del deslinde de ingresos por parte de los hogares al interior de su presupuesto, es decir, de modo aislado y sin integrar grupos de ahorro, mantiene una participación significativa en la consecución de la satisfacción habitacional de los hogares. Sin embargo, no consideramos a esta última modalidad una estrategia de financiamiento. A través del ahorro individual de cada hogar, los hogares acceden a recursos propios (no ajenos) y deben aguardar un lapso de tiempo generalmente mayor para acceder a un monto de ahorro -generalmente menor- que si incluyeran su participación en círculos grupales de ahorro. Por otra parte, la práctica del ahorro individual no pone en juego intercambios como los estamos conceptualizando en este trabajo (a modo de ejemplo, intercambios entre hogares). De todas formas, en las conclusiones generales de nuestro trabajo ampliaremos esta cuestión. Por su parte, esta práctica de ahorro “aislada”, sí permite dosificar los costos económicos involucrados en la producción del hábitat:

E: Y pudieron... los gastos de esto, nuevamente, ¿se tuvieron que endeudar, sacar crédito...?

R: No, no, fue... fue así ahorrando y bueno, pagando de a poco los materiales, ya dejarlos pagos y después ir retirándolos de a poco (Entrevistado N° 14)

E: Te vendió. ¿Te acordás si cuando vos compraste tuviste que pedir un préstamo [...] cómo accediste al terreno?

R: Tenía ahorros.

E: Tenías ahorros. ¿Y con esos ahorros te bastó para la compra o hubo que financiarlo de otra forma...?

R: Me bastó (Entrevistado N°14).

Las prácticas de ahorro de los hogares son combinadas con otras estrategias de financiamiento como los préstamos de familiares y amigos:

R: Bueno, vinimos a ver el terreno y nos dijeron equis cantidad de plata, bueno, no teníamos todo [...] yo tenía algo guardado allá en Paraguay, fui a buscar...[se refiere a sus ahorros]

E: ¿Y vos ahí de qué trabajabas?

R: Así también, casas... así en casas de familia, entonces tuve que ir a traer, de Paraguay [...] Sí, y traje, y después lo poquito que faltaba lo completamos así, le prestó el hermano, el amigo, y juntamos (Entrevistada N° 16).

En el siguiente relato observamos nuevamente la presencia de ahorros en el hogar y el destino de los mismos de modo completo y prioritario, a la producción del hábitat.

R: Sí, veníamos juntando con mi marido plata para hacer. [...] para hacer la casa empezamos a juntar [...] todo fue acá.

E: Todo fue acá. ¿Y hoy día vos seguís ahorrando? [...] ¿y con qué finalidad, digamos, para qué los utilizarías a esos ahorros?

R: Para terminar acá (Entrevistada N° 1).

La posibilidad de realizar mejoras en las viviendas también emerge en algunos relatos sujeta a la capacidad de ahorro de los hogares:

E: Perfecto, bien. ¿Y ese presupuesto que se usaba para mejoras [...] ustedes lo tenían destinado para usarlo para otras cosas, digo, si lo tuvieron como quien dice sacar de otros lados, o cómo...?

R: No, tuvimos que ahorrar (Entrevistada N° 10).

A su vez, ha emergido de las entrevistas que en muchas ocasiones una de las fuentes de las que proviene el dinero ahorrado son las políticas sociales de transferencia monetaria:

E: Y esto lo compraron [...] les prestaron el dinero, ¿cómo lo consiguieron? (nos referimos al piso de un sector de la vivienda)

R: Como te decía, yo... ahorrando. Sí, ahorrando, juntábamos la platita y comprábamos.

E: ¿Y ese dinero que se ahorra mayormente viene del empleo de tu esposo... de tus propios aportes...?

R: Del mío más (Entrevistada N° 7) [los ingresos de la entrevistada provenían de su rol como cooperativista del Programa Ellas Hacen]

R: [...] mi marido hace poquito, en febrero entró él [se refiere a su participación en una cooperativa. No se explicita de qué cooperativa se trata] yo era la que cobraba primero, y así con eso de a poco... empezamos a ahorrar, a comprar ladrillos [...] y yo igual seguía comprando de a diez, de a cinco, de a cuatro, y así, de los que encontrábamos, los traíamos... (Entrevistada N° 43).

De este modo, una de nuestras hipótesis en este trabajo de tesis respecto de que los hogares de la economía popular estudiados no cuentan con ahorros que puedan ser utilizados en la producción del hábitat, debe ser relativizada en tanto –contrariamente a lo que esperábamos– nuestros entrevistados dieron cuenta de la disposición de ciertos montos de ahorro en dinero en efectivo y a su vez, del despliegue de estrategias de ahorro basadas en la compra regular de materiales en pequeñas cantidades que son orientadas hacia ese fin.

4.2.5 Recepción, orientación y reorientación⁷⁸ de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria y de cooperativas de recicladores urbanos

Se trata del quinto tipo de estrategias de financiamiento que conceptualizamos. Podemos decir que las primeras cuatro estrategias identificadas pueden agruparse analíticamente como estrategias de financiamiento de carácter directo, en tanto condensan diferentes modalidades que implican acceso a financiamiento al tiempo que una determinada fuente del mismo, cierto tipo de intercambio y ciertas garantías en juego.

Diremos entonces que la recepción, orientación y reorientación -hacia la producción del hábitat- de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria y de cooperativas de recicladores urbanos⁷⁹ es una estrategia de financiamiento de carácter indirecto, en tanto habilita el acceso al mismo (no lo implica de por sí). Antes de proseguir, cabe recordar que la relación entre las políticas sociales de transferencia monetaria y el acceso a financiamiento (con la consiguiente reorientación del dinero proveniente de las mismas) ya había sido planteada en la investigación llevada adelante por Cabrera (2014) entre abril 2011 y febrero de 2013 la cual –como expresamos- ha sido fuente fundamental de inspiración para este trabajo. Al respecto la autora expresó:

Las estrategias que desarrollamos en este apartado ilustran algunas de las reconfiguraciones de la economía popular propias de la posconvertibilidad, y en ellas se entrama la masificación de las políticas de transferencia monetarias con las estrategias de acceso a la vivienda y los modos de financiarlo. Con respecto a estos últimos, básicamente, se trata de modos de financiamiento estatal que son habilitados por la política social de transferencia monetaria, a partir de su extensión a hogares mayoritariamente pobres (e indigentes) por ingresos. Cabe aclarar que formalmente no se trata de una política estatal específica de financiamiento, sino de planes y programas que apuntan a otros objetivos (Cabrera, 2014, pág. 254).

En nuestra actual indagación la habilitación que mencionamos está dada, por un lado, por el hecho de que ser receptor de políticas sociales transferentes de dinero o miembro de cooperativas de recicladores urbanos funciona frente a ciertas fuentes de financiamiento como credencial y garantía para el acceso al mismo y, por otro lado, y de modo complementario al aspecto señalado, la orientación y reorientación de este dinero hacia la producción del hábitat

⁷⁸ Hablamos de reorientación de dinero proveniente de políticas sociales en tanto el espíritu de las mismas y los ingresos por ellas transferidos, estaban orientados por móviles ajenos al financiamiento de la producción del hábitat. A modo ilustrativo, la AUH, es una política social que tuvo por objetivo “equiparar el ingreso de aquellos niños cuyos padres no estuvieran incorporados al mercado de trabajo formal, ya sea porque se desempeñaran en el sector informal o porque se encontraran desocupados, y que, por esa razón, no recibieran la asignación por hijo estipulada en el régimen contributivo de asignaciones familiares” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2009, pág. 4)

⁷⁹ Vale decir, estas últimas no enmarcadas en el Programa Argentina Trabaja ni en el Programa Ellas Hacen sino en las cooperativas ligadas a la gestión de Residuos Sólidos Urbanos (RSU) que datan de los años 1989 y 2007, ya mencionadas en el Capítulo 2.

nos habla de que la regularidad en la recepción del mismo hace posible asumir compromisos de pago futuros, emergidos de la implicación en las distintas estrategias de carácter directo descriptas. Por caso, vale decir, los ingresos provenientes de actividades laborales estables y registradas y la documentación que los demuestra –recibo de sueldo- también funcionarían como estrategia de financiamiento indirecta en el sentido que estamos asignándole. Sin embargo, recordamos que los hogares en estudio se caracterizan por su alto grado de informalidad ocupacional y al mismo tiempo, como hemos mostrado, por una elevada proporción de hogares perceptores de políticas sociales.

Veamos a continuación algunos ejemplos de la estrategia que analizamos en este apartado⁸⁰:

a) Ingresos regulares que posibilitan responder a compromisos de pago derivados del acceso al crédito y/o préstamos

En el caso de uno de los hogares entrevistados, con el dinero mensual obtenido a través de la participación en una cooperativa -cuyo funcionamiento se encuentra subsidiado por el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires⁸¹- pagaba un alto porcentaje de las cuotas por la compra de un terreno, a un amigo que se lo había vendido en el marco de dicho acuerdo. En su relato podemos observar cómo la regularidad del ingreso provisto por su actividad, la cual involucra un intercambio entre el hogar y el Estado, habilitó el acceso al crédito (estrategia de financiamiento directa) para la compra del terreno. Asimismo, esta última estrategia puso en relación al hogar del cooperativista con otros hogares. A su vez, algunos ingresos también destinados a afrontar la deuda contraída por la compra del terreno, provenían de trabajos informales desarrollados por los miembros del hogar de modo autónomo, como la venta de cartón. Esta actividad, como tantas otras no registradas, según los testimonios de los entrevistados, provee de ingresos irregulares (los cuales varían en función de lo que se consiga vender cada semana, de la demanda, del momento del año en el caso de los aparadores de zapatos, etc.) y, por tanto, son inconstantes -a diferencia de los provenientes de las políticas sociales al momento de nuestro estudio y mucho más que los provenientes del trabajo nucleado en cooperativas de recolección de residuos sólidos urbanos:

E: Te enteraste que había un terreno para comprar, ¿y a quién le compraste el terreno?

R: A un amigo, un amigo vecino mío.

E: Bien, ¿y cómo fue que vos compraste este terreno [...]?

R: En cuotas lo pagaba, lo pagaba por mes, primero le di 500 pesos, después le empezaba a pagar por mes, 500, 500...

⁸⁰ Este sería el único tipo de estrategia identificada en el que los tres apartados que distinguimos: a, b y c constituyen aspectos de la misma estrategia.

⁸¹ Nos referimos a la cooperativa “El amanecer de los cartoneros”, perteneciente al Movimiento de Trabajadores y Excluidos (MTE), ya mencionada en el Capítulo 2.

E: Y vos cobrabas en la cooperativa me decías alrededor de 300 pesos [el entrevistado trabaja en la cooperativa El Amanecer de los Cartoneros], y la cuota para pagar el terreno ¿de cuánto era?

R: Era de 500 pesos.

E: Y [...] ¿la diferencia cómo hacías?

R: Lo trabajaba con el cartón (Entrevistado N° 5).

R: Yo agarré, yo en ese tiempo yo tenía 19 años, bueno, empecé a ahorrar, compraba... un mes compraba 200 pesos de ladrillos, el otro mes traía varillas también de Capital, después bueno, se me dio la oportunidad de conocer la Túpac Amaru⁸², tuve a través de eso, de la Túpac, todo eso, también un plan social que me servía, me ayudaba...

E: ¿Y lo que ibas juntando de esos trabajos lo invertías en la casa?

R: Todo, todo, todo, no me quedaba con nada, no me quedaba con nada, yo en ese tiempo ganaba 4 mil pesos en la gastronomía, 1.350 en la Túpac y 150 pesos que lo daba el gobierno de la ciudad, un subsidio [en el momento al que se refiere su relato el entrevistado trabajaba en un comedor comunitario en el marco del Programa Argentina Trabaja y en la cooperativa El Amanecer de los Cartoneros] (Entrevistado N° 3).

E: ¿Y te acordás si ella afrontaba el gasto con dinero de su trabajo, tenían ahorros...? [nos referimos a la construcción de la vivienda]

R: No, creo que con el ANSES. [...] Con la asignación por hijo (Entrevistado N° 8).

Cabe recordar que a partir de la encuesta aplicada se detectó una importante presencia de hogares cuyas estrategias de reproducción se vinculan a la recuperación de desechos (18,2%). Dentro de este grupo de hogares se incluyen los que integran el Movimiento de Trabajadores Excluidos del que algunos de nuestros entrevistados son miembro.

En el fragmento que sigue también puede apreciarse el vínculo entre la condición de receptor de una política social de transferencia monetaria como la AUH, la pertenencia a una cooperativa subsidiada por el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, y la posibilidad de acceso a financiamiento:

E: [...] para comprar estas cosas del último año, lo que vemos acá, cerámica, cemento, las chapas estas tal vez, ¿tuvieron que endeudarse con alguien? [...]

R: [...] lo compré con la asignación.

[...] E: ¿Y tu esposo también te ayudaba por otro lado, con algún ingreso?

R: Sí, con lo de la... lo que trabajábamos.

E: ¿Con la cooperativa? [ambos son cooperativas del MTE. Al momento de la entrevista su cónyuge se encontraba privado de libertad]

R: Sí (Entrevistada N° 1).

Observamos así como el hecho de percibir de modo regular el ingreso proveniente de estas políticas y del trabajo en cooperativas de recicladores urbanos permite al mismo tiempo disponer de circulante y dosificar los costos económicos implicados en la producción del hábitat, ya sea a través de la práctica del ahorro grupal de ese dinero que ingresa a los

⁸² Se refiere a la Organización Barrial Tupac Amaru, ya mencionada en el Capítulo 2.

hogares o bien acreditando ser perceptor de una política o miembro de una cooperativa como garantía para acceder a un crédito de materiales o insumos, como refleja el apartado que sigue.

b) Credenciales para el acceso al crédito

Por su parte, la suegra de una de nuestras entrevistadas utilizó la “tarjeta de la pensión” para comprar una ventana en cuotas. La presentación de la tarjeta de cobro de la pensión en el local en cuestión operó como garantía para acceder a la compra de la ventana a través del pago en cuotas mensuales. Es así como la condición de pensionada y el instrumento que lo demuestra, habilitó una estrategia de financiamiento:

E: Ah, mirá. ¿Y la puerta y la ventana dónde...?

R: Él la compró.

E: La compró, ¿y te acordás si cuando compró esto lo tenían que pagar todo junto en efectivo [...]?

R: No, se lo sacó la madre porque cobra una pensión, se lo sacó con la tarjeta de la pensión

E: Ah, mirá. ¿Y él le tenía que devolver esa plata a la mamá?

R: Sí

E: ¿Y sabés si se la terminó de devolver o aún hay que devolverle algo?

R: No, no, dijo que no, que no le demos más nada.

E: Le devolvieron una parte.

R: Sí (Entrevistada N° 1).

En este sentido, siguiendo a Ariel Wilkis (2014), cabe señalar que, en Argentina, posteriormente a que la crisis de principios del siglo XXI casi paralizara la actividad bancaria, el mercado del crédito fue transformándose. De este modo, el autor muestra cómo la evolución de la financiación para consumo entre 2003 y 2012 muestra un alza en términos absolutos y relativos, comparada con otras categorías de crédito, como los hipotecarios o prendarios. A su vez, afirma que a esta recomposición del mercado del crédito se agrega la orientación de las políticas públicas de las administraciones de los gobiernos argentinos en ese mismo período, las cuales buscaron optimizar los niveles de ingresos de los sectores populares a través de las transferencias condicionadas de dinero, la extensión de la cobertura previsional y la preservación de los niveles de empleo⁸³.

Nuestro relevamiento pone en evidencia esa articulación entre las políticas sociales tanto con el sistema financiero bancario y otros circuitos formales como con circuitos informales de financiación. En nuestra indagación, en el ejemplo que brindamos no se trata de un crédito

⁸³ Resulta interesante a modo de ampliar por un momento la perspectiva citar una aclaración del mismo autor respecto de estas políticas: “Los programas de transferencias monetarias condicionadas se habían convertido en el paradigma de política social en todos los países de América Latina (Lavinás, 2013). Según registros del Banco Mundial, en 1997 sólo Brasil y México implantaban este tipo de programas; en 2008, las transferencias monetarias condicionadas se habían extendido a 15 países de la región. En Brasil llegan a casi 11 millones de familias, en México a cinco millones; en Colombia, a 1.5 millones, y en Chile, a 215000 familias. En Ecuador la cobertura alcanza a 40% de la población” (Wilgis, 2014, pág. 231).

bancario sino de créditos otorgados por locales comerciales, y a través del mismo puede observarse el rol que desempeña el hecho de ser perceptor de una política social de transferencia monetaria⁸⁴.

c) Credenciales para el acceso a préstamos

Otro de los hallazgos presente en el relato de una entrevistada nos habla de una estrategia de financiamiento para el mejoramiento del hábitat, orientada a la obtención de un préstamo de dinero en efectivo, en la que la garantía en juego para acceder al mismo –ofertado por prestamistas particulares- es la pertenencia a una cooperativa -de cartoneros, en su caso⁸⁵- y se materializa en la presentación al prestamista de la tarjeta de cobro de la cooperativa y la posterior retención de la misma por parte de éste. El prestamista es quien maneja la tarjeta durante el período de tiempo que lleva la cancelación de la deuda:

R.: Y sí, tenemos así... no conocidos, pero escuchamos de otras personas que hay personas que te dan préstamos, pero ¿qué tiene? te piden tu tarjeta, te piden tu tarjeta de cobro [...]

Claro ¿entendés? Vos les das la tarjeta, ellos te dan el préstamo, [...] vos les das tu tarjeta, ellos te manejan la tarjeta... [...]

Hasta que no termines de pagar todo, no te la dan (Entrevistada N° 11).

Otro de los hallazgos tuvo que ver con observar que la garantía para acceder a un préstamo -bancario en este caso- se basó en la pertenencia a una cooperativa de recicladores urbanos⁸⁶ que poseía un convenio con un banco como ilustra el siguiente relato:

R: [...] después para hacerme la losa, todo eso, saqué un préstamo en el Banco Nación, viste, gracias a los dos... que con un préstamo te dan, por antigüedad o algo así...

E: ¿Con recibo?

R: No, no, el recibo no

E: ¿Qué te pedía el banco, te acordás?

R: Y te piden... pero arreglan con ellos, porque recibo no nos sirven los recibos de nosotros que nos dan...

E: Arregla con la cooperativa directamente...

R: Claro, tiene un arreglo Nación con ellos, con el gobierno de la ciudad, entonces te dan, saben que vos sos fijo o ven ahí la historia tuya...

E: Y te dieron un préstamo, ¿te acordás de cuánta plata te prestaron?

R: Primero pedí 20, lo pagué, después pedí 50, y de los 50 cubrí un resto, del faltante del 20, estoy pagando eso, es más...

E: ¿Y ese préstamo cuándo lo pediste [...]?

Miguel: Y hará un año y medio, y es más, y ahora tengo un problema, porque hubo un tiempo que yo no pagué, pero no es porque no quise pagar, porque no me depositaban...

E: La cooperativa...

R: A mi cuenta como quien dice [...]

E: ¿Y las cuotas eran cuotas de más o menos cuánta plata?

R: Y el que yo arreglé la última vez eran de 2.300 pesos.

E: Mensuales

R: Sí

⁸⁴ Para ampliar por qué consideramos a las jubilaciones y pensiones dentro de las políticas sociales de transferencia monetaria puede consultarse Cabrera (2014).

⁸⁵ Al momento de la entrevista, la entrevistada trabajaba como recicladora urbana en recolección de cartón dentro del MTE.

⁸⁶ Se trata de El Ceibo, cooperativa de recicladores urbanos ya mencionada en el Capítulo 2.

E: ¿Y de este préstamo que sacaste todavía te queda devolver alguna cuota?
E: Sí, sí, me falta un poco más de la mitad...
E: ¿Será, y para cuánto tendrás, unos meses?
R: Y se me habrá ido ponele a 70 lucas, y yo no pagué ni 30 todavía
E: Claro
R: Y un año, dos años y monedas. (Entrevistado N° 6 quien trabaja en la cooperativa El Ceibo).

Vemos de este modo cómo en el período que analizamos, emergen nuevas formas de acreditación como sujeto de crédito que implican, por un lado, un intercambio entre los hogares y el Estado, y por otro, un intercambio entre los hogares y las fuentes directas de financiamiento; en este caso, el sistema bancario.

4.2.6 Relación entre el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana y las estrategias de financiamiento

En el marco de la indagación sobre las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat, el tercer nivel que observamos es el relativo al acceso a los servicios básicos de infraestructura urbana. En palabras de Pedro Pérez (1997):

Los servicios urbanos son un componente de la realidad urbana que satisface un conjunto muy amplio de necesidades, como soporte y condición del funcionamiento de las actividades y de las relaciones sociales en una ciudad (producción económica, reproducción de la fuerza de trabajo, reproducción de las relaciones sociales, etc.) (pág. 389)

Vale decir que en todos los relatos nuestros entrevistados coincidieron en señalar que fueron los propios habitantes quienes se organizaron para, en principio, comprar algunos insumos necesarios para extender redes de agua, redes cloacales y electricidad. Para ello, en su mayoría han reunido ingresos entre los hogares para afrontar los costos de los mismos. Junto con la instancia de la toma de los terrenos, este nivel de la producción del hábitat constituye otro momento de acción colectiva que trasciende la iniciativa de cada familia:

R: No, si yo también con la manguera traigo agua. [...] Claro, cuando no viene el aguatero sí, la pedimos prestada o nos ponemos... por ejemplo ahora ellos dos se pusieron de acuerdo para comprarse una manguera de allá hasta la casa de ellos, nosotros nos tenemos que poner de acuerdo con la iglesia, la otra vecina y yo, para comprar la manguera larga (Entrevistada N° 43)

R: Sí, porque ya le digo, es por... cada cual colaboró para poner un caño, para comprar un caño, materiales...

E: Entre los vecinos se organizaron...

R: Sí (Entrevistado N° 24)

N: Sí, sí, acá trabajaron, todos se reúnen para trabajar acá.

E: ¿Pero lo hacen los vecinos o vienen desde alguna organización?

N: No, más los vecinos viste, se reúnen acá, viste las cloacas y eso para hacer [...] (Entrevistada N° 44).

El acceso a servicios urbanos por parte de los hogares (acceso de muy baja calidad como ya se ha mostrado) ha involucrado el despliegue de estrategias de obtención de ingresos y puesta de esos ingresos en común en algunos casos. A modo ilustrativo, para juntar fondos y comprar caños destinados a confeccionar desagües cloacales, los vecinos de Soledad realizaron campeonatos de truco, torneos de fútbol, rifas, venta de distintos objetos, entre

otros. No se ha mencionado en las entrevistas la utilización de ahorros grupales en función de las obras impulsadas por los habitantes relativas a los servicios de infraestructura.

Vale recordar, asimismo, como dimos cuenta en el Capítulo 2, que la calidad de los servicios a los que se accede sin –prácticamente- intermediación estatal es absolutamente rudimentaria y fuente de distintos tipos de incidentes y perjuicios económicos y sanitarios. Por su parte, un vecino referente del sector Soledad expresó que luego de dos años de producida la toma de los terrenos se realizó un arreglo con el municipio y éste extendió un tendido eléctrico, desde la calle Chivilicoy hasta el Camino de la Ribera. Posteriormente cada hogar se “enganchaba” según sus posibilidades.

R: Sí, pusimos... hicimos colaboración y después no funcionó, los caños que compramos era que no servía, y entonces vino los de JP, vino la JP [se refiere a la agrupación política Juventud Peronista] y nos brindó también los caños ellos.

[...] La JP vinieron, también nos ayudó a nosotros, hicimos una zanja, así también...

E: Mirá. Y en plata ¿creen que algún hogar se tuvo que endeudar para juntarlo, o no hizo falta?

R: Como la gente está toda en construcción, alguna de la gente tiene cemento, la mitad del cemento, y van... aportando un poco uno, un poco otro... (Entrevistada N° 19)

M: Para traer el agua tuvimos que laburar...

E: ¿Qué hicieron?

M: Hicimos todos los pozos para traer el agua...

E: ¿Ustedes mismos o alguien los ayudó?

M: No, todos los vecinos (Entrevistada N° 20)

E: ¿Agua?

A: Y ya... agua, y agua tenemos que traer, de lo que está una perforación allá en la calle, que hicieron pasar un caño del lado de Lanús [...] nosotros enganchamos un motor ahí y traemos con manguera por afuera, porque hay gente que tiene conectado por abajo, pero abajo hay mucha basura, están las cañerías justo ahí de las cloacas y todo, entonces... (Entrevistada N° 37).

A su vez, en algunas ocasiones los vecinos han hecho contrataciones de mano de obra para realizar obras en vistas a acceder a los servicios:

R: Sí, a tapar todo, como estaba, y traemos hasta acá, pero era... [...] nosotros pagamos a dos señores y se empezaron a hacer el trabajo, y casi la mayoría hicieron así, todos, todos tenemos así [...]

Y yo tengo mi... el pozo que mandé a hacer era pozo ciego [...] (Entrevistada N° 39)

4.3 Qué harían los hogares entrevistados si contaran con un crédito accesible

En consonancia con nuestro tema de investigación, nos interesó a su vez indagar acerca de las orientaciones que los hogares le darían a un crédito (fruto del diseño de una política pública) al que pudieran acceder y cuya estructuración fuera acorde a sus posibilidades económicas y de requisitos solicitados. Obtuvimos entonces los siguientes resultados:

Cuadro 43: Respuestas de hogares según finalidad a la que destinarían un crédito si pudieran obtenerlo (múltiple)

	Respuestas	Porcentaje
Arreglos/ampliación/construcción de la vivienda	559	71,2%
Compra de muebles/electrodomésticos	129	16,5%
Poner al día gastos del mes que no se llegaron a pagar	16	2,0%
Gastos por tratamientos de salud	13	1,7%
Celebraciones familiares	7	,9%
Otros	61	7,7%
Total	784	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada en barrio Unamuno (Lomas de Zamora), Julio 2015.

Como puede observarse, más del 70% de las respuestas a dicha pregunta por parte de los hogares, se concentraron en torno a que el destino de un hipotético crédito sería orientado a la construcción, mejoras o ampliaciones de las viviendas. Todo lo cual da cuenta de la expresa necesidad de los mismos de contar con acceso a financiamiento para llevar adelante la producción del hábitat en dichos niveles. Se trata de un proceso que por lo general involucra ingentes cantidades de dinero que los hogares no disponen en su totalidad para invertirlo de modo unívoco a dicho fin. Esto nos hace pensar en lo señalado por Cristina Cravino (2006) acerca de “la vivienda en proceso” (pág. 170). Los hogares que estudiamos son hogares que en su mayoría (82%) construyeron su vivienda por sí mismos y lo hacen en etapas. Nos aventuramos a decir que este hecho los diferencia del destino que podrían darle a un hipotético crédito -también orientado al hábitat- los sectores medios, los cuales – mayoritariamente- no portan los saberes técnicos necesarios para construir su vivienda por sí mismos y/o el menú de opciones a las que pueden acceder para satisfacer su necesidad habitacional resulta un poco más amplio. Dentro de los sectores de economía popular estudiados, hay hogares que cuentan con estos saberes dado que los mismos son adquiridos en función de la necesidad de contar con una calificación laboral de la cual valerse en el mercado laboral y, otros hogares que, sin contar con saberes técnicos, llevan adelante la producción de sus viviendas debido a que la necesidad lo impone. Podríamos ensayar – ameritaría ser investigado- que los sectores medios tienden a adquirir sus viviendas ya construidas y a contratar mano de obra para realizar arreglos o ampliaciones, o bien, mayoritariamente recurren a la inquilinación como modo de tenencia predominante. Esto último también se da en los hogares que estudiamos, si bien predomina la autoconstrucción (vale decir que algunos hogares populares autoproducen su hábitat -amén de autoconstruirlo-

es decir, no son sus miembros los únicos hacedores de sus viviendas sino que a veces se recurre a la contratación de mano de obra, parcial o totalmente)⁸⁷.

Por su parte, cerca de un 17% de las respuestas se concentran en la opción de orientar el hipotético crédito a la compra de muebles y electrodomésticos. Vale decir que en las entrevistas que realizamos emergió como un dato muy significativo el alto porcentual de intereses que ofrecen ciertas casas de electrodomésticos y muebles que ofrecen créditos a sola firma o que toman algún tipo de garantía a los hogares en estudio, llegando a duplicar los montos originales de los productos adquiridos bajo algún tipo de financiamiento.

Asimismo, en las respuestas le siguen en orden de importancia otras alternativas que incluyen el anhelo de orientar el crédito hacia la puesta en marcha de un emprendimiento propio y/o adquisición de un inmueble con fines exclusivamente productivos, así como a la realización de mejoras en locales comerciales propios; la compra de un automotor con fines laborales; el sostenimiento de propuestas de formación y capacitación de miembros del hogar y, finalmente, también emergieron orientaciones del crédito hacia fines extra domésticos, como la construcción de un comedor y guardería comunitaria.

Dentro de los hogares que orientaron su respuesta hacia la construcción o mejoramiento de su vivienda, la mayoría manifestó que cubriría demandas habitacionales insatisfechas de carácter básico/estructural:

R: Yo haría... y empezaría a hacer una construcción más segura de la parte de atrás para adelante. Con buenas columnas, buena base y una buena edificación (Entrevistado N° 12)

R: Y falta la conexión de agua, todo eso, para arriba, del agua caliente, todo falta [...] Y eso cuesta. Por eso hasta ahora no pudimos (Entrevistada N°7)

R.: Haría eso, compraría lo que es para el baño, arreglaría mi dormitorio, [...] cerámica...

E: ¿Se filtra cuando llueve?

R.: Sí, sí. Acá no, en el dormitorio sí [...] (Entrevistada N° 11).

Se observa a su vez el delicado equilibrio financiero en el que deben procurar mantenerse los hogares para atender y cubrir sus diversas necesidades, si bien, como expresan las palabras de esta entrevistada en ocasiones la satisfacción de una demanda no cubierta excluye la posibilidad de satisfacción de otras, experimentando un alto costo de oportunidad:

R.: Sí, es que nosotros estamos pensando para la losa un préstamo, porque no nos alcanza, o sea, 9 mil pesos no porque... vos tenés que pagar acá, tenés que pagar allá, tenés que pagar más... y qué te queda, es mucho, y tenemos que estar... al gordito que tengo [...] ponele en el año dos o tres zapatillas por año [...] No, o sea, o comprás, hacés el techo y... comés cáscara de huevo o te vestís con lo que tenés, o si no el techo... (Entrevistada N° 11).

Algunos pocos relatos dan cuenta de que un hipotético crédito sería destinado a la construcción de un nuevo ambiente en la vivienda o inclusive a la producción de una vivienda

⁸⁷ Para apreciar diferencias conceptuales entre autoconstrucción y autoproducción ver Rodríguez et al. (2007).

nueva que pudiera destinarse al alquiler y de este modo aprovisionarse de un ingreso mensual regular a partir de la renta:

R: No alcanzaba la plata, sí, por eso, si no yo hago todo de una, tengo un ahorro más o menos y de una hago y ya está, y hago arriba para alquilar y... (Entrevistada N° 7)

R: Y si tengo la posibilidad de... qué sé yo, terminaría la casa que estoy preparando arriba, por lo menos para alquilar, qué sé yo, para tener un ingreso de plata [...] (Entrevistado N° 13)

Cuadro síntesis de las estrategias de financiamiento de la economía popular identificadas:

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO DE LA EC. POP.	de carácter directo	MODALIDAD	RECURSO O INSUMO QUE SE OBTUVO	NIVEL DE LA PRODUCCIÓN DEL HÁBITAT AL QUE SE DESTINÓ	FUENTE DEL FINANCIAMIENTO	GARANTÍAS EN JUEGO	TIPO DE INTERCAMBIO IMPLICADO		
		Acceso a préstamos de dinero	Dinero (que puede ser recirculado en el marco de otra estrategia de financiamiento)	Acceso al suelo	Familiares o amigos	Familiares o amigos	Garantía implícita: confianza o afecto	HOGARES-HOGARES	
					Empresa financiera (Efectivo Sí; pertenece a Grupo Galeno)	Empresa financiera (financiera, incluye otras prestaciones)	Garantía explícita: recibo de sueldo y factura de algún servicio	HOGARES-MERCADO FORMAL	
					Banco	Banco	Garantía explícita: recibo de sueldo	HOGARES-MERCADO FORMAL	
				Acceso a la vivienda y mejoramiento	Acceso a la vivienda y mejoramiento	Empresa Coppel (financiera, incluye otras prestaciones)	Empresa Coppel (financiera, incluye otras prestaciones)	Garantía explícita: no especificada. Sólo firma	HOGARES-MERCADO INFORMAL
						Prestamistas particulares	Prestamistas particulares	Garantía explícita: retención de tarjeta de cobro de la cooperativa de pertenencia del solicitante del préstamo	HOGARES-MERCADO INFORMAL
						Familiares o amigos	Familiares o amigos	Garantía implícita: confianza o afecto	HOGARES-HOGARES
						Banco	Banco	Garantía explícita: pertenencia a cooperativa que mantenga convenio con el Banco (Ej. Cooperativa El Ceibo-Banco Nación)	HOGARES-ESTADO-MERCADO FORMAL
				Acceso al crédito (pago en cuotas en efectivo/tarjetas de crédito bancarias y no bancarias (propia o prestada) /tarjeta propia de un comercio; a cambio de dinero, bien de uso o fuerza de trabajo. En el	Suelo	Acceso al suelo	Familiares o amigos	Familiares o amigos	Garantía implícita: confianza o afecto
		Personas desconocidas	Personas desconocidas				Garantía explícita: no especificada. No habría.	HOGARES-HOGARES	
Acceso a la vivienda y mejoramiento	Acceso a la vivienda y mejoramiento	Casa de venta de marcos y ventanas	Casa de venta de marcos y ventanas			Garantía explícita: presentación de la tarjeta de cobro de pensión/jubilación	HOGARES- MERCADO FORMAL		
		Corralón y casa de venta de cerámicas	Corralón y casa de venta de cerámicas			Garantía explícita: no especificada. No habría.	HOGARES-MERCADO INFORMAL		
		Casa de materiales/corralón	Casa de materiales/corralón			Garantía explícita: recibo de sueldo	HOGARES-MERCADO FORMAL		
		Corralón/supermercado de materiales	Corralón/supermercado de materiales			Garantía explícita: posesión de Tarjeta de crédito bancaria/Tarjeta	HOGARES-MERCADO FORMAL		

		caso de los adelantos a los corralones - incluidos en esta modalidad- el bien de uso se retira luego de culminado el pago en cuotas)		Acceso a la vivienda y mejoramiento		Naranja (que se obtienen contando con un recibo de sueldo)	
			Maderas		Empleadores/patrones	Garantía implícita: relación salarial	HOGARES-EMPLEADOR./PATRONES
			Fuerza de trabajo			Familiar o albañil contratado	Garantía implícita: confianza o afecto
		Acceso a adelantos de salario (trabajos no registrados)	Dinero (que puede ser recirculado en el marco de otra estrategia de financiamiento)	Acceso al suelo	Empleadores/patrones	Garantía implícita: relación salarial	HOGARES-EMPLEADOR./PATRONES
		Práctica de ahorro en círculos	Dinero (que puede ser recirculado en el marco de otra estrategia de financiamiento)	Acceso al suelo	Grupo o círculo de ahorro	Garantía implícita: confianza o afecto	HOGARES-HOGARES
	Acceso a la vivienda y mejoramiento			Grupo o círculo de ahorro	Garantía implícita: confianza o afecto	HOGARES-HOGARES	
	de carácter indirecto	Recepción, orientación y reorientación de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria (AUH, Argentina Trabaja, Ellas Hacen) y de cooperativas de recicladores urbanos (Ej. El Amanecer de los cartoneros)	Disposición regular de dinero (que puede ser recirculado en el marco de otra estrategia de financiamiento) y credenciales que habilitan el acceso a préstamos, en circuitos formales e informales y acceso al crédito, en circuitos formales e informales	Acceso al suelo	Directas: variadas, según la operatoria hacia la que se reorienta el dinero con vistas a este fin (pago al vendedor del terreno, devolución de dinero a un familiar, etc.). Indirecta: el Estado.	Garantía implícita: disposición regular de circulante para hacer frente a cuotas. Garantía explícita: acreditación frente a una fuente de financiamiento como receptor de política social de transferencia monetaria/ como miembro de una cooperativa de recuperadores urbanos	HOGARES-ESTADO y HOGARES-X (dependiendo de la fuente del financiamiento directa)
Acceso a la vivienda y mejoramiento				Directas: variadas, según la operatoria hacia la que se reorienta el dinero con vistas a este fin (pago al vendedor del terreno, devolución de dinero a un familiar, etc.). Indirecta: el Estado.	Garantía implícita: disposición regular de circulante para hacer frente a cuotas. Garantía explícita: acreditación frente a una fuente de financiamiento como receptor de política social de transferencia monetaria/como miembro de una cooperativa de recuperadores urbanos	HOGARES-ESTADO y HOGARES-X (dependiendo de la fuente del financiamiento directa)	

Nota: El dinero que se obtiene a través una estrategia de financiamiento puede luego ser recirculado en el marco de una nueva estrategia de financiamiento.

4.4 **A modo de cierre**

El análisis de las entrevistas realizadas -a diferencia de lo sintetizado en el Capítulo 3- no ha girado en torno al objetivo de esgrimir patrones de representatividad de los datos obtenidos sino a delinear rasgos singulares del objeto de indagación que contribuyan a caracterizarlo y conocerlo más en profundidad.

Podemos decir entonces que, a partir del análisis de las entrevistas y como hallazgo de este Capítulo, se han ampliado las estrategias de financiamiento que desarrollan los hogares de la economía popular en el período estudiado, siendo posible identificar -además de las tres modalidades enunciadas- dos tipos más (las mismas no habían surgido del análisis de los datos cuantitativos). Es decir, emergen de la investigación cinco modalidades principales; a saber: acceso a préstamos de dinero; acceso al crédito (con ello nos referimos al pago en cuotas en efectivo, con tarjeta de crédito, tarjeta de un comercio, tarjeta Naranja, entre otros; a cambio de un bien de uso o contratación de fuerza de trabajo); acceso a adelantos de salario; práctica de ahorro en círculos; y recepción, orientación y reorientación de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria (como Asignación Universal por Hijo, Programa Argentina Trabaja, Programa Ellas Hacen) y de cooperativas de recicladores urbanos surgidas -algunas de ellas- en la posconvertibilidad.

Puede decirse asimismo que las primeras cuatro modalidades representan estrategias de financiamiento de carácter directo y la última de ellas, presenta un carácter indirecto, por las razones ya mencionadas.

Vale decir, por su parte, que el dinero obtenido a través de alguna de estas estrategias puede ser reintroducido en cualquier otra. A modo ilustrativo, a través de un préstamo al que se accedió en una entidad bancaria el dinero es recirculado para hacer frente a las cuotas en concepto de pago a la fuerza de trabajo contratada para avanzar en la construcción de la vivienda. En relación a las fuentes de financiamiento las mismas son diversas y abarcan a todas las mencionadas en el Capítulo 3: familiares y amigos como parte de redes territoriales, empresas financieras, entidades bancarias, empleadores y patrones, prestamistas particulares, corralones, otras casas de venta de materiales o insumos, mano de obra contratada, y sólo de un modo indirecto, el Estado. Lo mismo podemos expresar respecto de los intercambios observados, responden a los mencionados en el Capítulo anterior.

Sin embargo, el análisis de las garantías que intervienen para el acceso a financiamiento, nos aporta algunas singularidades. Observamos garantías tradicionales como las basadas en la presentación de recibos de sueldo y/o facturas de algún servicio doméstico, y otras no convencionales. Dejamos planteada esta cuestión que será retomada y profundizada en las conclusiones generales nuestro trabajo.

Reflexiones finales

El proceso de elaboración de esta tesis permitió, entre otros, arribar a una reformulación del concepto de estrategias de financiamiento. Las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat son aquellas que les permiten a los hogares anticipar temporalmente el acceso a recursos no propios⁸⁸ (dinero y/o fuerza de trabajo y/o demás insumos necesarios a tal fin) respecto del plazo temporal que transcurriría si el acceso a esos mismos recursos estuviera indefectiblemente supeditado a la disponibilidad a priori e inmediata de recursos económicos propios.

En segundo lugar, podemos afirmar que una proporción considerable del universo estudiado, más precisamente, alrededor de un 24% de los hogares de Unamuno Nuevo, llevó adelante estrategias de financiamiento orientadas hacia la producción del hábitat.

Este dato conlleva reflexiones en más de un sentido. Por un lado, invita a complejizar la construcción de conocimiento sobre la producción del hábitat popular, ampliamente estudiada por la literatura académica, ya que, a groso modo, además de la participación del trabajo doméstico, la colaboración – a veces voluntaria y a veces paga- de familiares externos al hogar, amigos, vecinos, el desarrollo de estrategias de obtención de ingresos, la producción social del hábitat (en el sentido más acotado del término) y las intervenciones de la política pública en materia habitacional –sobre las cuales haremos mención en estas conclusiones- tienen lugar estrategias de financiamiento que son desplegadas por los hogares de la economía popular del Conurbano en la posconvertibilidad, en vistas a la producción del hábitat.

Los datos recogidos amplían lo aportado por nuestro principal antecedente de investigación, a saber, los hallazgos de Cabrera (2014) respecto del análisis de las fuentes de financiamiento orientadas a la producción de la vivienda e identificadas en diez barrios del Conurbano, en el sentido en que nos permitieron delinear una suerte de tipología de estrategias de financiamiento según modalidades, que amplifica y profundiza estos antecedentes en términos del análisis de los intercambios implicados en los distintos niveles de la producción del hábitat y las garantías en juego que viabilizan el despliegue de las estrategias estudiadas. En ese sentido, cabe sistematizar hallazgos específicos de este trabajo.

Emergieron de la investigación cinco modalidades principales de estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat; a saber: acceso a préstamos de dinero; acceso al crédito (con ello nos referimos al pago en cuotas en efectivo, con tarjetas de crédito bancarias, tarjetas de un comercio, tarjeta Naranja, entre otros; a cambio de un bien de uso o contratación de fuerza de trabajo); acceso a adelantos de salario; práctica de ahorro en círculos; y recepción, orientación y reorientación de dinero proveniente de políticas sociales

⁸⁸ Lo cual, implica un intercambio.

de transferencia monetaria (como Asignación Universal por Hijo, Programa Argentina Trabaja, Programa Ellas Hacen) y de cooperativas de recicladores urbanos surgidas –algunas de ellas– en la posconvertibilidad.

En relación a las garantías que circulan en las distintas estrategias podemos decir que aquellas cuya fuente de financiamiento son los empleadores o patrones se asientan sobre la garantía que representa la relación laboral misma. Vale decir que resulta una particularidad de los sectores de la economía popular estudiados, la estrategia que cristaliza en la solicitud de préstamos de dinero o adelantos de salario a empleadores, quizá, poco probable de ser hallada en otros sectores sociales. Sin embargo, a esta estrategia no podríamos inscribirla como un rasgo de época de la posconvertibilidad, siendo que probablemente sea de antigua data; sí más bien como propia de un sector social.

A su vez, analíticamente, distinguimos garantías que adoptan un carácter explícito o implícito, según si se materializan o no en una documentación o acreditación en particular, demostrable, o bien, se basan en un vínculo (salarial o de confianza o afecto).

En el caso de las estrategias que involucran la recepción, orientación y reorientación de dinero proveniente de políticas sociales de transferencia monetaria o del proveniente del trabajo en cooperativas de recicladores urbanos – las cuales no se encuadran en el marco de dichas políticas, aunque son parcial y económicamente sostenidas por alguna instancia gubernamental– podemos decir que las garantías implicadas actúan en ambas claves, de modo explícito e implícito. Es decir, en algunos casos se solicita una acreditación como receptor de dichas políticas o como miembro de una determinada cooperativa para acceder a financiamiento, y en otros, si bien dicha acreditación no es solicitada por la fuente de financiamiento, el hecho de ser receptor o miembro de una cooperativa formalizada por el Gobierno de la Ciudad, provee de ingresos regulares y útiles para estar en condiciones de asumir compromisos de pago futuros (sea o no a través del ahorro).

En otras palabras, la constancia y regularidad de estos ingresos habilita la asunción de compromisos con proveedores de materiales de construcción e insumos para equipar las viviendas (inodoros, piletas, grifería, etc.) y/o respecto de la fuerza de trabajo necesaria para la producción del hábitat y/o respecto de las cuotas que implique la adopción de otra fuente de financiamiento.

Los ingresos provenientes de políticas como la Asignación Universal por Hijo, Ingreso Social con Trabajo “Argentina Trabaja” y Ellas Hacen, así como los provenientes de la actividad de cooperativas formalizadas, funcionan como una garantía explícita y/o implícita que habilita el acceso a financiamiento y articulan una estrategia en torno a su percepción.

Por otra parte, puede decirse que los intercambios de trabajo entre hogares en vistas a la producción del hábitat, junto con el propio trabajo doméstico, constituyen –entre otros– los recursos (no financieros) que generaron los hogares para superar la falta de acceso

mayoritario a ingresos regulares demostrables y a financiamiento dentro de los circuitos tradicionales (bancos, financieras, tarjetas de crédito bancarias y externas a los bancos, etc.) siendo la principal restricción de acceso la carencia de ingresos demostrables y de títulos de propiedad del suelo.

Sin embargo, podemos decir que la mera carencia de ingresos sostenidos, aún sin reparar en su carácter de demostrables, obstaculiza el acceso y la puesta en acto de estrategias de financiamiento.

En ese sentido, las políticas estatales de transferencia monetaria en la posconvertibilidad – cuyo peso en los ingresos de los hogares populares y masividad, junto con su incorporación al sistema de seguridad social, todo lo cual constituye un rasgo de época- y los ingresos provenientes de cooperativas de recicladores formalizadas por el Gobierno de la Ciudad durante el mismo período, estarían actuando en algunos casos como credenciales de acceso. A modo ilustrativo, esto se evidencia cuando la tarjeta de cobro de una cooperativa es solicitada por un prestamista particular a condición de otorgar dinero o tomada por algún banco como una membresía que actúa como garantía –ejemplos citados de los relatos que nos han compartido- y al mismo tiempo, aumentan el circulante disponible de los hogares; el cual resulta primordial para responder a una cuota, aun cuando el financiamiento se asiente sobre una relación de confianza.

En dicho sentido, la disponibilidad de un ingreso regular incide en la apertura de nuevas oportunidades de despliegue de estrategias de financiamiento, ya que reconfigura el esquema de opciones posibles para los hogares.

Podríamos decir, entonces, que mientras los viejos modos de sortear la falta de acceso masivo o mayoritario al financiamiento formal por parte de los sectores estudiados (intercambios de trabajo entre hogares, trabajo doméstico, donación de materiales, reciclado de materiales e insumos, préstamos de familiares y amigos, etc.) y también los modos de producir el hábitat, ligados asimismo a una dimensión cultural⁸⁹ -a pesar de las transformaciones, principalmente en los flujos de ingresos- persisten en la posconvertibilidad; se han inaugurado como rasgo de época, nuevas estrategias de financiamiento -distintas a las estrategias de obtención de bienes e ingresos- basadas en un aumento de los recursos disponibles para los hogares, bajo la forma de dinero y credenciales. Esto apuntala el punto de partida en esta tesis, referido a la existencia de estrategias de financiamiento cuya forma, modalidades, intercambios e implicancias nos propusimos conocer, y a su vez, fortalece la segunda hipótesis de este trabajo, referida a que entre las reconfiguraciones de la economía popular durante la posconvertibilidad era posible observar nuevas modalidades de financiamiento para la

⁸⁹ Pensamos aquí por ejemplo en la modalidad de “la minga” para los paraguayos. No consideramos que implementarla implique meramente una dimensión económica, de falta de acceso a ingresos o a financiamiento.

producción del hábitat popular propias de este período. Puede decirse, asimismo, que de este modo se constituye un nuevo entramado financiero.

Por otra parte, queda pendiente para trabajos futuros, analizar con mayor profundidad si el acceso al crédito por parte de los sectores de la economía popular que estudiamos, a través del uso de tarjetas de crédito bancarias y no bancarias orientadas a la producción del hábitat (estrategia de financiamiento que emergió, si bien con un peso relativo menor respecto de otras fuentes de financiamiento)- constituye una estrategia particular del período de posconvertibilidad.

A su vez, podemos decir que una porción de las estrategias de financiamiento de los sectores estudiados podría explicarse a partir de la existencia de matrices político territoriales - fundadas en el amalgamamiento del poder estatal con el de las organizaciones de base y de los poderes de los referentes territoriales- que hacen posible a los hogares, a través de su relación con referentes político territoriales, acceder a las políticas sociales de transferencia monetaria y a los cupos de otro tipo de cooperativas de reciclado. Existen, a su vez, otros factores explicativos, según sea el tipo y fuente de financiamiento de la que se trate, como hemos notado. Lo cierto es que, a su vez, los hogares combinan distintos tipos de estrategias de financiación.

Finalmente, en relación a nuestra primera hipótesis, acerca de que los hogares de los sectores estudiados no dispondrían de ahorros que pudieran ser destinados a la producción del hábitat, la misma debe ser relativizada, tal como lo demuestran los relatos. La práctica del ahorro grupal se constituye en una estrategia de financiamiento a considerar; con las particularidades propias del sector que la implementa⁹⁰. En relación a la práctica del ahorro "individual" (refiere a los miembros de los hogares gestionando su gasto y no participando en círculos de ahorro) responde al aspecto de la definición de las estrategias de financiamiento que alude a la posibilidad que brindan de dosificación de los costos económicos derivados de la producción del hábitat; no así a la cuestión de los intercambios que implican ni al carácter que presentan de anticipo temporal de recursos no propios.

Asimismo, procurando responder a otra de nuestras preguntas iniciales referida al peso que tienen las estrategias de financiamiento en la producción del hábitat, diremos que -amén de la perspectiva cuantitativa con que lo abordamos y cuyos resultados compartimos aquí- los relatos de los entrevistados permiten visualizar la fuerte incidencia de las mismas en términos del tiempo vital insumido en dicha producción. En otras palabras, las estrategias de financiamiento permiten disminuir significativamente los plazos que conlleva el alcance de la satisfacción de las necesidades habitacionales, aunque el mismo admita -además de

⁹⁰ Probablemente no se ahorre del mismo modo y en la misma proporción sobre los ingresos en otros sectores sociales.

indicadores objetivos- una dimensión subjetiva determinada por la mirada de los mismos hogares sobre su propio hábitat. A modo ilustrativo, ante las mismas condiciones materiales, algunos hogares describen etapas del proceso de construcción de su vivienda como culminadas, mientras que otros, las inscriben en pleno proceso de consolidación.

Ahora bien. En relación a otras conversaciones que a partir de este trabajo es posible entablar con parte de la literatura que dialoga con nuestro objeto de investigación – si bien en algunos casos de modo tangencial- es posible despuntar algunos diálogos y contrapuntos.

En el caso de algunas investigaciones llevadas adelante por Di Virgilio y Gil y de Anso (2012) en las que se destaca el importante papel que desempeñan las redes de solidaridad y ayuda mutua como recurso interviniente en las estrategias que estos sectores ponen en práctica para intentar resolver sus problemas habitacionales, en lo que a las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat popular refiere, nos encontramos en condiciones de colocarlas en un lugar de menor participación respecto del lugar que ocupan los intercambios que entablan los hogares con el mercado de financiamiento, tanto formal como informal; si bien, como hemos expresado, esto no significa que no jueguen un rol en el desarrollo de las estrategias. Asimismo, en este artículo se afirma que:

Para las familias de sectores populares, y en contextos marcados por la pobreza, resulta prácticamente imposible cumplir con una estrategia previa de ahorro y equipamiento planificado para acceder a la vivienda. [...] Así, y desde hace tiempo, la cultura del trabajo y del ahorro ha dejado de operar como mecanismo de ascenso social para las clases populares, ya sea por la falta de empleo, la precariedad de la inserción laboral y/o la falta de ingresos (Di Virgilio & Gil y de Anso, 2012, pág. 164).

A partir del trabajo realizado podemos relativizar este postulado dado que hemos podido identificar entre varios de nuestros entrevistados la disposición de ciertos montos de ahorro en dinero en efectivo y el despliegue de estrategias de ahorro basadas en la compra regular de materiales en pequeñas cantidades que son orientadas hacia ese fin. Es decir, el ahorro presentó una participación significativa en la satisfacción de la necesidad habitacional. Por otra parte, la afirmación respecto del lugar de la cultura del trabajo y del ahorro en las clases populares nos resulta, al menos, contundente y merecedora de ser puesta a consideración en función de las investigaciones que puedan realizarse partiendo de dichas hipótesis. Vale decir que alrededor de un 30% de los hogares de Unamuno Nuevo no eran pobres por ingresos al momento del trabajo de campo y sus viviendas se encontraban en creciente proceso de consolidación. Ello podría estar hablándonos de algún grado de ascenso social. Para determinarlo deberíamos tomar un momento del tiempo anterior y poder establecer alguna comparación en relación a su situación de ingresos. En lo que refiere al hábitat, sus viviendas y ciertas condiciones urbanas han mejorado respecto de un momento anterior en el tiempo, tal como lo reflejaron las entrevistas realizadas.

Por su parte, Bonvalet y Dureau (2002) sostienen que “la autoconstrucción de la casa individual corresponde a los recursos muy limitados de la gran mayoría de la población y a la falta de producción de vivienda social y acceso a sistemas de financiación” (citado en Di Virgilio, 2012). Respecto de esto último, diremos que en el mismo proceso de autoconstrucción o de autoproducción, más precisamente, se transita por circuitos de financiación que junto a otras estrategias (de obtención de bienes de uso, de ingresos y de estrategias de acumulación del fondo de reproducción), así como junto a la existencia de intercambios no mercantiles, lo hacen posible.

La investigación ha mostrado que estos sectores acceden a sistemas de financiación tradicionales dentro de un mercado de financiamiento formal (bancos, tarjetas de crédito propias o prestadas, financieras privadas, corralones) e informal (prestamistas particulares, algunos corralones) y a financiamiento proveniente de otras redes como los familiares, amigos, vecinos y patrones y empleadores. Es decir, se encuentran insertos en una suerte de trama financiera que involucra al mercado y a otros agentes. Asimismo, hemos dicho que en la posconvertibilidad se han inaugurado nuevas garantías para el despliegue de estrategias de financiamiento, bajo la forma de dinero y credenciales, propias del período.

Finalmente, en diálogo con esta autora expresamos que el concepto de “redes” que se maneja en algunos de sus trabajos, vinculado a la producción del hábitat, nos resulta insuficiente en algunos casos y un tanto impreciso en otros para dialogar con nuestro objeto de investigación.

A modo ilustrativo:

Así, cuando no es posible jugar plenamente el juego del mercado, las redes se convierten en un medio clave para el acceso a los recursos y a consumos básicos, entre ellos el hábitat. En ese marco, las solidaridades familiares, barriales, y aquellas que se inscriben en colectivos más amplios, se tornan especialmente relevantes (Di Virgilio & Gil y de Anso, 2012, pág. 169).

En las urbanizaciones populares de origen informal, individuos y familias desarrollan diferentes y múltiples estrategias para resolver sus necesidades habitacionales. Dichas prácticas se vinculan fundamentalmente con su capacidad para movilizar los recursos sociales a los que tienen acceso, los cuales pueden ser personales, de los diferentes miembros del hogar, o de las redes sociales –el destacado es nuestro- a las que ellos pertenecen (Di Virgilio M. , 2014, pág. 671).

En dicho trabajo se aclara que el término “redes” alude a las redes de ayuda basadas en las relaciones que se establecen entre vecinos, amigos, parientes, con el objeto de intercambiar bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de la vida cotidiana – alimentación, vestuario, vivienda, etc.- (Gutiérrez, 1992, pág. 170 citada en Di Virgilio, 2014, pág. 671).

Hasta aquí y de acuerdo a nuestra investigación, podemos decir que la participación de las redes entendidas en estos términos resulta insuficiente para iluminar la cuestión de las

estrategias de financiamiento, si bien, como hemos expresado, a las mismas les cabe un rol. Es probable que esto se deba a que, en parte de la literatura que revisamos, incluida esta autora, se indagan las trayectorias habitacionales en general y no las estrategias de financiamiento, específicamente. Por otro lado, en este mismo artículo, el concepto de “redes” también implica vínculos con punteros políticos.

Cabe señalar que en nuestro trabajo de investigación aspiramos a alcanzar una mayor precisión en la descripción de los entramados en los que se inscriben los hogares al desarrollar estrategias de financiamiento, dando mayor especificidad a la noción de “redes” o de “colectivos más amplios” –que conservan puntos de contacto con nuestra perspectiva- y proponiendo el concepto de matrices político-territoriales para dar cuenta de los vínculos entre hogares, mercado, Estado y territorio y su configuración en lo relativo a las estrategias estudiadas.

En diálogo con Pérez, en particular en el artículo *Mercantilización y desmercantilización de las metrópolis latinoamericanas* (2014), coincidimos en que en los procesos de toma de tierra que dan origen al barrio en estudio asistimos a un proceso de desmercantilización del consumo. Sin embargo, simultáneamente, gran parte de estas tierras con el transcurso del tiempo comienzan a circular en el mercado informal de suelo. Asimismo, podemos decir que en los hogares de la economía popular estudiados identificamos acceso mercantil a las condiciones de la urbanización o condiciones urbanas de su reproducción⁹¹. Este acceso mercantil está dado por la existencia de intercambios con el mercado informal de compra-venta de suelo, el mercado de compra-venta formal e informal de materiales, el mercado informal de compra-venta de fuerza de trabajo a la que se contrata y, a su vez, acceso mercantil a través de los intercambios con lo que en la tesis nominamos como mercado de financiamiento formal e informal, el cual gravita de un modo transversal en todos los mercados anteriores. A su vez, vale decir, que desde nuestra perspectiva teórica -que estudia las estrategias de reproducción de la economía popular- coincidimos en que en un nivel último en toda sociedad capitalista la población urbana depende de su capacidad monetaria para acceder a los medios de su reproducción, incluyendo las condiciones de la urbanización. Sin embargo, en la economía popular se observan estrategias de obtención de bienes de uso que prescinden de un proceso de consumo mercantilizado, y parte de la reproducción se garantiza con una alta participación del trabajo doméstico. Adicionalmente, en lo que refiere específicamente al acceso a la vivienda y demás condiciones urbanas, amén del acceso mercantil al suelo, a materiales para

⁹¹ Esto expresado a riesgo de estar mal interpretando el concepto de *condiciones de la urbanización o condiciones urbanas de reproducción* en los términos en que el autor lo concibe y utiliza. En el citado artículo no se halla una definición del concepto. Lo entendemos como aquellas condiciones que hacen de una determinada localización una localización urbana que permite la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, mínimamente, implica acceso al suelo urbano, a la vivienda y a servicios básicos de infraestructura urbana.

construir la vivienda y mejorarla, a insumos para extender servicios básicos de infraestructura urbana, contratación de mano de obra, despliegue de estrategias de financiamiento, etc., también se identifican fuertemente intercambios de trabajo con otros hogares en los que no media dinero en términos de compra-venta de un bien o servicio, es decir, en donde no hay intercambio mercantil.

Diremos que en el ensamble de todos estos fenómenos tiene lugar la urbanización popular estudiada.

Por su parte, en diálogo con Roig, también nos alejamos de la categoría de exclusión para pensar a los sectores estudiados ya que los mismos se encuentran inmersos en tramas financieras de la misma sociedad a la que pertenecen y que implican vínculos económicos con el mercado de financiamiento, con el propio hogar, con otros hogares, con patrones y empleadores y con el Estado. En otras palabras, coincidimos con el autor en el hecho de que la financiarización de los hogares de la economía popular implica un vínculo monetario con instituciones que no son –en nuestra perspectiva, meramente, y no “justamente”- los bancos, sino que involucra relaciones financieras con tarjetas de crédito de agencias, préstamos en efectivo que éstas ofrecen, y vínculos monetarios con todos los agentes que mencionamos.

Asimismo, como decíamos al comienzo de estas reflexiones, un porcentaje significativo de los hogares estudiados accedió a financiamiento y lo orientó hacia la producción del hábitat, es decir, recurrió al endeudamiento para solventar estos gastos. En relación a los costos financieros asumidos en ese proceso –si bien no lo hemos medido específica ni exhaustivamente dado, entre otros, la complejidad que conlleva la medición (al ser nuestra fuente lo manifestado por los hogares)- comparativamente con los asumidos por otros sectores sociales mejor posicionados, estos costos son mucho más elevados.

Por su parte, en diálogo con Zelizer podemos identificar el mercado de dinero en los sectores estudiados, y en diálogo con Wilkis, reconocer en dicho universo la circulación de los distintos tipos de dinero contruidos por el autor: dinero donado, militado, ganado, cuidado y prestado. Sin embargo, nuestra perspectiva no se inscribe en las consideraciones propias de la sociología moral del dinero que el autor postula.

Asimismo, consideramos que hay puntos de contacto entre la investigación referida de Müller y nuestros hallazgos, en tanto la masificación de políticas redistributivas y/o de acceso a derechos, la cual se liga con la posibilidad de incorporar instrumentos financieros a la vida de los hogares brasileiros, se corresponde con lo identificado en nuestro territorio de análisis.

Regresando a nuestras propias conclusiones, señalamos que, en la economía popular, cuando intervienen las estrategias de financiamiento en vistas al objetivo de la producción del hábitat, las mismas nunca se presentan de modo aislado, ni alcanzan el objetivo de satisfacción de la necesidad habitacional sino en combinación con estrategias de obtención de bienes de uso, estrategias de obtención de ingresos y estrategias de acumulación del fondo

de reproducción. Es decir que, la matriz de estrategias que se articula en torno a la producción del hábitat coincide con la matriz de estrategias de reproducción propia de la economía popular que estudiamos.

Asimismo, una de las preguntas que emergen de este trabajo de investigación como una posible articulación con el plano de las políticas públicas refiere a lo siguiente: ¿sobre qué sistema de garantías podría basarse el acceso a financiamiento para la producción del hábitat en la economía popular?; ¿Qué características debieran contemplar los préstamos/créditos en cuanto a los costos financieros en juego?

A su vez, en un plano más teórico, cabe preguntarse: ¿hasta qué punto la percepción regular de dinero por parte de los hogares estudiados modifica u altera las condiciones de la reproducción de la economía popular? En particular, en lo referido a la imprevisibilidad de esta economía y la no regularidad de los ingresos que la constituyen; ¿qué impacto posee esto en sus dinámicas propias?

Podemos decir, a modo de cierre que en la producción del hábitat la racionalidad de la reproducción ampliada de la vida es bien evidente ya que, en principio, no habría un nivel básico de necesidades que una vez alcanzado agota el impulso de la actividad económica, sino que, por el contrario, existe una búsqueda de mejoría en la calidad del hábitat que carece de límites intrínsecos.

Por último, consideramos que una interesante indagación para un trabajo futuro, podría referirse a las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en el contexto de las profundas transformaciones de las políticas económicas del país que tuvieron lugar a partir del cambio de gestión de gobierno, a fines de diciembre del año 2015. Cambios que, en principio, se inscriben (entre otros) en el nivel de las políticas económicas y que cabría analizar si lo hacen también en un nivel de mayor abstracción conceptual, relativo al modelo de acumulación. Resultaría interesante, entonces, analizar estas estrategias en el marco de los cambios acontecidos en este período en el sentido mencionado y, también, en lo relativo a la oferta crediticia destinada al financiamiento en general y de la demanda para el acceso al suelo y a la vivienda, ya sea tanto desde la política pública habitacional como desde la banca privada.

Indagación que bien puede constituirse complementaria y en continuidad con la investigación aquí presentada.

Fuentes

Acosta, M., & Raspall Galli, T. (Junio de 2008). <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar>. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/docin/docin_cesot_061

Banco Francés. (28 de Abril de 2017). Obtenido de <http://www.bbva.com/es/noticias/economia/bancos/diferencias-entre-un-prestamo-y-un-credito/>

Barómetro de la Deuda Social Argentina, UCA. (10 de 08 de 2011). www.uca.edu.ar. Obtenido de <http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/2011-08-01-informe-barometro-deuda-social-argentina.pdf>

Ceibo, C. E. (13 de 05 de 2007). elceiborsu.blogspot.com.ar. Obtenido de <http://elceiborsu.blogspot.com.ar/>

Clarín, D. (21 de 08 de 2011). *Bancos y Tarjetas buscan seducir a ricos y a pobres*, pág. Clarín on line. Recuperado el 12 de 06 de 2016, de https://www.clarin.com/ieco/economia/Bancos-tarjetas-buscan-seducir-pobres_0_HkP6GR2vXg.html

Consejo. (2 de 05 de 2000). consejo.org.ar. Recuperado el 2 de 09 de 2016, de http://consejo.org.ar/publicaciones/consejo/consejo13/consejo13_ceibo.pdf

Coppel. (15 de 01 de 2013). www.coppel.com.ar. Recuperado el 2 de 01 de 2017, de <http://www.coppel.com.ar>

Efectivo Sí. (2017). www.efectivosi.com.ar. Obtenido de [/www.efectivosi.com.ar/empresa/quienes-somos.aspx](http://www.efectivosi.com.ar/empresa/quienes-somos.aspx)

El Cronista Comercial. (12 de 01 de 2017). El grupo Galeno le compró al Galicia "Efectivo Sí" y su compañía de cobranzas. *El Cronista*. Recuperado el 3 de 04 de 2017, de <https://www.cronista.com/negocios/El-grupo-Galeno-le-compro-al-Galicia-Efectivo-Si-y-su-compania-de-cobranzas-20170112-0106.html>

Enciclopedia Virtual, diccionario de economía y finanzas. (2016). Recuperado el 13 de Junio de 2016, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/F.htm#finanzas>

INDEC. (2010). <http://www.indec.gov.ar/>. Recuperado el 23 de Julio de 2016, de <http://www.sig.indec.gov.ar/censo2010/>

INDEC. (2017). <http://www.indec.gob.ar/>. Obtenido de http://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=2&id_tema_2=41&id_tema_3=135

La Nación. (28 de 09 de 2014). *Las tarjetas de crédito del interior se proponen trascender sus fronteras*, pág. La Nación on line. Recuperado el 10 de 02 de 2017, de <http://www.lanacion.com.ar/1730751-las-tarjetas-de-credito-del-interior-se-proponen-trascender-sus-fronteras>

La Poítica on line. (29 de Enero de 2013). Lomas: concluyeron los trabajos de remodelación del camino de la Ribera. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 23 de Julio de 2016, de <http://www.lapoliticaonline.com/nota/67193/>

Ministerio de Infraestructura, V. y.-I. (2004). Instructivo Programa Federal de Emergencia Habitacional Techo y Trabajo. 1-98. Buenos Aires, Argentina: Instituto de la Vivienda Prov. de Bs. As. Obtenido de http://www.vivienda.mosp.gba.gov.ar/programas/inst_eh.pdf

Ministerio de Infraestructura, V. y.-I. (2004). Instructivo Programa Federal de Mejoramiento de Viviendas Mejor Vivir. Provincia de Buenos Aires, Argentina: Instituto de la Vivienda. Obtenido de [file:///C:/Users/Analia/Downloads/Mejor%20Vivir%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Analia/Downloads/Mejor%20Vivir%20(1).pdf)

Ministerio del Interior. (s.f.). <https://www.argentina.gob.ar/interior/procrear>. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/interior/procrear>

Movimiento de Trabajadores y Excluidos. (s.f.). mteargentina.org.ar. Recuperado el 1 de 03 de 2017, de <http://mteargentina.org.ar/>

Municipalidad de Lomas de Zamora. (2016). Recuperado el 23 de Julio de 2016, de <http://www.lomasdezamora.gov.ar>

Naranja, T. (s.f.). www.naranja.com. Recuperado el 02 de 10 de 2016, de <https://www.naranja.com/para-conocernos/preguntas-frecuentes.html>

Paredes, D., Huerta, L., & Ramos Bruera, J. (04 de 2017). <http://ceysrosario.org>. Obtenido de <http://ceysrosario.org/documento/la-clase-media-argentina-y-su-realidad-en-relacion-al-acceso-a-la-vivienda/>

Pelicano, G., Combetto, A., Benedetti, A., & de la Cuetara, O. (1998). <http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/>. Obtenido de <http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal8/Procesosambientales/Usoderecursos/05.pdf>

Revista semanal Lomas y su gente. (8 de Enero de 2008). *La gesta histórica de Lomas de Zamora*. Lomas de Zamora, Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 13 de Julio de 2016, de http://lomasysugente.com.ar/2008/ENERO8/dest_historiade_lomas30.html

Rodriguez, C. E. (2013). *Diccionario de economía: etimológico, conceptual y procedimental. Edición especial para estudiantes*. Recuperado el 13 de Junio de 2016, de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/libros/diccionario-economia-etimologico-conceptual.pdf>

Simioni, D., & Szalachman, R. (05 de 2007). www.cepal.org. Recuperado el 1 de 02 de 2017, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/5675-primer-evaluacion-programa-regional-vivienda-social-asentamientos-humanos>

Bibliografía

- Adamovsky, E. (2012). *Historia de las clases populares en la Argentina* (2da ed.). Buenos Aires: Sudamericana.
- Almansi, F. (2005). *Repositorio Digital Flacso Ecuador*. Recuperado el 21 de Junio de 2016, de Tesis de Maestría en Diseño y Gestión de Políticas Sociales: Política de Vivienda en Argetina. El microfinanciamiento dirigido al mejoramiento habitacional. Directora Hilda Hertzner: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/1016/1/TFLACSO-2006FA.pdf>
- Arcidiácono, P., Carmona Barrenechea, V., & Straschnoy, M. (2011). La asignación universal por hijo para protección social: rupturas y continuidades, hacia un esquema universal? *Revista Margen*(61), 1-16. Recuperado el 2 de 03 de 2017, de <http://www.margen.org/suscri/margen61/straschnoy.pdf>
- Arévalo, M., Bazoberry, G., Blanco, C., Díaz, S., Fernández Wagner, R., Florian, A., . . . Vila, C. (09 de 2011). <http://www.hic-al.org/>. Recuperado el 17 de 01 de 2017, de http://www.hic-al.org/noticias.cfm?noticia=1224&id_categoria=10
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), Departamento de Estudios Económicos, con apoyo del Sistema de relaciones con el Consumidor. (2013). *Costo del crédito bancario vs. crédito informal*. Lima, Perú.
- Barreto, M. (2012). Cambios y continuidades en la política de vivienda argentina (2003-2007). *Cuadernos de Vivienda y Urbanismo*, 5(9), 12-30.
- Barrios, M. (2011). Prácticas financieras en torno al uso del crédito en la industria del retail en Chile. En J. Ossandón (Ed.), *Destapando la caja negra. Sociología de los créditos al consumo en Chile* (págs. 113-132). Santiago de Chile: Universidad Diego Portales.
- Battezzati, S. (2014). La Tupac Amaru: movilización, organización interna y alianza con el kirchnerismo (2003-2011). *Población y Sociedad*, 5-32.
- Bolívar, T., & Erazo Espinosa, J. (2012). *Dimensiones del hábitat popular latinoamericano*. (T. Bolívar, & J. Erazo Espinosa, Edits.) Quito, Ecuador: Flacso Ecuador.
- Bonvalet, C., & Dureau, F. (2002). Los modos de habitar: decisiones condicionadas. En V. D. Coords. Françoise Dureau, *Metrópolis en movimiento: una comparación internacional*. (págs. 69-88). Bogotá: Alfaomega.
- Cabrera, M. (2014). Entre dos aguas. Tensiones entre la memoria del plan y la ampliación de derechos en la implementación de las políticas sociales en el Conurbano Bonaerense. En M. C. (coord.) (Ed.), *La trama social de la economía popular* (págs. 105- 142). Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Cabrera, M. (2014). Hoy no se fía, mañana sí. El financiamiento de la vivienda en la economía popular. En M. C. Cabrera, & M. Vio (Edits.), *La Trama social de la economía popular* (págs. 239-260). Buenos Aires: Espacio Editorial.

- Cabrera, M., & Vio, M. (2013). Pobreza y Hábitat. Términos de una relación vigente en el Conurbano Bonaerense. *Revista Estado y Políticas Públicas*(1), 141-157.
- Cabrera, M., & Vio, M. (2014). Cuaderno de bitácora. Los hilos de la economía popular en la posconvertibilidad. En M. Cabrera, & M. Vio (Edits.), *La trama social de la economía popular* (págs. 27-42). Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Canestraro, M. (2014). *jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar*. Recuperado el 3 de 06 de 2016, de <http://jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar/viii-jornadas/viii-jornadas-2014/PONmesa16Canestraro.pdf>
- Clavijo, J. (s/d). El microcrédito en programas de mejoramiento habitacional. Buenos Aires, Argentina.
- Coraggio, J. L. (1998). *Economía Urbana. La perspectiva popular*. Quito: ILDIS, FLACSO.
- Coraggio, J. L. (2004). Economía del Trabajo. En A. Cattani (Ed.), *La otra Economía* (págs. 151-162). Buenos Aires: Altamira.
- Cravino, M. (2010). Percepciones de los nuevos espacios urbanos en Buenos Aires. Un análisis del Plan Federal de Viviendas desde la perspectiva de los receptores. *DEARQ - Revista de Arquitectura / Journal of Architecture*, 20-31. Obtenido de <http://www.redalyc.org/html/3416/341630315004/>
- Cravino, M. C. (2006). *Las villas de la ciudad. Mercado e informalidad urbana*. Los polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Danani, C. (Ed.). (2004). Política Social y Economía Social. Debates fundamentales. Buenos Aires: Altamira.
- D'Angelo, A. S. (2015). Qué se ha dicho y oído en los últimos tiempos en América Latina y Europa sobre el financiamiento de los sectores populares. *VIII Jornadas de Economía Crítica*. Río Cuarto.
- D'Angelo, A. S., & Martinelli, V. (2015). De qué hablamos cuando hablamos de territorio? Una indagación teórico- práctica. *XXIX Jornadas de Investigación y XI Encuentro Regional Si+ ter. Investigaciones territoriales experiencias y miradas*. Buenos Aires.
- Di Marco, M., Sánchez Vargas, I., & Mardones, L. (2013). Evaluación de Gestión de Políticas Sociales: La coordinación interministerial en el caso del Plan Nacional de Abordaje (AHÍ)., (págs. 1-25). Mendoza. Recuperado el 1 de 02 de 2017, de https://aaeap.org.ar/wp-content/uploads/2013/7congreso/Di_Marco_Martin_Sanchez_Vargas_Isabella_Mardones_Luisa_Evaluacion_de_Gestion_de_Politicas_Sociales_La_coordinacion_interministerial_en_el_caso_del_Plan_Nacional_de_Abordaje_AHI_Panel_012.pdf
- Di Virgilio , M. M., Guevara, T., & Arqueros Mejica, S. (2015). La evolución territorial y geográfica del conurbano bonaerense. En G. K. (director) (Ed.), *El Gran Buenos Aires* (págs. 73-102). Buenos Aires: Unipe-Edhasa.

- Di Virgilio, M. (2014). Urbanizaciones de origen informal en Buenos Aires. Lógicas de producción de suelo urbano y acceso a la vivienda. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 651-690.
- Di Virgilio, M., & Gil y de Anso, M. (2012). Estrategias habitacionales de familias de sectores populares y medios residentes en el área metropolitana de Buenos Aires (Argentina). *Revista de Estudios Sociales*, 158-170.
- Duhau, E. (Noviembre de 2002). Dimensiones socio-políticas de la irregularidad y la regularización de los asentamientos populares. *Dimensiones socio-políticas de la irregularidad y la regularización de los asentamientos populares*. Cambridge, USA: Lincoln Institute of land policy.
- Eguía, A. (2015). Mercado de trabajo y estructura social en el Gran Buenos Aires. En G. Kessler (Ed.), *Historia de la Provincia de Buenos Aires. El Gran Buenos Aires* (págs. 288-311). Ciudad de Buenos Aires: Unipe y Edhasa.
- Fernandez Caso , M., & Gurevich, R. (2007). *Geografía. Nuevos temas, nuevas preguntas. Un temario para su enseñanza*. (M. Fernandez Caso , & R. Gurevich, Edits.) Buenos Aires: Biblos.
- Golbert, L. (2006). *Aprendizajes del Programa de Jefes y Jefas de Argentina*. Buenos Aires: CEPAL, Naciones Unidas. Recuperado el 1 de Julio de 2017, de http://dds.cepal.org/eventos/presentaciones/2006/1016/paper_LauraGolbert.pdf
- Gorbán, D. (2014). *Las Tramas del Cartón*. Buenos Aires: Gorla.
- Guérin, I., Roesch, M., Venkatasubramanian, G., & Kumar, S. (2014). Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento. Un estudio de caso de los hogares en pobreza rural en Tamil Nadu, sur de la India. *Desacatos*(44), 35-50.
- Heidegger, M. (1997). *Construir, habitar, pensar*. Córdoba: Alción Editora.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta edición ed.). D.F México: McGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de C.V.
- Hintze, S. (1989). Estrategias alimentarias de sobrevivencia. Un estudio en el Gran Buenos Aires. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Hintze, S. (2004). Capital Social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el capital social de los pobres. En C. Danani (Ed.), *Política Social y Economía Social. Debates fundamentales*. (1era ed.). Buenos Aires: Altamira.
- Hopp, M., & Frega, M. (2014). Economía popular, economía social y condiciones de vida: posibilidades y límites del Programa de Ingreso Social con Trabajo "Argentina Trabaja". En M. C. (coords.) (Ed.), *La trama social de la economía popular* (págs. 173-205). Buenos Aires: Espacio Editorial.

- Hornes, M. (04 de 12 de 2012). Los programas de transferencias monetarias condicionadas. Una aproximación desde la socio antropología económica. *Debate Público. Reflexión de Trabajo Social*.(5), 103-112.
- Icaza, A., & Tiriba, L. (2004). Economía Popular. En Cattani, & A. D. (Edits.), *La otra economía* (págs. 173-186). Buenos Aires: Altamira.
- Izaguirre, I., & Aristizabal, Z. (1988). *Las tomas de tierras en la zona sur del Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Kessler, G., Svampa, M., & González Bombal, I. (Edits.). (2010). *Reconfiguraciones del mundo popular. El Conurbano Bonaerense en la postconvertibilidad*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.
- Kulfas, M. (2016). Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Lodola, G. (2005). Protesta Popular y redes clientelares en la Argentina: El reparto federal del Plan Trabajar (1996-2001). *Desarrollo Económico*, 44(176), 515-536. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/3655866>
- Müller, L. (2011). Negotiating debts and gifts Financialization policies and the economic experiences of lowincome. *VIBRANT - Vibrant Virtual Brazilian Anthropology*, 11(1), 191-221.
- Muñoz, R. (2006). *Sitio de recursos de la economía social y solidaria*. Recuperado el 13 de Junio de 2016, de http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-3455_es.html
- Ossona, J. (2014). Punteros, malandras y porongas. Ocupación de tierras y usos políticos de la pobreza. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Paiva, V. (2013). Cartoneros, recolección informal, ambiente y políticas públicas en Buenos Aires 2001-2012. *urbe. Revista Brasileira de Gestao Urbana*, 149-158.
- Pelli, V. (2010). La gestión de la producción social del hábitat. *Hábitat y Sociedad*, 39-54. Recuperado el 8 de Agosto de 2016, de http://acdc.sav.us.es/habitatsociedad/index.php?option=com_content&view=article&id=11
- Pelli, V., Lungo, M., Romero, G., & Bolívar, T. (1994). *Human Development Resource Net*. Recuperado el 18 de 01 de 2017, de <http://hdrnet.org/71/1/REFLEXIO.pdf>
- Pérez Enri, D. (2000). Economía en el pensamiento, la realidad y la acción: casos y aplicaciones. Ediciones Macchi.
- Pérez, P. (Mayo-Agosto de 2006). La privatización de la expansión metropolitana en Buenos Aires. *Economía, Sociedad y Territorio*, 31-54. Obtenido de <http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=11162103>
- Pérez, P. (Julio de 2014). Mercantilización y desmercantilización de las metrópolis latinoamericanas. *Revista América Latina en Movimiento. La cuestión Urbana Hoy*(497). Recuperado el 1 de 03 de 2017, de <https://www.alainet.org/es/active/79230#comment-0>

- Pírez, P. T. (1997). Servicios Privatizados y Regulación Social. En P. T. Pírez, & O. (. Oszlak (Ed.), *Estado y Sociedad: Las Nuevas Reglas del Juego*. Buenos Aires: Colección CEA-CBC.
- Portes, A. (1995). En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México: Flacso México.
- Rodríguez Daneri, M. (04 de 2016). Vínculos entre la política de incentivo a la demanda de tierra y vivienda e integración urbana en áreas de crecimiento urbano extensivo. El caso del Procrear en La Plata. *Cadernos Metrópole*, 18 (35), 53-74. Obtenido de <http://www.scielo.br/pdf/cm/v18n35/2236-9996-cm-18-35-0053.pdf>
- Rodríguez, M. (2010). Las políticas habitacionales argentinas post 2001: Entre la gestión de la "emergencia" y la emergencia de la producción autogestionaria. *Osera* (3).
- Rodríguez, M. C., Di Virgilio, M. M., Procupez, V., Vio, M., Ostuni, F., Mendoza, M., & Morales, B. (2007). *Instituto Gino Germani*. (F. d. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Ed.) Recuperado el 8 de Agosto de 2016, de <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iigg/dt49.pdf>
- Roig, A. (2015). Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular. *Revista Forjando*.
- Romagnoli, V., & Barreto, M. (Octubre de 2006). Programas de Mejoramiento Barrial. Reflexiones sobre Fundamentos y pertinencia de sus objetivos a partir de un análisis del Promeba (Argentina) y su implementación en la ciudad de Resistencia (Provincia del Chaco). *Cuaderno Urbano. Espacio, cultura, sociedad*(5), 151-176. Recuperado el 1 de 02 de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/3692/369236766007.pdf>
- Sabaté, A. F., Muñoz, R., & Ozomek, S. (2005). *Finanzas y Economía Social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. Buenos Aires: Fundación Osde y Editorial Altamira.
- Scatolini, L. (2014). *Hábitat. Hacia un nuevo paradigma urbano*. Buenos Aires: Honorable Cámara de Diputados de la Nación.
- Sepúlveda Ocampo, R., & Fernández Wagner, R. (2006). *Un análisis crítico de las políticas nacionales de vivienda en América Latina*. San José: Centro Cooperativo Sueco.
- Soldano, D., & Costa, M. (2015). El conurbano bonaerense como territorio asistido. Pobreza, crisis y planes sociales. En G. Kessler (Ed.), *El Gran Buenos Aires* (págs. 433-463). Buenos Aires: Unipe-Edhasa.
- Varela, O. D., & Fernández Wagner, R. (2012). El retorno del Estado. Los Programas Federales de Vivienda en el AMBA. En S. Arenaza , C. Bettatis, M. Cravino, J. del Rio, J. Duarte, R. Fernández Wagner, . . . O. D. Varela, *Construyendo Barrios. Transformaciones socioterritoriales a partir de los Programas Federales de Vivienda en el Área Metropolitana de Buenos Aires (2004-2009)* (págs. 15-48). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Varesi, G. Á. (2010). La Argentina posconvertibilidad: Modelo de acumulación. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 41(161), 141-152.

- Villareal, M. (2014). Mexicanos endeudados en la crisis hipotecaria en California. *Desacatos*(44), 19-34.
- Vio, M., & Cabrera, M. (2015). Panorámicas de la producción en el conurbano reciente. En G. Kessler (Ed.), *El Gran Buenos Aires* (1era ed., Vol. 6, págs. 255-285). Buenos Aires: Unipe y Edhasa.
- Wilkis, A. (2013). *Las sospechas del dinero*. Buenos Aires: Paidós.
- Wilkis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista Mexicana de Sociología* 76(2), 225-252.
- Yujnovsky, O. (1984). Claves políticas del problema habitacional argentino 1955-1981. Grupo Editor Latinoamericano.
- Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. (M. J. Ruschi, Trad.) Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

ANEXO
METODOLÓGICO

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN

**ENCUESTA DE CONDICIONES DE VIDA
UNDAV**

Nº de caso:

2015

1

CUESTIONARIO DE VIVIENDA - ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL

IDENTIFICACIÓN

Municipio	Barrio	Sector	Circuito	Nº de vivienda en listado

Entrevista realizada

SI 1

NO 2

UBICACIÓN

Manz.	Calle	Nº (altura)	Piso	Descripción (<i>llenado obligatorio</i>)

Nombre pers. entrevistada:

Si existe más de un hogar aplique el cuestionario de vivienda sólo al primero. El segundo pasa al cuestionario de hogar.

RAZÓN POR LA CUAL NO SE REALIZÓ LA ENTREVISTA

Vivienda no encuestable

Deshabitada (*en venta, alquiler, problemas judiciales, etc.*) 1

Demolida, en demolición o trasladada 2

En construcción o refacción (*deshabitada*) 3

Inmueble usado con fines no habitacionales (*taller, depósito, institución, comercio, etc.*) 4

Vivienda encuestable

Ausencia momentánea o temporal (registrar en la 3º visita) 5

Rechazo (registrar en la 3º visita) 6

Otras causas (*velatorio, demencia, alcoholismo, etc.*) 7

OBSERVACIONES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Encuestador

Fecha

1. TIPO DE VIVIENDA (POR OBSERVACIÓN)

CASA	1	
DEPARTAMENTO	2	→ (Ir a 3)
CASILLA	3	→ (Ir a 3)
LOCAL NO CONSTRUIDO PARA VIVIENDA	4	→ (Ir a 3)
PIEZA DE INQUILINATO	5	→ (Ir a 3)
OTRO (ESPECIFICAR)	6	→ (Ir a 3)

2. CANTIDAD DE PISOS (POR OBSERVACIÓN)

PLANTA BAJA	1
PLANTA BAJA Y UN PISO	2
PLANTA BAJA Y DOS PISOS	3

3. ¿CUANTOS CUARTOS TIENE LA VIVIENDA? (NO CONTAR BAÑO Y COCINA)

CUARTOS DE LA VIVIENDA	0	1	2	3	4	5
------------------------	---	---	---	---	---	---

4. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA (POR OBSERVACIÓN. REGISTRAR LA CARACTERÍSTICA PREDOMINANTE. Si hay dos tipos poner el de mayor presencia y si es similar el porcentaje el de menor calidad)**4.1 PISOS INTERIORES**

MOSAICO/BALDOSA/MADERA/CERÁMICA/ALFOMBRA	1
CEMENTO/LADRILLO FIJO / CONTRAPISO	2
LADRILLO SUELTO/TIERRA	3
OTRO MATERIAL (ESPECIFICAR).....	4

4.2 PAREDES EXTERIORES

LADRILLO, PIEDRA, BLOQUE U HORMIGÓN	1
ADOBE	2
MADERA	3
CHAPA DE METAL O FIBROCEMENTO	4
CARTÓN, PALMA, PAJA SOLA O MATERIAL DE DESECHO	5
OTRO (ESPECIFICAR).....	6

4.3 REVOQUES PAREDES EXTERIORES / REVESTIMIENTO EXTERNO

TERMINADOS	1
A TERMINAR	2
SIN REVOQUES	3

4.4 CUBIERTA EXTERIOR DEL TECHO

MEMBRANA / CUBIERTA ASFÁLTICA	1
BALDOSA / LOSA SIN CUBIERTA	2
PIZARRA / TEJA	3
CHAPA DE METAL	4
CHAPA DE FIBROCEMENTO / PLÁSTICO	5
CHAPA DE CARTÓN	6
CAÑA / TABLA / PAJA CON BARRO / PAJA SOLA	7
OTRO (ESPECIFICAR).....	8

4.5 EL TECHO ¿TIENE REVESTIMIENTO INTERIOR / CIELORASO?

SI	1
NO	2

4.6 PUERTAS Y VENTANAS

	SÍ	NO
4.6.1. PUERTAS	1	2
4.6.2. VENTANAS	1	2

5. TIENE CANILLA CON AGUA...

DENTRO DE LA VIVIENDA	1	→ (Ir a 7)
FUERA DE LA VIVIENDA, DENTRO DEL TERRENO	2	
NO TIENE CANILLA CON AGUA DENTRO NI FUERA DE LA VIVIENDA	3	

6. EL AGUA PROVIENE DE (Múltiple) ...

POZO DENTRO DEL TERRENO	1
CAÑOS DE RED DE AGUA CORRIENTE	2
PERFORACIÓN CON BOMBA A MOTOR	3
PERFORACIÓN CON BOMBA MANUAL	4
TRANSPORTE POR CAMIÓN CISTERNA	5
ENTREGA DE BOTELLAS O BIDONES	6
TRASLADO CON BALDES/MANGUERA COMUNITARIA	7
RÍO/ ARROYO/ LAGUNA	8
OTRO (ESPECIFICAR).....	9

7. TIENE TANQUE DE AGUA...

SI	1
NO	2

8. EL BAÑO...

ES DE USO EXCLUSIVO DE LA VIVIENDA?	1	→ (Ir a 12)
ES DE USO COMPARTIDO CON OTRA VIVIENDA?	2	
NO TIENE BAÑO	3	

9. EL BAÑO SE ENCUENTRA...

DENTRO DE LA VIVIENDA	1
FUERA DE LA VIVIENDA	2

10. EL BAÑO TIENE INODORO O RETRETE CON BOTÓN, CADENA, MOCHILA PARA LIMPIEZA DEL INODORO?

SI	1
NO	2

11. EL DESAGÜE DEL BAÑO ES ...

A RED PÚBLICA (CLOACA)?	1
A CÁMARA SÉPTICA Y POZO CIEGO?	2
SÓLO A POZO CIEGO?	3
HOYO, EXCAVACIÓN EN LA TIERRA, ETC.?	4
RIO / CURSO DE AGUA	5

12. TIENEN ELECTRICIDAD

CONECTADO POR EMPRESA	1	→ (Ir a 14)
COLGADO/ ENGANCHADO	2	
NO TIENE ELECTRICIDAD	3	→ (Ir a 15)

13. ¿PAGAN EL SERVICIO DE ELECTRICIDAD?

SÍ	1
NO	2

14. LA INSTALACIÓN ELÉCTRICA ES ...

POR CAÑERÍA	1
POR CABLEADO A LA VISTA	2

15. ¿TIENEN AGUA CORRIENTE DE RED?

SÍ	1
NO	2

16. ¿HA TENIDO O TIENE PROBLEMAS DE INUNDACIÓN EN EL TERRENO DONDE ESTÁ SU CASA?

SI	1	→ (Ir a 18)
NO	2	

17. EL TERRENO DONDE ESTÁ SU CASA SE INUNDA...

	SÍ	NO
17.1. CUANDO LLUEVE	1	2
17.2. CUANDO SE DESBORDA UNA ZANJA, UN CANAL / ARROYO / RÍO	1	2
17.3. CUANDO SE ACUMULAN AGUAS GRISES / NEGRAS	1	2
17.4. SUDESTADA	1	2
17.5. OTRAS CAUSAS (ESPECIFICAR).....	1	2

18. ¿HA TENIDO O TIENE PROBLEMAS DE INUNDACIÓN EN EL INTERIOR DE SU CASA?

SI	1	→ (Ir a 20)
NO	2	

19. EL INTERIOR DE SU CASA SE INUNDA...

	SÍ	NO
19.1. CUANDO LLUEVE	1	2
19.2. CUANDO SE DESBORDA UNA ZANJA, UN CANAL / ARROYO / RÍO	1	2
19.3. CUANDO SE ACUMULAN AGUAS GRISES / NEGRAS	1	2
19.4. SUDESTADA	1	2
19.4. OTRAS CAUSAS (ESPECIFICAR).....	1	2

20. ¿PODRÍA DECIRNOS APROXIMADAMENTE CUÁNTOS AÑOS TIENE ESTA VIVIENDA? (ESPONTÁNEA)

HASTA 5 AÑOS	1
DE 6 A 10 AÑOS	2
DE 11 A 20 AÑOS	3
DE 21 A 30 AÑOS	4
DE 31 A 49 AÑOS	5
DE 50 O MÁS AÑOS	6

21. ¿LA VIVIENDA TIENE ALGÚN OTRO USO SOCIAL, COMERCIAL O PRODUCTIVO? (MÚLTIPLE)

USO COMERCIAL (ESPECIFICAR).....	1
USO INSTITUCIONAL/ SOCIAL (ESPECIFICAR)	2
USO PRODUCTIVO. (ESPECIFICAR)	3
OTROS USOS (ESPECIFICAR)	4
NO TIENE OTROS USOS	5

22. ¿EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS SE AGREGARON CUARTOS EN LA VIVIENDA?

SI	1
NO	2

→ (Ir a 24)

23. ¿CUANTOS?

.....

.....

24. ¿EN LOS ÚLTIMOS CINCO SE AGREGARON PISOS/PLANTAS EN LA VIVIENDA?

SI	1
NO	2

→ (Ir a 26)

25. ¿CUANTOS?

.....

.....

26. ¿CUÁNTAS PERSONAS EN TOTAL RESIDEN EN ESTA VIVIENDA?

27. ¿TODAS LAS PERSONAS QUE RESIDEN EN ESTA VIVIENDA COMPARTEN LOS GASTOS DE COMIDA?

SI	1
NO	2

Pasar a Formulario de hogar

28. ENCUESTADOR: INDAGUE EL NÚMERO DE HOGARES QUE RESIDEN EN ESTA VIVIENDA.

Hogar: Persona o grupo de personas, parientes o no, que habitan bajo el mismo techo y comparten los gastos de alimentación y/o otros gastos esenciales para vivir. Las personas que viven y se mantienen solas, se cuentan - cada una - como un hogar.

TOTAL DE HOGARES EN LA VIVIENDA

ENCUESTADOR: APLICAR UN CUESTIONARIO DE HOGAR A ACADA UNO DE LOS HOGARES QUE RESIDEN EN LA VIVIENDA.

DATOS DEL JEFE DE HOGAR

1. ¿ME PODRÍA DECIR QUIÉN ES EL JEFE/A DEL HOGAR?

1.1 NOMBRE:

.....

1.2 EDAD (EN AÑOS CUMPLIDOS)

1.3 SEXO

VARÓN	1
MUJER	2

2. ¿CUÁNTOS INTEGRANTES TIENE EL HOGAR? (INCLUIDO EL JEFE/A)

HOGAR: PERSONA O GRUPO DE PERSONAS, PARIENTES O NO, QUE HABITAN BAJO EL MISMO TECHO Y COMPARTEN LOS GASTOS DE ALIMENTACIÓN Y/O OTROS GASTOS ESENCIALES PARA VIVIR. LAS PERSONAS QUE VIVEN Y SE MANTIENEN SOLAS, SE CUENTAN -- CADA UNA -- COMO UN HOGAR.

RELACIÓN CON EL BARRIO

3. ¿DESDE QUÉ AÑO VIVE ESTE HOGAR EN ESTA VIVIENDA?

4. ¿DÓNDE VIVÍA ESTE HOGAR ANTES DE INSTALARSE EN EL BARRIO? (ESPONTÁNEA)

SIEMPRE VIVIÓ EN EL BARRIO	1	→ (Ir a 7)
EN OTRO LUGAR DEL MUNICIPIO (ESPECIFICAR).....	2	
EN OTRO LUGAR DE GRAN BUENOS AIRES (ESPECIFICAR).....	3	
EN LA CAPITAL FEDERAL (ESPECIFICAR).....	4	
EN OTRO LUGAR DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (ESPECIFICAR).....	5	
EN OTRO LUGAR DE LA ARGENTINA (ESPECIFICAR).....	6	
EN OTRO PAÍS (ESPECIFICAR).....	7	
NS/ NC	98	

5. ¿EN QUÉ AÑO LLEGÓ ESTE HOGAR AL BARRIO APROXIMADAMENTE?

6. ¿CUÁLES SON LAS RAZONES POR LAS QUE ESTE HOGAR DECIDIÓ VENIR A ESTE BARRIO? (ESPONTÁNEA Y MÚLTIPLE)

LES GUSTABA EL BARRIO	1
PORQUE EL BARRIO ESTA BIEN UBICADO	2
POR PROBLEMAS ECONÓMICOS	3
PORQUE LOS DESALOJARON DE LA VIVIENDA ANTERIOR	4
PORQUE TENÍAN FAMILIARES/ AMIGOS EN EL BARRIO	5
TRABAJABAN CERCA DEL BARRIO	6
PORQUE EL TERRENO ESTABA DESOCUPADO	7
PORQUE PASAN MUCHOS MEDIOS DE TRANSPORTE	8
OTROS (ESPECIFICAR).....	9
...	
NS/ NC	98

7. ¿CUÁLES SON LOS MOTIVOS POR LOS QUE ESTE HOGAR SE QUEDA EN EL BARRIO?
(ESPONTÁNEA Y MÚLTIPLE)

LES GUSTA	1
SIEMPRE VIVIERON ACÁ	2
TIENEN FAMILIARES/ AMIGOS QUE VIVEN EN EL BARRIO	3
LES QUEDA CERCA DEL TRABAJO / ES CÓMODO	4
TRABAJAN EN EL BARRIO/ TIENE UN NEGOCIO	5
LOS SERVICIOS SON GRATIS	6
NO LES QUEDA OTRA OPCIÓN/ NO TIENEN LOS MEDIOS PARA IRSE	7
OTROS (ESPECIFICAR).....	8
...	
NS/ NC	98

8. ¿LES GUSTARÍA IRSE DEL BARRIO?

SÍ	1
NO	2

9. ¿POR QUÉ? (para todos)

.....

10. ¿CUALES CONSIDERA QUE SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DEL BARRIO?

1.....
 2.....
 3.....

TENENCIA Y PRODUCCIÓN DE LA VIVIENDA

11. EN RELACIÓN A SU SITUACIÓN DE TENENCIA, CUAL ES LA SITUACION DEL HOGAR(ESPONTÁNEA)

DUEÑO	DE LA VIVIENDA Y EL TERRENO	1	→ (Ir a 14)
	DE LA VIVIENDA SOLAMENTE	2	→ (Ir a 14)
SE INSTALÓ PORQUE <u>LA CASA</u> ESTABA DESOCUPADA		5	→ (Ir a 18)
INQUILINO/ SUBINQUILINO		3	
SE LA PRESTARON		4	→ (Ir a 18)
SE LA OTORGARON POR EL TRABAJO		6	→ (Ir a 18)
VIVE CON UN FAMILIAR		7	→ (Ir a 18)
OTROS (ESPECIFICAR).....		8	→ (Ir a 14)
...			
NS/NC		98	→ (Ir a 14)

12. ¿FIRMARON CONTRATO DE ALQUILER?

SÍ	1
NO	2
NS/ NC	98

13. ¿CUÁNTO PAGAN POR MES?

→ (Ir a 18)

14. ¿ESTA VIVIENDA...(en caso de ser más de una de las opciones seleccionar el modo que predominó)

LA CONSTRUYÓ ESTE HOGAR YA SEA CON O SIN AYUDA (PAGANDO O NO)?	1	
LA ADQUIRIERON YA CONSTRUIDA?	2	→ (Ir a 16)
LA HEREDARON?	3	→ (Ir a 18)
LA RECIBIERON DE ALGÚN PROGRAMA DE VIVIENDA DEL GOBIERNO?	4	→ (Ir a 18)
OTRO (ESPECIFICAR).....	5	→ (Ir a 16)
...		

15. ¿CÓMO CONSTRUYERON LA VIVIENDA?

	SÍ	NO
15.1. CON LA DIRECCIÓN DE UN MAESTRO MAYOR DE OBRA, ARQUITECTO U OTRO PROFESIONAL	1	2
15.2. CON MANO DE OBRA CONTRATADA	1	2
15.3. LA CONSTRUYERON LOS INTEGRANTES DEL HOGAR SIN AYUDA (SIN PAGAR)	1	2
15.4. CON LA AYUDA DE VECINOS, AMIGOS O FAMILIARES QUE NO VIVEN EN EL HOGAR (SIN PAGAR)	1	2

16. ¿PIDIERON DINERO O ALGUN TIPO DE CREDITO U OBTUVIERON FINANCIAMIENTO PARA COMPRAR EL TERRENO (CON O SIN VIVIENDA)?

SÍ	1	
NO	2	→ (Ir a 18)

17. ¿QUIÉN SE LOS OTORGÓ? (MÚLTIPLE)

BANCO CON UN PRESTAMO PERSONAL	1
BANCO CON UN PRESTAMO HIPOTECARIO	2
PROCREAR	3
FINANCIO EL VENDENDOR	4
UN PARTICULAR O PARTICULARES (PRESTAMISTA)	5
UN FAMILIAR O AMIGO O VECINOS	6
ONG	7
COOPERATIVA, MUTUAL O SINDICATO	8
INSTITUTO DE LA VIVIENDA U OTRA DEPENDENCIA DEL GOBIERNO PROVINCIAL	9
MUNICIPALIDAD	10
EMPLEADORES / PATRONES	11
OTROS (ESPECIFICAR)	12
NS/ NC	98

18. ¿DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS HAN REALIZADO EN LA CASA ARREGLOS, PINTURA, REFACCIONES, AMPLIACIONES, ETC.?

SÍ	1	
NO	2	→ (Ir a 22)
NO VIVÍA EN ESTA VIVIENDA	3	→ (Ir a 22)

19. ¿CUÁL FUE LA RAZÓN PRINCIPAL POR LA QUE DECIDIERON ARREGLAR SU CASA? (MÚLTIPLE)

AMPLIACIÓN	1
REPARACIÓN/ REFACCIÓN	2
PARA PONERLA MÁS LINDA	3
OTROS (ESPECIFICAR).....	4

20. ¿TUVO QUE PAGAR POR LA MANO DE OBRA?

SÍ	1	→ (Ir a 22)
NO	2	
UNA PARTE SE PAGO Y OTRA LA HIZO EL HOGAR	3	

21. ¿A QUIEN LE PAGO?

A ALGUIEN QUE DIRIGIO EL TRABAJO MAESTRO (MAYOR DE OBRA /ARQUITECTO)	1
DIRECTAMENTE A QUIEN HIZO EL TRABAJO (ALBAÑIL/TECHISTA; ETC.)	2

22. ¿CONSIDERAN QUE NECESITAN HACER ARREGLOS, PINTURA, REFACCIONES, AMPLIACIONES, ETC. EN ESTA VIVIENDA?

SÍ	1
NO	2

23. DE QUE MODO PAGA LOS MATERIALES PARA LA CONTRUCCION/AMPLIACION/MEJORAMIENTO DE LA VIVIENDA... HASTA 3 COLOCANDO EL ORDEN DE FRECUENCIAS

		ORDEN DE IMPORTANCIA	
CONTADO	1		→ (Ir a 25)
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO DE MIEMBROS DEL HOGAR	2		
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO PRESTADA	3		
TARJETA ARGENTA	4		
ADELANTOS AL CORRALON (PAGA CUOTAS Y CUANDO TERMINA DE PAGAR RETIRA LOS MATERIALES)	5		
CREDITO DEL CORRALON (EL CORRALON ENTREGA MATERIALES Y LUEGO PAGA EN CUOTAS)	6		
PRESTAMOS DE FAMILIARES/AMIGOS/VECINOS	7		
PRESTAMISTAS PARTICULARES	8		
PRESTAMOS DE LOS EMPLEADORES/PATRONES	9		
OTROS (ESPECIFICAR).....	10		
NUNCA COMPRAN	11		

24. ¿PAGA INTERESES POR ESE PRESTAMO/FINANCIAMIENTO?

SÍ	1
NO	2

CARACTERÍSTICAS HABITACIONALES DEL HOGAR

25. EN LA VIVIENDA, ¿CUÁNTOS CUARTOS SON DE USO EXCLUSIVO DE SU HOGAR? (NO CONTAR BAÑO Y COCINA)

CUARTOS DE USO EXCLUSIVO	0	1	2	3	4	5 o más
--------------------------	---	---	---	---	---	---------

26. ADEMÁS DE COMER Y DORMIR, USTED O ALGÚN OTRO MIEMBRO DEL HOGAR ¿REALIZA HABITUALMENTE EN LA VIVIENDA ALGUNA OTRA ACTIVIDAD?

	SÍ	NO
26.1. REUNIONES CON AMIGOS, VECINOS, FAMILIARES <u>POR TEMAS DEL BARRIO, RELIGIOSOS O ECONÓMICOS</u>	1	2
26.2. COMEDOR, APOYO ESCOLAR U OTROS <u>SERVICIOS COMUNITARIOS</u>	1	2
26.3. COSER, TEJER, COCINAR, CUIDADO DE NIÑOS U OTRA <u>ACTIVIDAD POR LAS QUE LES PAGUEN O VENDAN LO PRODUCIDO O EL SERVICIO</u>	1	2
26.4. KIOSCO, ALMACÉN, VERDULERÍA U OTRO TIPO DE <u>VENTA AL PÚBLICO</u>	1	2
26.5. OTROS USOS (<u>ESPECIFICAR</u>).....	1	2

27. ¿UTILIZAN ALGÚN AMBIENTE/ CUARTO EXCLUSIVAMENTE COMO LUGAR DE TRABAJO?

SÍ	1	→ (Ir a 29)
NO	2	

28. ¿CUANTOS?

29. ¿REALIZAN ALGÚN TIPO DE ACTIVIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR? (TIENEN ALGÚN TIPO DE EMPRENDIMIENTO DONDE LOS MIEMBROS DEL HOGAR APORTAN CON SU TRABAJO)

SÍ	1	→ (Ir a 31)
NO	2	

30. ¿CUÁL?

.....

.....

31. ¿RECIBEN ALGUN PLAN/PROGRAMA SOCIAL?

SÍ	1	→ (Ir a 33)
NO	2	

32. ¿CUAL?

.....

.....

33. ¿SU HOGAR TIENE GAS...?

CONECTADO A LA RED DE GAS / GAS NATURAL	1	→(Ir a 36)
USA HABITUALMENTE GARRAFA/ TUBO	2	→ (Ir a 36)
NO USA GAS	3	

34. ¿CUÁNTAS GARRAFAS CONSUMEN POR MES?

35. ¿A QUIÉN SE LAS COMPRA? *En caso de más de una opción elegir sólo la más frecuente*

A UN NEGOCIO DEL BARRIO	1
SE LA TRAEN A SU CASA	2
SALE DEL BARRIO PARA COMPRARLA	3

36. ¿ESTE HOGAR TIENE...?

	SÍ	NO
36.1. HELADERA CON FREEZER / FREEZER SOLO	1	2
36.2. HELADERA SIN FREEZER	1	2
36.3. ARTEFACTO DE COCINA	1	2
36.4. HORNO MICROONDAS	1	2
36.5. LAVARROPAS AUTOMÁTICO	1	2
36.6. LAVARROPAS COMÚN	1	2
36.7. TERMOTANQUE / CALEFÓN	1	2
36.8. AIRE ACONDICIONADO	1	2
36.9. ESTUFA FIJA	1	2
36.10. ESTUFA MÓVIL (ELÉCTRICA, GAS, KEROSÉN)	1	2
36.11. TELEVISOR (DE TUBO/ COMÚN)	1	2
36.12. PLASMA/ LCD	1	2
36.13. ANTENA SATELITAL	1	2
36.14. VIDEOCASETERA / REPRODUCTOR	1	2
36.15. DVD//BLUE RAY	1	2
36.16. COMPUTADORA DE ESCRITORIO/NETBOOK/ NOTEBOOK/ LAPTOP	1	2

...¿ESTE HOGAR TIENE...?	SÍ	NO	36.a ¿Se usa para trabajar?	
			SI	NO
36.17. CONEXIÓN A INTERNET	1	2	1	2
36.18. MÁQUINA DE COSER	1	2	1	2
36.19. AUTOMÓVIL / CAMIONETA	1	2	1	2
36.20. MOTO / CICLOMOTOR	1	2	1	2
36.21. BICICLETA	1	2	1	2
36.22. OTRAS MAQUINARIAS (SOLDADORAS, SIERRAS, ETC) Especificar.....	1	2	1	2

TRANSFERENCIAS ESTATALES NO MONETARIAS

37. ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR ES BENEFICIARIO DE ALGUNO DE LOS SIGUIENTES PROGRAMAS SOCIALES O SUBSIDIOS DEL GOBIERNO?

	SÍ	NO	37a. ¿CUÁNTAS PERSONAS LO RECIBEN?	37b ¿QUIÉN LO ENTREGO?(1 Nación. 2 Provincia. 3 Municipio)
37.1. NOTEBOOK DE CONECTAR IGUALDAD	1	2		
37.2. REMEDIOS DEL PROGRAMA REMEDIAR	1	2		
37.3. PLAN PROBIENESTAR (BOLSONES JUBILADOS)	1	2		
37.4 ARGENTINA SONRIE (TRATAMIENTO BUCAL/DENTAL)	1	2		
37.5. ALIMENTOS/LECHE DEL MAS VIDA (MANZANERAS)	1	2		
37.6. COMIDAS EN EL COMEDOR ESCOLAR	1	2		
37.7. CHAPAS/MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	1	2		
37.8. ROPA DE CAMA/COLCHONES/FRAZADAS	1	2		
37.9. ELECTRODOMESTICOS	1	2		
37.10. TARIFA DIFERENCIAL DE LA SUBE	1	2		
37.11. OTROS (ESPECIFICAR).....	1	2		

PLANES SOCIALES EN DINERO Y SUBSIDIOS EN DINERO DEL ESTADO

38. ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR ES BENEFICIARIO DE ALGUNO DE LOS SIGUIENTES PROGRAMAS SOCIALES, PLANES DE TRABAJO, O SUBSIDIOS DEL GOBIERNO POR LOS QUE RECIBE DINERO?

	SÍ	NO	38a¿CUÁNTAS PERSONAS?	38b¿CUANT O DINERO ES POR MES?
38.1. ASIGNACION UNIVERSAL POR HIJO	1	2		
38.2. ASIGNACION POR EMBARAZO	1	2		
38.3. ARGENTINA TRABAJA	1	2		
38.4. AGUA MAS TRABAJO -TECHO MAS TRABAJO	1	2		
38.5. ELLAS HACEN	1	2		
38.6. MANOS A LA OBRA	1	2		
38.7. PROGRESAR	1	2		
38.8. BECA ESTUDIANTIL PARA SECUNDARIA	1	2		
38.9. BECA ESTUDIANTIL PARA UNIVERSIDAD	1	2		
38.10. BECA DEL ENVION	1	2		
38.11. JOVENES POR MÁS Y MEJOR TRABAJO	1	2		
38.12. TARJETA PARA ALIMENTOS DEL MAS VIDA (MANZANERAS)	1	2		
38.13. PENSION POR MADRE DE 7 HIJOS	1	2		
38.14. PENSION POR INVALIDEZ	1	2		
38.15. OTRA PENSIÓN NO CONTRIBUTIVA (ESPECIFICAR)	1	2		
38.16. PENSIÓN GRACIABLE (OTORGADA POR LEGISLADORES DEL CONGRESO NACIONAL)	1	2		
38.17. SEGURO DE CAPACITACIÓN Y EMPLEO (EX BARRIOS BONAERENSES)	1	2		
38.18. SUBSIDIO PARA EMPRENDIMIENTOS (ESPECIFICAR)	1	2		
38.19 PLAN FAMILIAS	1	2		
38.20. JEFAS Y JEFES	1	2		
38.21. HOGAR (DEVOLUCIÓN POR COMPRA DE GAS ENVASADO)	1	2		
38.22. OTROS (ESPECIFICAR).....	1	2		
...				

39. ¿ALGUNA PERSONA DEL HOGAR ESTA JUBILADA?

SÍ	1
NO	2

→(Ir a 42)

40. ¿CUANTAS?

41. ¿CUANTAS SON POR MORATORIA?

INGRESOS

42. ¿PODRÍA DECIRME EN EL MES PASADO DE DONDE PROVINO EL MAYOR INGRESO DEL HOGAR?

LABORAL (SUELDO, CHANGA, TRABAJOS EVENTUALES, ETC.)	1
PLANES Y PROGRAMAS SOCIALES (PREGUNTA 38)	2
JUBILACIÓN/ PENSIÓN	3
POR MANUTENCIÓN DE LOS HIJOS	4
OTROS (ESPECIFICAR).....	5
EL HOGAR NO TIENE INGRESOS	6
NS/NC	98

→ (Ir a 48)

43. ¿QUIÉN LO PERCIBIÓ? (RESPUESTA ÚNICA. REGISTRAR EN ESTE ORDEN DE IMPORTANCIA)

JEFE DE HOGAR	1
CÓNYUGE	2
HIJO/A; HIJASTRO/A	3
OTROS (ESPECIFICAR).....	4
NS/NC	98

44. ¿EN EL MES PASADO CUÁL FUE EL MONTO DEL INGRESO MÁS ALTO DEL HOGAR?

\$

45. ¿EN EL MES PASADO, HUBO ADEMÁS OTROS INGRESOS EN EL HOGAR?

SÍ	1
NO	2
NS/NC	98

→ (Ir a

→ (Ir a

46. ¿CUÁL FUE EL MONTO DE TODOS ESOS OTROS INGRESOS?

\$

47. TENIENDO EN CUENTA SUS RESPUESTAS, ¿EL MES PASADO CUÁL FUE EL INGRESO TOTAL DEL HOGAR?

*Incluir **todos** los ingresos: trabajo jubilación y los planes y programas sociales incluidos los de la pregunta 38*

\$

FINANCIAMIENTO, ENDEUDAMIENTO Y CONSUMO

48. ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR TIENE TARJETA DE DEBITO?

SÍ	1
NO	2

→ Pasa a 50

49. ¿COMO LA OBTUVO? (MÚLTIPLE)

SE LA DIERON PARA COBRAR EL SUELDO	1
LA DIERON PARA COBRAR UN PROGRAMA SOCIAL (AUH, ARGENTINA TRABAJA, ETC.)	2
ES UNA TARJETA DE ALIMENTOS (MÁS VIDA, PROGRAMAS MUNICIPALES)	3
LA PIDIERON EN EL BANCO	4
SE LA OFRECIERON EN UN BANCO	5
OTROS (ESPECIFICAR)	6

50. ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR USA TARJETA DE CRÉDITO?

SÍ	1
NO	2

→ Pasa a 56

51. ¿CUAL? (Múltiple)

		51.1 DESDE CUANDO LA TIENE (1. Menos de 5 años 2. Entre 5 y 10 3. Más de 10)	51.2 DE QUE BANCO
51.1 VISA	1		
51.2 ARGENCARD	2		
51.3 MASTERCARD	3		
51.4 TARJETA NARANJA	4		
51.5 TARJETA SHOPPING	5		
51.6 TARJETA DE CASA DE ELECTRODOMESTICOS	6		
51.7 CABAL	7		
51.8 AMERICAN EXPRESS / DINERS	8		
51.9 OTROS (ESPECIFICAR.....	9		

52. ¿EL O LOS TITULARES DE ESAS TARJETAS SON (MÚLTIPLE)

MIEMBROS DEL HOGAR	1
FAMILIARES QUE NO VIVEN EN EL HOGAR	2
VECINOS	3
AMIGOS	4
EMPLEADOR/PATRON	5
OTROS (ESPECIFICAR)	6

53. ¿COMO LA OBTUVO? (MÚLTIPLE)

SE LA OFRECIO EL BANCO DONDE COBRA EL SUELDO	1
SE LA OFRECIERON EN UN BANCO (DIFERENTE DEL QUE COBRAN EL SUELDO)	2
LA PIDIERON EN EL BANCO	3
SE LA MANDARON POR CORREO SIN QUE LA PIDIERA	4
LA TRAMITO EN UN COMERCIO/SHOPPING	5
EN UN STAND (EN LA CALLE, EN UN EVENTO, ETC)	6
OTROS (ESPECIFICAR)	7

54. ¿EN LOS ULTIMOS 12 MESES SE UTILIZO PARA COMPRAR A CREDITO, EN CUOTAS?

SÍ	1
NO	2

55. ¿RESPECTO DE LOS PAGOS

SE ENCUENTRA AL DIA	1
SE ENCUENTRA ATRASADO EN LOS PAGOS	2
EN GENERAL PAGA EL MINIMO	3

56. ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR TIENE TARJETA ARGENTA?

SÍ	1
NO	2

→ Pasa a 58

57. ¿EN LOS ULTIMOS 12 MESES SE UTILIZO PARA COMPRAR A CREDITO?

SÍ	1
NO	2

58. ¿EL HOGAR TIENE ALGUNA DEUDA?

SÍ	1
NO	2

→ Pasa a 65

59. ¿LA ESTAN PAGANDO ACTUALMENTE? (Tanto en efectivo como por alguna compra)

SÍ	1
NO	2

→ Pasa a 65

60. ¿A QUIEN LE PAGAN? (MÚLTIPLE)

		60a. ¿PAGA INTERES	
		SI	NO
FAMILIARES O AMIGOS O VECINOS	1		
DE UN PARTICULAR O PARTICULARES (PRESTAMISTA)	2		
FINANCIERA	3		
EMPLEADORES / PATRONES	4		
SUPERMERCADO/CADENA DE ELECTRODOMESTICOS	5		
NEGOCIOS DEL BARRIO: CASA DE ELECTRODOMESTICOS/MUEBLES	6		
NEGOCIOS DEL BARRIO: ALMACEN, KIOSKO	7		
CORRALON	8		
PROCREAR	9		
BANCOS (PRESTAMOS, ETC)	10		
TARJETAS DE CREDITO	11		
MICROCREDITOS	12		
OTROS (ESPECIFICAR)	13		
.....			
NS/ NC	98		

61. ¿DESDE CUANDO HACE QUE LA TIENE?

MENOS DE UN AÑO	1
DE 1 A 3 AÑOS	2
DE 3 A 5 AÑOS	3
DE 5 A 10 AÑOS	4
MAS DE 10 AÑOS	5

62. ¿A QUE DESTINARON EL DINERO DE ESA DEUDA? (MÚLTIPLE)

ARREGLOS/AMPLIACION/CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA	1
COMPRA DE MUEBLES/ELECTRODOMESTICOS	2
COMPRA DE ELEMENTOS DE TECNOLOGIA (CELULARES/TABLETS/COMPUTADORAS)	3
COMPRA DE ROPA/ZAPATILLAS/INDUMENTARIA	4
GASTOS DE ALIMENTACION / NO ALCANZO EN EL MES Y QUEDARON COSAS SIN PAGAR	5
GASTOS POR TRATAMIENTOS DE SALUD	6
CELEBRACIONES FAMILIARES (CASAMIENTOS, CUMPLEAÑOS, ETC)	7
PARA PAGAR OTRAS DEUDAS	8
OTROS (ESPECIFICAR)	9

63. ¿CON QUE FRECUENCIA PAGAN LA DEUDA?

VA A PAGAR MENSUALMENTE/QUINCENALMENTE UN MONTO	1
SE LO DESCUENTAN DIRECTO DEL SUELDO	2
PAGA CUANDO PUEDE UN POCO	4
OTROS (ESPECIFICAR)	5

64. ¿RESPECTO DE LOS PAGOS

SE ENCUENTRA AL DIA	1
SE ENCUENTRA ATRASADO EN LOS PAGOS	2

65. ¿SI PUDIERA OBTENER UN CREDITO, PARA QUE LO USARIA? (MÚLTIPLE HASTA 2)

ARREGLOS/AMPLIACION/CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA	1
COMPRA DE MUEBLES/ELECTRODOMESTICOS	2
COMPRA DE ROPA/ZAPATILLAS/INDUMENTARIA	4
PONER AL DIA GASTOS DEL MES QUE NO SE LLEGARON A PAGAR	5
GASTOS POR TRATAMIENTOS DE SALUD	6
CELEBRACIONES FAMILIARES	7
VIAJES	8
OTROS (ESPECIFICAR)	9

66. CUAL ES EL MODO O MODOS HABITUALES QUE UTILIZA PARA PAGAR COMPRAR ELECTRODOMESTICOS/MUEBLES/ELEMENTOS DE TECNOLOGIAS (Celulares, computadoras, etc.)... SEÑALAR HASTA 3 COLOCANDO EL ORDEN DE IMPORTANCIA DE SU UTILIZACION

		66.a ORDEN DE IMPORTANCIA
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO DE MIEMBROS DEL HOGAR	1	
CUOTAS CON TARJETA DE CREDITO PRESTADA	2	
TARJETA DE DEBITO	3	
TARJETA ARGENTA	4	
NEGOCIOS QUE DAN CREDITO CONTRA PRESENTACION DE DNI	5	
CREDITOS CON TARJETAS PROPIAS DE CADENAS DE ELECTRODOMESTICOS	6	
PRESTAMOS PERSONALES BANCARIOS / EN FINANCIERAS	7	
FAMILIARES/AMIGOS/VECINOS	8	
PRESTAMISTAS (PARTICULARES)	9	
PRESTAMOS DE EMPLEADORES/PATRONES	10	
EFFECTIVO	11	
OTROS (ESPECIFICAR)	12	
NO COMPRO ELECTRODOMESTICOS	13	
NS/NC	98	

67. ¿CÓMO PAGAN LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS QUE COMPRAN?

	67.a.MODO		67.b.CON MAYOR FRECUENCIA (RESPUESTA ÚNICA)
	SÍ	NO	
67.1. CONTADO	1	2	1
67.2. TARJETA DE CRÉDITO	1	2	3
67.3. TARJETA DE DEBITO	1	2	4
67.4. AL FIADO O CON LIBRETA/ POR MES	1	2	5
67.5. OTROS (ESPECIFICAR)	1	2	6

68. ¿DÓNDE HACEN CON MAYOR FRECUENCIA LAS COMPRAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS?

DENTRO EL BARRIO	1
FUERA DEL BARRIO	2

69. ¿EN QUÉ TIPO DE NEGOCIO HACEN CON MAYOR FRECUENCIA LAS COMPRAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS?

SUPERMERCADO/ HIPERMERCADO	1
MAYORISTAS	2
ALMACÉN/ DESPENSA/ VERDULERÍA/ CARNICERÍA	3
FERIA/ MERCADO	4
OTRO (ESPECIFICAR).....	5

70. ¿PENSANDO EN LAS TRES ÚLTIMAS VECES QUE COMPRARON VESTIMENTA EN EL HOGAR , ME PODRÍA INDICAR COMO LO PAGO? (MODO MÁS FRECUENTE)

CONTADO	1	→ (Ir a 72)
EN CUOTAS	2	
CON UN PRESTAMO / PIDIERON DINERO PRESTADO	3	
OTRO (ESPECIFICAR).....	4	→ (Ir a 74)
NO COMPRA HABITUALMENTE	5	

71. ¿A QUIEN LE DEBEN POR ESA COMPRA? (MODO MÁS FRECUENTE)

FAMILIARES O AMIGOS O VECINOS	1
UN PARTICULAR O PARTICULARES (PRESTAMISTA)	2
UN VENDEDOR PARTICULAR	3
EMPLEADORES / PATRONES	4
NEGOCIOS QUE DAN CREDITO A SOLA FIRMA	5
SUPERMERCADO	6
TARJETA DE CREDITO	7
PRESTAMO PERSONAL EN BANCO	8
PRESTAMO PERSONAL EN OTRAS ENTIDADES QUE OFRECEN DINERO	9
ARGENTA	10
OTROS (ESPECIFICAR)	11

72. ¿DÓNDE HACEN CON MAYOR FRECUENCIA LAS COMPRAS DE VESTIMENTA Y CALZADO?

DENTRO EL BARRIO	1
FUERA DEL BARRIO	2

73. ¿EN QUÉ TIPO DE NEGOCIO HACEN CON MAYOR FRECUENCIA LAS COMPRAS DE VESTIMENTA Y CALZADO?

SUPERMERCADO/ HIPERMERCADO	1
NEGOCIO DE ROPA	2
FERIA/ MERCADO	3
EN LA CALLE A VENDEDORES AMBULANTES	4
EN CASAS PARTICULARES (UNA SEÑORA LE VENDE ROPA)	5
OTRO (ESPECIFICAR).....	6

PARTICIPACIÓN INSTITUCIONAL

74. USTED O ALGÚN OTRO MIEMBRO DEL HOGAR, ¿PARTICIPA DE:

	SÍ	NO	74.a ¿Funciona en el barrio?	
			SÍ	NO
74.1. UNIÓN VECINAL/ JUNTAS/ SOCIEDAD DE FOMENTO	1	2	1	2
74.2. EN LA ORGANIZACIÓN DE COMEDOR COMUNITARIO/ COPA DE LECHE/ GUARDERÍA COMUNITARIA/ ROPERIO COMUNITARIO	1	2	1	2
74.3. CLUB DEPORTIVO	1	2	1	2
74.4. IGLESIA/ ASOCIACIÓN RELIGIOSA DE CUALQUIER TIPO	1	2	1	2
74.5. CENTRO CULTURAL	1	2	1	2
74.6. EN LA ORGANIZACIÓN DE APOYO ESCOLAR	1	2	1	2
74.7. LOCAL PARTIDARIO	1	2	1	2
74.8. MURGAS	1	2	1	2
74.9. ORGANIZACIÓN DE DESOCUPADOS	1	2	1	2
74.10. ASOCIACIÓN DE GRUPOS DE ALGUNA NACIONALIDAD	1	2	1	2
74.11. AGRUPACIÓN DE MANZANERAS	1	2	1	2
74.12. OTROS (ESPECIFICAR).....	1	2	1	2
...				

75. ¿ALGÚN MIEMBRO DEL HOGAR RECOGE / RECUPERA, ACOPIA O VENDE MATERIALES DE DESCARTE O RESIDUOS PARA CONSUMO O PARA OBTENER INGRESOS?

SÍ	1
NO	2

SALUD

76. ¿A DÓNDE ASISTEN LOS MIEMBROS DEL HOGAR HABITUALMENTE PARA ATENDER LOS PROBLEMAS DE SALUD? (MÚLTIPLE)

HOSPITAL PUBLICO (ESPECIFICAR).....	1
CLÍNICA O SANATORIO PRIVADO (ESPECIFICAR).....	2
SALITA O UNIDAD SANITARIA/UNIDAD DE PRONTA ATENCION (UPA) (ESPECIFICAR).....	3
NO ASISTE	4
OTROS (ESPECIFICAR).....	5

77. EN CUANTO A TEMAS DE SALUD, ¿USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR ESTÁN AFECTADOS O FUERON AFECTADOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR...?

	SÍ	NO
77.1. DIARREAS, PARASITOSIS	1	2
77.2. PROBLEMAS RESPIRATORIOS (TUBERCULOSIS, ASMA, BRONQUITIS)	1	2
77.3. PROBLEMAS EN LA PIEL U OJOS (SARNA, CONJUNTIVITIS, ALERGIAS)	1	2
77.4. DESNUTRICIÓN	1	2
77.5. OTRAS (ESPECIFICAR).....	1	2

78. QUISIERA QUE ME DIGA SI USTED O ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR PADECE ALGUNA ENFERMEDAD O PROBLEMA DE SALUD CRÓNICO

	SÍ	NO
78.1. PROBLEMAS DE CORAZÓN	1	2
78.2. ASMA	1	2
78.3. PROBLEMAS DE COLUMNA	1	2
78.4. ALERGIAS	1	2
78.5. OBESIDAD	1	2
78.6. DIABETES	1	2
78.7. HIPERTENSIÓN	1	2
78.8. PROBLEMAS PSICOLÓGICOS, DE NERVIOS, DEPRESIONES	1	2
78.9. CÁNCER	1	2
78.10. HIV	1	2
78.11. OTROS (ESPECIFICAR).....	1	2

79. ¿ESTA EN TRATAMIENTO POR ESE PROBLEMA?

SÍ	1
NO	2

80. ¿EN EL ÚLTIMO AÑO RECETARON MEDICAMENTOS A MIEMBROS DEL HOGAR?

SÍ	1
NO	2

→ (Ir a 84)

81. ¿COMO HIZO PARA CONSEGUIRLOS?

LOS COMPRO	1
LOS OBTUVO	2
NO LOS CONSIGUIERON	3

→ (Ir a 83)

→ (Ir a 84)

82. ¿COMO LOS PAGO?

CONTADO	1
EN CUOTAS	2
PIDIO PRESTADO	3

83. ¿COMO LOS CONSIGUIO?

.....

.....

84. ¿HAY ALGUNA PERSONA DE ESTE HOGAR CON ALGUNA DISCAPACIDAD? (MÚLTIPLE)

SI, FÍSICA (CEGUERA, SORDERA, ETC.)	1
SI, MOTRIZ (PARÁLISIS, ETC.)	2
SI, MENTAL	3
SI, VISCERAL (DIABÉTICO, CARDÍACO, ETC.)	4
NO	5
NS/NC	98

→ (Fin)

85. ¿TIENE CERTIFICADO DE DISCAPACIDAD?

SÍ	1
NO	2

→ (Ir a 89)

86. ¿LO UTILIZA?

SÍ	1
NO	2

→ (Ir a 88)

87. ¿PARA QUE LO UTILIZA?

.....→

(Fin)

88. ¿POR QUE NO LO UTILIZA?

.....→

(Fin)

89. ¿LO ESTA TRAMITANDO?

SÍ	1
NO	2

→ (Fin)

90. ¿POR QUE NO LO ESTA TRAMITANDO?

.....

PLANILLA DE INTEGRANTES DEL HOGAR (DEL 1 AL 4)

Nº DE INTEGRANTE	1 JEFE/A	2	3	4
1. Nombre de todas las personas que componen el hogar empezando por el jefe				
2. Parentesco con el jefe de hogar (1) jefe/a (5) nieto/a (2) cónyuge o pareja (6) padre/madre/suegro/a (3) hijo/a hijastro/a (7) hermano/a (4) yerno/ nuera (8) otros familiares (9) otros no familiares	1			
3. Año de nacimiento				
4. Edad (en años cumplidos)				
5. Sexo (1) Varón (2) Mujer				
6. Lugar de nacimiento (1) Argentina (5) Brasil (2) Chile (6) Uruguay (3) Bolivia (7) Perú (4) Paraguay (8) Otros (<i>Especificar</i>)				
7. Tiene DNI (1) Sí (2) No				
8. En cuanto a la cobertura de salud. Está afiliado a ... (ya sea como titular o familiar) marque la cobertura que el entrevistado usa más frecuentemente (1) PAMI (6) SUMAR (2) Obra social (7) Incluir Salud(PROFE) (3) Mutua (8) Plan Nacer (4) Prepaga (9) Seguro Público de (5) Sistema de Salud (Pcia. de Bs As) emergencias pago (10) Ninguno				
9. ¿Sabe leer y escribir? (1) Sí (2) No				
10. ¿Asiste o asistió a un establecimiento educativo? (1) Asiste a un establecimiento educativo (2) Asistió pero ya no asiste (ir a 13) (3) Nunca asistió → (ir a 14)				
11. ¿A qué tipo de Establecimiento asiste? (1) Público (2) Privado				
12. ¿Qué nivel de instrucción alcanzó? (0) Jardín/preescolar/ educación especial (1) Primario/ EGB incompleto (2) Primario/ EGB completo (3) Secundario/ polimodal incompleto (4) Secundario/ polimodal completo (5) Terciario no universitario incompleto (6) Terciario no universitario completo (7) Universitario incompleto (8) Universitario completo (98) NS/NC Esta columna → (ir a 15) ↓				
13. ¿Cuál es el último grado o año que aprobó?				

14. ¿participa de (1) Fines (2) Programas de alfabetización (3) Centros de Formación Profesional (4) Bachilleratos populares (5) Ninguno				
PARA INTEGRANTES DE 14 AÑOS O MÁS				
15. ¿Recibe algún plan social? (Ejemplo: Argentina trabaja, Familias) (1) Sí (2) No → (ir a 20)				
16. ¿Hace algún trabajo por el plan? (1) Sí (2) No → (ir a 20)				
17. ¿En dónde realiza ese trabajo? (1) En su casa (2) En el barrio fuera de su casa (3) En otro lugar del municipio (4) En otro municipio del Conurbano (5) En la ciudad de Buenos Aires (6) Otro (<i>Especificar</i>)				
18. ¿Qué tareas hace usted en ese trabajo? <i>Especificar</i>				
19. ¿tiene otro/s trabajo/s que haya realizado la semana pasada? (1) Sí → (ir a 25) (2) No → (ir a 21)				
20. ¿Durante la semana pasada, trabajó, por lo menos una hora? (sin contar las tareas de su hogar) (1) Sí → (ir a 25) (2) No				
21. ¿En esa semana hizo alguna changa, algo para vender afuera o ayudó a alguien en un negocio o trabajo? (1) Sí → (ir a 25) (2) No				
22. ¿La semana pasada tenía trabajo pero estuvo de licencia por enfermedad, vacaciones o embarazo; suspensión; conflicto laboral; etc.? (1) Sí → (ir a 25) (2) No				
23. ¿Durante las últimas cuatro semanas, buscó trabajo: contestó avisos, consultó amigos / parientes, puso carteles, hizo algo para ponerse por su cuenta? (1) Sí (2) No → (ir a 35)				
24. ¿Trabajó alguna vez anteriormente? (1) Sí (2) No → (ir a 35)				
25. ¿A qué se dedica/ dedicaba o qué servicio presta/ prestaba la empresa o el lugar donde trabaja/ trabajaba más horas? <i>(Para ocupados tomar el trabajo donde trabaja más horas, para desocupados tomar el último trabajo)</i> <i>Registre el producto principal que produce o los servicios que presta el establecimiento. (Para los trabajadores por cuenta propia, el establecimiento es la misma actividad que realizan/ realizaban).</i> <i>(Especificar)</i>				

<p>26. ¿En qué lugar trabaja/ trabajaba?</p> <p>(1) En su casa (2) En el barrio fuera de su casa (3) En otro lugar del Municipio (4) En otro municipio del Conurbano (5) En la ciudad de Buenos Aires (6) Otro (<i>Especificar</i>)</p>				
<p>27. ¿Cuál es/era el nombre de la ocupación? ¿A qué se dedica/ba? <i>Si el nombre del cargo de una persona explica claramente el tipo de trabajo, indique este nombre (por ejemplo "cocinero" o "maestro"), de lo contrario describa el tipo de trabajo que realiza durante la semana.</i> <i>Especificar</i></p>				
<p>28. ¿En ese trabajo es/ era...</p> <p>(1) Obrero o empleado (2) Patrón → (ir a 33) (3) Trabajador por su cuenta (sin empleados) → (ir a 33) (4) Trabajador sin salario → (ir a 34)</p>				
<p>29. ¿Está afiliado a un sindicato?</p> <p>(1) Sí (2) No</p>				
<p>30. ¿En ese trabajo, le entregan/ entregaban recibo con sello y/ o firma del empleador?</p> <p>(1) Sí (2) No</p>				
<p>31. ¿Le descuentan/ descontaban para la obra social?</p> <p>(1) Sí (2) No</p>				
<p>32. ¿En ese trabajo le descuentan/ descontaban para jubilación?</p> <p>(1) Sí → (ir a 34) (2) No</p>				
<p>33. ¿Aporta/ aportaba por sí mismo para la jubilación?</p> <p>(1) Sí (2) No</p>				
<p>34. Ese trabajo es/ era...</p> <p>(1) Una changa, transitorio, por tarea u obra (2) Permanente, fijo, estable, de planta</p>				
<p>SOLO PARA INACTIVOS (NO TRABAJA NI BUSCA TRABAJO)</p> <p>35. Si no trabaja ni busca trabajo ¿a qué se dedica? (Múltiple. En caso de amas de casa jubiladas registrar ambas situaciones)</p> <p>(1) Es jubilado/ pensionado (2) Ama de casa (3) Estudiante (4) Rentista (5) Es discapacitado/ Enfermo crónico (6) No hace nada (7) Está internado/ detenido (8) Otros (<i>Especificar</i>)</p>				

1. FINANCIAMIENTO P/PRODUCCIÓN DEL HÁBITAT- GUÍA DE ENTREVISTA

1.1 NIVEL 1- ACCESO AL SUELO

SUELO:

1. En caso de haber vivido en más de una vivienda en el barrio: ¿Cuándo accedieron al terreno de la 1era vivienda en el barrio?
2. ¿Cómo accedieron?
3. ¿Cuándo accedieron al terreno de la vivienda en la que actualmente viven en el barrio?
4. En el caso de haber contado con préstamos de dinero o acceso a crédito de algún tipo: ¿tenían que cumplir con algún requisito para acceder al préstamo o crédito? ¿Con cuál/es?
5. En caso de haber recibido financiamiento: ¿Ya terminaron de pagar/devolver el financiamiento recibido?

1.2 NIVEL 2- PRODUCCIÓN DE LA VIVIENDA

VIVIENDA:

1. En caso de haber vivido en más de una vivienda en el barrio: ¿Cómo llegaron a tener su primera vivienda en el barrio?
2. ¿Cómo llegaron a tener la vivienda en la que viven hoy?
3. ¿Recibieron ayuda del gobierno o de algún Programa social para acceder a la vivienda? ¿En qué consistió esta ayuda? ¿La compraron hecha?

En caso de haberla comprado:

1. ¿Pidieron dinero, algún tipo de crédito u obtuvieron financiamiento para comprarla? ¿Quién se los otorgó? ¿Qué requisitos les pidieron?
2. En caso de haber recibido financiamiento: ¿Ya terminaron de pagar/devolver el financiamiento recibido?

En caso de haberla construido:

1. ¿Cuándo/en qué momento/año comenzaron a construir?
2. ¿Por qué lo hicieron en ese momento?
3. ¿De qué dependió? ¿Quién tomó la decisión?
4. ¿Tenía ahorros la familia en ese momento? ¿Los usaron para ello?
5. ¿Trabajaban los aportantes del hogar en ese momento? ¿En qué actividad? ¿Cómo obtuvieron esos trabajos?
6. ¿Percibían en el hogar algún programa social en ese momento? ¿Cuál/es?
7. ¿Construyeron en etapas? ¿Cuáles fueron esas etapas?

Modo de obtención de insumos

a. MATERIALES

1. ¿Qué materiales utilizaron?
2. ¿Cuál fue el modo habitual que utilizaron para comprar materiales para la construcción? ¿Dónde los compraron? ¿Por qué los compraron allí?
3. ¿Cómo los pagaron?
4. En el caso de haber contado con préstamos de dinero o acceso a crédito de algún tipo: ¿tenían que cumplir con algún requisito para acceder al préstamo o crédito? ¿Con cuál/es?
5. ¿En relación a los ingresos del hogar de ese momento, cómo eran esos costos? ¿Cuánto destinaban del presupuesto familiar para la construcción de la casa? ¿Qué otras necesidades tenían que cubrir con el mismo presupuesto?
6. ¿Tuvieron financiamiento de algún tipo para comprarlos? ¿Les prestaron dinero u obtuvieron algún crédito?

7. ¿Cómo trasladaron los materiales hasta el terreno? ¿Pagaron por ello?
¿Ya terminaron de pagar la compra y el traslado de materiales? ¿Adeudan?
8. ¿Cómo fue el financiamiento? ¿les prestaron dinero/les dieron crédito para la compra?
9. ¿Quién les prestó? ¿Cuánto les prestó? ¿Lo devolvieron? ¿Cuándo? ¿En cuánto tiempo?

b. FUERZA DE TRABAJO:

1. ¿Quiénes intervinieron en la construcción?
2. ¿Contrataron a alguien? ¿Tuvieron que pagarle a la/s persona/s que construyó/eron?
En caso de que sí: ¿Cómo le/s pagaron? ¿Ya terminaron de pagarle/s?
3. ¿En relación a los ingresos del hogar de ese momento, cómo eran esos costos?

En caso de que hayan intervenido miembros del hogar en la construcción:

1. ¿Cómo se organizaron para esto? ¿Qué miembro/s del hogar participó/aron?
2. ¿Qué cosas tuvieron que hacer que hasta ese momento (previo a comenzar a construir) no hacían? ¿En qué momento/s del día/s/ semana llevaban adelante la obra? ¿Se resignó/se dejó de hacer alguna actividad para ello? ¿Cuál/es?
3. ¿Se alternaban en el trabajo? ¿Entre quiénes?

1.2 NIVEL 3: MEJORAMIENTO, REFACCIÓN, AMPLIACIÓN, EQUIPAMIENTO, SOSTENIMIENTO DE LA VIVIENDA A LO LARGO DEL TIEMPO Y EXTENSIÓN DE SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURA

1.2.1 MEJORAS/REFACCIONES/AMPLIACIONES/EMBELLECIMIENTO:

1. ¿Cómo surge la decisión para realizar mejoras en la vivienda? ¿Quién toma habitualmente esta decisión?
2. ¿Ha realizado mejoras/refacciones, ampliaciones o tareas de embellecimiento de su vivienda en los últimos 5 años? ¿Qué mejoras hicieron?
3. ¿Cuál fue la razón/es por las que decidieron realizar estas mejoras/refacciones/embellecimiento?
4. ¿En qué año las realizaron? ¿Por qué ese año/en ese momento? ¿De qué dependió?
5. ¿Trabajaban los miembros del hogar en ese momento? ¿En qué actividad? ¿Cómo obtuvieron ese trabajo/s?
6. ¿Percibían en el hogar algún programa social en ese momento? ¿Cuál/es?
7. ¿Tuvieron financiamiento de algún tipo para hacer las mejoras?
8. ¿Cómo fue el financiamiento? ¿les prestaron dinero/les dieron crédito para hacer las mejoras?
9. En el caso de haber contado con préstamos de dinero o acceso a crédito de algún tipo: ¿tenían que cumplir con algún requisito para acceder al préstamo o crédito? ¿Con cuál/es?
10. ¿Quién les prestó? ¿Cuánto les prestó? ¿Lo devolvieron? ¿Cuándo? ¿En cuánto tiempo?
11. Al momento de decidir realizar una mejora, ¿creen que van a endeudarse para ello?
12. ¿Cómo se organizaron para esto? ¿Participaron miembros del hogar? ¿Participaron personas ajenas al hogar?
13. Una vez que finalizaron las mejoras que nos cuentan ¿Hicieron más? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?
14. ¿Tenía ahorros la familia al momento de realizar las mejoras? ¿los usaron para ello?

Modo de obtención de insumos

a. MATERIALES:

1. ¿Cuál es el modo habitual que utilizan para comprar materiales para la ampliación/mejoramiento/refacción o embellecimiento de la vivienda?

2. ¿Cómo los compran?
3. ¿Dónde los compran?
4. ¿Cómo los pagan?
5. ¿En relación a los ingresos del hogar de ese momento, cómo eran los costos de materiales?
6. ¿Cuánto destinaban del presupuesto familiar para el mejoramiento/refacción/ampliación /embellecimiento de la casa? ¿Qué otras necesidades tenían que cubrir con el mismo presupuesto?

b. FUERZA DE TRABAJO:

1. ¿Quiénes intervinieron en las tareas de ampliación/refacción/embellecimiento? ¿Contrataron a alguien? ¿Tuvieron que pagarle a alguien?
2. ¿Cómo le/s pagaron? ¿Ya terminaron de pagarle/s?
3. ¿En relación a los ingresos del hogar de ese momento, cómo eran los costos de mano de obra?
4. ¿Cuánto destinaban del presupuesto familiar para pagar la mano de obra? ¿Qué otras necesidades tenían que cubrir con el mismo presupuesto?
5. ¿Tuvieron financiamiento de algún tipo para pagar la mano de obra? ¿En qué consistió?
6. Si no hubieran realizado ampliación/refacción/embellecimiento. ¿Considera que su vivienda lo ha necesitado? Si sí, ¿por qué no se han realizado estas obras?

1.3 SATISFACCIÓN DE LA NECESIDAD HABITACIONAL

1. En lo referido a lo necesario para hacer la vivienda y mejorarla, ¿qué cosas hubo/hay que pagar? y ¿qué cosas necesitan financiar?
2. ¿Qué cosas se consiguen por otros medios que no implican pagar por ello?

1.4 IMAGINARIO: ¿Qué cosas harían en la vivienda si pudieran o tuviesen crédito para hacerlo?

1.5 EQUIPAMIENTO URBANO, EXTENSIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS DE INFRAESTRUCTURA URBANA:

1. ¿Hay espacios públicos en el barrio/cerca? (calles, plazas, etc.)? ¿Los utilizan?
2. ¿Hay hospitales, jardines de infantes, escuelas primarias y secundarias, salas de salud, centros comunitarios, clubes, etc. cerca del barrio?
3. ¿Hay algún sistema de recolección de residuos en el barrio?; ¿Cómo es el transporte en el barrio? .4 ¿Qué medios de circulación existen? ¿Qué opinión le merecen?
5. ¿Con qué infraestructura y servicios cuentan? (red de desagües cloacales y pluviales, tendido de líneas telefónicas, suministro de energía eléctrica, provisión de agua potable, gas, alumbrado público, pavimento, etc.)
- 6 ¿Cómo y cuándo consiguieron esos servicios?
7. ¿Participó (con dinero y/o trabajo) en alguna obra fuera de su terreno? Si sí ¿Se juntaron con otros vecinos y lo hicieron Uds. mismos? ¿Cómo pagaron/financiaron estas obras?
8. ¿En relación a los ingresos del hogar de ese momento, ¿cómo eran esos costos? ¿Cuánto presupuesto del hogar destinó a esas obras del barrio?
9. Si no participó en obras por fuera de su terreno ¿a qué motivos se debió?

2. ORGANIZACIÓN POLÍTICA EN TORNO A LA CUESTIÓN HABITACIONAL

1. Existe en el barrio algún tipo de organización comunitaria/política que tenga vinculación con organismos que desarrollan proyectos de viviendas? ¿Cuáles?
2. ¿Puede elevarle pedidos o necesidades en relación a la vivienda/barrio?

3. ¿Hay cooperativas de “Argentina Trabaja” trabajando en el barrio? ¿Hay vecinos trabajando en esas cooperativas? ¿Qué opinión le merecen estas cooperativas?

3. HÁBITUS ECONÓMICO/PRÁCTICAS ECONÓMICAS DEL HOGAR (ATRAVIESAN LAS INDAGACIONES PREVIAS)

1. ¿Por qué cosas esta familia se endeuda habitualmente o acude a pedir financiamiento?
2. ¿Hay ahorros en la familia? ¿Para qué se usan o reservan? ¿Cómo se gastan?

GUIA GENERAL HOGARES

1. Características socio demográficas

Ficha familiar: Datos de los integrantes del hogar. (llenar ficha adjunta)

2. Historia habitacional

2.1 Orígenes: ¿Dónde nació? ¿Hasta qué edad vivió allí? ¿Estudió allí? ¿Cómo era su vivienda? (Indagar sobre las condiciones de la vivienda: era de material, precaria, etc.) ¿Cómo era el barrio/ la ciudad? ¿Era en una zona rural o urbana? ¿Por qué se fue de allí? ¿De quién fue la decisión de irse? ¿Se fue sólo o con familiares/amigos/pareja? ¿En qué año se fue?

¿A dónde se mudó (provincia-localidad-barrio)? ¿Por qué decidió ir a ese lugar (por trabajo/ tenía familiares/ le dijeron que allí podría mejorar su situación/ para estudiar, etc.)? ¿Conocía el lugar antes de ir a vivir allí? ¿Cómo era su vivienda? ¿Cómo era el barrio?

¿Con quién o quienes convivía en la vivienda? ¿La compartía con otras personas ajenas a su hogar? Si la compartía, ¿Esa situación le resultó problemática/ conflictiva/ incómoda? ¿Aumentó o disminuyó el número de ocupantes de la vivienda a lo largo del tiempo?

¿Qué piensa de la experiencia de la mudanza: fue dolorosa/ un alivio/ mejoró o empeoró su situación?

¿Tuvo más posibilidades laborales por vivir en este barrio? ¿Por ejemplo? ¿Tuvo algún inconveniente en su trabajo por vivir en el barrio?

¿Residió en otros barrios del AMBA antes de llegar a este barrio? ¿En cuáles? ¿Por qué decidió cambiar de barrio?

Si se mudó directamente al barrio indagar si vivió siempre en la misma vivienda, si se mudó. Con quiénes convivía. Si recibió ayuda. Si mejoró o empeoró su situación.

Si nació en el barrio, indagar si vivió siempre en la misma vivienda, si se mudó. Con quiénes convivía. Si recibió ayuda. Si mejoró o empeoró su situación. NO REALIZAR EL BLOQUE 2.2

2.2 Llegada al barrio: ¿En qué año llegó al barrio? ¿Por qué decidió venir/instalarse en este barrio? ¿Cómo llegó al barrio? ¿Había escuchado hablar del barrio antes de su llegada? ¿Conocía otros barrios? ¿Tuvo que elegir entre venir a vivir a este barrio u otro? (en ese caso ¿porque priorizó éste?) ¿Quién le recomendó/avisó/invitó al barrio? ¿Tenía familia/amigos viviendo en el barrio? ¿Alguien lo ayudó?

¿Cómo fue el proceso de arribo al barrio? ¿Cómo era la vivienda a la que se mudó? ¿Vivía sólo/con su familia o compartía su vivienda con otras personas ajenas a su familia? ¿Mejóro o empeoró su situación?

2.3 Situación de tenencia actual: indagar si es propietario, inquilino, ocupante, etc.

¿Cómo accedió a esa vivienda? ¿Recibió ayuda del gobierno o de algún Programa social para acceder a la vivienda?

- Si dice que es **propietario**, indagar cuánto tiempo hace que es propietario de ese inmueble, si adquirió un préstamo para comprarlo. Describir el proceso a través del cual llegó a ser propietario.

¿Pidieron dinero o algún tipo de crédito u obtuvieron financiamiento para comprar? ¿Quién se los otorgó (bancos, particulares, familia/amigos, PROCREAR, Instituto de la vivienda u otra dependencia del gobierno, cooperativa, sindicato, etc.)? ¿Terminó de pagarlo? Si continúa ¿Cómo lo abona, si está al día o se atrasó, si tuvo que refinanciar o pedir más dinero para pagarlo? ¿Cómo se enteraron del plan préstamo?

- Si es **inquilino**, en una situación irregular, (sin contrato, no pago del alquiler durante varios meses) u **ocupante**, indagar si está haciendo algo por regularizar la situación dominial del inmueble. Si está realizando acciones, indagar qué tipo de acciones, cuánto tiempo hace, qué resultados van teniendo, etc.

2.4 La situación familiar en el barrio ¿Se modificó su situación, desde que vive en el barrio? ¿Usted cree que progresó desde que vive en el barrio? Indagar sobre núcleos familiares que habitaron la vivienda, aumentó o disminuyó el número de ocupantes de la vivienda a lo largo del tiempo, etc.

¿Pudo ir mejorado su vivienda (describir el proceso)?

3. Redes De Ayuda

Indagar las redes de ayuda:

¿Qué hace cuándo no tiene dinero? ¿Cómo hace para asegurar el cuidado de los niños cuando no puede hacerlo usted o su cónyuge?

¿Recibe algún tipo de ayudas (alimentos, dinero, ropa)? ¿Con qué frecuencia? ¿Quiénes le prestan esa ayuda?

¿Brinda ayuda a alguien que no vive con usted? ¿Qué tipo de ayuda? ¿Por qué?

¿Cobra la Asignación Universal por hijo? ¿Cuánto cobra? ¿Para qué le sirve ese dinero? ¿Cómo hacía antes de cobrarlo?

Indagar todas las situaciones, aclarando si la ayuda la recibe de redes del propio barrio, de afuera, estatales, etc.

4. Trabajo e Ingresos

¿Quién hace el principal aporte económico al hogar? *(Si no es el entrevistado hacer las preguntas de este punto referidas tanto a la situación del entrevistado como del jefe de hogar. Considerar la situación de cuando la familia o el hogar comparten una tarea que les permite la reproducción. Indagar particularmente sobre esa tarea). Hacer hincapié también en los trabajos más informales.*

¿Trabaja actualmente? ¿Está buscando trabajo? ¿Hace changas? ¿Qué tareas hace o hacía usted en ese trabajo? ¿Trabaja por su cuenta? ¿Qué hace? ¿Cómo lo hace? ¿Dónde lo hace? y ¿con que medios? ¿Con quienes? (ver si hay otros miembros del hogar involucrados en la actividad), (Si se dedicara a la reventa de productos, averiguar dónde se provee, y dónde realiza la venta).

¿Es empleado, obrero? ¿Patrón o jefe? ¿Qué hace la empresa en la que trabaja, qué produce, qué vende, qué servicios presta? ¿Cuánto tiempo hace que está en esta ocupación? ¿Esa ocupación es permanente o temporaria?

¿Le pagan la jubilación y la obra social? ¿Tiene algún otro beneficio?

¿Cuál es el ingreso mensual del jefe del hogar, contando todas sus ocupaciones remuneradas, rentas, jubilación o pensión?

¿Cuál es el ingreso mensual de la familia, incluyendo el ingreso del jefe?

Además del ingreso del jefe, ¿hay otros ingresos en el hogar? ¿Cobran algún plan social? ¿Cuál? ¿A qué destinan ese dinero? ¿Cuánto cobra por el plan? ¿Tiene alguna contraprestación? ¿Cuánto hace que lo cobra?

¿Si pudiera obtener un crédito/préstamo a qué lo destinaría?

4.1. Uso comercial y/o productivo de la vivienda (para detectar enclaves)

¿Realiza alguna actividad en el hogar por la cual reciba dinero? ¿Cómo se organiza? ¿Participan otros miembros del hogar? ¿Cuánto hace que realizan esta actividad? ¿Aumentó la cantidad de trabajo desde que empezó o se mantiene más o menos constante? (*Indagar dónde se provee de los insumos y dónde vende lo producido*).

Si la persona es cooperativista

¿Qué tarea/actividad realizan en el Programa? ¿Hace cuánto tiempo participa del Programa?

Si participa desde 2009-2010 indagar si observa cambio: en el funcionamiento de la cooperativa/ en las tareas que hacen/ en el reconocimiento en el barrio/ en las posibilidades de pensar la cooperativa como actividad laboral a futuro.

¿Dónde desarrolla la actividad? (en el barrio donde vive/ en otro barrio/ en una dependencia municipal/ en una organización social/ en otro lugar)

¿Conoce qué es una cooperativa y cómo se organiza?

Puede decirnos brevemente ¿qué es para usted una cooperativa?

¿La actividad que hace en el Programa Argentina Trabaja, para usted, es: Un trabajo (igual a cualquier otro)/ Una ayuda / un plan social / Un rebusque / Un trabajo en la economía social/ Un derecho?

¿Cómo cree que ven sus vecinos el trabajo que hacen los cooperativistas de Argentina Trabaja/Ellas Hacen?

5. El barrio

5.1 El barrio: Antes y ahora. Prejuicios. Xenofobia ¿Cómo era el barrio antes (*indagar dónde ubica el entrevistado ese "antes" y porque ese punto es significativo*)? ¿Qué pasó para que cambie? ¿Cómo eran los vecinos entonces? ¿Contaba con ellos? ¿En qué lo ayudaban? ¿Era mejor o peor que ahora? Indagar sobre la cuestión de la nacionalidad de los vecinos del barrio, si cambió la composición o sigue igual y de qué manera eso afecta al barrio. Indagar sobre si ha habido cambios en las estructuras familiares de los vecinos (ahora tienen más hijos, tienen hijos desde más jóvenes, madres adolescentes, etc.).

Los peligros ¿Antes había más o menos delito? ¿Cambió el tipo de gente que habita el barrio? ¿Alguien que vive en esta casa sufrió algún hecho violento en los últimos meses en el barrio? (*Sin sugerir indagar acerca de la cuestión vinculada a la droga en el barrio y el avance de la violencia. Cuando comenzó a cambiar esta situación, a que atribuye este cambio*).

El barrio y el Estado ¿Conoce de planes de urbanización o mejoras propuestos en el pasado? Si las hubo en el barrio, ¿qué se hizo? ¿A quiénes alcanzó? ¿Le prometían cosas al barrio? ¿Alguna vez le ofrecieron comprar su casa? ¿Le ofrecieron dinero para que se fuera? En caso positivo indagar acerca de por qué no lo aceptó. ¿Hubo gente que aceptó mudarse el barrio por estas propuestas? Indagar si en este tiempo electoral se les han

acercado más representantes vinculados a los partidos políticos. Si así fuera, ¿con qué propuestas se acercaron? Indagar si esas propuestas se vinculaban con cuestiones relativas a las mejoras de las viviendas y/o del entorno barrial. Indagar si son actores nuevos o con cierta trayectoria en el área.

¿Cambió la ayuda de los políticos/Estado/gobierno? ¿Cómo? Si se marca un cambio, indagar en qué punto lo ubican y a que lo atribuyen.

El crecimiento del barrio ¿Cómo fue el proceso de crecimiento del barrio? ¿Por qué cree que creció tanto? Indagar por experiencias personales en el barrio: enfrentamientos, iniciativas sociales, etc. ¿Cambiaron los motivos por los que llegan al barrio?

Impresión acerca de la antigüedad de sus vecinos de pasillo//calle: si siguen en su cuadra los mismos vecinos, si cambiaron, si se mudaron, si vendieron, si se agregaron vecinos nuevos, si alquilan, o si son familia.

¿Tiene temor sobre las condiciones de seguridad del barrio en general y de las viviendas en particular? ¿Teme derrumbes, incendios por las instalaciones precarias, etc.? ¿Estas cosas suceden? ¿Conoce algún caso de accidente por las condiciones precarias del barrio y/o las viviendas?

¿Con qué servicios cuenta? ¿Cómo se consiguieron esos servicios (se juntaron con otros vecinos, hicieron reclamos)? ¿Los pagan? ¿Cómo afrontan el pago? Si en alguna oportunidad no puede afrontar el pago de algún otro servicio, ¿a quién/es recurre, cómo hace?

¿Cuáles considera que son los principales problemas del barrio?

5.2 Los otros y el barrio: ¿cómo cree que se percibe de afuera al barrio? ¿Vivir en el barrio le trae problemas cuando busca trabajo/busca escuela para sus hijos? Si los hijos van a la escuela del barrio ¿le gustaría que fueran a una escuela de “afuera”? ¿Cree que las instituciones estatales del barrio son mejores/peores/iguales que las de afuera del barrio? ¿Cree que desde el Estado/gobierno se los trata de la misma manera o de forma diferente de los otros vecinos de la ciudad?

¿Cree que la gente de zonas vecinas quisiera que se erradicara completamente la villa?
¿Por qué cree eso?

6. Organizaciones sociales

¿Existen en la zona/ barrio algún tipo de organización barrial, comunitaria, política, etc. por medio de la cual canalizar demandas colectivas? ¿Cuáles? ¿Qué objetivos tienen, a qué se dedican? Si existen, las demandas/necesidades/preocupaciones que los ocupantes identifican ¿son tomadas por sus organizaciones? Los vecinos, ¿de qué manera se vinculan con esas organizaciones? ¿Para qué o por qué lo hacen?

¿Tienen algún tipo de vinculación con los organismos que desarrollan proyectos de viviendas? ¿Cómo se vinculan? ¿A través de las organizaciones? ¿Qué tipo de demandas elevan?

¿Hay cooperativas “Argentina trabaja” o de “Ellas Hacen” trabajando en el barrio? ¿Hay vecinos trabajando en esas cooperativas? ¿Qué tareas hacen? ¿Qué opinión le merecen estas cooperativas?

7. Percepción de las transformaciones barriales

Transformación material del Barrio, ya sea en relación al trazado (apertura de calles u ocupación de espacios vacantes) o en relación al tejido, por densificación, en el lote, ya sea en planta baja o agregando pisos.

Mejoras o desmejoras, dentro del barrio y en relación a las cercanías si se modificaron algunas situaciones de accesibilidad.

7.1 La propuesta actual: ¿conoce la política de la gestión actual respecto del barrio? ¿Qué opina de ella? ¿Cree que es viable (*indagar en los motivos de la respuesta*)? ¿Qué cree que se debería hacer para dar solución definitiva a los problemas del barrio? ¿Qué cree que va a pasar con la propuesta actual?

En caso de que surja de lo conversado alguna diferencia entre antiguos/recién llegados, argentinos/extranjeros, solos/con familia, indagar en opinión de ellos ¿Cómo deberían marcarse esas diferencias en las políticas públicas?

7.2 Conocimiento de las obras que se han realizado en el barrio. Indagar cuándo se iniciaron las obras de mejoramiento del barrio (pavimento, alumbrado, tendido de redes) ¿qué otras obras o arreglos identifica? ¿Qué opina de dichos cambios? ¿A través de qué programa, organismos del gobierno se hicieron esos arreglos? ¿Tuvo que pagar algo por esos arreglos? ¿Las transformaciones afectaron la vida del barrio? ¿La de los vecinos? ¿Cómo? ¿Por qué?

¿Cómo son los espacios públicos del barrio (calles, plazas, etc.)? ¿Cómo los utiliza? ¿Qué opina sobre el avance sobre las calles?

7.3 Consecuencias de las obras: Indagar qué consecuencias piensa que tienen dichas obras para el barrio y los vecinos ¿cómo cree usted que influyen los cambios en la posibilidad que tienen las familias de permanecer en el barrio? ¿Conoce casos de vecinos que hayan dejado el barrio en los últimos años? ¿Por qué?

8. Expectativas

¿A usted le gusta vivir en el barrio? Si pudiera ¿volvería a su ciudad/provincia de origen?

Si se fuera del barrio ¿Cree que mejoraría o empeoraría su situación (indagar en los motivos: situación laboral/educación de los hijos/redes de familiares y amigos que lo ayudan)? ¿A dónde le gustaría mudarse si pudiera elegir?

¿Le gustaría que sus hijos crecieran/vivieran en el barrio en el futuro? ¿Cree que para ellos es mejor quedarse o irse del barrio? ¿Teme que enfrenten peligros si se quedan? ¿Cree que evitaría esos peligros en otro lugar? ¿Qué imagina para el futuro de ellos?

GUÍA HOGARES- FICHA FAMILIAR

DATOS DEL ENTREVISTADO: (A llenar por el entrevistador)

Apellido y nombre:	Edad:	
	Sexo:	

Perfil de hogar	1
	2
	3
	4
	5

Municipio:	Barrio:
Entrevistador:	Fecha de la entrevista:

Jefe de Hogar		Cónyuge	
---------------	--	---------	--

Estado civil:			
Soltero/a	1	Viudo/a	4
Casado/a	2	Unido/a de hecho	5
Divorciado/a	3	Separado/a de hecho	6

Nacionalidad:			
Argentina	1	Brasil	5
Chile	2	Uruguay	6
Bolivia	3	Perú	7
Paraguay	4	Otros (especificar)	8

Hijos	SI	Mayores de edad:	
	NO	Menores de edad:	

N° de Miembros del hogar	Mayores de edad:	
	Menores de edad:	

Nivel de Educación:			
0	Jardín/pre-escolar/educación especial	6	Terciario no universitario incompleto
1	Sin estudios	7	Terciario no universitario completo
2	Primario/EGB incompleto	8	Universitario incompleto
3	Primario/EGB completo	9	Universitario completo
4	Secundario/Polimodal incompleto	98	Ns/Nc
5	Secundario/Polimodal completo		

Datos socio-demográficos de los miembros del hogar

Miembros del hogar: (comenzar con el Jefe de hogar)					
1	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
2	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
3	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
4	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
5	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
6	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
7	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
8	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
9	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	

		Nivel de educación	Parentesco con el Jefe de hogar

10	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad
		Nivel de educación		Parentesco con el Jefe de hogar	
	<u>Apellido y nombre</u>	Edad	Sexo	Estado civil	Nacionalidad

		Nivel de educación	Parentesco con el Jefe de hogar

- Inserción ocupacional entrevistadx (breve descripción):

- Inserción ocupacional cónyuge (breve descripción):

- Percepción de Programas Sociales por parte del hogar: SI - NO

- ¿Cuál/es?:

LIBRO DE CASOS

**ENTREVISTADOS GUÍA ESPECÍFICA FINANCIAMIENTO PROD. DEL HÁBITAT
BARRIO 17 DE MARZO
MUNICIPIO LOMAS DE ZAMORA**

Vecino 1	Jefe de Hogar			Total de Miembros:	8
	Edad:	30		Miembros Mayores:	1
	Sexo:	Femenino		Miembros Menores:	7
	Nacionalidad:	Argentina		Hogar con Hijos:	SI
	Estado civil:	Unido/a de hecho		Hijos Mayores:	0
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear incompleto			
	Actividad p cipal sostén:	Cooperativista del MTE		Hijos Menores:	7
Programas sociales:	AUH por 4 hijos				

Vecino 2	Cónyuge			Total de Miembros:	5
	Edad:	27		Miembros Mayores:	2
	Sexo:	Femenino		Miembros Menores:	3
	Nacionalidad:	Argentina		Hogar con Hijos:	SI
	Estado civil:	Unida de hecho		Hijos Mayores:	0
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos con otros familiares			
	Actividad p cipal sostén:	Trabaja en el Estado. Sin especificación.		Hijos Menores:	2
Actividad p cial entrevistado/a:	Vendedora de hamburguesas y prepizzas auotelaboradas en feria del barrio				
Programas sociales:	No especificado				

Vecino 3	Jefe de Hogar			Total de Miembros:	5
	Edad:	25		Miembros Mayores:	2
	Sexo:	Masculino		Miembros Menores:	3
	Nacionalidad:	Argentina		Hogar con Hijos:	SI
	Estado civil:	Unido/a de hecho		Hijos Mayores:	0
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo		Hijos Menores:	3
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Cooperativista en El Amanecer de			
	Actividad p cipal sostén:	los cartoneros			
Programas sociales:	No especificado				

Vecino 4	Jefe de Hogar			Total de Miembros:	5
	Edad:	29		Miembros Mayores:	2
	Sexo:	Masculino		Miembros Menores:	3
	Nacionalidad:	Argentina		Hogar con Hijos:	SI
	Estado civil:	Unido de hecho		Hijos Mayores:	0
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos			
	Actividad p cipal sostén:	Cooperativista (trabajo con cartón)			

Programas sociales:	No especificado	Hijos Menores:	3
---------------------	-----------------	----------------	---

Vecino 5	Jefe de Hogar			
	Estado civil:	Unido de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto		
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Cooperativista en el Amanecer de los Cartoneros	Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	No especificado		Hijos Menores:
Programas sociales:				

Vecino 6	Jefe de Hogar			
	Edad:	48	Total de Miembros:	1
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	1
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	0
	Estado civil:	Separado de hecho	Hogar con Hijos:	NO
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto		
	Tipo de Hogar:	Hogar unipersonal	Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Cooperativista en El Ceibo	Hijos Menores:	0
Programas sociales:	No especificado			

**BARRIO SOLEDAD
MUNICIPIO LOMAS DE ZAMORA**

Vecino 7	Cónyuge			
	Edad:	36	Total de Miembros:	6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Paraguaya	Miembros Menores:	4
	Estado civil:	Unida de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal completo		
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos	Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Pintor que trabaja por su cuenta Cooperativista del Programa Ellas Hacén		Hijos menores:
Actividad pcial entrevistado/a:	Ellas Hacén y AUH por 4 hijos			

Vecino 8	Hijo			
	Edad:	17	Total de Miembros:	10
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	6
	Nacionalidad:	Argentino	Miembros Menores:	4
	Estado civil:	Soltero	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto		
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear incompleto con otros familiares	Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Empleada doméstica en Capital Federal		Hijos Menores:
Actividad pcial entrevistado/a:	Inactivo AUH por 3 hijos y Programa Progresar por un hijo			

Vecino 9	Cónyuge			
	Edad:	49	Total de Miembros:	6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	3
	Estado civil:	Soltera	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Cartonero por su cuenta y changas como albañil	Hijos Menores:	3
	Actividad principal sostenida: Actividad principal entrevistado/a: Programas sociales:	Inactiva (ama de casa) AUH por 4 hijos		

Vecino 10	Jefa del hogar			
	Edad:	28	Total de Miembros:	4
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Paraguaya	Miembros Menores:	2
	Estado civil:	Casada	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Atención de kiosco que funciona en el domicilio	Hijos Menores:	2
	Actividad principal sostenida: Programas sociales:	en el domicilio AUH por una hija		

Vecino 11	Jefa del hogar			
	Edad:	41	Total de Miembros:	3
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	1
	Estado civil:	Unida de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Movimiento de trabajadores y excluidos (MTE)	Hijos Menores:	1
	Actividad principal sostenida: Programas sociales:	excluidos (MTE) AUH por un hijo		

Vecino 12	Cónyuge			
	Edad:	43	Total de Miembros:	6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	3
	Estado civil:	Unida de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	1
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Pintor que trabaja por su cuenta Cooperativista del Programa Argentina Trabaja	Hijos Menores:	3
	Actividad principal sostenida: Actividad principal entrevistado/a: Programas sociales:	Cooperativista del Programa Argentina Trabaja AUH por 3 hijos y Programa Argentina Trabaja		

Vecino 13	Jefe del hogar			Total de Miembros:	3
	Edad:	33		Miembros Mayores:	2
	Sexo:	Masculino		Miembros Menores:	1
	Nacionalidad:	Paraguay			
	Estado civil:	Casado		Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos		Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Albañil		Hijos Menores:	1
Programas sociales:	No perciben				

**BARRIO LIBRE AMANECER
MUNICIPIO LOMAS DE ZAMORA**

Vecino 14	Jefe del hogar			Total de Miembros:	5
	Edad:	34		Miembros Mayores:	3
	Sexo:	Masculino		Miembros Menores:	2
	Nacionalidad:	Argentino			
	Estado civil:	Soltero		Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear incompleto con otros no familiares		Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Trabaja haciendo curaciones mediante la religión		Hijos Menores:	1
Programas sociales:	AUH por un hijo y Programa Argentina Trabaja				

Vecino 15	Cónyuge			Total de Miembros:	6
	Edad:	43		Miembros Mayores:	4
	Sexo:	Femenino		Miembros Menores:	2
	Nacionalidad:	Paraguaya			
	Estado civil:	Unida de hecho		Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos		Hijos Mayores:	2
	Actividad pcipal sostén:	Albañil		Hijos Menores:	2
Actividad pcial entrevistado/a:	Inactiva (ama de casa)				
Programas sociales:	AUH por 2 hijos				

Vecino 16	Cónyuge			Total de Miembros:	3
	Edad:	35		Miembros Mayores:	2
	Sexo:	Femenino		Miembros Menores:	1
	Nacionalidad:	Paraguaya			
	Estado civil:	Unida de hecho		Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo			
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos		Hijos Mayores:	0
	Actividad pcipal sostén:	Albañil		Hijos Menores:	1
Actividad pcial entrevistado/a:	Empleada doméstica				
Programas sociales:	AUH por una hija y la tarjeta verde de la leche				

Vecino 17	Cónyuge			
	Edad:	30	Total de Miembros:	6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	4
	Estado civil:	Casada	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Constructor de muebles en domicilio propio	Hijos Menores:	4
	Actividad pcpal sostén:	Cooperativista del Programa Argentina Trabaja AUH por cuatro hijos y la tarjeta verde de la leche		

Vecino 18	Jefa del hogar			
	Edad:	32	Total de Miembros:	4
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Paraguay	Miembros Menores:	2
	Estado civil:	Unida de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal completo	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Aparadora de zapatos en domicilio propio	Hijos Menores:	2
	Actividad pcpal sostén:	Tarjeta "ciudadanía porteña"		

Vecino 19	Jefa del hogar			
	Edad:	34	Total de Miembros:	4
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Paraguay	Miembros Menores:	2
	Estado civil:	Unida de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores:	0
	Tipo de Hogar:	Hogar nuclear completo con hijos Cuidadora de persona mayor a domicilio	Hijos Menores:	2
	Actividad pcpal sostén:	AUH por dos hijos		

ENTREVISTADOS GUÍA GENERAL BARRIO 17 DE MARZO				
Vecino 20	Jefe de Hogar			
	Edad:	25	<u>Total de Miembros:</u>	5
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	3
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con micro-emprendimiento o auto-emprendedor	Hijos Menores:	3
Vecino 21	Jefe de Hogar			
	Edad:	52	<u>Total de Miembros:</u>	3
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	0
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	NO
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal-cooperativista	Hijos Menores:	0
Vecino 22	Jefe de Hogar			
	Edad:	36	<u>Total de Miembros:</u>	3
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	1
	Estado civil:	Separado/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores:	1
Vecino 23	Jefe de Hogar			
	Edad:	38	<u>Total de Miembros:</u>	4
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	2
	Estado civil:	Casado/a	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores:	2
Vecino 24	Jefe de Hogar			
	Edad:	47	<u>Total de Miembros:</u>	2
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	1
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	1
	Estado civil:	Separado/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal-cooperativista	Hijos Menores:	1
Vecino 25	Cónyuge			
	Edad:	29	<u>Total de Miembros:</u>	4
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2

	Nacionalidad:	Peruana	<u>Miembros Menores:</u>	2
	Estado civil:	Soltero/a	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores:	2
	Cónyuge			
Vecino 26	Edad:	30	<u>Total de Miembros:</u>	4
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u>	2
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores:	2
	Cónyuge			
Vecino 27	Edad:	52	<u>Total de Miembros:</u>	5
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u>	3
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal-cooperativista	Hijos Menores:	3
	Jefe de Hogar			
Vecino 28	Edad:	51	<u>Total de Miembros:</u>	5
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u>	2
	Estado civil:	Soltero/a	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	2
	Perfil de Hogar:	Hogar con micro-emprendimiento o auto-emprendedor	Hijos Menores:	0
BARRIO LIBRE AMANECER				
	Jefe de Hogar			
Vecino 29	Edad:	57	<u>Total de Miembros:</u>	1
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	1
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u>	0
	Estado civil:	Divorciado/a	<u>Hogar con Hijos:</u>	NO
	Nivel de Educación:	Sin estudios	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar unipersonal	Hijos Menores:	0
	Cónyuge			
Vecino 30	Edad:	35	<u>Total de Miembros:</u>	3
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	1
	Nacionalidad:	Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u>	2
	Estado civil:	Casado/a	<u>Hogar con Hijos:</u>	SI

	Nivel de Educación: Primario/EGB completo	Hijos Mayores: 0
	Perfil de Hogar: Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores: 1
Vecino 31	Cónyuge	
	Edad: 37	<u>Total de Miembros:</u> 5
	Sexo: Femenino	Miembros Mayores: 2
	Nacionalidad: Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 3
	Estado civil: Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
Nivel de Educación: Primario/EGB completo	Hijos Mayores: 0	
Perfil de Hogar: Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores: 3	
Vecino 32	Cónyuge	
	Edad: 33	<u>Total de Miembros:</u> 7
	Sexo: Femenino	Miembros Mayores: 3
	Nacionalidad: Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 4
	Estado civil: Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
Nivel de Educación: Terciario no universitario completo	Hijos Mayores: 0	
Perfil de Hogar: Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores: 3	
Vecino 33	Jefe de Hogar	
	Edad: 60	<u>Total de Miembros:</u> 2
	Sexo: Femenino	Miembros Mayores: 1
	Nacionalidad: Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 1
	Estado civil: Separado/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
Nivel de Educación: Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores: 0	
Perfil de Hogar: Hogar familiar nuclear incompleto (mono-parental)	Hijos Menores: 1	
Vecino 34	Jefe de Hogar	
	Edad: 35	<u>Total de Miembros:</u> 1
	Sexo: Masculino	Miembros Mayores: 1
	Nacionalidad: Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 0
	Estado civil: Separado/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> NO
Nivel de Educación: Primario/EGB completo	Hijos Mayores: 0	
Perfil de Hogar: Hogar unipersonal	Hijos Menores: 0	
Vecino 35	Cónyuge	
	Edad: 40	<u>Total de Miembros:</u> 4
	Sexo: Femenino	Miembros Mayores: 2
	Nacionalidad: Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 2
	Estado civil: Casado/a	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
Nivel de Educación: Secundario/Polimodal completo	Hijos Mayores: 0	
Perfil de Hogar: Hogar con actividad comunitaria	Hijos Menores: 2	

Vecino 36	Jefe de Hogar		
	Edad:	57	<u>Total de Miembros:</u> S/D
	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores: S/D
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u> S/D
	Estado civil:	Soltero/a	<u>Hogar con Hijos:</u> S/D
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores: S/D
Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores: S/D	
BARRIO SOLEDAD			
Vecino 37	Cónyuge		
	Edad:	59	<u>Total de Miembros:</u> 8
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores: 4
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u> 4
	Estado civil:	Casado/a	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores: 1
Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores: 0	
Vecino 38	Jefe de Hogar		
	Edad:	31	<u>Total de Miembros:</u> 6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores: 1
	Nacionalidad:	Argentina	<u>Miembros Menores:</u> 5
	Estado civil:	Soltero/a	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal incompleto	Hijos Mayores: 0
Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores: 5	
Vecino 39	Cónyuge		
	Edad:	47	<u>Total de Miembros:</u> 8
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores: 5
	Nacionalidad:	Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 3
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores: 3
Perfil de Hogar:	Hogar con actividad comunitaria	Hijos Menores: 3	
Vecino 40	Cónyuge		
	Edad:	70	<u>Total de Miembros:</u> 2
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores: 2
	Nacionalidad:	Paraguaya	<u>Miembros Menores:</u> 0
	Estado civil:	Unido/a de hecho	<u>Hogar con Hijos:</u> NO
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores: 0
Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores: 0	
Vecino 41	Jefe de Hogar		
	Edad:	61	<u>Total de Miembros:</u> 2

	Sexo:	Masculino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	0
	Estado civil:	Soltero/a	Hogar con Hijos:	NO
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores:	0
	Jefe de Hogar			
Vecino 42	Edad:	60	Total de Miembros:	2
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	2
	Nacionalidad:	Paraguaya	Miembros Menores:	0
	Estado civil:	Separado/a de hecho	Hogar con Hijos:	NO
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores:	0
	Jefe de Hogar			
Vecino 43	Edad:	37	Total de Miembros:	6
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Argentina	Miembros Menores:	3
	Estado civil:	Casado/a	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Primario/EGB completo	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar con empleo formal o cooperativista	Hijos Menores:	1
	Cónyuge			
Vecino 44	Edad:	28	Total de Miembros:	5
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	3
	Nacionalidad:	Paraguaya	Miembros Menores:	2
	Estado civil:	Unido/a de hecho	Hogar con Hijos:	SI
	Nivel de Educación:	Secundario/Polimodal completo	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar familiar nuclear completo (hogar típico)	Hijos Menores:	2
	Jefe de Hogar			
Vecino 45	Edad:	68	Total de Miembros:	1
	Sexo:	Femenino	Miembros Mayores:	1
	Nacionalidad:	Paraguaya	Miembros Menores:	0
	Estado civil:	Separado/a de hecho	Hogar con Hijos:	NO
	Nivel de Educación:	Primario/EGB incompleto	Hijos Mayores:	0
	Perfil de Hogar:	Hogar unipersonal	Hijos Menores:	0

ARBOL DE NODOS P/ ANÁLISIS

ÁRBOL DE NODOS PRINCIPAL

Tipo	Nombre	Recursos	Referencias
Nodo ramificado	1. Producción del Hábitat	0	0
Nodo ramificado	1.1 Nivel 1	0	0
Nodo ramificado	1.1.2 Acceso al Terreno de la 1era V. Temporalidad	3	3
Nodo ramificado	1.1.3 Acceso al Terreno de la 1era V. Modo de acceso	5	9
Nodo ramificado	1.1.4 Acceso al Terreno de la V actual en el barrio. Temporalidad	11	15
Nodo ramificado	1.1.5 Acceso al Terreno de la V actual en el barrio. Modo de acceso	19	43
Nodo ramificado	1.1.5.1 Características originales del terreno en el que vive en la actualidad	10	13
Nodo ramificado	1.1.5.2 Motivos por los que llegó al barrio	2	2
Nodo ramificado	1.1.5.3 Financiamiento para la compra del terreno	11	22
Nodo ramificado	1.1.5.4 Resistencia para defender la propiedad del terreno	1	1
Nodo ramificado	1.1.6 Acceso a créditos o préstamos	7	9
Nodo ramificado	1.1.7 Cancelación del crédito o préstamo	6	7
Nodo ramificado	1.1.8 Acceso a la 1era Vivienda en el barrio. Temporalidad	0	0
Nodo ramificado	1.1.8.1 Características de la 1era vivienda en el barrio	2	2
Nodo ramificado	1.1.9 Acceso a la 1era Vivienda en el barrio. Modo de acceso	10	16
Nodo ramificado	1.1.9.1 Acceso a la Vivienda actual en el barrio. Temporalidad	5	5
Nodo ramificado	1.1.9.1.1 Tiempo transcurrido desde la toma- compra del terreno hasta que comienzan a habitar la vivienda	5	7
Nodo ramificado	1.1.9.2 Acceso a la Vivienda actual en el barrio	18	45
Nodo ramificado	1.1.9.3 Características de la vivienda actual en las etapas iniciales	16	21
Nodo ramificado	1.1.9.4 Accidentes ocurridos en la vivienda	1	2
Nodo ramificado	1.1.9.5 Problemas-características de la vivienda actual	5	8
Nodo ramificado	1.2 Nivel 2	0	0
Nodo ramificado	1.2.1 Momento en que comenzaron a construir	15	21
Nodo ramificado	1.2.2 Por qué en ese momento	4	5
Nodo ramificado	1.2.3 De qué dependió	3	4
Nodo ramificado	1.2.4 Quién tomó la decisión	2	2
Nodo ramificado	1.2.5 Presencia de ahorros en la familia cuando compran el terreno o comienzan a construir	8	10
Nodo ramificado	1.2.6 Ayuda del gobierno-programa social para el acceso a materiales	3	3
Nodo ramificado	1.2.7 Ayuda de familiares u otras personas para compra del terreno, adquisición de materiales o aberturas o pago de mano de obra	8	21
Nodo ramificado	1.2.7.1 Lugares de compra de los materiales	17	40
Nodo ramificado	1.2.7.2 Motivo de la compra allí (materiales)	4	4
Nodo ramificado	1.2.7.3 Forma de pago (materiales)	15	22
Nodo ramificado	1.2.7.4 Costo de los materiales	4	6
Nodo ramificado	1.2.7.5 Relación costo de los materiales- ingreso	9	10

	del hogar		
Nodo ramificado	1.2.7.6 Financiamiento para la compra de los materiales	19	67
Nodo ramificado	1.2.7.7 Deudas generadas por la compra de materiales	7	10
Nodo ramificado	1.2.7.8 Traslado de los materiales hasta el terreno	7	17
Nodo ramificado	1.2.7.9 Distinción de etapas en la construcción-mejoras	19	72
Nodo ramificado	1.3 Mano de obra	0	0
Nodo ramificado	1.3.1 Quienes intervinieron en la construcción-obras de mejoramiento	17	43
Nodo ramificado	1.3.2 Financiamiento de la mano de obra	19	54
Nodo ramificado	1.3.3 Cómo fue el pago	7	8
Nodo ramificado	1.3.4 Deuda generadas por contratación de mano de obra	4	6
Nodo ramificado	1.3.5 Relación costo de la mano de obra- ingresos del hogar	5	5
Nodo ramificado	1.3.6 Organización de los miembros del hogar para construir	2	2
Nodo ramificado	1.3.7 Dinámica involucrada para llevar adelante el trabajo de producción del hábitat	8	13
Nodo ramificado	1.3.8 Trabajo fuera del hogar de los miembros del hogar	12	23
Nodo ramificado	1.4 Nivel 3	0	0
Nodo ramificado	1.4.2 Mejoras-refacciones, ampliaciones o tareas de embellecimiento de la vivienda que hayan realizado en los últimos 5 años	16	33
Nodo ramificado	1.4.2.1 Si no realizaron obras de embellecimiento, arreglos o refacciones.Consideran que hubieran sido necesarias. Por qué no se han realizado.	2	2
Nodo ramificado	1.4.3 Motivos por los que se decidieron las mejoras-refacciones-ampliaciones	4	6
Nodo ramificado	1.4.4 Momento en que se realizaron las mejoras	4	5
Nodo ramificado	1.4.5 Por qué en ese momento	1	1
Nodo ramificado	1.4.6 De qué dependió	8	9
Nodo ramificado	1.4.7 Quién tomó la decisión	5	6
Nodo ramificado	1.4.7.1 Otras necesidades que debían cubrir con el mismo presupuesto	0	0
Nodo ramificado	1.4.8 Trabajo fuera del hogar de los miembros del hogar en ese momento	7	7
Nodo ramificado	1.4.9 Ayuda del gobierno-programa social para realizar las mejores-refacciones-ampliaciones	1	1
Nodo ramificado	1.4.9.1 Presencia de ahorros en la familia en ese momento	8	11
Nodo ramificado	1.4.9.2 Deudas generadas a partir de estas obras	2	2
Nodo ramificado	1.4.9.3 Creencia en que van a endeudarse al momento de realizar una mejora	1	1
Nodo ramificado	1.4.9.4 Relación presupuesto familiar- dinero total destinado al mejoramiento-refacción-ampliación - embellecimiento de la vivienda.	1	1
Nodo ramificado	1.4.9.5 Distinciones en la fuente y usos del dinero	8	21
Nodo ramificado	1.4.9.6 Mejoras pendientes en la vivienda actual-ampliaciones anheladas	17	42
Nodo ramificado	1.4.9.7 Mano de obra que las llevaría acabo	6	7
Nodo ramificado	1.4.9.8 Saber hacer	1	1
Nodo ramificado	1.5 Equipamiento con que cuenta el hogar	19	32

Nodo ramificado	1.5.1 Modo en que adquirió el equipamiento	14	20
Nodo ramificado	1.5.2 Lugares de compra	8	10
Nodo ramificado	1.5.3 Motivo de la compra allí	1	1
Nodo ramificado	1.5.4 Forma de pago	8	10
Nodo ramificado	1.5.5 Financiamiento para la compra del equipamiento	14	18
Nodo ramificado	1.5.6 Deuda actual por la compra de equipamiento	10	10
Nodo ramificado	1.5.7 Relación costo del equipamiento con ingresos del hogar	4	4
Nodo ramificado	1.5.8 Adquisición de equipamiento en el futuro. Cómo lo obtendrían. Utilizarían algún tipo de préstamo-crédito. Dónde comprarían. Por qué.	2	2
Nodo ramificado	1.5.9 Actitud-posición frente a la posibilidad de tomar endeudamiento	2	2
Nodo ramificado	1.6 Servicios con que cuenta la vivienda, el barrio e infraestructura barrial	19	90
Nodo ramificado	1.6.1 Modo y momento en que los obtuvieron	15	41
Nodo ramificado	1.6.2 Ayuda familiar para hacer frente a compra de garrafas	1	1
Nodo ramificado	1.7 Imaginario	0	0
Nodo ramificado	1.7.1 Lo que harían en la vivienda si contaran con un crédito	11	15
Nodo ramificado	1.8 Espacios públicos existentes cercanos al barrio	1	1
Nodo ramificado	1.8.1 Equipamiento comunitario existente en las inmediaciones del barrio	3	4
Nodo ramificado	1.8.2 Participación de los miembros del hogar en obras de infraestructura o mejoramiento del barrio	17	37
Nodo ramificado	1.8.3 Relación de los costos de dichas obras-servicios con ingreso del hogar	7	14
Nodo ramificado	1.8.4 Motivos de la no participación	0	0
Nodo ramificado	2. Organización en torno a la cuestión habitacional	3	3
Nodo ramificado	2.1 Existencia de algún tipo de organización comunitaria-política que atienda cuestiones de hábitat- infraestructura	17	22
Nodo ramificado	2.2 Posibilidad de elevarles pedidos o necesidades en relación a la vivienda-barrio u otras necesidades	3	3
Nodo ramificado	2.3 Presencia en el barrio de cooperativas de "Argentina Trabaja". Opinión sobre las mismas	4	4
Nodo ramificado	3. Imaginario-hábitus económico-prácticas económicas del hogar	0	0
Nodo ramificado	3.1 Por qué cuestiones la familia se endeuda habitualmente o estaría dispuesta a endeudarse	16	24
Nodo ramificado	3.1.1 Qué representa la vivienda para el entrevistado	12	13
Nodo ramificado	3.1.1.2 Vivienda productiva	2	2
Nodo ramificado	3.2 Presencia de ahorros en el grupo familiar, para qué se utilizan o reservan, cómo se gastan.	14	20
Nodo ramificado	3.3 Mecanismos de financiamiento generales (no orientados exclusivamente al hábitat)	10	14
Nodo ramificado	4. Mejoras necesarias en el barrio identificadas por el entrevistado	5	7
Nodo ramificado	4.1 Mejoras de infraestructura o de vivienda realizadas en el barrio por algún organismo estatal	5	8

ÁRBOL DE NODOS LIBRES

Tipo	Nombre	Recursos	Referencias
Nodo libre	1. Condición y situación ocupacional del jefe del hogar y demás miembros	20	39
Nodo libre	1.1 Modo de acceso al empleo actual del principal aportante y demás miembros del hogar	12	14
Nodo libre	2. Ingresos del hogar	15	18
Nodo libre	3. Clima educativo del hogar	0	0
Nodo libre	4. Vivienda de origen del entrevistado	7	9
Nodo libre	5. Percepción de planes sociales	13	25
Nodo libre	6. Modo de acceso a programas-planes sociales	8	11
Nodo libre	7. Actividades que realiza en el marco del plan social	2	3
Nodo libre	8. Organización vecinal posterior a la toma en pos de su defensa	1	2
Nodo libre	9. Organización vecinal en relación a los servicios básicos	3	4
Nodo libre	9.1 Crecimiento del barrio	1	2
Nodo libre	9.2 Cartoneros del MTE antes y desp de trabajar para el Gob. de la ciudad	1	3
Nodo libre	9.3 Cómo percibe el entrevistado la distribución del ingreso del barrio	1	1
Nodo libre	9.4 Cómo percibe el entrevistado las condiciones de vida en el barrio	1	1
Nodo libre	9.5 Lo que le agrada y desagrada del barrio	1	1
Nodo libre	9.6 Envío de remesas al exterior	2	3
Nodo libre	9.7 Mujeres	1	1
Nodo libre	9.8 Inmigración a la Argentina	2	4

**CONVENIO
UNDAV-MPD**

TRABAJO CONJUNTO UNDAV-MPD

Campo Unamuno está comprendido dentro de la Cuenca Matanza-Riachuelo, lo cual lo convierte en territorio de intervención de la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR). Queda comprendido en las resoluciones derivadas de la Causa Mendoza.

En ese marco, en el año 2015 se realizó un convenio de articulación entre la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV) y la Oficina Riachuelo, creada por la Defensoría General de la Nación dentro de la órbita del Ministerio Público de la Defensa (MPD), en vistas a obtener información actualizada sobre condiciones de vida de la población residente en dicho sector del partido de Lomas de Zamora. Fruto de ese acuerdo es el trabajo de campo del que se nutrió esta tesis.


A continuación, adjuntamos el Convenio Marco.



Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

Resolución DGN N° 1735 /15.

Buenos Aires, 06 OCT 2015

PROTOCOLIZACIÓN
FECHA:
<u>06 / 10 / 15</u>
 Dra. CAROLINA MAZZORIN PROSECRETARIA LETRADA DEFENSORIA GENERAL DE LA NACION

VISTO

El art. 120 de la Constitución Nacional y el art. 35 inciso y) de la Ley 27.149 y,

CONSIDERANDO:

Que la Universidad Nacional de Avellaneda (en adelante UNDAV), representada por su Rector, Ing. Jorge Fabián Calzoni, y el Ministerio Público de la Defensa (en adelante MPD), representado por el suscripto, han firmado un "Convenio Marco de Cooperación y Asistencia Recíproca entre la Universidad Nacional de Avellaneda y el Ministerio Público de la Defensa de la Nación", con el objeto de establecer un marco general de colaboración entre las partes respecto de las actividades en las que se desenvuelven, con el fin de desarrollar y promover tareas académicas de investigación, difusión, como cualquier otra que pueda resultar de interés para ambas instituciones y que propendan a fortalecer el desempeño de sus funciones.

Los mecanismos y demás procedimientos para la implementación de esas acciones, serán establecidas de mutuo acuerdo, siendo que, de resultar necesario, aquellas que se propongan en el marco del convenio serán plasmadas en actas complementarias o acuerdos específicos.

USO OFICIAL



JULIAN HORACIO LANGEVIN
DEFENSOR GENERAL ADJUNTO
DE LA NACION


Dra. CAROLINA MAZZORIN
PROSECRETARIA LETRADA
DEFENSORIA GENERAL DE LA NACION

Para lograr el cumplimiento de tales fines, ambas partes facilitaran personal administrativo, instalaciones y demás apoyo logístico en las condiciones fijadas en los acuerdos especiales que se suscriban, aportarán el caudal técnico y científico necesario a fin de realizar estudios especiales, programas, proyectos, acciones de extensión universitaria, servicios, investigaciones, y toda otra tarea que promueva la formación de recursos humanos.

Asimismo, y en el ámbito del *"Convenio Marco"*, se suscribió el *"Convenio Específico de Cooperación Complementario al Acuerdo Marco entre el Ministerio Público de la Defensa y la Universidad Nacional de Avellaneda para el Estudio de las Condiciones de Vida Sociales y Materiales de los Barrios de Campo Unamano, del Partido de Lomas de Zamora"*.

Que, el MPD es una institución de defensa y protección de derechos humanos que garantiza el acceso a la justicia y asistencia jurídica integral, siendo que se encuentra abocada a la asistencia y patrocinio de los vecinos que residen a la vera del Río Matanza-Riachuelo y de los habitantes de los conjuntos habitacionales donde sean relocalizados en la causa que tramita ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación *"Mendoza, Beatriz Silvia y otros c/Estado Nacional y otros s/daños y perjuicios -Daños derivados de la contaminación ambiental del Río Matanza Riachuelo"*, habiendo conformado un equipo de trabajo destinado a la realización del abordaje institucional en el proceso de ejecución de la causa.

Por su parte, entre los fines de la UNDAV se encuentran las de establecer compromisos de articulación y cooperación con organismos municipales, provinciales, organizaciones sociales, empresas públicas y/o privadas y organismos nacionales y/o internacionales que contribuyan al desarrollo humano y hagan a los fines propuestos.

Que en ese orden, y a efectos de aunar esfuerzos, se ha celebrado el *"Convenio Específico"*, cuyo objeto es el estudio de las condiciones de vida sociales y materiales de los barrios de Unamano ubicados en el Municipio de Lomas de Zamora, a efectos de conocer y completar información social de sus residentes, caracterizando sus condiciones de vida



Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

y de vulnerabilidad social, de modo de proporcionar insumos para la gestión y planificación de políticas públicas.

Por ello, en función de lo establecido en la Resolución DGN N°1676/2015, mi carácter de subrogante legal de la Sra. Defensora General de la Nación;

RESUELVO:

PROTOCOLIZAR el "Convenio marco de cooperación y asistencia recíproca entre la Universidad Nacional de Avellaneda y el Ministerio Público de la Defensa de la Nación" y el "Convenio Específico de Cooperación Complementario al Acuerdo Marco entre el Ministerio Público de la Defensa y la Universidad Nacional de Avellaneda para el Estudio de las Condiciones de Vida Sociales y Materiales de los Barrios de Campo Unamano, del Partido de Lomas de Zamora", suscriptos por la Universidad Nacional de Avellaneda y el Ministerio Público de la Defensa.

Protocolícese, hágase saber y oportunamente archívese.-

USO OFICIAL

JULIÁN HORACIO LANGEVIN
DEFENSOR GENERAL ADJUNTO
DE LA NACIÓN

Dra. CAROLINA MAZZORIN
PROSECRETARIA DE TRÁMITE
DEFENSORÍA GENERAL DE LA NACIÓN



PROTOCOLIZACIÓN
FECHA
06/10/15
PASAGLIA, AZORIN
SECRETARIA LETRADA
DEFENSORIA GENERAL DE LA NACION



CERTIFICO que la presente es copia fiel de su original. Consta. Buenos Aires, 06 de Octubre de 2015.



Gabriel Marnich
Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO
Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

CONVENIO MARCO DE COLABORACION RECÍPROCA ENTRE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA Y EL MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA

Entre la UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA, con domicilio en calle Florentino Ameghino N° 838, Piso 3º de la Ciudad de Avellaneda, Provincia de Buenos Aires, representada en este acto por su Rector, Ing. Jorge Fabián Calzoni, en adelante denominada "UNDAV", por una parte; y el MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA, con domicilio en Av. Callao 970, 6º piso, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, representado en este acto por el Sr. Defensor General Adjunto, Dr. Julián Horacio Langevin, en su carácter de subrogante legal de la Sra. Defensora General de la Nación de acuerdo a los establecido por los artículos 35, 36 inc. d y 52 de la Ley N° 27149, en adelante llamado el "MPD", por la otra parte, acuerdan celebrar el presente CONVENIO MARCO DE COLABORACIÓN RECÍPROCA, que se registrá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA. OBJETIVO

El objeto del presente convenio es establecer un marco general de colaboración recíproca entre las partes respecto de las actividades en las que se desenvuelven ambas instituciones, con el fin de desarrollar y promover actividades académicas, de investigación y difusión, como cualquier otra que pueda resultar de interés para las dos instituciones, que propendan a fortalecer el desempeño de sus funciones.

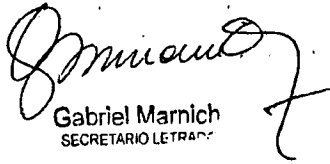
SEGUNDA. MODALIDAD DE EJECUCIÓN. ACTAS COMPLEMENTARIAS

Los mecanismos y demás procedimientos necesarios para la implementación de las actividades derivadas del presente convenio, serán establecidos de mutuo acuerdo entre las partes que lo suscriben. A tal fin, en caso de resultar necesario por acuerdo de ambas partes, las actividades que se propongan en el marco del presente serán plasmadas en Actas Complementarias o Acuerdos Específicos.

TERCERA. CONTENIDO DE LOS ACUERDOS ESPECÍFICOS/ COMPLEMENTARIOS

Los Acuerdos Específicos deberán contener un Plan de Trabajo en el que se determinarán las metas, procedimientos y etapas de ejecución; presupuesto y otros medios a aportar por cada parte; y un cronograma para su control. Para ello, ambas partes: a) facilitarán mutuamente personal administrativo, instalaciones y demás apoyo logístico en las condiciones fijadas en los acuerdos especiales que se suscriban, b) aportarán el caudal técnico y científico necesario a fin de realizar estudios especiales, programas, proyectos, acciones de extensión universitaria, servicios, investigaciones y toda acción que

CERTIFICO que la presente
es copia fiel de su original.
Consta Buenos Aires... de...
de... Octubre... de 2015...


Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO

promueva la formación de recursos humanos; c) aportarán los recursos económicos necesarios de acuerdo a la disponibilidad presupuestaria respectiva, cuya proporción o monto será regulado en las actas complementarias.

CUARTA. PRODUCTOS

A. Los productos que se generen como resultado de los proyectos, investigaciones u otras actividades, serán utilizados por ambas partes con propiedad intelectual conjunta. Los resultados, parciales o definitivos, obtenidos a través de las tareas programadas podrán ser presentados, utilizados o publicados total o parcialmente, de común acuerdo y con la respectiva autorización de la contraparte, dejándose constancia en las publicaciones de la participación correspondiente a cada una de las partes. En toda presentación, publicación o documento producido en forma unilateral, las partes deberán dejar constancia de la colaboración prestada por la otra, sin que ello signifique responsabilidad alguna para ésta, respecto del contenido de la publicación o documento, debiendo requerir a la contraparte la autorización previa a realizar dicha publicación o producción.

B. La UNDAV y el MPD deberán designar cada uno un responsable que realice los trámites frente a la Dirección Nacional de Derecho de Autor, o el organismo que correspondiere de acuerdo a las características de lo producido, a fin de que puedan ser protegidos los derechos de ambas partes.

QUINTA. GRATUIDAD

El presente acuerdo no implica ningún tipo de compromiso previo de orden económico o financiero ni implica erogaciones presupuestarias ni financieras para las partes. Las obligaciones de tal naturaleza serán objeto de previsión expresa en las actas complementarias o en los convenios específicos que se celebren.

SEXTA. AUTONOMÍA

En toda circunstancia o hecho que tenga relación con este convenio, las partes mantendrán la individualidad y autonomía de sus respectivas unidades técnicas, administrativas, de ejecución y presupuestarias y, por lo tanto, asumirán en forma individual las consiguientes responsabilidades.

SÉPTIMA. POSIBILIDAD DE FORMALIZAR DISTINTOS ACUERDOS

Este convenio no limita el derecho de las partes a la formalización de acuerdos similares con otras instituciones, organismos o empresas públicas o privadas interesadas en fines análogos.

OCTAVA. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

En caso de suscitarse controversias con relación a este convenio o a las actas complementarias que se suscriban, en lo que se refiere a su existencia, validez,



CERTIFICADO que la presente es copia fiel de su original. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 08 de Octubre de 2015



Gabriel Marnich
Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO
Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

calificación, interpretación, alcance, cumplimiento o rescisión, las partes extremarán sus esfuerzos para resolverlas de común acuerdo. Cuando no fuese posible arribar a un acuerdo conforme lo referido precedentemente, las partes se someterán a la competencia de los Tribunales Federales del Fuero Contencioso Administrativo con asiento en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

NOVENA. VIGENCIA Y MODIFICACIÓN

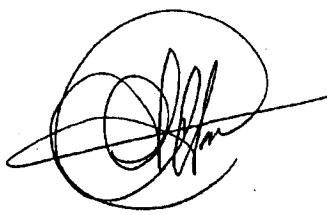
El presente convenio tendrá vigencia por dos años a partir de su firma, prorrogables tácitamente por periodos iguales sucesivos. Podrá ser rescindido a pedido de cualquiera de las partes en cualquier momento a condición de que se cumpla con el deber de notificar fehacientemente a la otra parte con sesenta (60) días de anticipación. El ejercicio de esta facultad no generará para la otra parte, derecho a indemnización alguna por ningún concepto. Sin perjuicio de la resolución, se deberán concluir los programas en ejecución.

DÉCIMA. DOMICILIO LEGAL

Para todos los efectos legales relacionados con el presente convenio, las partes constituyen domicilio legal en los consignados en el encabezado.

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares del mismo tenor y efecto, haciéndolo el Dr. Julián Horacio Langevin a los 17 días del mes de ~~septiembre~~ septiembre de 2015, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y el Ing. Jorge Fabián Calzoni, a los 23 días del mes de ~~septiembre~~ septiembre de 2015, en la Ciudad Avellaneda.-----


ING. JORGE FABIÁN CALZONI
RECTOR
UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA


DR. JULIÁN HORACIO LANGEVIN
DEFENSOR GENERAL ADJUNTO
MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA

PROTOCOLIZACIÓN
FECHA: 06, 10, 15
Dr. CAROLINA MAZZORI
DEFENSORA GENERAL DE LA NACIÓN



CEP
CE de Cooperación con la ONG
Conda, Buenos Aires... 06
de... Octubre... de 2015



Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO

Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

CONVENIO ESPECÍFICO DE COOPERACIÓN COMPLEMENTARIO AL ACUERDO MARCO ENTRE EL MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA Y LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA PARA EL ESTUDIO DE LAS CONDICIONES DE VIDA SOCIALES Y MATERIALES DE LOS BARRIOS DE CAMPO UNAMUNO, DEL PARTIDO DE LOMAS DE ZAMORA.

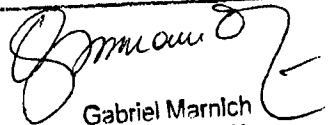
Entre la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA**, con domicilio en calle Florentino Ameghino N° 838, Piso 3º de la Ciudad de Avellaneda, Provincia de Buenos Aires, representada en este acto por su Rector, Ing. Jorge Fabián Calzoni, en adelante denominada "UNDAV", por una parte; y el **MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA**, con domicilio en Av. Callao 970, 6º piso, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, representado en este acto por el Sr. Defensor General Adjunto, Dr. Julián Horacio Langevin, en su carácter de subrogante legal de la Sra. Defensora General de la Nación de acuerdo a los establecido por los artículos 35, 36 inc. d y 52 de la Ley N° 27149, en adelante llamado el "MPD", por la otra parte, y **CONSIDERANDO**:

Que el **MPD** es una institución de defensa y protección de derechos humanos que garantiza el acceso a la justicia y la asistencia jurídica integral, de acuerdo a las disposiciones legales vigentes. Promueve toda medida tendiente a la protección y defensa de los derechos fundamentales de las personas, en especial de quienes se encuentren en situación de vulnerabilidad.

Que en particular, el **MPD** se encuentra abocado a la asistencia y patrocinio de los vecinos que residen a la vera del Río Matanza-Riachuelo y de los habitantes de los conjuntos habitacionales donde sean relocalizados en la causa CSJN "Mendoza, Beatriz Silvia y otros c/Estado Nacional y otros s/daños y perjuicios -Daños derivados de la contaminación ambiental del Río Matanza Riachuelo" originaria de la Corte Suprema de Justicia de la Nación y en los Juzgados Federal en lo Criminal y Correccional N° 2 de Morón y Federal en lo Criminal y Correccional N° 12 de la Capital Federal, como aquellas actuaciones incidentales, derivadas, conexas o accesorias.

Que debido a la envergadura de la tarea y a efectos de hacer efectivos los derechos de los vecinos afectados y tratándose de un caso de relevancia social, el MPD aprobó la conformación de un equipo de trabajo destinado a la realización del abordaje institucional en el proceso de la ejecución de la causa y reguló los criterios y principios de intervención en dicho proceso, en adelante "Equipo de Trabajo Río Matanza Riachuelo" (Res. DGN N° 720/14 de fecha 29 de mayo del 2014).

CERTIFICO que la presente
es copia fiel de su original.
Conste. Buenos Aires, ⁰⁰
de octubre de 2015


Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO

Que las Universidades Nacionales constituyen un actor clave y estratégico para un correcto y eficaz desarrollo de estos procesos a través de la asistencia técnica y académica que pueden brindar para los mismos.

Que la UNDAV tiene entre sus fines: organizar e impartir Educación Superior Universitaria, presencial y/o a distancia; formar recursos humanos consustanciados con la plena vigencia y respeto de los derechos humanos, para ejercer un rol activo en el desarrollo económico, social y cultural de la Nación; hacer de la equidad y de la inclusión social una herramienta de transformación y búsqueda de mecanismos de distribución de las posibilidades concretas de formación y perfeccionamiento; ofrecer servicios y asesorías, rentadas o no, a instituciones públicas y/o privadas y asociarse para el desarrollo y utilización de bienes físicos o intelectuales; establecer compromisos de articulación y cooperación con organismos municipales, provinciales, organizaciones sociales, empresas públicas y/o privadas y organismos nacionales y/o internacionales que contribuyan al desarrollo humano y hagan a los fines propuestos; propender al desarrollo de la cooperación comunitaria y del servicio público, así como promover actividades que tiendan a la creación, preservación y difusión de la cultura; contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad y elevar su nivel socio cultural, científico y económico.

Que la coincidencia de los objetivos institucionales y la conveniencia de una intervención conjunta de ambos equipos de trabajo y de aunar esfuerzos y experiencias en las tareas desarrolladas, las partes aquí firmantes convienen en celebrar, en el ámbito del Convenio Marco de Colaboración Recíproca, suscripto por las mismas partes el día 22 de ~~septiembre~~ de 2015, el presente **CONVENIO ESPECÍFICO DE COOPERACION COMPLEMENTARIO**, el cual se registrá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El presente Convenio Especifico tiene por objeto el estudio de las condiciones de vida sociales y materiales de los barrios de Campo de Unamuno ubicados en el Municipio de Lomas de Zamora, a efectos de conocer y completar información social de la población residente en los citados barrios, caracterizando sus condiciones de vida y de vulnerabilidad social, de modo de proporcionar insumos para la gestión y planificación de políticas públicas, conforme el ANEXO I que forma parte del presente Convenio.

SEGUNDA: El producto del estudio descrito en la cláusula anterior conformará un insumo de las tareas de investigación desarrolladas en el Proyecto aprobado en la convocatoria UNDAVCyT 2013, denominado: "Entre Cordones: Perspectivas sobre la dinámica regional del Conurbano en la Posconvertibilidad. Análisis de las persistencias en la estructura productiva y de las reconfiguraciones la economía popular" radicado en la UNDAV y bajo la dirección de la Dra. María Claudia Cabrera del Departamento Producción y Trabajo de la UNDAV, en adelante el "PROYECTO"



CERTIFICO que la presente es copia fiel de su original.
Conste. Buenos Aires... 06...
de Octubre de 2015



Gabriel Marnich
Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO
Ministerio Público de la Defensa
Defensora General de la Nación

TERCERA: A los efectos únicos y exclusivos de contribuir a la ejecución del PROYECTO, el MPD brindará a la UNDAV:

1. La prestación de actividades de articulación de tareas con los referentes territoriales de los barrios.
2. La asistencia técnica en cuanto a la preparación del campo de intervención del relevamiento de datos.

CUARTA: El plazo de ejecución de los trabajos que motivan el presente Convenio Específico Complementario es de TRES (3) meses a partir de la firma. El plazo fijado podrá ampliarse por circunstancias fehacientemente acreditadas por la UNDAV y previa aprobación por parte del MPD.

El vencimiento del plazo de vigencia o la rescisión anticipada del convenio no podrán afectar las acciones en curso ni perjudicar los proyectos ni los recursos involucrados.

Para este último caso las partes se comprometen a mantener en vigencia el convenio hasta la finalización de las actividades previstas.

QUINTA: Las partes intervinientes tendrán las obligaciones que a continuación se detallan:

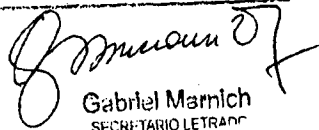
El MPD:

1. Proveer la asistencia técnica que requiera el desarrollo del PROYECTO para la ejecución de las tareas que lo conforman.
2. Realizar el seguimiento periódico, control y evaluación de la ejecución de las actividades contempladas en el PROYECTO.
3. Recabar y procesar la información asociada a la ejecución del PROYECTO, dándola a conocer mediante su publicación en la web institucional y otros medios de difusión.
4. Realizar el seguimiento pormenorizado de la actividad, garantizando su adecuación a los objetivos del PROYECTO y al Plan Integral de Saneamiento Ambiental de la CMR (PISA), pudiendo requerir a la UNDAV toda la información que considere pertinente a tal fin.

LA UNDAV:

1. Asumir el costo íntegro que demanden las acciones de implementación del presente convenio, no implicando erogación presupuestaria alguna para el MPD, dado que el objeto del convenio es de carácter académico.
2. Ejecutar y garantizar, bajo su responsabilidad, el desarrollo de las acciones establecidas en el PROYECTO objeto del presente Convenio.

CERTIFICADO que la presente
es copia fiel de su original.
Consta. Buenos Aires... de...
de... Octubre... de 2015...


Gabriel Marnich
SECRETARIO LETRADO

3. Entregar al MPD un informe final a los cuarenta y cinco (45) días de finalizadas las tareas de campo. El informe de la UNDAV contendrá una síntesis de la labor desarrollada y de los resultados alcanzados.
4. Contestar, y subsanar en caso de corresponder, las observaciones realizadas por el MPD en relación con la ejecución de las actividades.
5. Responder toda otra solicitud de información, documentación y observación requeridos por el MPD.

SEXTA: La UNDAV y el MPD tendrán derecho de propiedad conjuntos sobre el producto desarrollado, pudiendo el MPD hacer uso del mismo como investigación complementaria al desarrollo de políticas públicas orientadas al cumplimiento del Plan Integral de Saneamiento Ambiental (PISA), y como instrumento de información pública, sin perjuicio de que quede asentada la autoría de la UNDAV, de conformidad con lo establecido en la cláusula cuarta del Convenio Marco.

SÉPTIMA: Los resultados parciales o definitivos obtenidos a través de las tareas programadas, podrán ser publicados como parte de las actividades académicas del equipo que lleva adelante el PROYECTO.

OCTAVA: En toda circunstancia que tenga relación con el presente convenio, las partes mantendrán la individualidad y autonomía de sus estructuras técnicas y administrativas y, por lo tanto, asumirán particularmente las responsabilidades consiguientes.

Este convenio no implica la supresión de la identidad de ninguna de las partes, las que deberán ser mencionadas expresamente en las actividades en común.

Tampoco se limita a las partes la posibilidad de celebrar convenios con objetivos similares con otras instituciones.

NOVENA: En caso de ser necesario el traslado de los miembros del PROYECTO, la UNDAV se compromete a otorgar a sus alumnos, docentes y personal administrativo involucrados en el PROYECTO, la cobertura de un seguro de accidentes personales, durante la vigencia del presente, por los siniestros que pudieran sufrir u ocasionar en el marco de la prestación de los servicios como consecuencia del presente convenio, y de acuerdo a lo normado por el Decreto 491/97 reglamentario de la Ley 24557.

Queda establecido que la UNDAV será responsable por todos los daños que pudieran ocasionar o sufrir cualquiera de sus docentes, alumnos o personal, en el marco del PROYECTO y el MPD lo será por el personal que lo integra.

DÉCIMA: Ambas partes y las personas que intervengan en las tareas de investigación y/o cualquier otra relacionadas con el objeto del acuerdo, se obligan a mantener confidencialidad en los términos de la Ley 24766, no permitiendo por ningún medio que



CERTIFICADO que la presente es copia fiel de su original. Consta. Buenos Aires... 06 de... 9 de Septiembre ... de... 2015



Gabriel Marnich
Ministerio Público de la Defensa
Gabriel Marnich Defensora General de la Nación
SECRETARIO LETRADO

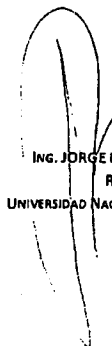
terceros tomen conocimiento ni siquiera parcial de los estudios hasta que se encuentren concluidos y los representantes decidan darlos a conocer.

DECIMOPRIMERA: El personal que la UNDAV afecte para el desarrollo de las tareas acordadas no tendrá vinculación laboral alguna con el MPD.

DECIMOSEGUNDA: Las cuestiones particulares que resulten complementarias a las condiciones previstas en el presente Convenio Especifico Complementario, sus adecuaciones parciales, o aquellos aspectos que requieran de desarrollos específicos o determinadas precisiones, se establecerán a través de ADENDAS a suscribir por las partes, siempre que sus términos no alteren los elementos esenciales del presente.

DECIMOTERCERA: "En caso de suscitarse controversias con relación a este convenio y sus Anexos, en lo que se refiere a su existencia, validez, calificación, interpretación, alcance, cumplimiento o rescisión, las partes extremarán sus esfuerzos para resolverlas de común acuerdo. Cuando no fuese posible arribar a un acuerdo conforme a lo referido precedentemente, las partes se someterán a la competencia de los Tribunales Federales del Fuero Contencioso Administrativo con asiento en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires renunciando a cualquier otro fuero de excepción que pudiera corresponderles, constituyendo sus domicilios en los citados en el encabezamiento del presente Convenio o donde lo comuniquen fehacientemente en el futuro, en los cuales serán válidas las comunicaciones y notificaciones judiciales y/o extrajudiciales que se cursen.

En prueba de conformidad se firman dos (2) ejemplares de un mismo tenor y efecto, firmando el Sr. Defensor General Adjunto, en la Ciudad de Buenos Aires a los ~~17~~ 17 días del mes de ~~septiembre~~ septiembre del año 2015 y el Sr. Rector en la ciudad de Avellaneda, Provincia de Buenos Aires, a los ~~23~~ 23 días del mes de ~~septiembre~~ septiembre de 2015.


ING. JORGE FABIÁN CALZONI
RECTOR
UNIVERSIDAD NACIONAL DE AVELLANEDA


DR. JULIÁN HORACIO LANGEVIN
DEFENSOR GENERAL ADJUNTO
MINISTERIO PÚBLICO DE LA DEFENSA



CERTIFICO que la presente es copia fiel de su original.
Consta. Buenos Aires... 06
de... octubre... de 2015



G. Mariani
Gabriel Mariani
SECRETARIO LETRADO

Ministerio Público de la Defensa
Defensoría General de la Nación

ANEXO I

al

Convenio Específico de Cooperación Complementario al acuerdo marco entre el Ministerio Público de la Defensa y la Universidad Nacional de Avellaneda para el estudio de las condiciones de vida sociales y materiales de los barrios de Campo Unamuno, del Partido de Lomas de Zamora

METAS:

- Realización de un relevamiento de condiciones de vida de habitantes de barrios populares

ALCANCES:

- Los barrios de Campo de Unamuno del Municipio de Lomas de Zamora

ÁMBITO:

Municipalidad de Lomas de Zamora

PROCEDIMIENTO:

El Proyecto UNDAVCyT "Entre Cordones: Perspectivas sobre la dinámica regional del Conurbano en la Posconvertibilidad. Análisis de las persistencias en la estructura productiva y de las reconfiguraciones la economía popular" radicado en la UNDAV:

- Aportará las herramientas de recolección de datos.
- Aportará la muestra representativa para la realización de una encuesta.
- Aportará el personal y capacitará para la realización de una encuesta y entrevistas en profundidad a vecinos.
- Realizará las actividades de campo en el barrio.
- Realizará la carga de los datos.
- Realizará el procesamiento de los datos.
- Entregará al MPD un informe final con los datos y la lectura de los mismos.

PLAZO DE EJECUCIÓN Finalización: Tres meses a partir de la firma del Convenio.

ETAPAS DE EJECUCIÓN

Dentro de los 45 días de vigencia del presente Convenio Específico entre el MPD y la UNDAV, se deberá finalizar la realización del trabajo de campo.

A los 45 días de la finalización del trabajo de campo la UNDAV deberá entregar al MPD un informe final con los resultados de trabajo.

[Handwritten signature]

ANEXO
FOTOGRAFICO

ANEXO FOTOGRÁFICO

17 DE MARZO



Fig. 1: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 2: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 3: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 4: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 5: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 6: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 7: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 8: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 9: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 10: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.

SOLEDAD



Fig. 11: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 12: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 13: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 14: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 15: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 16: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 17: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 18: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 19: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 20: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.

LIBRE AMANECER



Fig. 21: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 22: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 23: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 24: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 25: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 26: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 27: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 28: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 29: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.



Fig. 30: Tomada durante el relevamiento de campo realizado en Campo Unamuno. Julio 2015.